

# 成功密码

## 解读经销商

成功密码

中研国际品牌零售商学院学员成长纪实



SEC  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

《服装经销商》杂志编辑部◎编

在800万服装经销商中探索“财富路线图”

他们从中研国际商学院走来，

他们取得了令人瞩目的业绩

他们有何成功的诀窍？采用了怎样的操作手法？

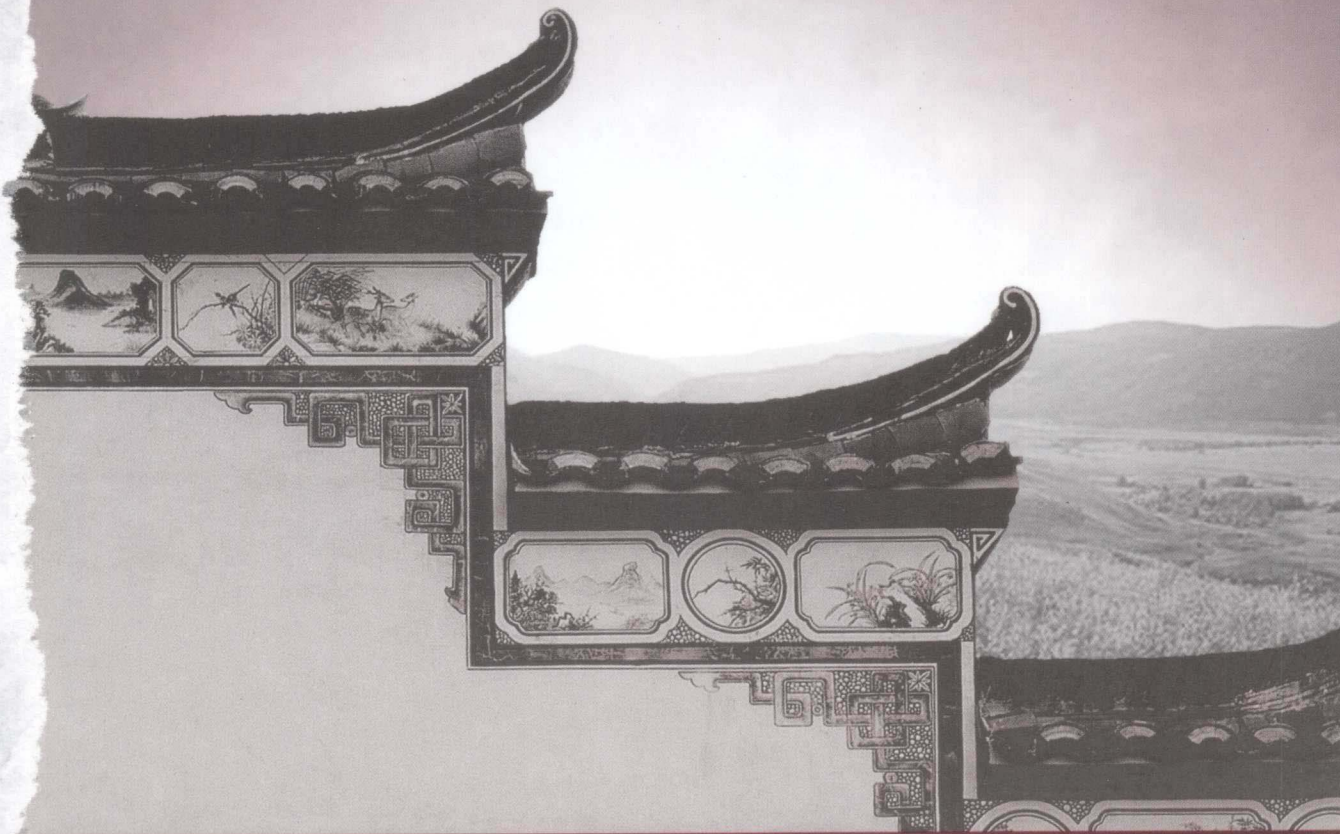
他们背后又有哪些鲜为人知的事迹？

读财富故事，写你的财富人生！

SEC 中研国际品牌&零售

# 商学院

——伴随中国服饰业成长的贴身教练



学知识 交朋友 通信息  
KNOWLEDGE FRIENDS MESSAGE

报名热线:


