

<<百货零售店经营管理一本通>>

图书基本信息

书名：<<百货零售店经营管理一本通>>

13位ISBN编号：9787505842922

10位ISBN编号：7505842927

出版时间：2005-1

出版时间：经济科学出版社

作者：沃特商业研究中心 编

页数：227

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>

<<百货零售店经营管理一本通>>

内容概要

本书主要介绍了百货零售店概览；百货零售店开张筹备；百货零售店店面设计；百货零售店商品管理等内容。

<<百货零售店经营管理一本通>>

书籍目录

1 百货零售业概览 零售业现状 百货零售店经营特征 零售店成功经营因素 国内零售商本土优势
2 百货零售店开张筹备 商圈测定 开店前调查 店址选择 确定店名 制定店名 确定投资规模 选择设备 登记注册 为开张造势 开业仪式筹备
3 百货零售店店面设计 百货店店面类型 百货店门面高度 店面广告设计 店内环境设计 天花板设计 货架设计 色彩设计 照明设计 通道设计 店内布局
4 百货零售店商品管理 商品定位 商品划分 商品编码 商品目录 导入新商品 管理主力商品 优化商品结构 处理疲软商品 退、换货管理 应对商品竞争 发现及防止商品损失 防止照明损害商品
5 百货零售店陈列管理
6 百货零售店采购控制
7 百货零售店价格策略
8 百货零售店促销策略
9 百货零售店店员管理
10 百货零售店收款作业
11 百货零售店经营策略
12 百货零售店日常管理
13 百货零售店顾客服务
14 百货零售店特许加盟
附录 百货零售店常用经营管理表格

章节摘录

采购时机 在确定采购商品的品种和数量后，就要确定采购时机了，这是保证无缺货事故的发生的基本前提。

一般商品多具有季节性因素，所以过早购入会延长商品的储存时间，导致资金积压，适时采购的不仅容易购进商品，而且价格也较为便宜。

因此，商店应权衡利弊，选择合理的采购时间。

定时采购 定时采购，就是每隔一段固定时间，根据这段时间内销售掉的商品采购相当数量的商品的方法。

值得注意的是，此时的采购商品的数量不一定是经济批量。

定时采购具有采购批量不固定，但采购周期固定的特点。

采购周期是根据店铺采购该种商品的平均日销售量及店铺储备条件、备运时间、供货商的供货特点等因素而定，由店铺预先固定，一般为10-15天，或更长的时间。

采购批量则根据每次采购前盘点商店的实际库存量，定出采购批量，一般不固定。

计算公式为： $\text{采购批量} = \text{平均日销售量} \times \text{采购周期} - \text{实际库存量} + \text{保险储备量}$ 表达式中，保险储备量是防止由延期交货和消费需求发生变化引起脱销的额外库存量。

定时采购的优点是可以根据固定采购时间做周密的采购计划，方便采购管理，并能获得多种商品合并采购的好处；而其缺点表现为这种采购方法盘点工作较复杂，不能及时发现缺货现象，无法随时掌握库存动态。

不定时采购 不定时采购又称采购点法，是指每次采购的数量相同，根据库存量多少来具体确定采购时机。

不定时采购具有采购时间不固定，但采购批量固定的特点。

不定时采购通常受商品在途运输时间、商品如库验收时间以及销售前加工整理时间的限制。

不定时采购的优点是能随时掌握商品变动情况，不易出现缺货现象，采购及时。

其缺点表现在：由于各种商品的采购时间不一致，不能享受集中采购的价格优惠，难以制定周密的采购计划。

采购方法采购货物的方法相当多，由于受货品、季节等因素的影响，在选择采购方式时要有所侧重，以下是一些常用的采购方法：**传统采购** 许多店铺使用预先供应商印好的采购单，只要店铺列出所需的货物；记下需要的数量；送去仓库进行订单集中列表。

在知道百货零售店缺什么货后，供应商会将货品运到零售店。

这种方法现在普遍通用，供应商的订单表格可定期供应，或随每次从仓库运出去的货物一并附上。

两次采购 根据两次采购的办法，所订的货物在两个不同的日期送出，以便客户店铺有效率地接收和存放。

先行运出的货物由快速流动的商品组成，即回转较快的品种，因此，需要大批运送。

第二张订单包括普通和销售较慢的品种。

这种采购方法适用于采用进货板台系统，虽然尚未普遍采用，但还是值得注意，因为使用这种方法的店铺能更有效率地运营。

货架存量采购 许多商店采取货架上有位置安放时，才开始采购销售较慢商品的方法。

这些商品的陈列面，直到下一次订货可以补充上去时，才加以安排。

这种方法利于减少货架的货存量和人工成本，并使店铺的作业更具效率。

.....

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>