

<<零售业经营诀窍>>

图书基本信息

书名：<<零售业经营诀窍>>

13位ISBN编号：9787504542045

10位ISBN编号：7504542040

出版时间：2004-9

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：吉姆.迪恩

页数：243

字数：175000

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>

<<零售业经营诀窍>>

内容概要

如果你正在考虑开一家零售店，那么，你就已经找到了一本合适的书。

《零售业经营诀窍》将让你对零售业有一个全面了解，带你一步一步地走过关于开办零售店的每一个环节。

<<零售业经营诀窍>>

作者简介

吉姆·迪恩博士：曾从事零售业各个层次的工作——买手、品牌经理和百货商店的执行副总经理。他也是北美著名的零售业讨论班领导人。

特德·托平：工商管理硕士，曾担任地方和全国性的零售商。目前担任顾问职务。他曾经为公司和零售业公会举办和领导了极为成功的讨

<<零售业经营诀窍>>

书籍目录

导言(1) 学会成为一个多面手(3) 如何使用本书(4) 零售展业的时间进度(7) 第1章 零售基础(1) 理解零售业中的6个“合适”(2) 你的损益表(3) 为你的新商店制作一份预计损益表(8) 通过服务使商品增值(11) 制定一个策略框架(14) 开发你的绝招(14) 明确业务前景(17) 明确并研究你3个最重要的竞争对手(17) 通过选址传达策略信息(20) 对商店选址的考虑(20) 通过店铺装修传达策略信息(22) 通过广告传达策略信息(25) 你的广告计划(29) 付诸实践(31) 第2章 销售(34) 把商品按部类分组(35) 跟踪顾客的购买(36) 从顾客那里得知他们从你那里买了些什么(36) 使用零售记账法(40) 使用月度利润报告对业务进行监控(41) 用4个关键的运营比率控制你的业务(49) 周转率(49) 库存销售比(51) 库存投资的毛利回报(GMRO)(53) 每平方英尺销售额(55) 有效地使用折让(56) 使用促销折让刺激销售(56) 使用正常折让把你的库存调整为市场价值(58) 使用季节性折让提高你的可信度(61) 付诸实践(63) 第3章 进货(65) 以顾客的眼光看你的商品(66) 与供货商建立双赢的关系(67) 必须懂得购货条件常常比价格更重要(69) 遵循8条经过验证的进货指南(73) 执行价格点原则(75) 建立信用记录(76) 通过选择付款条件努力做到售后付款(79) 每月为每类商品计算可进货量(81) 预测并制定6个月的销售计划(83) 进货遵循适时原则(88) 付诸实践(91) 第4章 人事(93) 表明人是你最重要的资产(94) 雇用优秀的销售人员(96) 制定一份书面销售人员岗位职责(97) 按重要次序确定具体任务(99) 确定相关的特点和资格(102) 每小时销售额和平均每笔生意定额(105) 通过雇员福利建立双赢的雇用关系(107) 销售人员的报酬(110) 有效面试(112) 遵循已确立的指导原则(112) 5步面试法(114) 对候选人进行评价(118) 付诸实践(122)..... 第5章 销售管理第6章 使用电脑技术第7章 顾客服务后记 附录1 行动计划 附录2 工作单

<<零售业经营诀窍>>

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>