

<<二手房中介门店管理>>

图书基本信息

书名：<<二手房中介门店管理>>

13位ISBN编号：9787115253613

10位ISBN编号：7115253617

出版时间：2011-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：陈信科

页数：231

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>

<<二手房中介门店管理>>

内容概要

《二手房中介门店管理》以中介门店的管理理论为基础，结合作者自身丰富的管理实践经验，从新店设立、团队管理、员工管理、客户管理、信息管理、业务管理等角度对中介门店的管理实务进行了详尽的指导，并提供了诸多可以直接拿来套用的流程图、管理表格和管理制度。

《二手房中介门店管理》可读性、实用性、指导性都很强，有助于中介门店管理人员在最短的时间内花费最小的精力熟悉二手房中介门店管理工作，从而快速打造黄金店铺。

《二手房中介门店管理》适合二手房中介企业管理者、门店管理者、相关培训机构以及有志于从事二手房中介管理工作的相关人士阅读使用。

<<二手房中介门店管理>>

书籍目录

- 第章 全球变化
 - 导论
 - 短时间尺度的全球变化
 - 深入探讨：飓风随着时间的推移会变得越来越强吗？

 - 深入探讨：南极臭氧洞的发现
 - 长时间尺度的全球变化
- 第一章 打造魅力门店——新店开设要诀
 - 第一节 慧眼识店址
 - 第二节 充分展示门店的专业形象
- 第二章 创建王牌之师——打造富有战斗力的团队
 - 第一节 科学设计组织架构
 - 第二节 制订完善的招聘计划
 - 第三节 培训是最有价值的投资
 - 第四节 管理有道，领导下属有诀窍
 - 第五节 同舟共济，协作是力量的发源地
 - 第六节 艺术批评，让批评起到积极的作用
- 第三章 激发团队斗志——为员工装上发动机
 - 第一节 变“要我做”为“我要做”
 - 第二节 了解员工，“士为知己者死”
 - 第三节 设立目标，“上下同欲者胜”
 - 第四节 完善薪酬，双赢才是真正的赢
 - 第五节 精神鼓励，激励并不仅仅只靠物质
 - 第六节 区别对待，给员工的碗底放块肉
 - 第七节 逆境求生，你是团队士气的激励者
- 第四章 让“上帝”感到满意——客户是利润的来源
 - 第一节 制定完善的客户服务标准
 - 第二节 让服务在成交之后得以继续
 - 第三节 对客户的抱怨给予高度重视
 - 第四节 第一时间处理客户的投诉
- 第五章 抢占市场份额——产品开发与管理
 - 第一节 让门店成为社区的好邻居
 - 第二节 快速取得你的资源优势
 - 第三节 科学管理你的“信息资源库”
- 第六章 提升工作绩效——业务运作管理
 - 第一节 建立并完善业务流程
 - 第二节 做好员工的日常工作管理
 - 第三节 让报表成为你的得力助手
- 第七章 二手房中介门店管理制度
 - 第一节 员工手册
 - 第二节 行政管理制度
 - 第三节 业务管理制度
- 参考书目

<<二手房中介门店管理>>

章节摘录

第一章 打造魅力门店——新店开设要诀 第一节 慧眼识店址 我们不仅希望处于一条合适的街道上，而且还要求位于这条街道合适的一侧。

——山姆·沃尔玛 俗话说，店址差一寸，营业差一丈。

一个门店能否经营成功，店址的选择是一个关键的因素。

合适的店址无疑是门店的一笔无形资产，能够使其业绩蒸蒸日上；而不佳的店址则容易造成门店经营困难，甚至使门店倒闭。

一、好店址是成功的一半 有关专家曾经指出：找到一个理想的门店，你的开店事业也就等于成功了一半。

这话一点都没错，开店不同于办厂开公司，其经营模式决定了店址的选择是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。

*门店选址的重要性 (1) 投资金额大。
不管是租借还是购买的，门店的店址一经确定，就需要大量的资金投入。

(2) 不易变动。
一个门店的地址，一经确定便很难改动。
当外部环境发生变化时，它不像人、财务等经营要素可以做相应调整。

(3) 影响效益。
店址是影响门店经济效益的一个重要因素。
俗话说成事要靠“天时、地利、人和”，而合适的店址就意味着享有优越的“地利”条件。

选址是关系到门店经营成败的一个重要环节。
店址是门店经营战略组合中灵活性最差的要素。
可以这么说，一个门店的其他东西都可以改变，唯独地址是最不易改变的。
而且，一家门店的搬迁还会导致许多潜在问题的发生。

首先，可能流失一部分忠诚的客户和员工，搬迁距离越远，损失越大。
其次，新地点与老地点的市场状况不同，可能需要对经营策略重新调整。
再次，门店的固定资产及装修是不可能随迁的，处理时如果估价不当，也会造成资产流失。
这些因素使得门店的选址变得异常重要。

二、好地段不一定是好门店 很多人认为，门店选址就是要选择一个好地段，甚至认为繁华商业街是最好的选择。

事实果真如此吗？
未必。

二手房中介门店不同于零售业门店。
零售业门店选址的关键因素在于人流，而二手房中介门店卖的不是普通的商品，而是房子。
在一条繁华的商业街上，虽然人来人往，但有多少人会去主动光顾一家房产中介门店呢？
要知道，二手房中介门店的客户主要来源于好的房源广告，有了好房源，客户就会上门。

因此，请记住，对于二手房中介门店来说，其对于店址的评价标准与零售业门店对于店址的评价标准是不一样的。

在二手房中介门店选址时，首要关注的应该是能否迅速准确地获取房源信息，能否吸引客户上门来委托买房卖房。

具体来说，二手房中介门店在选址时应重点考虑以下几个方面。

……

<<二手房中介门店管理>>

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>