

<<基于Excel的营销管理>>

图书基本信息

<<基于Excel的营销管理>>

内容概要

随着中国零售业的全面开放，中国零售市场的竞争将进一步加剧。世界级的零售巨子沃尔玛、家乐福、麦德龙等，已经顺利完成了它们进入中国的第一阶段的“攻城”战役，并开始大踏步地实施它们第二阶段的“扩张”战役。竞争惨烈、死伤无数，这是中国零售企业无法回避的竞争现实。

要把每天的日常经营管理都做到位，可不是一件容易的事。对中国零售企业的管理者来说，《零售店日常经营管理》这本书中有不少值得我们学习和借鉴的经验。书中不仅介绍了零售店日常经营管理的流程，而且还对不同岗位的职责做了详尽说明。该书的作者并不只是纸上谈兵，书中还提供了一些非常实用的工具表格以规范每天的工作。这些对零售店的专业化、精细化、规范化、效率化，无疑提供了非常有益的帮助。

<<基于Excel的营销管理>>

作者简介

安吉·唐目前是新加坡理工大学商学院的课程协调员和讲师，她具有广泛的零售和营销课程教学经验。

1998年，新加坡理工大学向她颁发了“优异教学奖”，用以承认她在教学和学术上的优异成就。她曾担任过新加坡零售商协会的助理讲师，是零售促进中心的主要咨询师和培训师之一，还是地区零售业中广泛认可的培训师。

安吉·唐曾著有《零售经营手册：小型零售企业的实践指南》。

2002年，新加坡理工大学向她颁发了“创新和创造奖”，用以承认她为这本书所做的贡献。

<<基于Excel的营销管理>>

书籍目录

专文推荐|专文推荐2中文版序前言鸣谢第1章 日常经营的流程和规则1.1 零售店营业前的准备工作1.2 零售店关门的程序第2章 库存管理2.1 接货2.2 验货2.3 退货和索赔2.4 标记/价签2.5 库存2.6 在outlet店之间的商品调配2.7 盘点2.8 员工购物第3章 现金处理和控制在3.1 收款机3.2 付款流程3.3 现金管理第4章 零售店的维护4.1 零售店的布局4.2 零售店的安全4.3 零售店的安全防范措施4.4 店内管理第5章 商品的选择5.1 制定有效的商品销售计划5.2 商品采购5.3 商品的控制第6章 销售策略6.1 放钱的抽屉和收据6.2 预订6.3 退货和换货6.4 送货第7章 营销实务7.1 广告7.2 促销活动7.3 商品的展示7.4 可视化展示第8章 确定顾客服务的目标8.1 顾客服务的计划8.2 认真负责地对待顾客8.3 对顾客的询问进行答复8.4 商品知识8.5 处理顾客投诉8.6 进行补救性服务第9章 零售业与你9.1 法律问题9.2 职业道德问题9.3 消费者保护(公平贸易)法案第10章 信息技术与零售业10.1 POS系统10.2 因特网技术10.3 互动式自助服务亭10.4 辅助性的技术应用10.5 有关IT系统的错误观念10.6 面临的挑战第11章 组织和人员管理11.1 组织结构11.2 企业文化的发展11.3 人员的管理11.4 零售商的选择第12章 财务控制12.1 为营业初期筹措资金12.2 预算控制12.3 商品效益评估12.4 评估零售绩效关于作者

<<基于Excel的营销管理>>

编辑推荐

开一家赚钱的零售店，轻松管理，规范管理。

零售店日常管理流程：
· 营业开始前的店内整理、开启POS系统等；
· 营业结束后的店内整理、每日结算等；
· 库存管理的接货、验货、标记、入库、商品调配等；
· 现金管理的收款机、付款流程、现金误差处理、收银员的责任和素质等；
· 店面维护的布局设计、安全、日常整理等；
· 销售策略的预订处理、退货和换货、送货等；
· 营销实务的广告、促销活动、商品展示等；
· 顾客服务的目标、对顾客询问的答复、相关产品知识、处理顾客投诉等。

2005年，我国社会消费品零售总额突破6.1亿元。

消费品市场达到14万亿元，外商在中国设立的商业企业已累计达868家，开设店铺总数突破5000家，达到5127家。

你正在筹划自己开店吗？

作为一名老练的零售商，是否正在考虑如何扩展业务？

你知道零售店一天的工作是什么吗？

一家成功的零售店需要每一天的成功经营。

《零售店日常经营管理》详实、具体地介绍了从白天开门到夜间关门一整天营业中所涉及的各项
工作、流程，并附有相关的、可供参考的表格，拿来即可使用。

<<基于Excel的营销管理>>

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>