北京中研: 010-83548051/61 15810468091

广州中研: 020-37585070/71 15920152386

杭州中研: 0571-56196020/30 13989894501

## SEC

SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家



SEC 中研国际品牌&零售

# 商学院

——伴随中国服饰业成长的贴身教练

## 我们的宣言：

我们专注于品牌顾问、零售专家

推广全球品牌成功经验

传播终端渠道运营系统

我们追求：实战、实用、实效

我们奉行不仅让客户知道，更要让客户做到

我们提供反复被验证有效的系统工具

我们倡导：说所做，做所说

我们为中国服装领航世界奋斗终生！

## 赢在品牌，渠道致胜，零售为王

WIN IN THE BRAND, CHANNEL CAUSES VICTORY, RETAIL IS FIRST

报名热线：

北京中研：010-83548051/61 15810468091

广州中研：020-37585070/71 15920152386

杭州中研：0571-56196020/30 13989894501

我们一直致力于为中国服装企业提供智慧服务

中研国际全力打造中国第一家服装品牌&零售商学院  
中国顶尖服装品牌顾问公司

SEC  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

### 中国服饰业首家专业管理咨询机构

中国目前培训品牌职业经理人最多  
服务著名品牌企业最多  
服务品牌加盟商最多  
出版行业管理书籍及市场研究报告最多

创建中国首家服装品牌商学院  
创建中国首家服装品牌加盟商商学院  
出版中国首套服饰品牌运营与管理丛书  
出版中国首套服饰品牌运营与管理VCD系列产品  
出版中国首套服饰品牌加盟店铺运营丛书  
出版中国首套服饰品牌加盟店铺运营VCD系列产品  
出版中国首本为服装经销商服务的杂志

品牌顾问 零售专家  
BRAND CONSULTANT, RETAIL EXPERT

SEC  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

# 全新学习模式缔造无限价值

NEW LEARNING MODE CREATES UNLIMITED VALUE

SEC  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

## ★贴身式教练★

随时随地跟踪客户需求，旺季到来前为您安排《备战旺季—销售精英魔鬼训练营》，年末到来时为您准备《如何制订年度运营计划》，在淡季时为您的终端人员提供金牌店长特训营、卓越督导特训营。在新的一年来临时为您安排《打造服饰企业赢利模式》，我们倾尽全力成为伴随您企业成长的贴身教练！

## ★商战模拟★

模拟您的企业，学以致用制定您的企业战略、构建自身的营销系统，或者创新一个品牌。从“当局者迷”，转换为“旁观者清”，客观审视自己的企业，重新规划与梳理原有的经营思路。从局部、散点式思考上升为系统性、全局性的战略思考格局！

## ★案例分析★

中外著名零售、服装企业经典案例学习、互动，打开视野，变革思维！

## ★特色沙龙★

每月“学以致用”沙龙，不仅向老师学，更在同学们的分享、碰撞中提升、启示！真正做到学知识，通信息，交朋友，创商机！

## ★全封闭式特训营★

全封闭半军事化训练，通过游戏、角色扮演、体验式培训，让你知行合一，使自己100%承诺和行动！

## ★现场教练★

现场实际模拟训练，达到浅显易懂，一学就会，学了就能用。

## ★培训考核★

每一次课程作业都让您回顾提炼学习中的精华，从此开始进入SEC“终生学习”实践系统！每一次培训都将进行考核及评估，让您投资的每一元培训费创造最大的实践价值！

## ★终身学习实践系统★

创立中研独有的学员终身学习跟进系统，让您进入参与式、学员互助式的全新学习系统。

报名热线：

北京中研：010-83548051/61 15810468091

广州中研：020-37585070/71 15920152386

杭州中研：0571-56196020/30 13989894501

SEC 中研国际品牌&零售

# 商学院

课程体系

身心合一 课程:

《我爱钱 更爱家》

赢在品牌 课程:

