

<<开店一定要懂营销知识>>

图书基本信息

书名：<<开店一定要懂营销知识>>

13位ISBN编号：9787506468060

10位ISBN编号：7506468069

出版时间：2011-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：文新

页数：244

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>

<<开店一定要懂营销知识>>

前言

当今社会，竞争压力巨大，再加上经济危机的影响在短期内很难消除，工作很不容易找；即使找到，待遇又很低，不能令人满意。

在这种情况下，对创业者来说，开店是创业的最佳途径，不仅可以施展自己的才华，锻炼自己的能力，而且还可以积累自己的财富。

但也有不少人认为，开一个小店，最多不过是一小商小贩。

有这种想法，是大错特错。

古今中外，很多富豪都是从一家小小的店铺白手起家的，如“肯德基”、“麦当劳”、“沃尔玛”不都是从一个小店经营开始，最终做到了全球连锁吗？

尤其是“沃尔玛”还做到了世界500强之首。

每年我国有数百万的各式店铺在喜庆洋洋的气氛中开张，由此催生出数之不尽的新富翁。

伴随着一个个时尚、风光的新潮店铺的出现，我们不得不承认：开小店，赚大钱。

然而，开店容易吗？

答案是否定的。

开店并非像有些人想象的那么容易。

不要认为有了一笔资金，选个地点，装修一下房子，挂上干净的招牌，就是开店了。

很多新店老板在信心满怀中开张，往往却事与愿违，结果是门可罗雀，以失败而告终；而有的老板通过精心的策划、灵活的经营、科学的管理使小店生意蒸蒸日上，越做越大。

那么怎样才能开一家赚钱的店，让自己创业的梦想得以实现呢？

只要你掌握了其中的诀窍，尤其是掌握了一定的销售技巧，想开一家成功的店并非是难以做到的。

<<开店一定要懂营销知识>>

内容概要

有句俗语叫做“生意做遍，不如开店”。

现在确实是一个开店投资的时代，也是一个可以靠开店致富的时代。

开店不仅可以施展自己的才华，锻炼自己的能力，而且还可以积累自己的财富。

本书汇集了开店营销的知识，积累了开店的多种营销经验，为那些创业开店者出谋划策、指点迷津。

本书所涉及的开店营销知识包括开店之前的店铺市场定位，对顾客消费心理的理解，店铺商品价格的确定，店铺销售氛围的营造，怎样对店铺进行广告宣传，如何做好店铺的商品促销，如何进行店铺商品的推介，如何排除顾客异议，如何促进顾客成交，如何提升店铺的服务水平以及如何避免店铺的营销禁忌等店铺创业者迫切关心和急需应用的店铺营销智慧和赚钱艺术。

