第一图书网, tushu007.com

<<零售业会计实务操作手册>>

图书基本信息

书名：<<零售业会计实务操作手册>>

13位ISBN编号：9787513902991

10位ISBN编号：7513902992

出版时间：2013-11-15

出版时间：民主与建设出版社

作者：郑秀容

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

随着市场的发展，促销等手段愈来愈成为零售业经营者们向消费者传递企业相关产品的各种信息的方式，吸引甚至说服消费者购买其产品，以达到扩大销售的目的。
简单来说，就是通过直接的利益刺激，以达到短期销量的增加甚至大幅提升。
《零售业会计实务操作手册》针对零售业者的促销问题，引用了大量真实案例来说明各种促销手段的使用方式和成功案例。
《零售业会计实务操作手册》不仅重点介绍了零售业创业者在创业方面需要注意的事宜，更列举了其在守业方面所应该注意的问题。
另外，《零售业会计实务操作手册》还着重对我们平日里不太关注的细节等进行了全方位、多角度的分析。

书籍目录

第1章 不可不知的零售业常识
1.1 零售业的发展历程
1.2 零售业态探秘
1.2.1 零售业态分类
1.2.2 零售业成功案例
1.2.3 零售业术语
第2章 好的开始等于成功的一半——选择你的经营方式
2.1 零售业创业者所必须具备的条件
2.2 新型业态模式
2.3 个性经营
2.3.1 将“有卖点”的商品变成热销商品
2.3.2 小店铺，大买卖——用产品说明书连接制造商和顾客
2.3.3 冒险投机型零售店——谁说投机不能赚钱
2.3.4 主题商店——个性零售店的经典代表
2.4 连锁经营
2.4.1 特许加盟
2.4.2 直营连锁
2.4.3 自愿加盟
2.5 互联网经营
2.5.1 中国网络零售业
2.5.2 零售业进军互联网的商圈选址
2.5.3 零售业进军互联网的优劣势
第3章 毫不示弱的销售策略
3.1 零售业的促销利器——折扣
3.1.1 价格折扣——让顾客蜂拥而至的宝典
3.1.2 奖品折扣——购物也能赢礼物
3.1.3 会员折扣——强化推销的经营策略
3.1.4 变相折扣——给顾客看得到的实惠
3.2 将以人为本进行到底——顾客
3.2.1 年龄销售法——刺激不同群体需求
3.2.2 性别销售法——决胜“他”、“她”的经济时代
3.2.3 心理与情感销售法——高明的投入和产出
3.3 燃起永不言败的斗志——促销热情
3.3.1 包装促销
3.3.2 商品陈列促销
3.4 让你的产品深入人心的最好途径——广告
3.4.1 卖场广告——快速消费的催化剂
3.4.2 公关广告——树立独特的品牌优势
3.4.3 公益广告——为公众谋福利就是为自己谋福利
3.5 不要放过经营的最佳时期——黄金假期
3.5.1 传统节日
3.5.2 舶来节日
3.5.3 特定人群节日
3.6 一切都是为了顾客——服务
3.6.1 售前服务

3.6.2 售中服务
3.6.3 售后服务
3.7 披荆斩棘的利剑——员工
3.7.1 有效管人先在选才
3.7.2 零售人员培训
参考书目

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