第一图书网, tushu007.com

<<管店手册>>

图书基本信息

书名：<<管店手册>>

13位ISBN编号：9787511908209

10位ISBN编号：7511908209

出版时间：2012-7

出版时间：时代经济出版社

作者：文远怀

页数：294

字数：250000

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

前 言　随着就业难度日益增加，以及岗位供给与需求差距的加大，导致许多怀揣着梦想和抱负的人，无处施展自己的才能。
与其在众多人才市场中苦苦寻找机会，不如自己创造机会，经营一家属于自己的店铺，同时也是经营着一份属于自己的梦想，这个梦想也许看似不太远大，但是却充满着对未来无限的憧憬和希望。
如果你正期望加入创业者的队伍，实现自己热衷的事业，那么就请翻开这本能够带给你希望的书；如果你还处在不知如何做出正确的抉择，踟蹰不前的时候，那么请翻开这本能够给予你指引的书；如果你已经开始筹备自己的宏图大业，但是却因为诸多原因而深感挫败，那么就请翻开这本能够增加你力量的书。
　我国的中小企业的存活年限在3.8年至4年之间，意味着竞争的激烈和成功的艰难。
每一天都有店铺热闹开张，但是同一时间也有店铺黯然谢幕。
但是任何百年老店、大型的企业无不是经历了风雨坎坷，才可以笑傲群雄，屹立不倒。
店铺的规模即使再小，也是我们梦想开始的地方，是值得我们付出辛勤和汗水的地方，更是我们不能舍弃的地方。
既然选择了开始，就要学会享受这其中的酸楚和失败，更要将这充满着酸甜苦辣的过程，酿成一杯丰收的美酒。
　不同于大型的集团企业，中小型店铺在资金规模、进货成本、营销费用等方面，都在竞争中处于劣势地位。
但是中小型店铺也有着“船小好调头”的优势，随时都可以改变自身的经营策略以适应消费者的动态需求，而且还能将市场进行细分，为顾客提供更为专业、更具有针对性的服务，并在市场竞争中，面临较小的经营风险。
　本书的适用对象主要是中小店铺的经营者。
虽然现在有诸多值得借鉴的经营管理方法，但是真正能在实际经营过程中，给予中小店铺经营者切实指导的却寥寥无几。
本书所介绍的方法和案例，针对小规模店铺经营活动一一开展，有着较强的实际指导意义。
　在第一章中，主要介绍了店铺人员管理的知识。
工作人员是经营活动开展的主体，也是影响顾客最终选择的重要力量。
因此对店员业务素质和道德素质的提升势在必行。
为了顺应这种需要，本章主要论述了如何招募最合适员工的问题、如何对员工进行有效的培训、如何最大限度地激发员工的工作热情等问题。
帮助店铺经营者尽可能地节省人员成本支出的同时，让其为店铺创造最大的利润，培养其对店铺的忠诚度，最终构建一个成功的工作团队，同舟共济。
　第二章是以店铺本身为主要论述内容，同时也是本书的核心内容。
店面的宣传和装修可以在林林总总的店铺中间，迅速激发消费者的兴趣。
而店内商品的种类、价格、摆放方法、存货的管理等，是捕获顾客的购物心理的关键性因素，促使其做出购买的决定。
在本章中，既包括如何对店面进行装修，以加强对顾客的吸引，也有关于商品的选择、定价、陈列等细节方面的经营技巧。
帮助经营者把握各个方面，从而迎合消费者购物习惯，无形中增加店内的营业利润。
　资金的使用是店铺能够持续经营的首要条件，尤其是经营的初期，要对财务指标的变化进行正确解读，判断出店铺此时的经营状态，以及需要改进的不足方面。
通过对第三章的阅读，每一个经营者一定能够掌握一些重要的财务指标，并且能够学会特定指标的分析方法。
在本章中所罗列的指标，都是针对中小型店铺经营活动的开展情况，进行评判的重要标准，而且非常具有实际参考和指导意义。
　顾客是店铺盈利之源头，是店铺发展之根本，赢得更多的忠实顾客是在竞争中能够立稳脚跟的关键

