

<<店长如何提升业绩>>

图书基本信息

书名：<<店长如何提升业绩>>

13位ISBN编号：9787121148996

10位ISBN编号：7121148994

出版时间：2012-1

出版时间：电子工业出版社

作者：李平贵，黄宪仁 编著

页数：252

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>

<<店长如何提升业绩>>

内容概要

商店经营的成功，店长的经营管理是关键。店长不仅要懂得商店的管理，还要懂得商店的经营、促销，《店长如何提升业绩》专门介绍了店长应懂的各种促销技巧，包括如何吸引顾客进入商店的技巧，如何利用卖场内的商品陈列、POP广告、折扣、赠品、兑换、抽奖等方式提高销售额的技巧，如何通过培训店员提升各项服务技能提升销售技巧……《店长如何提升业绩》案例丰富，语言通俗易懂，自上市后，获得许多店长的好评。

<<店长如何提升业绩>>

作者简介

黄宪仁，(台湾)宪业企管顾问有限公司总经理，资深诊断师，具有20年诊断、辅导企业经验，曾担任多家企业的专业总经。理，主持、讲授企管培训班，服务海内外众多企业。

<<店长如何提升业绩>>

书籍目录

- 1 零售企业促销的功能
- 2 容易进入的商店，顾客才易于购买
- 3 维持商品线完整，才有利于顾客购买
- 4 是顾客希望前往的商店，才有集客力
- 5 用商店数据说话
- 6 提升营业额的四方法
- 7 设定商店目标额
- 8 店前行人流量少的店，应如何改进
- 9 营造热闹气氛的陈列销售
- 10 有计划的促销活动
- 11 确定促销目标
- 12 要掌握促销计划因素
- 13 商店促销活动的检讨改善
- 14 因应竞争者的促销时机
- 15 卖场促销业绩的评估项目
- 16 卖场本身运营状况评估
- 17 卖场的折扣促销
- 18 卖场的退款促销
- 19 卖场的赠品促销
- 20 卖场的兑换印花促销
- 21 卖场降价要讲求时机
- 22 开展外出销售来弥补业绩
- 23 卖场抽奖促销
- 24 卖场有奖竞赛促销
- 25 卖场内POP宣传促销
- 26 卖场联合促销
- 27 现场展示促销
- 28 现场表演促销
- 29 卖场如何善用巡回流动促销
- 30 善用促销时机
- 31 顾客参与式促销活动
- 32 如何打造零售企业品牌
- 33 把握顾客的换购时机
- 34 卖场如何善用文化促销
- 35 改变店铺商品的陈设方式
- 36 如何施展价格促销的魔法
- 37 营造欢乐效果的卖场促销
- 38 借用名人促销
- 39 设法开发独特商品
- 40 用服务礼仪打动顾客的心
- 41 加强在卖场推荐商品的技巧
- 42 有效回答顾客的疑问
- 43 商品陈列应有季节性变化
- 44 妥善处理顾客冲突
- 45 强化商品陈列，吸引年轻顾客光顾

<<店长如何提升业绩>>

- 46 店铺招牌可创造商店个性
- 47 善用橱窗设计促销
- 48 加强服务促销
- 49 树立卖场良好的形象
- 50 加添顾客入店瞬间印象
- 51 重视顾客才会产生利润
- 52 全体店员都加强服务
- 53 提高服务质量
- 54 追踪顾客案例介绍
- 55 促使老顾客介绍新顾客
- 56 建立良好的顾客管理制度
- 57 服务一定要真诚
- 58 要服务先记住顾客姓名
- 59 提高顾客满意度

<<店长如何提升业绩>>

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>