

# 《服装经营案头丛书-服装市场营销》

## 图书基本信息

书名：《服装经营案头丛书-服装市场营销》

13位ISBN编号：9787506417525

10位ISBN编号：7506417529

出版时间：2000-01

出版社：中国纺织出版社

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 内容概要

### 内容提要

本书为“服装经营案头丛书”中的一册，针对服装企业经营的实际需要，全面系统地介绍开创服装事业，做好服装经营的相关知识。从创业的心理素质、市场调查研究、定价技巧、指导顾客消费到商业礼仪、商业谋略、谈判技巧等。力求实用与通俗，全面与系统。其中选入了较多的服装经营成功的实例，尤其是企业形象战略和服装企业经营实例，可为各类服装企业参考借鉴。

本书可以作为服装从业者的案头丛书，也可作为服装专业学校的参考教材。

## 作者简介

### 主编简介

吴卫刚

副教授，1957年生于河南开封。1982年毕业于郑州工业大学。1985年开始从事服装教学工作。主讲“服装美学”、“服装设计”、“服装厂设计”、“服装工效学”、“企业形象策划”等课程。先后在国家级刊物上发表了“服装专业教学研究”、“服装表演的心理研究”、“中国服装行业名牌战略”、“中国服装CI企划”、“服装工效学探幽”、“河南气象与服装市场”、“中国当代服装企业家”等30多篇论文。已完成省级科研项目“河南省服装名牌战略研究”、“职业服装开发应用研究”、“校园礼仪服装设计”、“工矿企业劳保服的设计与开发”等项目。现已出版的著作主要有《刺绣与服装裁剪》、《裁剪与缝纫》、《童装图样》、《世界新潮童装图样》、《裁缝必读》、《服装开店办厂指南》等。

## 书籍目录

服装经营案头丛书

服装市场营销

第一章 服装创业的开始

- 1.前途光明的中国服装业
- 2.创业从梦想开始
- 3.从门外汉到门内汉
- 4.跨越心理障碍
- 5.冒险才能获利
- 6.你敢不敢竞争
- 7.你一定能做老板

第二章 开业的准备工作

一、如何做好市场调查

- 1.寻找自己的星座
- 2.了解市场构成要素
- 3.市场调查的内容
- 4.市场调查的方法
- 5.巧妙设计问卷调查
- 6.市场问卷调查举例

二、学习做可行性研究

- 1.为什么要做可行性研究
- 2.可行性研究的内容
- 3.可行性研究的四个阶段
- 4.可行性研究的要点
- 5.服装可行性报告实例

第三章 消费心理与服装定价

一、研究“上帝”的需要

- 1.“上帝”需要什么
- 2.服装消费的六大心理
- 3.购买服装的八种行为
- 4.“对症下药”的营销对策
- 5.如何引导顾客购买
- 6.服装价格的构成因素
- 7.如何制定目标价格

二、价格竞争实例

- 1.用价格调节销售
- 2.低价能使人人爱
- 3.让价多销与奇数定价
- 4.吃小亏也是一种技巧
- 5.计算顾客口袋里的钱
- 6.如何对付顾客的砍价
- 7.利小一样赚大钱

第四章 指导顾客消费

一、如何指导各种职业的消费

- 1.高级时装裁缝店
- 2.如何服务于会计师
- 3.新闻记者的装束
- 4.医生的穿着

5. 律师的工作形象

6. 教师的装束

7. 科学家与工程师

8. 求职应试时的穿着打扮

9. 商界女士着装十大误区

二、场合、年龄与着装

1. 职业场合该如何着装

2. 休闲场所与着装

3. 礼仪场合的着装要点

4. 社交场合的着装

5. 中年妇女穿衣的误区

第五章 销售服务中的仪表

一、仪表仪容与风度

1. 仪表给人以第一印象

2. 职业服是企业的脸面

3. 修饰容貌

二、销售时的正确姿态

1. 端庄的立姿

2. 稳重的坐姿

3. 优美的走姿

4. 得体的手势

5. 高雅的动作

三、利用性别的魅力

1. 优秀男士的性格特征

2. 商务活动中男子汉的风度

3. 女性的风度与魅力

第六章 商务语言与微笑服务

一、文雅的谈吐

1. 谈话要考虑目的和对象

2. 措辞要谦逊文雅

3. 委婉含蓄的谈话

4. 商务谈话中的分寸感

二、微笑也是语言

1. 无本万利的服务微笑服务

2. 微笑是服装经营的基石

3. 慈颜善笑，财源滚滚

4. 微笑的眼睛能传情

5. 眼神与微笑的误区

三、常用柜台用语与禁语

1. 柜台语言的特点

2. 柜台语言的基本要求

3. 柜台语言与技巧

4. 常用柜台语言与误区举例

第七章 商务谋略与技巧

一、商战的成功在于谋路

1. 使市场处于饥饿状态

2. 瞄准女人和儿童的钱袋

3. 利用社会热点创造良好商机

4. 信息资源就是企业财富

5.好名声是企业的重要资产

6.市场竞争谋略

7.定准目标，善于创新

二、服装经营技巧

1.要想到顾客的心坎儿里

2.意大利女装的产生

3.意大利皮鞋的名牌地位

4.“丸光”服装以小胜大

5.大受欢迎的丽纬牛仔裤

6.服装的“变造”也能名利双收

7.用他山之石攻玉

8.服装经营的三大法宝

9.卡迪亚的设计风格

10.“手帕大王”的三部曲

三、做个推销服装的高手

1.一流的推销员

2.推销员如何接待顾客

3.推销员的公文包

4.推销员的“四化”与任务

5.推销服装的成功八步

6.服装销售万花筒

第八章 在生意谈判中取胜

一、生意谈判的程度与策略

1.准备阶段及策略

2.洽谈阶段及策略

3.摸底阶段及策略

4.拉锯阶段及策略

5.让步阶段及策略

6.促成阶段及策略

二、生意谈判中的误区

1.谈判过程中的误区

2.谈判开始阶段的误区

3.报价阶段的误区

4.磋商阶段的误区

5.交易达成阶段的误区

6.谈判心理上的误区

第九章 企业形象战略

一、什么是企业形象

1.充满神奇力量的魔方

2.如何评价企业形象

二、形象策划就是企业谋略

1.企业理念就是为人处世的原则

2.企业理念的应用

3.如何推行企业理念

4.企业的外部行为识别

5.视觉识别系统与设计

三、形象战略实例

1.怎样取个合法的企业名

2.善用商标，保护权益

3.如何赞助公益活动

4.企业的精神与文化

## 四、服装广告的金点子

1.金利来，男人的世界

2.贝尼顿色彩联合国

3.黑色的泰勒滑雪衣

4.制造流行的商人

5.每人只能买一件衬衫

6.牛仔裤上美丽的臀部

7.耐尔公司的马拉松广告

8.永不回头的“七匹狼”

## 第十章 服装企业实例

### 一、特色服装经营实例

1.居民区的裁缝店

2.小型服装加工厂

3.个体服装学校

4.时装再生店

5.服装租赁店

6.服装书店

7.特体服装店

8.中式服装店

9.女性内衣店

10.婴儿服饰用品店

11.舞台服装租赁店

12.服装专卖连锁店

13.淑女服饰专营店

14.大学生服装店

15.天国时装店

16.宠物服饰店

17.老字号制衣业

### 二、服装行业广告实例

参考文献

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)