第一图书网, tushu007.com

<<打造一整年的好业绩>>

图书基本信息

书名：<<打造一整年的好业绩>>

13位ISBN编号：9787801839022

10位ISBN编号：7801839021

出版时间：2007-1

出版时间：航空工业

作者：许泰升

页数：261

字数：136000

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

第一图书网, tushu007.com

<<打造一整年的好业绩>>

内容概要

作者家族两代经营商店多年，结合两代传统与现代的经营理念，并亲赴日本学习，汲取经验，总结了关于经营店面的一整套营销策略，从一点一滴的小事说起，教你如何把一个店面经营得头头是道，从而让你打造出一整年的好业绩，对于一切经商的人员都是一本很好的教课书。

第一图书网, tushu007.com

<<打造一整年的好业绩>>

书籍目录

小商店何去何认？
——作者序第1步 开店啰　小店的亲切感　　醒目的招牌，是吸引顾客注意的第一步　愉快地开店门第2步　　关于店面　营业时间的固定　店面的基本照明　舒适的购物环境　商品的陈列　坐顾客的位置第3步 关于商品　进货量的比例分配　货物的管理　卖客人他所需要的商品　开放式的商品展示　商品的清洁工作　商品的定价　商品定价的标准　商品的保存期限第4步 小商店的待客之道　拥有众多产品商店的应对　不要对第一个进门的客人就要求服务收费　不是来店里消费的停车问题　找给顾客的钱　不要众多店员，围绕着一位客人推销　给顾客的承诺，要于期限内确实完成　记住顾客的个人资料　给予顾客的折扣，要有一定的标准　用摄像机记录与顾客的对话　制定一套标准的待客流程　对第一个来店里的客人致谢　赞美顾客的要领　找寻为客房做额外服务的机会　增加来店人数的技巧　懂得消费者心理的老板　客人要的是随和，不是随便　……第5步 小商店的广告营销方式第6步 小商店老板必做的功课第7步 小商店切忌

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

在开店多年的小商店里，经营的日子一久，总会库存一些已退流行的商品。
这些商品并不是在质量上有瑕疵，而是流行的趋势已经改变，使得这些过去原本十分抢手的热门商品，如今却乏人问津。

对于这些囤积在店里的过时商品，要如何处理这些闲置的“不动产”，是需要商店的经营者用心思考的！
任其摆放在商店的橱窗里，等待某一天消费者的青睐，或许也是一个方法，但如此消极的寻觅再售出的机会，恐怕成交的几率不大。

若是店里面陈列太多的过时商品，会使来店的消费者，在感觉上嗅不出这家店有什么新潮的东西，他们还会觉得，这家店怎么都卖些过时、退流行的商品？
当热卖的风潮过后，店家应该很机警地思考，这些商品顾客接受的程度是否正在逐渐的降温，而开始减少进货的数量。

若此时店里的这些商品，在还不是太退流行的情况下，可以积极地以低于市价的价格，尽快以促销价抛售掉。
如此牺牲的做法，虽然对于店家的成本而言，会有些舍不得！
然而，长痛不如短痛，与其等到日后这些商品，真正到了完全无人问津，甚至是以低于成本的价格，都还不能吸引消费者购买意愿的时候，再来面对着这些销售不出去的货品时，倒不如趁着还有消费者喜爱的销路末期，将之低价抛出，多收回一些资金，再做将来进新货时的资金运用。

如果，这些商品真到了无人闻问的地步了，不妨将这些商品免费赠给常来店里的熟客，一来，不只让这些退流行的商品有了出路，免于遭受被丢弃到垃圾桶的命运；再者，也能借此来回馈长期照顾店里生意的消费者。

……

第一图书网, tushu007.com

<<打造一整年的好业绩>>

编辑推荐

作者家族两代经营商店多年，结合两代传统与现代的经营理念，为了永续经营更远赴日本修习汲取经验，期与所有正在营运中或打算开店当老板的朋友们，一起分享店面经营的理念与实务经验
业绩差的—不可不看；想开店的—一定要看；开店中的—更是要看。

一本让你看了可以开运、转运的成功经典。

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