

<<中小店铺货品管理>>

图书基本信息

书名：<<中小店铺货品管理>>

13位ISBN编号：9787516401903

10位ISBN编号：7516401900

出版时间：2012-11

出版时间：胡红平 企业管理出版社 (2012-11出版)

作者：胡红平

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>

<<中小店铺货品管理>>

内容概要

《中小店铺货品管理:进货、铺货、售货、退货流程管控手册》讲述了开店铺，理所当然是获取的利润越多越好。

街面上那么多中小店铺，有些生意红火，而有些却经营惨淡。

为什么同样是开店铺，却有着两种截然不同的结果呢？

其中很大的原因在于店铺的管理者是否有效地进行了货品的管理。

《中小店铺货品管理:进货、铺货、售货、退货流程管控手册》将教你如何管好你的货品，以赚取更多的利润。

<<中小店铺货品管理>>

书籍目录

第1章 场旺钱才旺，寻找你的黄金旺铺 1.1 本钱不多也能“淘”到兴旺宝地 1.2 考察细节，找对财路 1.3 练就火眼金睛，挑出不繁华的“掘金”地段 1.4 知己知彼，百“赚”不殆——摸清消费者的底细 1.5 盘店有陷阱，别忘给店铺把把脉 第2章 多学习，勤思考，巧经营 2.1 五大开店法则助你财源广进 2.2 小本创业经营成功原则 2.3 店铺经营管理八大武器 2.4 店铺经营管理的3S原则 第3章 进货就像挖土豆一样简单 3.1 采购好商品等于卖出一半 3.2 “淘”货中的五个注意事项 3.3 稳赚不赔的进货策略 3.4 具体问题具体分析，三类商品的进货秘笈 3.5 PK批发商，物美价又廉 3.6 寻找品牌代理——大树底下好乘凉 3.7 虚拟网络“挖”出黄金货源 3.8 退货、换货的四个诀窍 第4章 商品陈列的原则 4.1 商品陈列的目的和重要性 4.2 商品陈列的原则与规律 4.3 商品陈列的类型和方式 4.4 商品陈列的方法和技巧 4.5 卖场广告——快速消费的催化剂 4.6 公关广告——树立独特的品牌优势 4.7 公益广告——为公众谋福利就是为自己谋福利 第5章 毫不示弱的售货策略 5.1 价格折扣——让顾客蜂拥而至的宝典 5.2 奖品折扣——购物也能赢礼物 5.3 会员折扣——强化推销的经营策略 5.4 变相折扣——给顾客看得到的实惠 5.5 年龄销售法——刺激不同群体需求 5.6 性别销售法——决胜“他”、“她”的经济时代 5.7 心理与情感销售法——高明的投入和产出 第6章 不可避免的意外，遭遇退货 6.1 退货处理的一般原则 6.2 态度决定利润 6.3 进货渠道与供应商的筛选 6.4 退货管理制度 6.5 如何管理退货 6.6 如何处理顾客投诉 6.7 生意恒久远，诚信永留存 6.8 生意无小事，细节赚大钱 6.9 解决投诉，完善服务 第7章 做好售后服务，维系客户 7.1 一切都是为了顾客——服务 7.2 售后服务是什么 7.3 如何认识售后服务的必要性 7.4 如何制定售后服务战略 7.5 如何维系客户 7.6 如何开展售后服务工作 7.7 如何实施客户拜访计划 7.8 如何开发新客户 第8章 选择你的经营方式 8.1 创业者所必须具备的条件 8.2 新型业态模式 8.3 个体经营 8.4 连锁经营 8.5 互联网经营

章节摘录

版权页： 9.与他人分享的愿望 身为创业者，一定要懂得与他人分享。

一个不懂得与他人分享的创业者，不可能将事业做大。

美国的著名心理学家马斯洛有个需要层次理论，说人按照层次一共有五种需要，第一是生存需要，第二是安全需要，第三是社交需要，第四是尊重需要，第五是自我实现需要。

这五种需要具体到企业环境里，具体到公司员工身上，就是需要老板与员工共同分享。

当老板舍得付出，舍得与员工分享，员工的生存需要、安全需要、尊重需要就能够从老板这里得到满足。

相应的，员工出于感激，同时也因为害怕失去眼前所获得的一切，就会产生自我实现的需要，通过进行自我实现，从而为老板做更多的事，赚更多的钱，做出更大的贡献来回报老板。

这样就构成了一个企业的正向循环、良性循环。

这是马斯洛理论在企业层面的恰当解释。

很多创业者，在刚步入商海的时候，经历都十分曲折，在每一个曲折起伏处都伴随着困难和失败，度过或者战胜这些困难和失败，就可以开始迈向成功；否则，创业行为只能鸣金收兵。

这种困难与失败的起因往往是对市场不熟悉、资金缺乏，对相关的知识，如管理、技术等不能有效掌握，更有甚者是源于创业团队的分裂。

尽管创业之初大家都有很好的设计、很精密的筹划、很美好的愿望、很宏大的勇气，但是，在这些曲折面前，人们往往容易迷失自我。

正因为如此，使得一些新的经营方式开始脱颖而出，如特许经营、贴牌生产。

尤其是特许经营，开始了突飞猛进的发展，诞生了一批巨无霸似的企业，如麦当劳、肯德基。

特许经营的好处就是，已成熟的、有知名度的企业输出品牌、战略、管理、技术、市场选择方法等，收获的是资金和快速扩张。

加盟者输出的是资金和部分利润，得到的是成熟企业的一些基本要素：品牌、管理、技术、稳定的市场，最终实现双赢。

其实，这就是“分享”。

“分享”的核心意义就是充分运用彼此的优势，有效规避彼此的缺点，获得市场的生存与发展。

事实上，构成一个企业成功发展的要素很多，其中关键的因素包括资金、战略、管理、技术、市场。

对于一个创业者来说，进行正确的战略、财务、管理、技术、市场的规划与实施都是一个巨大难题，因为他们缺乏经历，当然，也缺乏经验和品牌效应。

对于一个成熟的企业来说，迅速的扩张无疑面临着资金与人力资源的缺乏，因为资金与优秀的人力资源总是稀缺的。

“分享”刚好满足了彼此的需要，解决了彼此的发展难题。

所以，善于“分享”才是获取创业成功的有效方法之一。

做生意的人都会算账，只不过有些人算的是大账，有些人算的是小账。

商业法则：算大账的人做大生意；算小账的人永远只能做小生意。

分享不仅仅限于企业或团队内部，对创业者来说，对外部的分享有时候同样重要。

分享不是慷慨，对创业者来说，分享是明智。

<<中小店铺货品管理>>

编辑推荐

《中小店铺货品管理:进货、铺货、售货、退货流程管控手册》紧密围绕“货品”这一中心，从进货、铺货、售货、退货等方面全面展开、层层推进，将中小店铺货品管理的每一个工作环节细节化，把每一个切实有效的技巧和方法落实到具体环节中，使读者在运用这些技巧和方法时能够行之有效、得心应手。

<<中小店铺货品管理>>

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>