。
在第四章中，可以让经营者掌握诸多能够吸引顾客的具体方法。
比如，对经营过程中出现的大多数购物心理逐一进行罗列和分析，经营者可以以此为依据，通过顾客的特定行为，判断出背后所隐藏的购物心理，从而使介绍的内容更能引起他（她）的共鸣，刺激其购买欲望。
其实，没有挽留不住的顾客，只有没有找到顾客购买兴趣点的经营者。
　任何理论都需要实践的验证，因此，在本书最后一章中，为读者从各个方面介绍了三种不同类型店铺的经营实例。
根据现在的市场消费需求、平均获利水平、投资回报率，以及经营的可行性等方面，作者选择了西饼店、超市、服装店作为实例部分进行论述。
　本书的最大特点是实用性强，写作语言简明易懂，符合各个阶层创业者的阅读习惯，并将许多较为晦涩的知识转化成能够被读者广泛接受的内容，加上大量的案例分析，将理论和实际联系得更为紧密。
通过对此书的阅读，大多数读者必定能够找到适合自己店铺的经营策略，在创业的路上取得成功。
　希望此书能够在你创业的过程中，成为带领你走向成功的良师益友。
让它代表作者见证店铺不断发展壮大的历程。
在此，衷心祝愿每一位勤劳勇敢的经营者，都能够实现自己的梦想，活出最为精彩的人生。
由于编者水平有限，书中难免有不完善的地方，敬请读者予以批评指正。
编 者

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书以清晰的脉络，新颖的真实事例，向你详尽解读成功经营者的管店之道；帮助经营者纠正错误的管店心态，帮助投资者解决实际困难，找出管店过程中的常见问题，并进行详细解答，教你管好店面。

<<管店手册>>

书籍目录

第一章 管人——团结一致，奖惩分明
【章节提示】
第一节如何招聘员工
第二节如何培训员工
第三节如何培育团队精神
第四节如何建立考核体系
第二章 管物——内外兼修，运筹帷幄
【章节提示】
第一节店面的设计
第二节店面的宣传
第三节商品的陈列
第四节商品的定价
第五节商品的筹备和采购
第六节商品的促销
第七节商品的存储与管理
第三章 管钱——精打细算，张弛有度
【章节提示】
第一节管理者需要制定的财务计划
第二节管理者应该掌握的财务知识
第三节管理者需要制定的经营策略
第四章 待客——厚德载物，知己知彼
【章节提示】
第一节怎样提高顾客的满意度
第二节怎样迎合顾客的心理
第三节怎样区分对待不同类型的顾客
第五章 实践——开店实务，实例分析
【章节提示】
第一节如何经营西饼店
第二节如何经营超市
第三节如何经营服装店

章节摘录

版权页： 还有对于以下几种特殊情况，要酌情处理考核结果与绩效工资变动之间的联系，不可过于强调考核成绩的高低。
对新进员工的考核评价，在员工人职初期，还是要以激励为主，在其熟练业务知识的过程中，第一次参加考核评比时，因为紧张情绪导致考核成绩不理想是非常正常的，对新员工进行考核的目的在于促使他们尽快适应岗位要求，如果因为初期的考评成绩不够理想就扣除他们的绩效工资，会使他们对日后的考核产生畏惧，增加不必要的心理压力，阻碍其在工作上有进一步突破。
对在考核中发挥失常的员工，不要只通过一次的考核评定就对员工绩效工资水平做出相应的变动，这样是不客观同时也是不人性化的，也许在考核的过程中，会出现一些客观的因素影响了被考核者实际水平的发挥，店铺管理者一定要设立考核不通过的次数，最好在三次左右，对考核成绩连续三次不合格的员工，在考虑扣减其当月收入时，为避免员工出现不满情绪，扣除之前要详细向其说明原因。
对较难完成任务的考核，比如对店铺新进商品的促销，因为是新品，所以市场对其认可度较低，员工在承担销售任务时，必然会产生较大的压力，即使无法完成既定的销售目标，也不能降低其工资水平。
在条件允许的情况下，反而应该考虑适当地提高其当月的绩效工资水平，以示鼓励，并减少由于销售任务带来的心理压力，让员工甩掉包袱，保持昂扬的斗志，轻松对待日后的工作。
在整个市场环境或是行业整体水平都处于低迷的时候。
此时销售量出现较大幅度的减少，并不是因为员工的努力程度和工作能力出现滑坡，而是经济环境因素导致消费者购买意愿的降低，所以不但不能减少员工的收入金额，还要给予适当的肯定。
上面所提到的因素都可以直接影响到考核制度的实施效果，因此需要店铺管理者在开展考核活动之前，给予慎重把握和精心设计。
同时还有一些细节性的问题，值得管理者关注。
考核的间期或密度。
即多长时间开展一次考核，可以确保考核对员工的压力是积极的。
考核过于频繁，会将员工的精力从工作转移到应对考核上来，出现了工作效率降低的现象。
虽然考核可以增加员工必要的危机意识，但频繁的考核会使员工的危机感持续加重，一旦超过心理承受范围，就会让大多数员工失去对工作的兴趣和激情。
相反，若是考察的密度过低，员工也会因为惰性的滋生而造成工作效率的下降。

编辑推荐

《管店手册》编辑推荐：掌握管店的必备技巧；规避管人的易犯错误。
剖析管物的有效方法；了解管钱的原则门道。
管店手册，精明开店。
治理有法，成功创业。
一册在手，管店不愁，勇敢创业，从无到有。

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