

普  
华  
经  
管

SEC  
Brand & Market Consultants  
品牌顾问 零售专家

中研国际品牌管理咨询机构  
SEC International Brand Management & Consultation Organization

中国服饰业加盟商业绩提升培训教材

主编 祝文欣 副主编 戴虹 高彩凤



精典伟业

行业权威媒体 **服装时报** 强力推荐  
FASHION TIMES

VCD

随书附赠中研顾问授课 VCD

中国服饰业加盟商业绩提升必读宝典

# 高效卖场的 狼性法则

编著 ○ 刘超

卖场鏖战，胜者为王！那么，如何营造一个高效的卖场？怎样打造一支高素质的店铺团队？本书集可读性、知识性、实用性于一体，深刻揭示高效卖场与高业绩店员的成功奥秘，即熟练运用狼道！

狼道，是追求卓越的“野心”，是一往无前的勇气；狼道，是舍我其谁的自信，是合作互助的理念。

狼道，是披肝沥胆的忠诚，是蓄势待发的韬略；狼道，是发掘机遇的慧眼，是永不言败的执着……

中研专家想客户之所想，历经无数个日日夜夜倾心打造本书，将会为您解决终端卖场的疑问和困扰！

狼性法则是拼搏和竞争精神。狼道，实际上就是今天服装业的优秀者、成功者成功之道，是那些敢于向命运挑战，永不服输，安身立命者不可或缺的人道，也是使我们的高效卖场在竞争中立于不败之地的黄金法则！



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

PERFECT  
' PATHS

中国服饰业加盟商业绩提升培训教材

# 高效卖场的狼性法则

刘超 编著

人民邮电出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

高效卖场的狼性法则/刘超编著. —北京:人民邮电出版社,2006. 10

中国服饰业加盟商业绩提升培训教材

ISBN 7-115-15189-X

I. 高... II. 刘... III. 服装—零售商业—销售管理—技术培训—教材 IV. F721.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 100705 号

## 内 容 提 要

本书介绍了 SEC 中研国际品牌管理咨询机构的专家们面对服装市场在终端决胜的局面总结出的“以狼性法则打造高效卖场”的理念。

书中将自然界的强者法则融入服装卖场之中,巧妙地讲解了相关从业人员应该遵循的基本原则。全书事例鲜明生动,阐述形象具体,对所有想打造高效卖场的企业都有借鉴意义。

本书读者对象为服装服饰商店销售员、导购员、销售管理者、专卖店店长等。

中国服饰业加盟商业绩提升培训教材

## 高效卖场的狼性法则

◆ 编 著 刘 超

责任编辑 汪 洱 邢 剑

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 16

2006 年 10 月第 1 版

字数: 181 千字

2006 年 10 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-115-15189-X/F • 839

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

定价: 38.00 元

读者服务热线: (010)67129879 印装质量热线: (010)67129223



## 祝文欣

中国服饰业著名营销管理专家  
中国连锁经营协会服饰业顾问  
中研国际首席管理顾问  
中国服饰咨询业的拓荒者  
《服装时报》专栏作家

北京服装学院北服——中研品牌 & 营销研发中心特聘顾问。在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，积累了丰富的市场营销、企业管理、团队建设与人员激励等方面的管理经验，尤为擅长服饰品牌战略与定位、市场拓展与品牌推广策划和学习型团队的组织建立等。主持过 1000 多场专业培训课程，服务过 200 多家服饰企业和 50 多家商场，拍摄了 100 多集专业 VCD，主编出版了 30 余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。

### 近年来参与的部分大型活动：

- 2001 年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛  
主讲：《创建服饰企业的快速反应模式》
- 2002 年 虎门国际服装博览会论坛  
主讲：《批发型企业如何转向品牌经营》
- 2003 年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛  
主讲：《加盟商如何投资服装品牌》
- 2004 年 人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛  
主讲：《赢在品牌，决胜终端》
- 2005 年 河南电视台、河南省服装行业协会、银基商贸城、东方今报联合举办的首届“银基杯”民生服装文化节  
主讲：《品牌生命力之源——品牌定位》
- 2005 年 由郑州市工商联服装商会主办，中央电视台广播影视文化中心承办的“中国女裤看郑州”在人民大会堂服装品牌动态联展的特约嘉宾

## 刘超

SEC 中研国际品牌管理咨询机构产品研发专员。

中文学士，曾做过人民教师。后辞职，辞职后从事图书公司编辑职务。现就职于北京中研国际品牌管理咨询公司。在这期间曾多次参加服装顾问项目的调研活动，并深入的了解了服装行业的发展状况。

中文专业的深厚功底，加上对服装行业的深入了解，便诞生出一部集服装与畅销感觉于一体的《高效卖场的狼性法则》一书。多年的编辑生涯，各类作品无数，主要作品有《哈佛 MBA 经理人手册》，《哈佛 MBA 管理制度与表格全书》，《积极心态的力量》《富兰克林自传》，《奋斗史》，《金银岛》等。