<<开店一定要懂营销知识>>

书籍目录

第一章 给你的店铺一个独特的坐标——如何做好店铺市场定位 确定市场定位的主要因素 塑造独具魅力的店铺经营特色 找准最有发展潜力的项目 全面剖析市场机遇 瞄准“嘴巴”开店最保险 女人和孩子的“钱”最好赚第二章 销售的实质就是“销心”——如何顺应顾客的消费心理 顾客的心理需求有哪些 顾客是如何做出购买决策的 不同年龄段顾客的消费心理 不同性格顾客的消费心理 不同性别顾客的消费心理 顾客都想当销售过程中的主角 顾客往往会跟着“行家”行动 顾客的同伴冷落不得第三章 失价失全局，定价定天下——如何确定店铺商品的价格 了解顾客的心理预期价格 店铺商品定价的目标 差异化定价——把相同卖得不同 目标顾客定价——让顾客对号入座 心理定价——让顾客从心里感到物有所值 小数点定价——尾数带9的魔力 如何实行店铺商品的降价策略 如何实行店铺商品的提价策略 如何避免店铺之间的价格战 影响店铺定价的因素第四章 让购物成为一种享受——如何营造店铺的销售氛围 商店的出入口设置要方便顾客 如何让橱窗“勾引”顾客的心 美观舒适的店铺布局方法 做好店铺商品陈列的原则 店铺商品陈列要始终保持新意 店铺商品陈列出彩的几种方法 如何利用灯光烘托销售氛围 如何利用色彩烘托销售氛围 如何利用电气味烘托销售氛围第五章 让你的店铺更深入人心——如何进行店铺的广告宣传 店铺招牌的形式与材料选择 广告宣传要遵循的原则 店铺广告有高招 店面pop广告的种类有哪些 广告创意要借势 善用各种媒介塑造店铺的形象 利用主题活动展示店铺的风采 巧借名人为店铺造声势 合理赞助，四两拨千斤第六章 给顾客一个购买的理由——如何做好店铺的商品促销 促销是店铺营销的“核武器” 促销要围绕着消费需求和消费动机 制订促销计划要考虑的因素 捆绑促销——用“双胞胎”吸引顾客 打折促销——没有顾客不喜欢低价 有奖销售——充分利用顾客的消费心理 限时抢购促销——去晚了可就买不到了 赠品促销——小礼品带来大收益 现场演示促销——亲眼目睹实惠后的狂购 如何避免商品促销的误区第七章 5分钟让顾客爱上你的商品——如何进行店铺的商品推介 如何做一个优秀的“王婆” 如何向顾客推销商品 推销商品的原则有哪些 一定要提炼出商品的卖点 运用FAB法则介绍商品 引导顾客体验才能提升业绩 提示商品的销售技巧第八章 把顾客的“不”变成“是”——如何处理顾客的异议、抱怨和投诉 不怕顾客有异议 处理异议的正确态度 处理顾客投诉的基本原则 找出顾客产生异议的主要原因 处理顾客异议、抱怨和投诉的一般程序 把握处理异议的有利时机 一定要弄清楚异议的真假 常见异议处理方法 如何有效化解顾客投诉 如何有效预防顾客提出异议第九章 成交才是硬道理——如何让顾客下决心付账 哪些信号显示出顾客已下决心购买 引导不用着急，但成交必须迅速 巧用激将法促使顾客购买 巧用小点成交法推进交易 巧用提示法促使顾客成交 有时候可“逼迫”顾客成交 巧用情感攻略促使顾客成交第十章 售卖服务，从细节开始——如何提升店铺的服务水平 用热情感化顾客心灵 用服务赢得竞争优势 对待顾客要不厌其烦 接待顾客的方法技巧 卖顾客需要的，而不是你想卖的 店容整洁不容忽视 向顾客提供全面而优质的服务 千万不要与顾客争执 特色服务必有特别效果 建立档案，把顾客牢记心中 如何做好售后服务第十一章 商店的潜规则一定要懂——如何避免店铺营销禁忌 避免随意调整店铺的经营方式 避免店员“群攻”顾客 避免对顾客进行强行推销 避免嘲笑顾客，伤害顾客自尊 避免“墙头草”式的语言 避免和顾客做“一锤子”买卖 避免不让顾客说话 避免缺乏服务的耐心 避免店员之间发生内讧 避免不主动待客 避免卖劣质商品参考文献

<<开店一定要懂营销知识>>

章节摘录

第一章 给你的店铺一个独特的坐标——如何做好店铺市场定位 塑造独具魅力的店铺经营特色
顾客的消费心理是固定的，又是变化的。

因为顾客往往喜欢在特定的店铺买到特定的商品，如果他非常喜欢这家店铺，他就会经常光顾；如果他对一家店铺产生反感的话，他就会不再光顾了。

同时，顾客的消费意识又是随时代变迁的，一个品牌的商品今天他可能喜欢，明天可能就不喜欢了。

这就对店铺的经营模式、环境质量、服务质量、店铺形象等提出了更高的要求。

店主用新的营销观念和经营技巧来武装自己的头脑，并结合店铺自身的具体情况，把店铺经营特色塑造得更具魅力。

1.经营特色的塑造，要顺应顾客的消费趋势 塑造店铺经营特色要顺应顾客的消费趋势，只有这样，才能得到顾客的认同。

现在人们生活水平不断提高，消费意识也在增强，消费心理和行为日趋成熟，选择性消费、个性化消费增多，消费市场已进入“感性消费”时代。

顾客购买商品不仅考虑商品数量多少、价格高低、质量好坏，而且还注意与自己关系的密切程度。

当他们面对琳琅满目的商品时，是什么使他们心动？

价格、质量，还是品牌？

店主必须顺应顾客的感性消费心理，为自己的店铺增添独具魅力的经营特色，从而吸引顾客。

20世纪80年代末，西安民生百货商店就开始了与顾客的情感对话。

对顾客始终微笑、顾客总是对的、顾客就是上帝等观念是全体员工的服务准则。

商店的每个员工都努力地寻找与不同顾客间的话题，让自己与顾客产生共鸣。

一时间，民生百货商店声名鹊起，使得其经济效益和社会效益大大提高。

.....

<<开店一定要懂营销知识>>

编辑推荐

开店要赚钱，营销技巧是关键。

<<开店一定要懂营销知识>>

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>