

## 大连大杨创世股份有限公司

## [2014] 年度报告摘要

断开发出新的高端客户,订单档次有所提升,并且逐步实现了与终端客户直接合作的模式转变。2014年初,英国子公司注册成立,强力推进欧洲市场的业务开拓。同时,美国公司“T-BY-TRANS”裁撤了其经营的分厂,在美全部转作设计工作室,2014年实现收入1,489,169,408.13元。

3.1.2快进快出促进客户增长 在海外市场,公司各业务部门紧密配合,根据公司总体市场战略,即推出推转调整新举措,不断推进专线策略的实施,满足客户个性化需求,并针对客户不同需求,衬衫专销等,不断推出转加幅产品线的结构,为品牌战略和量定战略的实施提供了有力的支撑。

3.1.3加强客户关系的客户分层管理

3.1.4加强客户关系的客户影响客户分析

3.2公司实施的自主品牌是主要的西服销售以及其他服装(女装、休闲服饰等)销售。报告期内,公司西服销售数量同比增长10.36%,实现收入8,662,592.22元。

3.3.1加强客户关系的客户影响客户分析

3.3.2加强客户关系的客户影响客户分析

3.3.3加强客户关系的客户影响客户分析

3.3.4加强客户关系的客户影响客户分析

3.4加强客户关系的客户影响客户分析

3.5加强客户关系的客户影响客户分析

3.6加强客户关系的客户影响客户分析

3.7加强客户关系的客户影响客户分析

3.8加强客户关系的客户影响客户分析

3.9加强客户关系的客户影响客户分析

3.10加强客户关系的客户影响客户分析

3.11加强客户关系的客户影响客户分析

3.12加强客户关系的客户影响客户分析

3.13加强客户关系的客户影响客户分析

3.14加强客户关系的客户影响客户分析

3.15加强客户关系的客户影响客户分析

3.16加强客户关系的客户影响客户分析

3.17加强客户关系的客户影响客户分析

3.18加强客户关系的客户影响客户分析

3.19加强客户关系的客户影响客户分析

3.20加强客户关系的客户影响客户分析

3.21加强客户关系的客户影响客户分析

3.22加强客户关系的客户影响客户分析

3.23加强客户关系的客户影响客户分析

3.24加强客户关系的客户影响客户分析

3.25加强客户关系的客户影响客户分析

3.26加强客户关系的客户影响客户分析

3.27加强客户关系的客户影响客户分析

3.28加强客户关系的客户影响客户分析

3.29加强客户关系的客户影响客户分析

3.30加强客户关系的客户影响客户分析

3.31加强客户关系的客户影响客户分析

3.32加强客户关系的客户影响客户分析

3.33加强客户关系的客户影响客户分析

3.34加强客户关系的客户影响客户分析

3.35加强客户关系的客户影响客户分析

3.36加强客户关系的客户影响客户分析

3.37加强客户关系的客户影响客户分析

3.38加强客户关系的客户影响客户分析

3.39加强客户关系的客户影响客户分析

3.40加强客户关系的客户影响客户分析

3.41加强客户关系的客户影响客户分析

3.42加强客户关系的客户影响客户分析

3.43加强客户关系的客户影响客户分析

3.44加强客户关系的客户影响客户分析

3.45加强客户关系的客户影响客户分析

3.46加强客户关系的客户影响客户分析

3.47加强客户关系的客户影响客户分析

3.48加强客户关系的客户影响客户分析

3.49加强客户关系的客户影响客户分析

3.50加强客户关系的客户影响客户分析

3.51加强客户关系的客户影响客户分析

3.52加强客户关系的客户影响客户分析

3.53加强客户关系的客户影响客户分析

3.54加强客户关系的客户影响客户分析

3.55加强客户关系的客户影响客户分析

3.56加强客户关系的客户影响客户分析

3.57加强客户关系的客户影响客户分析

3.58加强客户关系的客户影响客户分析

3.59加强客户关系的客户影响客户分析

3.60加强客户关系的客户影响客户分析

3.61加强客户关系的客户影响客户分析

3.62加强客户关系的客户影响客户分析

3.63加强客户关系的客户影响客户分析

3.64加强客户关系的客户影响客户分析

3.65加强客户关系的客户影响客户分析

3.66加强客户关系的客户影响客户分析

3.67加强客户关系的客户影响客户分析

3.68加强客户关系的客户影响客户分析

3.69加强客户关系的客户影响客户分析

3.70加强客户关系的客户影响客户分析

3.71加强客户关系的客户影响客户分析

3.72加强客户关系的客户影响客户分析

3.73加强客户关系的客户影响客户分析

3.74加强客户关系的客户影响客户分析

