

<<开一家赚钱的电器店>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的电器店>>

13位ISBN编号：9787216041782

10位ISBN编号：721604178X

出版时间：2005-1

出版时间：湖北人民

作者：肖军

页数：152

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>

<<开一家赚钱的电器店>>

内容概要

以不同于以往经济读物呆板陈述的表达方式，用最通俗易懂的文字，向读者表达最练的经济内容；形式新颖，贴近生活，便于读者理解且应用于实际。

<<开一家赚钱的电器店>>

书籍目录

前期策划——把握开业航向开店第一步：摸清市场搞调查调查不难，肯学就会投资前准备：两手都要硬寻找“旺地”就是寻找商机好店址必备条件电器专卖店择址有学问家用电器店选址十忌分析周边竞争对手的实力保证开店的资金来源找一个好的合作伙伴很重要“名”要正，“字”要顺名亮财方旺家用电器店工商登记手续家用电器店经营的申请程序开业税务登记因“店”制宜——突出店铺风格让店面产生吸引顾客的效果店门设计巧，能纳四方宝招牌会说话，是个活广告空间设计要舒适电器店内部布局基本模式橱窗设计瘦“本分”突出个性要靠墙地顶店面装修：功能、风格、资金一个都不能少店铺装修须“三多”：多听、多看、多干电器店铺室内灯光设计有讲究如何让你的店铺保持常新“让店铺色彩配置为你带来好运气为妇女、儿童设专柜运筹帷幄——制定经销策略家电经销商策划的“十八般武艺”家电业玩转品牌文化营销家用电器店过招之一：如何闯过采购入门关家用电器店过招之二：如何安排与选择进店产品淡季突破之实用方略拒绝扎堆：家电也玩店中店必须与代理厂商处理好退货的关系家电行业互动联台式创新营销品牌家电终端拦截策略小家电市场“蜂窝”格局卖空调要学会“看天吃饭”家电卖场：生存方式比拼实力高举“健康”大旗，家电销售上等级卖家电：不妨走走“高币斗技”路子家电销售流行“拉郎配”家电“租”着用：顾客、商家可两利双赢对号入座：家电经销商经营心态众生相礼待宾朋——门市内外，服务顾客黄金概念：顾客服务开门千般事，门市定八成走出顾客服务三大误区良好顾客服务五要素顾客不是上帝，是亲人使用规范的服务敬语如何化解客户拒绝看透顾客心：不同类型顾客接待技巧之一看透顾客心：不同类型顾客接待技巧之二你知道顾客杀价心理吗善于耐心倾听顾客怨言已经赢了一半真诚退换货，生意做满店处理顾客抱怨之必备技巧怪哉！太热情也会吓跑顾客对付新老客户有“歪经”潜在客户可分三、六、九等顾客接待技巧案例分新一顾客接待技巧案例分市斤二经营献策——跟我搏市场家电发展趋势早知道家电微利时代已经来临小家电走俏市场卡通家电：越可爱越好卖冰箱产品的四个发展趋势智能小家电渐成新宠家电当成礼品卖黄金创意：婚庆家电消费新颖别致小家电：从奢侈成为生活“必需品”套餐”式搞活厨卫家电销售厨房家电：以“人性化”理念开路经营小家电要善于做足“安全性”这篇文章节能型电热水器适当其时“背投”还是“等离子”：经营高端彩电宜慎重精品淘金——慧眼识商机家电经销商选择产品的三个层次迷你洗衣机：宝宝的最爱新型豆浆机保你满意微波炉：走进新时代做好“光波炉”概念有钱赚电磁炉：清洁灶具小贵族变频家电小家族紫砂电饭煲：在市场“恐慌”中大行其市滚筒洗衣机：因为节水，所以好卖饮水机：讲卫生就能畅销“后冰箱时代”：概念更新才能走天下三门冰箱：卖点在哪里消毒柜：卖“消毒”还是卖“碗柜”洗碗机：赚钱正在此时电风扇：虽是老产品，却有新机会西式小家电：怎样才能赚一把超前一步：国外实用美容小家电一族借家庭装修“热”，卖空气净化器经营快速电热水器：绝对好眼光！

用新型热水器造就新顾客竞争制胜——放眼天地人，决战你我他中小家电代理商：微利时代学会求生存小电器商生存之道：加盟家电连锁渠道家电经销商寻求改变从夹缝中摆脱小家电经销商不得不防的两大商业风险联合促销：家电销售巧借势将家电连锁店开到小县城买家电送赠品：好办法也须用好节能家电：做足功夫，才能热销电器店老板要盯紧顾客的口袋定价降价销售：老套路也须精用竞争对手要降价，你怎么办降价可以，“一元钱家电”则须慎行电商家如何巧用折扣销售法竞争无极限，优惠后还能再优惠制胜法宝：创新才是硬道理销售淡季不忘五件事售前售后——让服务为销售插上翅膀产品是银，服务是金家电零售商：命运系于“品牌服务”强化服务更是促销经营国产家电要善用“服务”利器家电售后服务普遍存在九大问题服务跟不上，“小家电”难成气候服务个性化，生意不愁大奇招出奇效：售后服务也收费服务热线电话：不到位，宁可不搞。家电“一站式服务”：好个创意了得家电服务，慎言“终身维修”“体验式服务”：听着就受启发对售后服务的建议对付难缠客户要用特殊服务加强自律，为服务增添浓墨重彩用心服务，体味感动：服务取胜实例一细节服务，我们也行：服务取胜实例二

<<开一家赚钱的电器店>>

章节摘录

电器电内部——布局基本模式 虽然店铺的布局模式体现着经营风格，但应从总体上作到便于选购和管理。

家用电器店内部布局大体上有以下五种模式： 1. 沿边式。

沿边式，也叫沿墙式，即柜台、货架等设备沿墙布置，由于墙面大多为直线，所以柜架也呈直线布置。

这是比较普遍的设计形式。

采取这种布置方式，其售货柜台较长，能够陈列储备较多的电器商品，有利于减少店员、节省人力、便于店员互相协作，并有利于安全管理。

2. 环岛式。

即柜台以岛状分布，用柜台围成闭合式岛屿，中央设置货架。

它可以充分利用营业面积，在保证顾客流动占用面积的条件下，布置更多的售货工作现场，经营者可采取不同的岛屿形状，装饰和美化营业场所。

岛屿式布置的柜台周边较长，陈列电器商品较多，便于顾客观赏、选购、顾客流动较灵活，视觉开阔。

3. 斜角式。

即将柜台、货架等设备与营业场所的支撑柱子成斜角布置。

斜向布置能使室内视距拉长而造成更为深远的效果，使室内既有变化又有明显的规律性，从而使营业场所获得良好的视觉效果。

4. 陈列式。

即把工作场敞开布置，形成一个家用电器商品展览陈列出售的营业场所，店员与顾客没有严格界限，在同一区域内活动。

它利用不同造型的陈列设备，分类分组，随着客流走向、人流密度变化而灵活布置，使厅内气氛活泼。

其特点是便于顾客选购家用电器商品，充分利用营业面积，疏散流量，也有利于提高服务质量，是一种比较先进的设计形式，也正被越来越多的经营者所采用。

<<开一家赚钱的电器店>>

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>