第一图书网, tushu007.com

<<生意兴隆的48条法则>>

图书基本信息

书名：<<生意兴隆的48条法则>>

13位ISBN编号：9787802181069

10位ISBN编号：7802181062

出版时间：2006-4

出版时间：中国宇航出版社

作者：氏家秀太

页数：157

译者：王璐

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

<<生意兴隆的48条法则>>

内容概要

赚钱的店与亏损的店哪里不同？
本书公开从穷店到富店的48条绝对法则！
让喜悦的泪水见证你的成功，本书列举了日本250家店面扭亏为盈的案例，让真正的大师教你如何开店赚大钱！
这是一本正要创业的你、已经开业的你、面临歇业的你，绝对要一探究竟的经营秘笈！
　开家小店，自己给自己做老板，实现你的创业梦想吧！
本书列举了日本 250家店面扭亏为盈的案例，阐述了从穷店到富店的48条绝对法则！
展开你智慧的翅膀，运用本书教给你的“ 法则 ”，让你的小店为你带来滚滚财富，也带来创业的乐趣！

作者简介

氏家秀太，餐饮业咨询顾问，设计师。
氏家秀太生于1967年，大学法学部毕业，后又通过多项资格认证考试，如一级销售员、中小企业咨询师、厨师、卫生管理员等。
在日本竞争激烈的年轻代和女性商品的行销事业上，他以成功策划热销时尚商品(如彩妆、演义人士专用商品)和店面商品展示等深获好评。
氏家秀太目前专注于店铺经营与咨询工作，他协助众多店家扭亏为盈的独特操作手法，受到各界注目。
他指导过的店家超过800个，演讲与开班授课的邀请对他来说更是应接不暇。
氏家秀太现为Following Plandy株式会社董事长，FORO集团总裁。

书籍目录

第一章 打造成功餐饮店的秘诀　1.开一家不取悦大众的店　2.引导顾客，树立自我风格　3.不必模仿别人的成功经验　4.以SWOT分析来了解自身的“优势”与“弱点”　5.为自家店打造“明星球员”　6.在菜单上展现“坚持”与“理念”　7.向顾客低头不代表舍弃自尊　8.抗拒放下身段，就先从“演技”练起!　9.生搬硬套无法提供真正的服务　10.表现出最好的部分　11.内外装潢不过是工具第二章 掌握人心的服务秘诀　12.时代变了，服务也要跟着改变　13.如今是服务的时代　14.餐饮店不可或缺的五项经营要素　15.由“片段式服务”走向“流程式服务”　16.一句“欢迎光临”显示出这家店的水准　17.分工合作　18.提升等级的五阶段服务　19.3C的气氛与空间　20.“对话手册”的绝妙功能　21.我所知道的沟通大师　22.以量身定制及顾问式提供更高一层的服务　23.让女性顾客欢心的服务窍门　24.找到当天的意见领袖，款待女性顾客第三章 营业额成长的秘诀　25.个人餐饮店的命脉在于顾客的回流　26.顾客管理做得好才是最后赢家　27.顾客管理簿　28.利用ABC分析法彻底检视商品结构　29.ABC结果分析的运用　30.将经营餐饮店当作打败对手的一场“游戏”　31.以该地区的三四名为目标　32.地点不佳的地段也可经营有成　33.震撼价能瞬间抓住顾客　34.设定价格的窍门　35.泡沫经济的2500日元战争　36.将“每人平均消费额”改为“每组平均消费额”　37.开发自创菜品　38.掌握宴会需求冲高营业额　39.消灭五项不必要的损耗第四章 搜集情报的秘诀　40.感谢函的重要性　41.电子邮件是最强的情报工具　42.如何与媒体打交道　43.注意!潜在客诉是倒店的原因　44.察知潜在客诉的种类与方法　45.处理得当，可化危机为转机第五章 生存下去的秘诀　46.一开始就要作好结束营业的准备　47.个人店家的70分经营哲学　48.“没时间”是借口，做好该做的事!总复习：生意兴隆的48条绝对法则

章节摘录

书摘　　从前的旧衣店在采购商品的时候，采取的方式是以“买断”为原则。
大多数的状况都是妇女朋友们有一些穿不到的旧衣物，扔了它们觉得舍不得、留着却又占地方，于是想到拿去旧衣店折价出售，还可以有一些剩余价值。
然而当店家对自己过去很宝贝、或是里面充满回忆的衣物，开出一个低到令人挫折的价格时，一种自尊心遭到否定的屈辱感立即袭上心头。
出售商品的主妇们心中的不满和抗拒，首先来自于此。
接下来，自己好不容易才割舍拿出来卖的衣服后来怎样了呢?通常是堆放在服装店的角落里。
　　“为什么会把它们摆在这样的地方呢?”这下主妇们觉得连自己的品位都被否定了。
　　有鉴于此，我试着将过去采购旧衣时所采取的“买断”这项条件，统统改成“委托”的方式，就是放在店里寄卖的意思。
寄卖者可以自己把它们装饰得漂漂亮亮，设法去突显商品的优点。
　　这样一来，不但大家都很乐于把商品拿来贩售，而且卖方还可得到某种程度的满足。
因为这些会拿东西过来卖的主妇们，她们的目的“绝对不只是为了钱”。
　　当建立起这样一种经营的形态后，连同店家这边也产生了变化，他们开始会在店里跟这些提供二手服饰的主妇们聊天。
有不少女性朋友会认为，这样的沟通才符合人生的意义，而纯做生意并不会这样。
　　二手服饰寄卖这个行业，在当时算是一种新的尝试，是前所未有的新玩意儿。
当初在日本琦玉县发迹的这家店，后来的业绩相当骄人，并且还开设了分店。
　　P12

第一图书网, tushu007.com

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