

<<卖场营销实务>>

图书基本信息

书名：<<卖场营销实务>>

13位ISBN编号：9787303111077

10位ISBN编号：7303111077

出版时间：2010-8

出版时间：北京师范大学出版社

作者：王福君 编

页数：282

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>

<<卖场营销实务>>

内容概要

本书是“高职高专经管类专业十二五系列规划教材”之一，全书主要分为两篇，上篇是卖场基础知识，主要介绍卖场的涵义和种类、组织结构、卖场选址定位、卖场的招牌与店面、卖场的照明与色彩、卖场的POP广告、邮寄广告和广告单、价格标识与商品知识、卖场安全知识。

下篇是卖场营销实务操作部分，主要按照岗位分模块进行，有竞争市调的信息收集与管理、订货管理、销售管理、库存管理、商品陈列与排面管理、商品盘点、损耗管理与防损、收银管理、会员管理、顾客服务、营运报表管理、卖场的营运指标考核等内容。

该书可供各大专院校作为教材使用，也可供从事相关工作的人员作为参考用书使用。

<<卖场营销实务>>

书籍目录

上篇 基础篇 第一章 卖场基础知识(一) 第一节 卖场的含义和种类 第二节 卖场的组织
 结构与营运岗位 第三节 卖场地址定位 第四节 卖场的招牌与店面 第五节 卖场的照明
 与色彩 第二章 卖场基础知识(二) 第一节 卖场的POP广告、邮寄广告和广告单 第二节
 商品标志与商品知识 第三节 卖场安全知识 第四节 卖场接待顾客用语下篇 实务篇 项
 目一 市场调查的信息收集与管理 任务1 市场调查的流程和内容 任务2 市场调查的原则和
 方法 项目二 订货管理 任务1 卖场供应商管理 任务2 订货管理 任务3 蔬果的进货标
 准和鲜度管理 项目三 销售管理 任务1 卖场促销管理 任务2 店内促销及管理 任务3
 重大节假日销售 任务4 销售额和毛利额的提升 项目四 库存商品管理 任务1 商品库存的
 管理与订货管理 任务2 商品库存变动的的原因 任务3 库存的管理与控制 任务4 蔬果保管
 时的鲜度管理 项目五 商品陈列与盘点管理 任务1 商品陈列管理 任务2 商品陈列操作
 任务3 商品盘点 项目六 损耗管理与防损 任务1 损耗管理 任务2 全员防损 项目七
 收银管理 任务1 收银员培训 任务2 卖场备用金管理和非现金结算 项目八 会员管理
 任务1 会员分析 任务2 会员服务 任务3 会员管理 项目九 顾客服务与投诉处理 任
 务1 顾客服务(客服) 任务2 接待顾客 任务3 顾客投诉处理 任务4 退货管理 项目十
 卖场营运效益分析 任务1 营运报表 任务2 成本控制与预算编制 任务3 卖场营运指标
 的计算 任务4 卖场营运绩效考核 参考文献

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>