

# 《服装市场调查与预测》

## 图书基本信息

书名：《服装市场调查与预测》

13位ISBN编号：9787506462358

10位ISBN编号：7506462354

出版时间：2010-3

出版社：中国纺织出版社

作者：方勇

页数：133

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《服装市场调查与预测》

## 内容概要

《服装市场调查与预测(第2版)》以全新的视野采用了大量现代服装市场调查、预测的实例及案例分析，生动简明地阐述了现代服装市场调查与预测的基本理论和基本技能，具有通俗易懂、重点突出、实用性和可操作性强等特点。

全书内容分为三大部分，即现代服装市场调查、现代服装市场预测、现代服装市场调查与预测案例分析。

《服装市场调查与预测(第2版)》不但可作为职业技术学院的教材或教学参考书，还可作为在职人员培训和自学的教材或参考书。

# 《服装市场调查与预测》

## 书籍目录

绪言	第一章 服装市场调查概述	第一节 服装市场调查的种类	第二节 服装市场调查的内容
第二章 服装市场调查的步骤与方法	第一节 服装市场调查的步骤	第二节 服装市场调查的方法	第三章 服装市场抽样调查法
第一节 服装市场抽样调查法的概念	第二节 服装市场随机抽样调查	第三节 服装市场非随机抽样调查	第四章 服装市场预测概述
第一节 服装市场预测的含义和作用	第二节 服装市场预测的种类	第三节 服装市场预测的内容	第四节 服装市场预测的程序
第五章 服装市场预测的方法	第一节 服装市场经验判断分析预测法	第二节 服装市场时间序列分析预测法	第三节 服装市场因果分析预测法
第六章 服装市场需求预测	第一节 服装购买力预测	第二节 服装需求预测	第七章 服装市场销售预测
第一节 服装产品生命周期预测	第二节 服装企业销售预测	第八章 服装市场调查与预测案例	案例1 皮尔·卡丹在中国的市场调查与预测
案例2 真维斯服装连锁店的市场调查与预测	案例3 北京超市中服装销售状况与前景的分析	案例4 广州蚊帐厂的市场调查	参考文献

## 章节摘录

(四) 服装生命周期调查 任何产品从开始试制、投入市场到被市场淘汰,都有一个诞生、成长、成熟和衰亡的过程,这一过程称为产品的生命周期。服装生命周期分为导入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。服装生命周期调查,主要了解各种服装产品的实际年销售率的变化及其动态,并以明显出现的服装产品实际销售率增长或下降为转折点,来区分服装产品处于其生命周期的哪一个阶段。而实际销售率,主要是指排除人口、价格、商品供应不足、普遍调整工资等因素给服装产品销售带来影响后的销售率。对处于不同生命周期阶段的服装产品,服装企业会采取不同的营销策略。

(五) 服装价格调查 服装产品打入服装市场,必然要考虑成本与利润。制订服装产品价格的意义不仅在于弥补成本和费用支出,并获得利润,而且与竞争密切相关,因为价格竞争仍然是市场占有率的有效手段之一。服装价格调查,主要了解服装产品价格和需求弹性、服装产品价格受价格政策的影响、服装产品定价策略、服装产品价格变动后消费者和竞争对手的反应等。

(六) 服装流行趋势调查 服装流行趋势调查,主要了解服装款式、色彩、面料、服饰配件等的趋势与变化。服装流行趋势调查的目的是为了预测未来服装趋势的走向,服装企业能否把握服装流行趋势,对服装企业的生产和经营将产生重要的影响。

(七) 服装品牌调查 随着消费者价值观的转变和购买服装心理的变化,服装品牌已成为消费者购买服装的主要因素之一,服装企业为了创出名牌也不惜花费巨大代价。因此,服装品牌市场调查是一项重要的工作。服装品牌调查,主要包括服装品牌形象、服装品牌知名度等的调查。

四、服装市场营销活动调查 服装市场营销活动调查,是服装企业围绕服装营销活动而展开的市场调查。我们这里主要分析竞争对手、销售渠道、促销活动等方面的调查。

.....

# 《服装市场调查与预测》

## 编辑推荐

《服装市场调查与预测（第2版）》分为现代服装市场调查、现代服装市场预测、现代服装市场调查与预测案例分析三大部分。作者以全新的视野采用了大量的现代服装市场调查、预测的实例及案例分析。生动简明地阐述了现代服装市场调查与预测的基本理论和基本技能。具有通俗易懂、重点突出、实用性和可操作性强等特点。

# 《服装市场调查与预测》

## 精彩短评

1、考试要用，内容还可以啦

# 《服装市场调查与预测》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)