

<<开店智慧王>>

图书基本信息

书名：<<开店智慧王>>

13位ISBN编号：9787801449603

10位ISBN编号：7801449606

出版时间：2005-6

出版时间：中国宇航出版社

作者：陈晓芬

页数：160

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>

<<开店智慧王>>

内容概要

若将人生比喻成一场竞赛的话，那么与同业之间的竞逐，无疑就是一场长距离的马拉松，和对手比的是能力、耐力、技巧……每位选手都各尽所能，想要在竞争中脱颖而出，期盼自己能够成为业界的巨擘。

小店店主若想得到最直接、最经济、最正确的建议，相关方面的书籍是最理想的选择。

通过广泛的阅读，汲取其中的精华，增长自己的见识，是再创事业的高峰的关键。

当您拿起这本书的时候，就表示您确实有心想要改变，让自己脱离以往感性的经营方式，开始理性的思索，当然，用心看完这本书后，最重要的不是要身体力行，事业的另一个春天才能如约而至。

本书中没有艰涩难懂的专有名词，更没有长篇大论的道理，全部都是直接且毫不留情地点出了小商店经营中的常见问题，期待经营小商店的朋友们能在阅读之余，痛定思痛，将自己经营上缺点详细列出来。

切实予以改进。

<<开店智慧王>>

书籍目录

前言 小商店何去何从Step 1 培养小店的亲切感 第1课 小店应该具有亲切感 第2课 从店门外, 看店里面 第3课 醒目的招牌, 是吸引顾客注意的第一步 第4课 愉快地开店门Step 2 店面吸引顾客 第5课 固定营业时间 第6课 店面的基本照明 第7课 舒适的购物环境 第8课 商品的陈列 第9课 我就是顾客Step 3 用商品来留住顾客 第10课 进货问题 第11课 货物的管理 第12课 卖客人所需要的商品 第13课 商品的清洁工作 第14课 商品的定价 第15课 商品的保存期限Step 4 和顾客搏感情 第16课 顾客细分与顾客管理 第17课 刚进门的新顾客 第18课 顾客流失的问题 第19课 注重培养固定顾客 第20课 制定一套标准的待客之道 第21课 向每一个来店的客人致谢 第22课 赞美顾客的要领 第23课 重视顾客的期望 第24课 给予顾客的折扣要有一定的标准 第25课 增加来店人类的技巧 第26课 懂得消费者心理的店主 第27课 了解顾客购物的八个心理步骤 第28课 顾客资料的建立 第29课 培养自信的语气 第30课 关于顾客的提问 第31课 对商品的解说Step 5 小商店也要做广告行销Step 6 店主的必修功课Step 7 这些事, 你一定不要做

<<开店智慧王>>

章节摘录

其实贴心的服务并不难做到，每个人都希望自己过得快乐，并且努力去做，那么，像对待自己一样去对待小店的顾客吧，你就会发现原来你正在为顾客提供贴心的服务。

称心如意的商品。

顾客来店的最大目的是想购买自己需要的商品，选择让顾客称心如意的商品便是小店贴心服务所要做的最为重要的工作。

就商品本身而言，吸引顾客前来购买的基本原因不外乎两个：独特和便宜。

连锁超市是大批量的贩卖商品，虽然可能是名牌，但却缺乏个性，看到自己所拥有的和别人一模一样，心里总有点不舒服；而大型商场的商品在价格上相对偏高，从成本上考虑有点不划算。

因此，小店就应该从这两方面下手，在同类产品中选择那些优质独特的商品，制定适当范围内的低价位，满足顾客的购物心理。

“幸福奕奕”小店所销售的个性外贸服装区别于大商场中的名牌服装，做工精细、设计独特、质量上乘、价格便宜，最高不过200元，还有会员价（成本价+运费=会员价），所以小店的衣服通常都紧俏得很！

随时更新的资信。

顾客购买商品是为了它的使用价值。

为了让顾客能够更好地使用所购买的商品，店主应该尽其所能地为顾客提供最新最有效的信息，并帮助顾客在使用过程中得到一定程度的自我提高。

考察现实情况，为小店建立一个专门的网站是一个最为有效且具有可行性的方式。

通过网络，让顾客即使足不出户也能得知小店最新的商品信息，共同分享有关的经历，提高顾客对小店的认同感。

……

<<开店智慧王>>

编辑推荐

·培养小店的亲切感 ·店面布置吸引顾客 ·用商品来留住顾客
·和顾客搏感情 ·小商店也要做广告行销 ·老板们的必修功课
·这些事，你一定不要做 针对小店经营中的常见问题，《开店智慧王：小店经营的66堂课》试图用平白的文[了，浅显的内容，为广大默默耕耘的小店主们提出最好的建议，期待能给有心突破经营困境的店家们一点启发……让所有的小商店在未来的营运道路上，都能够走得更为顺利，平坦！

生意做遍，不如开店：希望读者都能好好利用小商店富有人情味的特色，发挥属于小商店应有的特点，用心经营好这块小小的天地。

想开店的——一定要看，开店中的——更是要看！

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>