国际商学院

品牌赢利系统

渠道致胜 课程:

总代理公司化运营系统—《北斗七星》

决胜终端 课程:

超级加盟商执行系统—《卖场教练系统》

超级加盟商管理系统—《六脉神剑》

超级加盟商经营系统—《天龙八部》

零售为王 课程:

疯狂卖手零售系统—《降龙十八掌》

导购系统

店长系统

督导系统

带着您的团队一起成长

TAKE YOU GROW UP TOGETHER WITH YOUR TEAM

# 商学院精品课程

BUSINESS COLLEGE CLASSIC COURSE

## 商学院精品课程

### 精品课程一：品牌赢利系统

您是否依旧在传统的经营模式下终日忙碌？您是否疑惑为什么别能在短时间内做强做大而自己却举步为艰？《品牌赢利系统》将为您呈现一种持续赢利、科学的公司化运作模式，有效助您在红海中拔得头筹！

1. 品牌赢利模式
2. 品牌定位传播
3. 品牌组织再造
4. 品牌营销变革
5. 品牌管理提升
6. 品牌风险控制

### 精品课程二：创造亿万业绩的总代理运营系统

1. 超级总代理六大核心竞争力
2. 超级总代理定位与战略规划
3. 超级总代理年度运营计划
4. 超级总代理如何进行布局与造势
5. 超级总代理市场诊断万能表
6. 超级总代理如何成功策划招商会
7. 超级总代理如何辅导加盟商订货

### 精品课程三：我爱钱 更爱家

您不仅要指点江山，挥斥方遒高处不胜寒的时候  
您更要与父母、爱人、儿女分享温馨  
如何在事业中找回自我，重回心灵的圣地寻回久违的生命力量和源源不断的拼搏动力？

《我爱钱 更爱家》，给你系统的解决方案！

报名热线：

北京中研：010-83548051/61 15810468091

广州中研：020-37585070/71 15920152386

杭州中研：0571-56196020/30 13989894501

## 他们都很优秀为什么仍在中研学习? 因为他们深知, 学习成就未来!

法国艾格 日本伊都锦 ELLE 例外 TOMBOY 可可尼 秋水伊人 江南布衣 敦奴 雅滢 LILY  
阿依莲 歌莉娅 浪漫一生 欧迪芬

沙驰 迪可尼 汤尼威尔 金狐狸 堡尼 威克多 劲霸集团 柒牌集团 杉杉集团  
雅戈尔集团 报喜鸟集团 七匹狼集团 罗蒙集团 九牧王 虎都 百圆裤业 曼酒特 娅丽达 梦舒雅 百斯盾 丽洁  
以纯 美特斯·邦威 森马 佐岸 耐克 匡威 李宁 特步 361° 乔丹

## 中研在中国正与上百家服饰企业 及数千名服饰品牌经理人共同成长

北京世都百货 北京赛特商场 北京燕莎友谊商场 北京双安商场 北京翠微集团  
北京崇光百货 王府井百货大楼 北京西单商场 北京新东安市场 青岛海信广场 香港新世界百货  
台湾中友百货 上海东方商厦 天津华联商厦 大同华林商厦 石家庄北国商城 天津购物广场  
大连友谊商城 石家庄东方城市广场有限公司 太原贵都世纪广场有限公司 吉林市国贸购物中心  
哈尔滨松雷国际商厦 山东省潍坊友谊商场 南京世纪泰富购物中心 四川成都王府井百货  
合肥百盛逍遥广场有限公司 江苏长发商厦 江苏昆山商厦

**SEC 与您共同成长**  
SEC GROWING UP WITH YOU



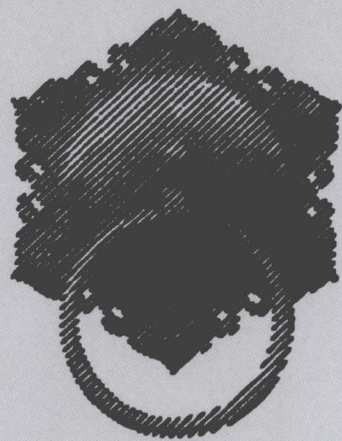
Read The Dealers Success Code

# 成功密码

经销商

## 解读经销商

中研国际品牌&零售商学院学员成长纪实



### SEC

SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

《服装经销商》杂志编辑部◎编

在800万服装经销商中探索“财富路线图”

