

<<开店赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<开店赚大钱>>

13位ISBN编号：9787110061503

10位ISBN编号：7110061507

出版时间：2005-10

出版时间：科学普及出版社

作者：理查德·哈蒙德

页数：182

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>

<<开店赚大钱>>

内容概要

为了使本书通俗易懂，我从一名商店经理的角度来写这本《开店赚大钱》，任何从事零售业的人都可以从本书的阅读中获益。

所以，为了使你从《开店赚大钱》中得到最好的启示，我在下面列出了一些专门针对你的工作角色的说明。

在你开始阅读主要章节之前，请先看看这些说明。

主要有四个部分：（1）你——找事做。

（2）员工——你和你的团队。

（3）顾客——为我们付工资的人。

（4）商店——阿拉丁的山洞。

《开店赚大钱》是一本实用的书籍。

尽管书中所提供的指导是实现目标的步骤和方法，但你也不必读完整本书并盲从书中所给的指导。

你可以隔三差五地从书中挑出一些你认为能带来变化的东西并付诸实施。

不久以后你就会发现，现在的这些蹒跚学步已经为你今后的长途跋涉积累并奠定了基础。

本书的要旨就是帮助你赚更多的钱，打赢更多的销售战役，帮助你和你的团队从几十万、几百万家商店中脱颖而出。

我将对你谈及的内容以前就有人实践过，对此我毫不隐瞒。

这本书的新颖之处在于：第一，以前从未有人把那么多简单易行的方法归纳在一本易于使用的书中；

第二，某些运用这些简单方法的手段和切入点绝对新颖。

这两点使你有机会在你的市场和零售生涯中抢占先机。

<<开店赚大钱>>

书籍目录

前言致谢引言A 榜样!B 你! 1 滚雪球与观察商店 2 毫不掩饰的热情令我们变得优秀 3 脱颖而出C 员工! 4 如何建立优秀的商店文化 5 如何让人们行动起来 6 我们所需要的就是每次再做好一点D 顾客! 7 怎样挣更多的钱 8 竞争优势从何而来 9 不促销毋宁死 10 为真正的顾客而销售E 商店! 11 店面环境结束语附录

<<开店赚大钱>>

章节摘录

书摘对你要提出的建议要多加考虑 在你准备将你的想法告诉老板时有些问题你也许还需要多加考虑

。检查一下你的想法：(1)是否切合实际——我们是否能切实做到?能否利用我们现有的资源来做到这件事?(2)是否有能力承担——需要多少钱?从何处筹集经费?(3)是否得到支持——其他部门、地方经销商和供货商会不会乐意支持这个想法?(4)是否为顾客着想——站在顾客的角度想想：这会不会让我对你们商店感觉良好?我会不会因此而再去逛这家商场?这会不会有助于改善我在你们商店购物的体验?你的节约举措会不会降低服务质量? 成为管理团队的一员；请求你的老板在下一次团队例会上把你的想法列入议事日程。

当你逐级向上汇报你的想法时，可以请你的部门经理为你作介绍。

你要志愿去会会区域经理、供货商代表等诸如此类的人士。

如果你的经理告诉你他们要亲自去开会，你就要尊重他们的决定，但你也可以坚持会议期间如果不能发言，至少也要能列席。

对你的点子保留所有权非常重要，一旦你的点子付诸实施，你和你的团队可能都得不到赞许，甚至会因为没有支持而令你的点子夭折。

但千万不要把你的部门经理撇在一边，这样做会令每个人都下不来台。

你可能会认为你的部门经理是个窝囊废，但不要忘记正是他们的老板雇佣了他们并支持他们。

对于你提出的点子得到“不”这样的回答要有准备，这种事可能经常发生，别让别人轻视你，要经常不断地提出意见和建议。

你正在以一种非常积极的方式提高你自己和你的团队的形象。

我保证要不了多久你会发现你将被推举到委员会中，或是承担某些区域性项目等等。

这些特别的活动一定能令你的生活充满乐趣但还远不止这些。

他们会给你和你的团队一个在更广阔的空间推动变革的机会，你会成为积极变革的发动者而那会十分令人激动。

P27-28

<<开店赚大钱>>

媒体关注与评论

书评开店一定赚大钱！

促销一定有方法！

全世界最优秀零售店的经营秘诀！

<<开店赚大钱>>

编辑推荐

开店一定赚大钱！

促销一定有方法！

本书荟萃了全世界最优秀零售店的经营秘诀!不论你是商店经理、特许经销商，还是一位有志于开店的普通读者，这都是一本实用的工具书，它有助于你从零售中获得最大利润并加速你零售事业的发展。

<<开店赚大钱>>

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>