

<<店铺盈利生金模式>>

图书基本信息

书名：<<店铺盈利生金模式>>

13位ISBN编号：9787111366805

10位ISBN编号：7111366808

出版时间：2012-1

出版时间：机械工业

作者：金克言//朱丹

页数：227

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：<http://www.tushu007.com>

<<店铺盈利生金模式>>

前言

旺铺生金之术：第5代零售盈利模式 嗨！

欢迎来到《旺铺生金之术：第5代零售盈利模式》的世界，它主要帮助服装总经理、营销总监、服装代理商、加盟商刷新零售观念，学习未来的零售盈利模式，用明天的观念赚今天的钱。

2009年7月22日，日全食——天文现象的千年奇观，请问它与您的店铺零售有关系吗？

如果您的回答是：NO。

那么您的零售观念已经OUT了，而且是OUT晚期。

在“第5代零售盈利模式”中，它与您的零售关系太密切了，运用得当，对于店铺业绩的提升，或许不亚于一个圣诞节。

请思考：电影《阿凡达》、《让子弹飞》、《非诚勿扰2》；电视相亲节目《非诚勿扰》、《我们约会吧》；您所在城市的每年的第一场雪、下雨天、高铁开通、犀利哥、小沈阳、俄罗斯人、美元、英镑、汉朝、周杰伦上春晚的扇子、微博、视频网站、2011年4月29日英国William王子和Kate Middleton的婚姻等等，如何用来提升您的店铺零售业绩？

每年的店铺业绩与节日密不可分，情人节、圣诞节备受追捧，节日气氛热烈。

可元旦节、春节、端午节、国产情人节——七夕、中秋节、重阳节等众多传统节日却日渐冷落，为激发顾客的新鲜感，如何对传统节日改“潮”？

节日很重要，您有没有思考过节日是什么？

传统的服装零售主要有两种销售形态：正价销售、节日促销（含店庆）。

是否还有第三种销售形态呢？

招人难，招优秀的人更难。

是人真的难招？

还是您的招聘观念、招聘模式已经OUT了？

司空见惯的麻将，蕴含了什么管理理论？

它对导购的激情、执行力培养有何启发？

现在流行同城开多店。

多店具有集群效应，即常说的1+1>2，如何利用它来更好的管理多店？

原来说80后难管，转眼间90后又成主角，到底是他们难管？

还是您的管理模式需要升级为“潮”式管理？

从本书中，您都会得到令人振奋的答案。

让我们共同来迎接这场时尚界的零售革命吧！

2010年12月7日，秋水伊人的姚虞坚总裁，亲率高管参加“第5代零售盈利模式”课程，后来他去山东代理商处巡视时，说：“从来没听过如此实惠实用的课程”。

阅课无数的姚总为什么这样说？

这句话在别人看来是褒扬，在我看来却是最大的鞭策。

2010年下半年，深圳某男装品牌的昆明区域，运用“第5代零售盈利模式”的部分内容，整个区域的业绩同比飙升一点五倍，店铺数量增长一倍，状态平平的员工变得斗志昂扬。

其中一个最棘手的店铺业绩飙升3倍，灰姑娘变成白雪公主。

云南区域的老总对直营变得信心满满。

2009年国庆，宁波慈溪乌山路的加盟商杨女士，运用“第5代零售盈利模式”的营销策略，不仅业绩翻番，更得到了CCTV、安徽卫视、宁波电视台、慈溪电视台的报道。

而原来的她一直为店铺的影响力犯愁。

他们是怎么做到的？

“第5代零售盈利模式”到底是什么？

您将在本书中找到答案。

<<店铺盈利生金模式>>

内容概要

本书以全球“第5代零售盈利模式”为基础，介绍了服装终端最新的造势策略、提升进店率与成交率的全新方法、人员“潮”式管理、激发终端团队执行力的全新模式、多店管理模式、店铺促销的最新手法等实战内容，完全契合当下店铺管理的热点、难点，为读者提供了在终端盈利的全新思路。

<<店铺盈利生金模式>>

作者简介

金克言：全球“第5代零售盈利模式”课程创导者，“时尚买手——快乐订货模式”课程创导者，督导、店长、加盟商超级讲师，华语畅销碟《旺铺轻松盈利策略》主讲人，服装订货会、服饰招商会超级讲师，被誉为中国时尚界“店铺业绩提升大师”、“高端零售培训教父”。