他们从中研国际商学院走来，

他们取得了令人瞩目的业绩

他们有何成功的诀窍？采用了怎样的操作手法？

他们背后又有哪些鲜为人知的事迹？

读财富故事，写你的财富人生！

中研国际时尚品牌管理咨询集团

# 目 录

## 代理商

## CONTENTS

### 知识改变命运，学习成就未来——三个代理商小平的“天下”

温州、昆山、合肥，她们在不同的地方经营着相同的服装事业，只是代理着各自不同的品牌。她们其实有很多共同之处：都是女子；都是中研的学员；都在当地做得非常出色；都喜欢学习，总在不断的看专业书籍、VCD，参加专业的培训；一个最明显的特点就是，她们的名字都叫做小平（萍）。甚至，因为这样的巧合和互相之间的欣赏，她们彼此也成为了很好的朋友。在我们联系采访廖小萍的当天下午，莫小平竟然也不期然地从昆山来到了温州，人与人之间的缘份就是这样的巧合。

### “闲人”老总的“学习经”

他作为一个总代理，却使企业起死回生；  
他作为跨行业、身兼两职的总经理，却是一介“闲人”；  
他究竟有什么样的魔力，在业界创造这样的神奇？  
不为人知的，为人所艳羡的都是从两个字开始……

### 成功捷径：学习+研究

张力进入服装界已经十几年了，但经营品牌的时间仅有3年多，也正是这3年多的时间，让张力成为了“木帛”服饰经销商中响当当的人物——每年销售业绩均名列前茅，旗下客户多达120个。

/P1

/P33

/P39

## 加盟商

# CONTENTS

如很多刚开始接触品牌化经营的代理商一般，张力也曾面临着不规范经营所带来的困惑，但品牌化经营的时间晚并不等于起跑的速度慢，如今是什么样的经营之道帮助张力走出了困境？

### 诺奇：解读中国服装界第一零售商品牌的成功密码

3年前，丁辉在福建石狮的五洲大酒店，第一次听到了关于零售商品牌的课。在课堂上，除了丁辉一人是服装零售商之外，其余的学员都是服装品牌商，这给当时上课的SEC中研首席顾问祝文欣老师留下了深刻的印象，并因此记住了这个当时只有6家服装店，还一人担任6店店长，并带了5个人来听课的年轻学员。

2007年1月19日，丁辉带给祝文欣老师不小的震惊。短短3年的时间里，丁辉手中的直营店数量已经从6家发展到76家，单店的平均面积也在200平米以上。丁辉告诉祝文欣老师：“以前想请您没有钱，现在有钱了，首先想到的就是请您做我们的指导顾问。”

丁辉的企业“诺奇”又有着怎样的特色，让祝文欣老师对其发展速度、经营模式产生了如此浓厚的兴趣。记者随着祝文欣老师一起走近丁辉，走近了诺奇……

### 学以致用 夫妻档携手前行

7年前，3000元起家；

7年后，年营业额2000万，最火的时候一天进帐10余万；

7年前，只有一个20平米的小门市；

/P49

/P77

## 加盟商

# CONTENTS

7年后，拥有面积在100平米以上的直营店面14家。

终端为王，拥有如此一笔财富的他们已经成为全国知名时尚女装的座上宾，欧时力、红袖、三彩、谜底……那么，是什么样的力量在背后推动他们快速成长？让我们共同来关注这一对明星夫妻档。

### 学以致用：全“民”总动员

盘踞辽宁丹东繁华区十多年，安丽实业是当地屈指可数的实力派服装经销商之一。成功者的发展历程大多相似，夫妻俩从散货到品牌，一步一个脚印迈出前进的步伐，公司逐渐发展壮大。然而，“瓶颈”也在不期然间出现——买卖全凭感觉，财务、管理、陈列一手抓，缺乏科学高效的实施方法……

