

<<终端王>>

图书基本信息

书名：<<终端王>>

13位ISBN编号：9787545409864

10位ISBN编号：7545409868

出版时间：2012-1

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：肖晓春 总主编

页数：201

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>

<<终端王>>

内容概要

同样的品牌、同样的产品、同样的店面、同样的顾客群，为什么有的门店越做越旺、越开越多？为什么别人的门店业绩是您的几倍、甚至几十倍？

通过对不同行业成百上千家标杆门店的深入调研，专家团提炼出成就终端王的三大核武器：“吸客力”、“悦客力”和“留客力”提升“吸客力”（门店顾客开发+店面广告推广），实现进店顾客数量与质量的飙升！

提高“悦客力”（卖场实效促销+信息情报应用），实现成交率及客单价的飙升！

！

增强“留客力”（VIP会员营销+门店绩效提升），实现顾客回头率和忠诚度的飙升！

！

！

作者简介

肖晓春

- 著名营销教练，连锁实战专家
- 智本家学院、智本家咨询合伙人
- 北京师范大学特许经营学院客座教授
- 北大、清华、中大总裁班授课导师
- 广东省商业联合会首席培训师
- 中国营销学会及多个行业协会专家顾问
- 【开单王】拓客悦客留客训练创始人
- 【终端王】业绩100%达成培训首席导师
- 【连锁王】标准化管理咨询系统总顾问

书籍目录

门店顾客开发

- 1.1 宣传单派发
- 1.2 顾客连锁介绍
- 1.3 关联店缔结

店面广告推广

- 2.1 卖场喷绘POP
- 2.2 卖场手绘广告
- 2.3 橱窗形象广告

卖场实效促销

- 3.1 折扣促销
- 3.2 赠品促销
- 3.3 优惠券促销

VIP会员营销：“头回客”变“回头客”的秘诀

- 4.1 会员忠诚计划
- 4.2 会员组织的建立
- 4.3 会员征集与推广

信息情报应用

- 5.1 POS系统商品信息
- 5.2 顾客信息
- 5.3 竞争对手情报

门店绩效评估与提升

- 6.1 门店绩效评估
- 6.2 门店营运自我诊断
- 6.3 门店扭亏为盈

章节摘录

确定适合的客户忠诚计划模式 客户忠诚计划模式包括独立积分计划、积分计划联盟模式、联名卡和认同卡模式，还有会员俱乐部模式。

独立积分计划 独立积分计划指的是，某家企业仅为消费者对自己的产品和服务的消费行为和推荐行为提供积分，在一定时间段内，根据消费者的积分数额，提供不同级别的奖励。这种模式比较适合于容易引起多次重复购买和延伸服务的企业。

在积分计划中，是否能够建立一个丰厚的、适合目标消费群体的奖励平台，成为计划成败的关键因素之一。

很多超市和百货商店发放给顾客的各种优惠卡、折扣卡都属于这种独立积分计划。

独立积分计划对于那些产品价值不高、利润并不丰厚的企业来讲，有很多无法克服的弊端，最为重要的难点是成本问题。

自行开发软件，进行数据收集和分析，这些都需要相当大的成本和人工。

很多积分计划的进入门槛较高，能够得到令人心动的奖励积分的额度过高，而且对积分有一定的时效要求。

这样做虽然比较符合20/80原则，将更多的优惠服务于高价值的顾客，也有助于培养出一批长期忠实的客户，但这样做也流失了许多消费水平没有达到标准的准高价值客户。

另外，随着积分项目被越来越多的商家广泛使用，手里持有多张积分卡的客户会越来越多。这些客户在不同的商家那里出示不同的会员卡，享受相应的折扣或者积分优惠，却对每一家都谈不上忠诚。

积分计划联盟模式 联盟积分，是指众多的合作伙伴使用同一个积分系统，这样客户凭一张卡就可以在不同商家积分，并尽快获得奖励。

相比较于企业自己设立的积分计划的局限性，联盟积分则更有效、更经济、更具有吸引力。

.....

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>