朱丹：“终端特种部队特训”课程创导者，中国时尚界顶级终端实地教练，中国时尚界顶级店长培训导师，被誉为中国时尚界“店铺实地教练大师”。

<<店铺盈利生金模式>>

书籍目录

- 序 旺铺生金之术：第5代零售盈利模式
- 第一章 黄金旺铺盈利秘籍：用明天的观念赚今天的钱
 - 零售盈利模式的前世今生
 - 新零售模式崛起的背景：产品的同质化和竞争的残酷性
 - 新零售模式的核心特征：创意增长
 - 新零售盈利模式：潮式销售
 - 新零售模式的宗旨：强扭的瓜不甜，顺势才能盈利
- 第二章 多进才能多产：高进店率引爆高利润
 - 进店率，高一点，再高一点
 - 橱窗创意展示，激发进店欲望
 - 新奇赠品法：元旦到了，送他一美元
 - 热点元素给力销售语言
 - 借势腾挪，四两拨千斤
 - PK挑战，一石激起千层浪
 - 了不起的故事才有了不起的传播速度
- 第三章 单店不独斗：业绩飙升的最潮机制
 - 人多不是力量大，合理配置才能提升核心竞争力
 - 目标设立后怎么办？
 - 达成它
 - 像熟悉自己一样熟悉货品
 - 店长，为什么手下不服你
 - 单日业绩倍增2倍？
 - 不，22倍
 - 赢在激励，每一位员工都是千里马
 - 强化你的终端执行力
 - 共识管理的六大利器
- 第四章 超炫多店管理：轻松驾驭，让你的店铺1+1>2
 - 多而不乱，合理分层优化结构
 - 多字当头，贵在互补联动
 - 直营小模式彰显大优势
 - 打造连锁旗舰店
 - 多店管理的四大模块
 - 有效激励员工的8把金钥匙
 - 快乐风暴，立竿见影的管理利器
 - 通过多店互动，挖掘并培养管理人才
 - 多店盈利聚合系统
- 第五章 黄金旺铺的七大KPI攻略：业绩狂飙的发动机
 - CS营销的关键：终端盈利KPI
 - 销售目标KPI攻略：目标决定销售业绩
 - 滞销销售KPI攻略：用对方法，滞销成畅销
 - 连带率提升KPI攻略：提升业绩的关键
 - 客单价提升KPI攻略：货价高，也畅销
 - 店员人效KPI攻略：激活了人力，就等于挤爆了业绩
 - 店铺坪效KPI攻略：让店铺的每个角落都产生利润
 - 客户关系维护KPI攻略：有创意的差异化才能留住人

<<店铺盈利生金模式>>

第六章 决胜旺铺盈利的四大法宝：门店热销有绝招

态度决定一切：去广州卖羽绒服，这不是做梦

方法决定成败：只要思想不滑坡，方法总比困难多

创新赢得未来：没有做不到的，只有想不到的

感恩加速成功：懂得珍惜，才能继续奋发图强

附录 《中国服饰报》对金克言老师的高端访谈

<<店铺盈利生金模式>>

章节摘录

佳佳毕业于国内某著名的服装学院，学服装设计出身的她，毕业后并没有去做设计师，而是做起了服装生意。

佳佳在上学时，就曾经做过一个比较成功的网店，这也为她做服装生意打好了基础。

当时，韩国服饰潮流还未在国内兴起，而只是在小范围内流行。

不过，眼光独到的佳佳认为，以后韩式风格的服装必将大行其道。

于是，她来到了北京，在韩国留学生比较集中的五道口地区开起了一家“韩流”服装店。

开业之初，小店的生意不温不火，但是随着一部部韩剧在中国上演，“韩粉”数量猛增，一下子但凡沾上韩式的东西都开始火爆起来。

当然，佳佳的小店更是火得不得了。

每个月的营业收入都在3万元以上，这对于只有几十平方米的小店来说，算是奇迹。

面对如此大好的局面，佳佳开始考虑扩大经营面积，正好旁边的一家女装店要转让，她就顺势拿下，将两间店铺打通。

这下子经营面积扩大了1倍，当然进货量也要翻一番。

接下来几个月，佳佳的业绩屡创新高。

然而，没过多久事情发生了变化。

佳佳发现业绩一个月不如一个月，而且下降幅度非常惊人。

一考察才知道，在她的周围短时间内冒出了大量的韩式服装店，他们销售的款式和她的相近，价格却更加便宜。

佳佳遭遇到服装零售最容易遇见的竞争方式——同质化竞争。

为站稳脚跟，她选择了降价来拉回客人。

同时，佳佳开始选择一些市场上比较少的还未流行起来的款式作为进货主打。

.....

<<店铺盈利生金模式>>

编辑推荐

刷新零售观念，直指最新的店铺盈利模式，如果竞争同质化、市场日趋残酷把你折磨得苦不堪言，如果你仍然按部就班地进行正价销售、节假日促销和店庆促销，如果你苦于管不好员工，总是袭用老套的管理模式，如果你的店铺业绩迟迟不出、利润迟迟不来，那么你该翻阅《店铺盈利生金模式：用明天的观念赚今天的钱》——服装终端最新的造势策略，提升进店率与成交率的全新方法，人员“潮”式管理，激发终端团队执行力的全新模式多店管理模式，店铺促销的最新手法，黄金旺铺的七大KPI攻略，决胜旺铺盈利的四大法宝……让棘手店业绩飙升，灰姑娘变成白雪公主，你需要用明天的观念赚今天的钱。

连锁业管理者、代理商、加盟商、门店经营者、督导、店长、零售主管、门店活动策划者人手必备。

门店终端全新造势策略，契合当下店铺管理所有热点、难点，黄金旺铺盈利秘籍现学现用，七大KPI攻略，四大决胜法宝，让小店做大，大店做旺，旺店做名，门店卖翻天不在话下。

态度决定一切，方法决定成败，创新赢得未来，感恩加速成功。

<<店铺盈利生金模式>>

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:<http://www.tushu007.com>