因此，十多年来，他们的分店并没有遍布当地市场，一段时期里，他们甚至把扩展的6个店，缩减成了4个。即使如此，他们有时还会感到举步维艰。而更让他们感到迷茫的是，4年前，经由他们介绍才开始经营品牌服装的朋友，仅用了短短3年时间，就突破了他们多年来一直局促其中的困境，分店数量成功发展到10家。

是什么原因造成了他们发展中的“瓶颈”？怎样突破“瓶颈”，谋求发展？透过对安丽实业发展历程的梳理，以及他们后来居上的“改革”风暴，我们可以看见似曾相识的困惑，也能预见他们充满希望的明天。

## /P85

## 加盟商

# CONTENTS

### 零售人生五级跳

从进入“佐丹奴”遭遇“魔鬼式训练”，到操作“班尼路”引爆终端销售，进而获得6万元自主提调款；从出任300多名店员课教老师，到成为首个股份制管理层中的无“股份”经理；最终“勇”者为王，收获12家服装店。赵翠银的5次跳跃，让我们看到了经销中经典操作案例的同时，又让我们在赵翠银一成不变的人生境遇、一成不变的人格操守、重复性的挫折中看到了人性的光辉。

### 只要你相信 方法总比问题多！

经营低谷，经销人士大多经历过，面对入不敷出、苦求无门的境遇，雨后春笋般的店开起来又随之败落。钱桂兰也曾在经营瓶颈期，整日以泪洗面，走上了转租的道路……但朋友的一句话延迟了她退出的步伐，却造就了她今日的辉煌——在梁山县不足80万人口的小县城内，一间200平米的小店做出了220万元/年的销售业绩，2007年将突破340万元/年的销售业绩。这是怎样的转变？

### 从导购员到大卖场老板的成功突围

冯晓华从导购学起，转战30平米的墙面到30平米店铺、60平米店铺、1000平米卖场，然后进行店铺复制性发展……她的成长经历类似于教材，好学+勤奋+执着，缔造了她今日的辉煌。也正如此，在她的身上，我们看到的是她扎实的营销功力和职业操守。回首过往的路，面对今日单店1000平米1000多万/年的业绩，冯晓华感触最深的有两个字“学”和“用”，看似寻常的两个字，却包容了她所得成绩的全部内涵。她说，这些远比经商更重要……

/P97

/P113

/P123

## 加盟商

# CONTENTS

### 知识即财富——她是这样创立起童鞋“商号”的

从一个15平米的小店到发展为广州广百4楼黄金干道的童鞋“商号”，这背后有什么鲜为人知的秘密？

她说自己是中研商学院的课堂上最活跃的学员，她曾经办过一张1万多元的学习卡，凡是在广州举办的课程，她都参加，陈列、经营、管理，如果要让她来分析哪些课程好，哪位老师她更欣赏，潘竹馨可以滔滔不绝的说上半天。在她看来，她应该是通过这些学习获得成长最快的一个经营者。而秘诀无他，仅“学以致用”而已。

**/P131**



## 知识改变命运，学习成就未来 ——三个代理商小平的“天下”

温州、昆山、合肥，她们在不同的地方经营着相同的服装事业，只是代理着各自不同的品牌。她们其实有很多共同之处：都是女子；都是中研的学员；都在当地做得非常出色；都喜欢学习，总在不断地看专业书籍、VCD，参加专业的培训；一个最明显的特点就是，她们的名字都叫做小平（萍）。甚至，因为这样的巧合和互相之间的欣赏，她们彼此也成为了很好的朋友。在我们联系采访廖小萍的当天下午，莫晓萍竟然也不期然地从昆山来到了温州，人与人之间的缘份就是这样的巧合。







廖小萍

廖小萍

廖小萍

廖小萍

廖小萍

## 廖小萍：3年开出22家店

尽管最初，廖小萍和众多服装小店店主站在同一条起跑线上，但不同的是，她懂得在每一个成长的历程都借力于“专家的辅导和培训”，从2家店到22家店，廖小萍在短短3年时间里完成了由小店经营到代理商公司化的蜕变。