

<<菜鸟老板必读十步商店变旺铺>>

图书基本信息

书名：<<菜鸟老板必读十步商店变旺铺>>

13位ISBN编号：9787544143769

10位ISBN编号：7544143767

出版时间：2011-1

出版时间：沈阳出版社

作者：秋实

页数：260

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>

<<菜鸟老板必读十步商店变旺铺>>

内容概要

商界有一句流行语是这么说的：“要想富，开店铺。”投资开店，为自己打工，是许多创业者追求的梦想。本书从十个方面对开店的细节进行了详尽的描述，分别是：开店谋划术，店址选择术，店铺包装术，商品陈列术，店铺管理术，顾客招揽术，心理透视术，顾客沟通术，广告宣传术，商品促销术。内容系统全面，语言通俗易懂，见解独到精辟，是创业开店者不可不看的成功秘籍。

<<菜鸟老板必读十步商店变旺铺>>

书籍目录

第1堂课：万事开头难——如何决策开店策略1. 你是否适合开店2. 选择你最感兴趣的行业3. 什么人的钱最好赚4. 是开新店铺还是盘店5. 独资还是合伙6. 到底需要多少资金7. 如何筹集资金8. “坐而言”不如“起而行”9. 如何制定店铺经营战略第2堂课：风水宝地财源旺——如何选择旺铺地址1. 好店址才有好生意2. 怎样进行店铺选址3. 如何确定顾客人群4. 如何测定店铺的商圈5. 选址的黄金法则6. 商铺选址有哪些技巧7. 选址攻略全知道8. 开店的最佳区域9. 不宜选择的地段第3堂课：旺铺是包装出来的——如何打造黄金卖场1. 好店名为你带来“财富”2. 名正则言顺，言顺则事成3. 店名是“第一推销员”4. 店铺命名的常用方法5. 店铺命名的忌讳6. 招牌的设计7. 店铺橱窗的设计8. 店门的设计9. 店面的广告设计10. 内部装潢要与外部装饰协调11. 利用灯光衬托卖场和商品12. 货柜、货架的设计13. 店内布局的设计14. 店内色彩的设计15. 店内通道的设计16. 让音乐点燃人气与财气第4堂课：巧构思，巧陈列——如何营造购物天堂1. 从顾客心理着手进行商品陈列2. 商品陈列的原则3. 利用陈列，激起购买欲4. 选择合适的陈列用具5. 商品陈列的技巧6. 充分展示重点商品7. 商品陈列的要领8. 不同商品选择不同的陈列方式9. 表演性陈列10. 易卖性陈列11. 商品陈列要讲究艺术12. 商品陈列的注意事项13. 商品陈列的误区有哪些第5堂课：小店铺，大管理——如何把握店铺经营之本1. 合理的商品划分2. 优化商品结构3. 掌握商品的生命周期4. 掌握进货要领5. 做好盘点工作6. 做好财务管理7. 看懂财务报表8. 账目管理细则全知道9. 商品定价的环境因素10. 商品定价的原则11. 商品定价的技巧12. 商品定价的策略13. 适时调整商品价格第6堂课：招待顾客有学问——如何留住老顾客，招来新顾客1. 怎样使顾客产生购买动机2. 像嫁女儿一样卖商品3. 如何让顾客对商品感兴趣4. 怎样提高顾客的满意度5. 见什么顾客说什么话6. 积极面对每一位顾客7. 想方设法占有更多的顾客资源8. 不失时机地接近顾客9. 提高顾客的忠诚度10. 怎样迅速成交11. 巧妙化解顾客的不满12. 迅速抓住顾客的心13. 如何取得顾客的信任第7堂课：一眼把顾客看穿——如何读懂和掌控顾客的心1. 正确分析顾客的消费心理2. 准确把握顾客的需求心理3. 以顾客为轴心，想顾客之所想4. 采取适应顾客心理的销售方式5. 男性消费者的购买心理分析6. 女性消费者的购买心理分析7. 青年消费者的购买心理分析8. 老年消费者的购买心理分析9. 随时把握顾客的心理活动变化10. 社会分工与消费心理分析11. 消费习俗与消费心理分析12. 社会流行与消费心理分析13. 社会文化与消费心理分析14. 从细枝末节观察顾客的内心第8堂课：聪明的店主会说话——如何把话说进顾客心里1. 欢迎顾客的技巧2. 如何向顾客推荐商品3. 适当让顾客深受感动4. 把话说得滴水不漏5. 巧妙处理顾客的异议6. “顾客说服”三部曲7. 把握顾客心理，做好商品说明8. 对挑剔的顾客要有耐心9. 正确处理顾客的抱怨10. 对待顾客要不厌其烦11. 店员要“能说会道”12. 如何应对想买的顾客13. 顾客讨价还价怎么办14. 记住：顾客永远是对的第9堂课：好酒不怕巷子深——如何让你的小店扬名1. 广告就是宣传商品的卖点2. 广告宣传要遵循的原则3. 店铺广告招数面面观4. 店内广告牌的摆放5. 店面广告的作用6. 店面广告的制作7. 店面广告的种类8. 怎样设计广告单第10堂课：促销有术，聚财有道——如何提升营业额1. 制造强烈的销售气氛2. 别小瞧了促销的作用3. 如何制定促销计划4. 怎样开展促销5. “钓鱼”促销术6. “送货上门”促销术7. “情感”促销术8. “低价”促销术9. “高价”促销术10. “优惠券”促销术11. “节假日”促销术12. “随购赠礼”促销术13. “折扣”促销术14. “商业保险”促销术15. “抽奖”促销术16. “会员”促销术17. “以旧换新”促销术18. “悬赏捉劣”促销术

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>