

<<金牌店长提升大全>>

图书基本信息

书名：<<金牌店长提升大全>>

13位ISBN编号：9787121134609

10位ISBN编号：7121134608

出版时间：2011-5

出版时间：电子工业出版社

作者：谭慧

页数：244

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>

## <<金牌店长提升大全>>

### 内容概要

《金牌店长提升大全》由谭慧编著，将现代化门店店长应具备的经营管理运作上的技术与能力、在门店中遇到的各种常见问题，用最为平实、通俗的语言进行了整理和解答。其中主要包括成为金牌店长应具备的经营观念、财务管理的关键步骤、门店人员管理技术的独门秘诀、商品流转过程中的技术难题及解决方案、在面对面销售中常见问题的解决办法，等等。

读完这本书，希望你的门店在众多门店中永远挺立潮头，让你成为一名更专业、更优秀、更有效率、更有领导魅力、更受下属拥戴的金牌店长。

## <<金牌店长提升大全>>

### 书籍目录

#### 第1篇 夯实科学的开店经营观念

##### 第1章 店铺选址有学问

根据经营特色选择相应的商业区

分析店铺周围的客源情况

不要避开同行密集的地方

店铺选址的喜与忌

##### 第2章 什么样的生意该做

弃热就冷规避风险

暴跌行业也是关注的焦点

没有调查的决策是盲目的决策

寻找新的利润区

女人和小孩的钱最好赚

不熟不做

商品要打组合拳

##### 第3章 再小的店也要树立品牌

树立品牌的5项法则

高品质的待客之道与服务

##### 第4章 同行是冤家也是亲家

永远比隔壁的店铺更有竞争力

店铺要有当家商品

别陷入价格战的红海

#### 第2篇 财务状况好，店铺才是真的好

##### 第5章 建立健全的财务系统

适时对财务指标进行系统分析

会计是过去，财务是未来

制定切实的利润目标

##### 第6章 店铺的财务分析

做好开店前的投资预算

估算店铺每月支出的费用

做好店铺财务指标分析

检查店铺财务隐患的5种方法

编制相关财务报表

店铺合理避税

##### 第7章 加强现金流的管理

优化现金流

提高资金的流动率

加强应收账款的管理

赊欠厂家的货款经营

及时追讨货款

##### 第8章 控制成本从节约开始

促销费用要精打细算

有效降低采购成本

避免不合理损耗

控制仓储成本

#### 第3篇 打造精英团队

## <<金牌店长提升大全>>

### 第9章 培育团队精神

- 让全体员工拥有燃烧的斗志
- 确立明确的店铺愿景
- 信任对团队很重要
- 拥有感恩之心

### 第10章 店员的激励与管理

- 提供合适的工作舞台
- 不要只会用钱
- 用店铺规范约束店员
- 采取积极措施挽留优秀店员

### 第11章 店员没有办法的解决对策

- 如何进行有效的良性沟通
- 如何正确评价员工绩效
- 如何进行卓越的目标管理

### 第4篇 加速商品流转

### 第12章 让商品陈列成为无声的导购

- 波段上货, 新鲜感不断
- 把周转快的商品摆放在显著位置
- 营造“精品”氛围
- 不同季节的商品陈列方法
- 各种类型店铺的商品陈列策略

### 第13章 卖利润率最高的商品

- 卖日常需要的商品
- 卖市场火爆的商品
- 卖性价比高的商品
- 卖季节性强的商品
- 卖独一无二的商品
- 卖特定人群的奢侈品

### 第14章 定价和调价

- 分割定价策略
- 竞争导向定价
- 冲动商品价格策略
- 差别毛利率定价
- 根据薄利多销的原则定价
- 涨价、降价不超过1/3
- 不同类型商品的变价策略

### 第15章 如何进行促销

- 店铺促销的步骤
- 灵活多样的促销形式
- 选择最佳的促销时机
- 重点掌握六个促销时机
- 节假日促销的四个妙招

### 第16章 有效地控制存货与进货

- 把握好库存数量
- 如何处理换季商品
- 如何处理品牌库存
- 按季节特点进货

## <<金牌店长提升大全>>

按生命周期进货

### 第5篇 场景服务训练

#### 第17章 了解顾客的真实需求

了解顾客想选购的颜色

了解顾客想选购的价位

了解顾客想选购的款式

了解顾客想选购的材质

了解顾客想选购的风格

#### 第18章 应对不同类型的顾客

用真诚打动内向型顾客

与果断型的顾客交谈要善用诱导法

接受难以满足的顾客的指责

向犹豫不决的顾客提供唯一选择

#### 第19章 正视顾客的异议

价格是不是太贵了

送人不合适怎么办

挑来挑去没有喜欢的

抱怨产品设计不美观

价格比别人家的高

担心售后服务

抱怨中发掘商机

#### 第20章 成交高于一切

善于运用暗示成交

敏锐地发现成交信号

欲擒故纵，锁定成交

给成交保留一定余地

对客户要特别照顾

<<金牌店长提升大全>>

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>