

<<零售店人员培训与管理教程>>

图书基本信息

书名：<<零售店人员培训与管理教程>>

13位ISBN编号：9787801629722

10位ISBN编号：7801629728

出版时间：2004-9-1

出版时间：经济管理出版社

作者：周宏,韩光军

页数：336

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>

<<零售店人员培训与管理教程>>

内容概要

零售店经营具有直接面对消费者的经营特征。

针对零售店经营活动的不同环节，本书详细地阐述了经营者可以采取的各种营销策略，具体包括：店址选择策略、经营定位策略、系统的营销策划、店面设计、卖场环境设计、商品配置与陈列等内容。本书结合第一个大问题均由相应的典型实例以加强其操作性，帮助读者更好地掌握和运用书中提供的思路、方法及运作技巧。

本书适用于大学、中专院校同类专业教材用书，也适用于企业销售人员的培训教材。

<<零售店人员培训与管理教程>>

书籍目录

第一章 零售店选址与经营定位第一节 零售店商圈及确定第二节 零售店的选址策略第三节 零售店的经营定位第四节 零售店的营销策划第二章 零售店具体形式的选择第一节 百货商店的发展及经营特征第二节 超级市场的发展及经营特征第三节 专业商店及其经营特征第四节 连锁店的经营特性及发展第五节 其他形式的商店第三章 零售店店面设计第一节 零售店店名设计第二节 零售店店标设计第三节 零售店橱窗设计第四章 零售店卖场环境设计第一节 卖场通道与用务设施设计第二节 零售店店内环境设计第五章 零售店商品配置与陈列第一节 商品配置策略第二节 商品陈列原则与区域第三节 杂货陈列技巧第四节 日配品与水产品陈列技巧第五节 肉品与果菜陈列技巧第六章 零售店商品规划第一节 零售店经营商品的分类第二节 商品结构与目录第三节 “20/80法则”及运用第四节 零售店商品组合第五节 自有品牌的开发第七章 零售店商品采购第一节 商品采购制度第二节 商品采购策略第三节 商品采购合同第八章 零售店价格策略第一节 零售店价格的影响因素第二节 零售店商品的定价目标第三节 零售店的定价方法第四节 零售店定价策略与技巧第九章 零售店销售预测第一节 销售预测应考虑的因素第二节 新开店的销售预测第三节 零售店持续销售预测第十章 零售店促销策略第一节 促销假与顾客购买行为第二节 会员制促销策略第三节 销售促进策略第四节 店面促销策略第五节 广告促销策略第六节 公关促销策略第十一章 零售店服务营销策略第十二章 零售店业务人员管理第十三章 零售店营销资讯管理第十四章 零售店形象与文化第十五章 零售店发展战略

<<零售店人员培训与管理教程>>

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>