

<<中小企业和小商店赚钱的经营法则>>

图书基本信息

书名：<<中小企业和小商店赚钱的经营法则>>

13位ISBN编号：9787538150018

10位ISBN编号：7538150013

出版时间：2007-8

出版时间：辽宁科技

作者：小山政彦

页数：114

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>

## <<中小企业和小商店赚钱的经营法则>>

### 内容概要

本书从基本的“船井流派”的营销诀窍以及商品供应计划(商品能力)、促进销售的计划能力开始，对地区选定、接待客人的能力以及提高基层领导、最高领导能力的方法，都进行了说明。

同时，书中还包含了大量的成功事例。

让成功率达到100%的秘诀是什么？

如何才能提高销售额以及利润？

这两个问题是每个企业管理者都想知道的问题。

该书作者把在实际指导现场已经章程化了的各种各样的诀窍，并结合其近几年大量的成功事例，对地区选定、接待客人的能力以及提高基层领导、最高领导能力的方法进行了详细的说明。

全书共分5章，具体包括“构筑起赚钱的结构”、“获得赢利的三种可靠方法”、“进一步提高利润的个别服务方法”、“通过‘七种力量’累积利润的方法”以及“向成功事例学习赢利的经营法则”

。该书对于帮助大家提高利润、提高业绩具有重要的指导作用。

# <<中小企业和小商店赚钱的经营法则>>

## 书籍目录

- 序让成功率达到100%的秘诀第一章 构筑起赚钱的结构 现在正在运用的方法正确吗？
- “卖不动”、“不赚钱”的真正原因 · 过去的荣誉是造成销售额低迷的元凶 · 抓住时代的转换期了吗？
  - “激烈变化的时代”——是陷入危机还是抓住机 · 重新认识赚钱的三大经营要素 · 如何削减经费？
  - 应当削减的地方，不应当削减的地方 · 逐渐削减人工费，提高劳动积极性——我个人的方法 · 如何提高营业额？
  - 让已经“饱腹”的顾客购买商品的诀窍 · 如何确保“毛利”？
  - 仅靠降价销售难以赢利 · 创建顺应通货紧缩时代的“经营体系” 获得赢利的法则 第二章 获得赢利的三种可靠方法 要强化现状的哪些部分？
  - 依靠“一流化”的理念创造赢利——商品、价格、卖场的制胜方法 · 船井综合研究所提高营业额的深奥之处——“包围法” · 以一对多的经验取胜的法则 · 将招徕顾客的商品一流化——不跟强大的竞争店发生正面冲突 · 依据“兰切斯特法则”进行市场占有率的分析
  - 靠“拼搏”来赢利——零售业的营业额势必上升的方法 · 重点是限定期限 · “努力拼搏”的极限——只有和其他的方法同时并用才能提高成果 依靠“非竞争”来赢利——在竞争中不被打击而赢利的方法 · 寻找“别人不做的事情” · “西南航空”的非竞争战略 · 即使不争取“一流化”也会提高利润 获得赢利的法则 第三章 进一步提高利润的个别服务方法 如何进一步改善软环境？
  - 强化接待顾客的能力是提高服务质量的关键所在 · “人性魅力”和“人格魅力”的区别在哪里？
  - 服务的三个阶段 · 公式化万能主义使顾客敬而远之 如何提高“个别服务”的质量
  - 仅仅靠一般的普通服务是无法立足的 · 服务的精髓在于人品 · 播撒提高人性魅力的种子 · 做到顾客中心主义了吗——马基司郎的人性魅力魔法 使服务力提高的职员培训
  - 三项法则 · 法则 1：不论什么样的知识仅仅是传达的话毫无意义 · 法则 2：提高水平的关键在于职员自身建设 · 法则 3：培养员工要从创造环境着手 获得赢利的法则 第四章 通过“七种力量”累积利润的方法第五章 向成功事例学习赢利的经营法则

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>