## 把中研顾问带回家!

★《给中国服装家族企业开一剂药方》VCD (13 碟)

★《中国服饰业品牌运营与管理》名家对话系列 VCD

1. 服饰品牌总部运营 (3 碟)
2. 服饰品牌人员管理 (4 碟)
3. 服饰品牌商品企划 (5 碟)
4. 服饰品牌特许经营 (3 碟)
5. 服饰品牌生产与采购 (3 碟)
6. 服饰品牌全能督导 (2 碟)

★《中国服饰代理商成长宝典》系列 VCD

1. 《代理商如何公司化运作》 (4 碟)
2. 《代理商、加盟商如何有效定货》 (4 碟)
3. 《代理商区域市场开发与管理》 (5 碟)
4. 《代理商、加盟商如何选人、用人、留人》 (13 碟)

★《中国服饰品牌加盟商创业宝典》系列 VCD

1. 决胜终端系列 (6 碟)
2. 金牌加盟商提升店铺业绩系列 (30 碟)
  - 卖场视觉营销 (3 碟)
  - 360° 卖场服务 (8 碟)
  - 卖场定货 (2 碟)
  - 卖场促销 (1 碟)
  - 卖场选址 (3 碟)
  - 卖场布局 (3 碟)
  - 卖场人员管理 (7 碟)
  - 卖场复制 (3 碟)
3. 提升企业核心动力创造卓越团队系列 (6 碟)

★《使终端店铺业绩提升 3 倍的中研宝典》系列 VCD

1. 让导购自觉自发的力量 (4 碟)
2. 激发顾客购买潜意识的助销音乐 (CD) (1 碟)
3. 高效卖场的顾客应对技巧 (3 碟)
4. 高效卖场的制度和表格 (3 碟)
5. 商品陈列技巧 (4 碟)

★《使终端店铺业绩提升 3 倍的激发顾客购买力的音乐》系列 VCD

1. 女装店铺专用音乐 (2 碟)
2. 男装店铺专用音乐 (2 碟)
3. 休闲装、运动装店铺专用音乐 (2 碟)
4. 展会专用音乐 (1 碟)

装帧设计: 岩 冰

订购热线: (北京中研) 010-83548051 83548061  
(广州中研) 020-37585071 37585072

<http://www.sec-china.com.cn>

此为试读, 需要完整PDF请访问: [www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)



Every day,  
are helping  
**You**  
to **change**  
the **WORLD**

中研国际品牌管理咨询机构

**SEC**  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

推广全球品牌成功经验，专注中国服饰业管理服务



专业、专注、专心……

FOCUS ON  
SERVICE TO CHINESE  
FASHION INDUSTRY AND  
PRODUCE THE SUCCESSFUL  
KNOWLEDGE OF  
FASHION  
BRANDING  
BUSINESS

品牌顾问 零售专家  
—  
**SYSTEM OF EXPERT  
CONSULTANCY**

SEC INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTING ORGANIZATION  
中研国际品牌管理咨询机构

**SINCE 1999**

THE MOST PROFESSIONAL CONSULTING FIRM IN CHINA FASHION INDUSTRY  
中国服饰业品牌专业管理咨询机构

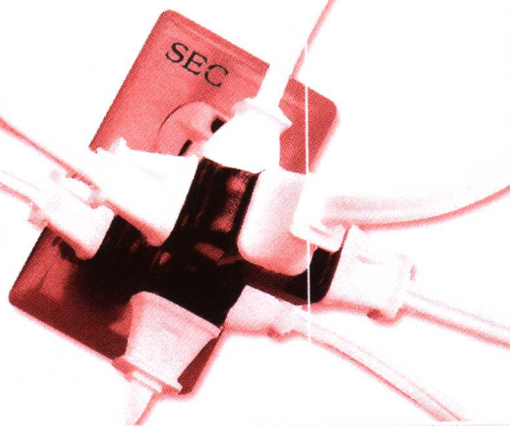
**No. 1**



加盟商管理学院

品牌投资人在这里纵观全局  
职业经理人在这里重塑金身

## 中国服装人自己的 EMBA



领先：每一个领会的观念都能抢占先机  
实战：每一项学到的技能都有用武之地  
灵活：12个月修满20门核心课程，获取证书  
全面：五大系列课题对位品牌操作各个环节

THEY ARE  
ALL VERY  
OUTSTANDING,  
BUT  
STILL IN SEC  
CHOOSE  
CHINA GRINDS,  
GROW UP IN  
CHINA GRINDS.

