

<<旺铺丛书 旺铺>>

图书基本信息

书名：<<旺铺丛书 旺铺>>

13位ISBN编号：9787802183759

10位ISBN编号：7802183758

出版时间：2008-7

出版时间：中国宇航出版社

作者：侯东，倪兴梅 编著

页数：254

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>

内容概要

盈利是店铺经营的终极目标。
当顾客走进你的店铺，为什么不消费就溜走了？
或者为什么只花了很少的一点钱？
这让你如何赚钱？

！

本书重点教给你开拓店铺的盈利点、打造店铺盈利模式的技巧，让你的潜在顾客满意成交，同时，指导你加强成本费用控制与分摊之道。

通过学习本书介绍的赢利策略，你将可以牢牢掌握经营主动权，坐看店铺利润流的大幅回潮与提升

……

作者简介

侯东，知名管理咨询专家。

曾任职于金融系统，十万莲花创业管理咨询机构，著有《影响企业成长的十大管理理念》、《第四级业务代表》、《助你开一家人气旺铺》等书。

书籍目录

第一部分 思路：关注提升利润的“七个矮人” 第一章 门店利润布局图 第二章 门店利润的七个系统模块 第一节 收入管理系统 第二节 人气资源系统 第三节 客情接触系统 第四节 诊断维修系统 第五节 支出清理系统 第六节 预算与控制系统 第七节 门店资源提升系统

第二部分 定位：找到门店成长的核心 第三章 商圈 第一节 K品牌专卖店的前提问题 第二节 商圈范围的确定 第三节 门店选址 第四章 MC客流 第一节 辨别MC客流 第二节 MC客流的购买模式 第五章 定位 第一节 有效定位的五大特点 第二节 要有独特的价值诉求 第三节 价值链与对手截然不同 第四节 清晰的价值取舍 第五节 价值链之间具有内在逻辑 第六节 定位要有持续性

第三部分 打造能力：让你的顾客爱上你 第六章 激活客情接触系统 第一节 做明星开发区的开发商 第二节 客三区与利润的对应关系 第三节 提升客情接触能力的辅助系统 第七章 品项优化 第一节 提升坪效的品项优化 第二节 提升客单价的品项优化 第三节 提升平均毛利率的品项分类优化 第四节 提升时效的品项促销 第五节 提升单品平均销售额的品项优化 第八章 人员管理 第一节 店员管理的重要性 第二节 提升店员基本素质 第三节 提升店员专业知识 第四节 提升店员成交技巧 第五节 有效激励 第九章 门店环境氛围管理 第一节 环境布置 第二节 文化营销 第三节 商圈公关 第四节 店内广告

第四部分 操控成本：让一切尽在掌握 第十章 门店成本费用控制方法 第一节 门店成本费用清理的基本原理 第二节 门店成本费用的预算 第十一章 采购成本的控制 第一节 采购价格的削减与控制 第二节 物流支出的清理 第三节 订货成本的清理 第四节 运用保本保利期组织进货 第十二章 门店费用的清理 第一节 编制费用预算 第二节 合理控制可控费用 第三节 合理分摊不可控费用

编辑推荐

赢利策略，你将可以牢牢掌握经营主动权，坐看店铺利润流的大幅回潮与提升……

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>