第一图书网, tushu007.com

<<家具导购六要素>>

图书基本信息

书名：<<家具导购六要素>>

13位ISBN编号：9787502770815

10位ISBN编号：750277081X

出版时间：2008-8

出版时间：海洋

作者：王大王//齐国庆//范锦雨

页数：196

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

内容概要

拿到这本书的时候，你应该很骄傲，因为你已经是一位“家具人”了。
中国的家具市场才刚刚开始，就已经拥有了一年5000个亿的市场交易量。
只要你用心去做，很容易就能成为百万、千万、亿万富豪。
中国的家具市场非常特殊，既不同于中国的电器市场，也不同于全球其他地域的家具市场，它的独特性我们会在《家具经销商赢利模式》一书中谈及。
现在，中国的家具品牌正在走向渠道品牌，而且走得很快，但那并不是终点。
预计在2010年之后，中国的家具品牌会从渠道品牌走向消费品牌，家具专卖事业蓬勃发展的真正机会就在这个时候。
届时，我们的经销商会发现原来自己可以与“宜家”这样的家具商业连锁航母抗衡，而且还更有优势。
那是一个蚂蚁绊倒大象的时代，一个非常特殊，甚至是空前绝后的家具品牌经营时代，今天我们所做的一切都是为了2010年准备着……

<<家具导购六要素>>

书籍目录

家具导购第一要素——觉悟　一、导购员面临生存危机　二、做导购员千万要入对行业　三、家具业是导购员的乐土　四、家具是艺术也是历史　五、家具导购工作是艺术也是科学　六、导购员最适合销售哪些家具　七、导购员要有一颗感恩的心　八、导购员要有觉悟家具导购第二要素——观念　一、学习别人好的观念，不要简单模仿别人的行为　二、导购员要有状态、流程、语素观念　三、导购员必须学会运用社会文化资源促进销售形成良好的销售观念　四、了解顾客的一般消费特征，树立良好的销售流程观念　五、清楚认识——顾客买家具不怕贵，只怕买得比别人贵　六、清楚认识——顾客的真实需求　七、清楚认识——导购员自身优势资源家具导购第三要素——状态　一、优秀的状态就是优秀的表演，优秀的表演就是让顾客觉得真实　二、好的状态就是微笑　三、标本要固化、管理要强化——让导购员笑起来　四、导购状态的类型——大姐型、导游型　五、优秀导购员的共性　六、什么样的导购状态适合销售古典家具　七、什么样的导购状态适合销售现代家具　八、如何导购古典家具　九、如何导购现代家具　十、导游型导购员如何说服顾客家具导购第四要素——流程　一、导购员的工作目标　二、导购工作的流程　三、卖点塑造的流程（王大王流程）　四、品牌塑造的流程　五、导购流程对比实验　六、确定正确的导购流程　七、确定与导购流程配套的导购语素家具导购第五要素——语素　一、导购员要坚持对语素的收集整理并不断改进　二、导购员促销类语素　三、价值塑造类语素　四、流程控制类语素　五、成交类语素　六、其他类别语素家具导购第六要素——工具　一、什么是导购工具　二、导购工具的完善和管理附录后记

<<家具导购六要素>>

章节摘录

家具导购第一要素——觉悟　一、导购员面临生存危机　2000年前后，家乐福、沃尔玛、百安居、易初莲花等众多大型零售商业连锁超市纷纷登陆中国各地市场，哗啦啦的到处开店。
受其影响，全国各地的百货公司要么倒闭、要么改制。
百货公司的导购员，年纪大的提前退休，年纪轻的下岗待业。
这个时候，家乐福、沃尔玛等商业连锁超市，正在各个城市大量地招工，谢天谢地，招得最多的就是导购员，于是从百货公司下岗的导购员们又在家乐福、沃尔玛找到了新工作。
刚开始超市里的一个柜台有2～4名导购员在为顾客提供各种服务，解答顾客的询问。
超市里面物品很多，顾客需要导购员做向导，才能更快地找到自己需要的商品。
顾客对某个商品不了解，导购员会马上过来介绍。
顾客要付款，导购员会热情地带领顾客去收银台。
2002年前后，这些超市开始大量裁员，一个柜台只需要1～2名导购员。
2004年两个柜台只需要1名导购员。
2006年四个柜台只需要1名导购员。
为什么会裁员呢？
原因很简单，刚开店的时候，顾客不了解购物环境和购物方式，需要导购员引导。
时间一长，顾客对超市购物已经非常了解了，需要买什么东西自己去货架上面找，不了解产品自己看说明书，然后自觉地排队付款。
顾客和超市双方都已经相互适应，导购员就变得可有可无了，在很多超市导购员连说话的机会都很少，于是导购员们又第二次下岗了。
两次下岗，让所有的人都看清楚了一个非常痛苦的事实，在当今高度商业化的社会里，导购员成了易碎品，成了一个吃青春饭的短命行业。
……

<<家具导购六要素>>

编辑推荐

家具业与零售业销售培训第一教材，手把手教你如何从导购员做到老板。
《家具导购六要素》得到权威认可：中国家具协会理事长贾清文先生题名，家具业资深营销专家王大王先生作序。
《家具导购六要素》经历实验验证：北京A家居连锁实中3年开店26家，上海家具屋连锁实中3年开店15家。
《家具导购六要素》讲述生存法则：觉悟决定命运，流程决定效率，观念决定行为，语素决定效果，状态决定成败，工具决定格局。
《家具导购六要素》与您共创财富。
读一本书能改变导购员的命运　　读一本能改变专卖店的命运　　读一本能改变经销商的命运　　读一本能改变家具业的命运

第一图书网, tushu007.com

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