3.75加强客户关系的客户影响客户分析

3.76加强客户关系的客户影响客户分析

3.77加强客户关系的客户影响客户分析

3.78加强客户关系的客户影响客户分析

3.79加强客户关系的客户影响客户分析

3.80加强客户关系的客户影响客户分析

3.81加强客户关系的客户影响客户分析

3.82加强客户关系的客户影响客户分析

3.83加强客户关系的客户影响客户分析

3.84加强客户关系的客户影响客户分析

3.85加强客户关系的客户影响客户分析

3.86加强客户关系的客户影响客户分析

3.87加强客户关系的客户影响客户分析

3.88加强客户关系的客户影响客户分析

3.89加强客户关系的客户影响客户分析

3.90加强客户关系的客户影响客户分析

3.91加强客户关系的客户影响客户分析

3.92加强客户关系的客户影响客户分析

3.93加强客户关系的客户影响客户分析

3.94加强客户关系的客户影响客户分析

3.95加强客户关系的客户影响客户分析

3.96加强客户关系的客户影响客户分析

3.97加强客户关系的客户影响客户分析

3.98加强客户关系的客户影响客户分析

3.99加强客户关系的客户影响客户分析

3.100加强客户关系的客户影响客户分析

3.110加强客户关系的客户影响客户分析

3.120加强客户关系的客户影响客户分析

3.130加强客户关系的客户影响客户分析

3.140加强客户关系的客户影响客户分析

3.150加强客户关系的客户影响客户分析

3.160加强客户关系的客户影响客户分析

3.170加强客户关系的客户影响客户分析

3.180加强客户关系的客户影响客户分析

3.190加强客户关系的客户影响客户分析

3.200加强客户关系的客户影响客户分析

3.210加强客户关系的客户影响客户分析

3.220加强客户关系的客户影响客户分析

3.230加强客户关系的客户影响客户分析

3.240加强客户关系的客户影响客户分析

3.250加强客户关系的客户影响客户分析

3.260加强客户关系的客户影响客户分析

3.270加强客户关系的客户影响客户分析

3.280加强客户关系的客户影响客户分析

3.290加强客户关系的客户影响客户分析

3.300加强客户关系的客户影响客户分析

3.310加强客户关系的客户影响客户分析

3.320加强客户关系的客户影响客户分析

3.330加强客户关系的客户影响客户分析

3.340加强客户关系的客户影响客户分析

3.350加强客户关系的客户影响客户分析

3.360加强客户关系的客户影响客户分析

3.370加强客户关系的客户影响客户分析

3.380加强客户关系的客户影响客户分析

3.390加强客户关系的客户影响客户分析

3.400加强客户关系的客户影响客户分析

3.410加强客户关系的客户影响客户分析

3.420加强客户关系的客户影响客户分析

3.430加强客户关系的客户影响客户分析

3.440加强客户关系的客户影响客户分析

3.450加强客户关系的客户影响客户分析

3.460加强客户关系的客户影响客户分析

3.470加强客户关系的客户影响客户分析

3.480加强客户关系的客户影响客户分析

3.490加强客户关系的客户影响客户分析

3.500加强客户关系的客户影响客户分析

3.510加强客户关系的客户影响客户分析

3.520加强客户关系的客户影响客户分析

3.530加强客户关系的客户影响客户分析

3.540加强客户关系的客户影响客户分析

3.550加强客户关系的客户影响客户分析

3.560加强客户关系的客户影响客户分析

3.570加强客户关系的客户影响客户分析

3.580加强客户关系的客户影响客户分析

3.590加强客户关系的客户影响客户分析

3.600加强客户关系的客户影响客户分析

3.610加强客户关系的客户影响客户分析

3.620加强客户关系的客户影响客户分析

3.630加强客户关系的客户影响客户分析

3.640加强客户关系的客户影响客户分析

3.650加强客户关系的客户影响客户分析

3.660加强客户关系的客户影响客户分析

3.670加强客户关系的客户影响客户分析

3.680加强客户关系的客户影响客户分析

3.690加强客户关系的客户影响客户分析

3.700加强客户关系的客户影响客户分析

3.710加强客户关系的客户影响客户分析

3.720加强客户关系的客户影响客户分析

3.730加强客户关系的客户影响客户分析

3.740加强客户关系的客户影响客户分析

3.750加强客户关系的客户影响客户分析

3.760加强客户关系的客户影响客户分析

3.770加强客户关系的客户影响客户分析