第一图书网, tushu007.com

<<店长终端管理工作手册>>

图书基本信息

书名：<<店长终端管理工作手册>>

13位ISBN编号：9787301147504

10位ISBN编号：7301147503

出版时间：2009-1

出版时间：北京大学

作者：肖晓春

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

前言

品牌营销，决胜终端品牌是什么？
品牌是符号，是标记，是令人产生美好联想以及购买；中动的标志。
“ iPod ”让全世界的人们翘首以盼，即使价格数倍于竞争品牌产品，仍然引发排队抢购。
品牌的背后是文化，每一个著名品牌背后代表的都是一种社会趋势、人生态度或者生活方式。
麦当劳发动新文化运动——“ 我就喜欢 ”，我行我素，切中“ 我 ”时代少年的心，全球业绩迅速飙升。
您的品牌代表什么样的社会趋势、人生态度或者生活方式？
是否令人产生美好联想以及购买冲动？

内容概要

本书是作者结合自己多年店长培训经验，从店长经营店铺的实际工作中选取了最基础、最实用的六个方面，力求专业、系统，尽量简单、实用，附以大量的实际操作图表，希望读者能结合自己店铺的具体情况，学以致用、业绩倍增。

作者简介

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家。
长期致力于为品牌注入文化灵魂、提高产品附加值的研究与应用，帮助企业实施品牌文化营销策划，赋予品牌载体的产品文化内涵，并以喜闻乐见的品牌故事、产品解说方式诠释品牌文化，低成本、高效率推广品牌并提高附加值。

十多年以来，肖老师深入调研数以千计的门店终端，总结出最常见又难以应对的销售服务典型问题或情景，提供完全针对性的问题解决策略以及令顾客满意的销售服务妙语，配合“实战培训＋执行顾问＋现场教练”的顾问式培训模式，实现快速、持续地业绩提升。

肖老师广受欢迎的培训课程有：“汽车销售实战情景训练”、“汽车销售天龙八步”、“汽车代理经销商超级赢利模式”以及为汽车企业、4S店、汽车美容店及维修服务站量身定做“销售服务沟通解决方案”、“门店业绩提升解决方案”以及“连锁店督导与培训解决方案”等。

第一图书网, tushu007.com

<<店长终端管理工作手册>>

书籍目录

第1章 店长职业化素养 店长的职业定位 店长的能力与素质修炼 店长的工作重点 店长的职业生涯规划第2章 精益货品管理 进货管理 存货管理 盘点管理 防损管理第3章 店面形象管理 店面外观 橱窗布置 商品陈列 卖场热销氛围第4章 员工管理 员工招聘与甄选 用人与留人 员工激励 员工绩效考核 员工的奖惩第5章 销售管理 提高销售额的途径 销售计划的制订 商品价格管理 售后服务第6章 店员培训 培训规划与组织实施 新店员入职培训 职业形象与服务礼仪 销售技能培训

章节摘录

第3章 店面形象管理对于店面生意，我们可用公式来表示，即店面生意一门前客流量×进店率×成交率×客单价。
也就是说，店面生意取决于门前客流量、进店人数的比率、进店后成交人数的比率和每个顾客的消费额。
在这个公式里，进店率是一个很重要的变量。
如果你的店面形象不佳，即便周围门庭若市、车水马龙，顾客也不愿进店，更别奢谈消费了。
因此，店面形象至关重要，它是顾客识别店铺的标记，也是经营者招揽生意的手段之一。
统一标准的店面招牌、明亮的橱窗、醒目的宣传海报、摆放整齐的商品，以及着装统一、面带微笑的工作人员，是现代店铺的标准形象。
店面外观良好的店面形象很容易获得顾客的青睐，给他们留下美好的印象。
店面形象是店铺经营实力和水平的象征，对顾客的心理会产生巨大的影响。
只有那些形象良好的店铺，才能获得顾客的信任，进而人店消费。
所谓店面外观，是指店铺给人的整体感觉，包括店铺所处位置、建筑体、门脸、招牌、灯箱等。
其中，门脸和招牌是吸引目标顾客的重要环节，既可以体现店铺的档次、品位，又可以体现店铺的个性。

编辑推荐

3个月提升业绩30%的连锁店教练式培训系统。
《店长终端管理工作手册》是品牌营销教练，业绩提升专家。
世界500强企业内训，公开培训班课程精华！

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