他们都很优秀，  
但仍然在 SEC 学习。  
选择在中研，  
成长在中研！



## 企业诊断

惟有望闻问切，方能对症下药。

诊断：是识别方向；是理清脉络；是确定取舍。

## 拨云见日

6年来，上百家服饰企业经过中研的诊断，

明确了定位和发展方向

# 前言

随着现代市场拓展能力的加强,对某个市场的开拓,以及市场营销网络的建设已基本不成问题,有的服装企业用三到五个月的时间便能铺设一张健全的市场网络,其速度之快,效率之高,与以往不可同日而语。然而,当几乎所有的服装企业都可以有此能力拓展时,竞争的战场便在不知不觉间转移到终端卖场这个环节上了。正如中研国际首席顾问祝文欣先生所言:“卖场鏖战,胜者为王!谁抢先占领了制高点,谁就最具有发言权!一切都表明,终端卖场竞争的时代已经提前来临。”

那么如何才能让我们的卖场占领制高点,如何才能保证我们的卖场立于不败之地呢?事实证明,答案只有一个,如果用一个比喻的说法,那就是学习并实行高效卖场的狼性法则。

狼性法则,顾名思义,是一种拼搏和竞争精神。

狼的生存就是在恶劣的环境中顽强地创造生存空间;狼的团体,就是在充满争斗的对手中组织强大的团队力量;狼的智慧,就是在强者之列不断竞争、超越。实际上,今天服装业成功的卖场之所以成功,正是由于它们拥有这些狼一般的品质和精神。我们要学习的,实际上就是那些敢于挑战,永不服输的狼性精神,正是它们使我们的高效卖场在竞争中立于不败之地!

可以说,任何商业活动的最终目的都是为了盈利。但如何让终端盈利,是最关键的问题。终端卖场是服装销售的主战场,其业绩好坏不仅关系到终端卖场自身的盈亏,更影响着服装行业众多品牌的成长与发展。这一点众所周知,所以大家现在关注的焦点就是终端卖场。终端做好了,就等于使自己的产品有了着落,有了实现商品价值的可能,也才有盈利的可能。但综观服装市场的现状,真正做好终端卖场的为数甚少。直到最近几年,大家才渐渐注意到这一点。卖场的竞争陡然升温。但无章法的竞争和



漫无目的的仿效,其结果是收效甚微的,也不可能把企业推向成功。首先要静下心来想想自己的卖场已经具备的是什么,真正缺乏的又是什么;要改进的是人还是物,是管理还是服务,具体一点说,是卖场的形象没做好,还是导购员的管理与售后服务没做好?弄清楚了这些,才能决定采取相应的措施进行改变和提高,就像治病一样,对症下药才能起到很好的疗效。

中研服装行业的专家一直密切关注着服装行业的发展,他们针对服装终端卖场亟待提高的现状,适时提出了“打造高效卖场、实行狼性法则”的经营理念。本书向读者介绍这一理念,将狼道的概念引入服装行业,把狼道的成事法则和打造服装行业高效终端卖场的基本原则有机结合起来,运用服装终端店铺的操作实例、生活中的故事,对如何使我们的卖场成为一个高效的,具有竞争力的卖场作出了详细的论述。

相信此书会给服装行业的同行们以帮助和提高,让我们的卖场整体形象和销售业绩得到大幅的提升。

本书适合服装行业终端卖场的从业人员阅读,更是每一位店铺的管理者应该研读的教材。

# 中国服饰业加盟商业绩提升 培训教材

## 高效卖场的狼性法则

祝文欣 主编 / 戴虹 张勇 范志红 高彩凤 副主编  
刘超 编著



卖场鏖战，胜者为王！  
那么，如何营造一个高效的卖场？  
怎样打造一支高素质的店铺团队呢？  
中研专家想客户端卖场的各种疑问和困扰！  
它深刻揭示了高效卖场与高业绩店员的成功奥秘：  
即熟练运用狼道之所想，倾尽心力打造出本书，  
它将为您解决终！

狼道，是追求卓越的“野心”，是一往无前的勇气；  
狼道，是舍我其谁的自信，是合作互助的理念；  
狼道，是披肝沥胆的忠诚，是蓄势待发的韬略；  
狼道，是发掘机遇的慧眼，是永不言败的执着……

## 细节决定旺铺——使终端销售业绩不断提升的116个细节

祝文欣 主编 / 戴虹 张勇 范志红 高彩凤 副主编  
白国林 编著



激烈的竞争让服装终端刀兵相接，  
肉搏战、阵地战、保卫战、歼灭战，  
终端店铺用尽了所有“绝招”却难以“回天”，  
多少“江湖老手”拥有一流店铺却总是生意惨淡，  
多少“职业杀手”在“孤芳自赏”时一不留神就被“淘汰出局”，  
同样的口碑、同样的品牌，换个老板做就会“失之毫厘、差之千里”！  
当老板感叹生意难做之时，  
我们立足系统、立足细节，给您“解读”终端制胜的“秘籍”，  
揭开服装终端依靠细节“赚钱”的神秘“面纱”。  
它们无一不是提升终端卖场销售业绩的必备法宝！

## 感动顾客——让顾客自掏钱包的36条黄金法则

祝文欣 主编 / 戴虹 张勇 范志红 高彩凤 副主编  
张勇 编著



服装业的一本真正帮助导购抓住关键顾客的黄金宝典，  
中研国际数百位专家几十年智慧结晶，全力打造，  
并结合现代商业的销售和服务知识编写而成。  
书中详细论述了吸引顾客、感动顾客、抓住顾客和管理顾客的36条  
黄金法则。

如果您是一家店铺的老板，您还要再等待、观望吗？  
马上行动，投资员工，感动顾客，赢得业绩，受益自己！



# 店铺资金管理与成本控制

祝文欣 主编 / 戴虹 张勇 范志红 高彩凤 副主编  
程绍永 编著



店铺里的销售成本需不需要进行核算？

您是否想过一家中等的服装店铺，需要多少资金投入进行进货与备货？

您是否对店铺营业面积与日营业额之间的利润关系心中有数？

中研专家认为：

成功的店铺资金运营是需要进行科学预算的。

本书将帮助您从陈旧的店铺资金管理观念中走出来，

与您一同建立更加科学、规范、有效的店铺资金管理系统，

帮您解决店铺资金的无序化运作与人为的资金运营等问题，

增加您的店铺的销售利润！

# 大店经理工作手册

祝文欣 主编 / 戴虹 张勇 范志红 高彩凤 副主编  
范志红 编著



终端店铺，尤其是大店成功的关键是什么？

是大店经理、完美的商品，抑或是店铺的管理？

答案是：

成功要靠一套成功的系统及流程来支撑和运营，

人则是执行的核心！

本书将为您一一揭示大店运营的秘密，

引导大店经理深刻领会：

大店经理的角色定位；

大店的经营管理策略、商品战略组合、

促销策划与执行关键、人员管理与领导艺术提升、

员工训练与团队建设核心。

# 加盟商终端经营100问

祝文欣 主编 / 戴虹 张勇 范志红 高彩凤 副主编  
高彩凤 编著



我们需要什么样的终端来为顾客服务？

您是否清楚开一家店铺都需要进行哪些前期的准备？

您的店铺是否具备了公司化运作的条件，如何运作？

面临招商如何造势？

如何有效招商与拓展加盟商？

您是否有一套完整、规范的店铺运作管理的体系？

作为店长，您是否了解自己所应具备的技能？

中研专家集数十年实践经验总结了终端经营中最常见的100个问题，

并进行了详细的阐述和分析，

将为您的店铺的成长与壮大助一臂之力！

帮您快速成长！



中研国际首席管理顾问

祝文欣先生又推 **震世力作**

## 给中国服装家族企业开一剂药方

祝文欣 林少波 编著  
林伟贤 陈国裕 温元凯 熊超群 演讲嘉宾

系列VCD/书籍(VCD共13碟)



办企业的目的包括一个——赚钱，  
办企业的结果却有两个——赚钱或赔钱，  
在中国服装家族企业的大军中，总是悲喜两重天！  
为什么有些家族企业能够欣欣向荣？  
为什么有些家族企业却四面楚歌？  
做大之后如何做强？  
做强之后如何做大？  
是战略决定成败，还是系统决定成败？  
中研国际专家为中国服装家族企业开一剂药方！

---



# 花多少钱能买到 中研顾问团20余年的经验

## 中国服装业品牌铸造必读 系列丛书



### 总部运营

祝文欣 主编 / 戴虹 张建华 高彩凤 副主编  
中研国际品牌管理咨询机构 编著

如何从家族企业向公司化运营转变？  
如何设置服饰企业的组织架构？  
为什么部门越多运转效率越低？  
制度与流程的用处何在？



### 人员管理

祝文欣 主编 / 戴虹 张建华 高彩凤 副主编  
中研国际品牌管理咨询机构 编著

服饰业属于劳动密集型行业，  
人是一切管理的根源，  
如何变人才为人“财”，  
使您的企业高效运转？



### 特许经营

祝文欣 主编 / 戴虹 张建华 副主编  
侯吉建 张建华 编著

如何使用特许经营这一商业拓展利器，  
使您的品牌成百倍地发展？  
如何规范地构筑特许经营体系，  
使店面复制过程更有保障，  
从而运用通路击败对手？



### 商品企划

祝文欣 主编 / 戴虹 张建华 副主编  
赵平 编著

人们常常醉心于自己的创意，  
而忘了我们是在做生意。  
如何延长产品的生命周期？  
如何让商品企划与市场对接，  
使设计、生产、销售有条不紊？