

<<连锁店经营管理一点通>>

图书基本信息

书名：<<连锁店经营管理一点通>>

13位ISBN编号：9787501762613

10位ISBN编号：7501762619

出版时间：2004-1

出版时间：中国经济出版社

作者：店铺成功经营管理研究项目组

页数：205

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>

<<连锁店经营管理一点通>>

内容概要

本书从连锁店如何筹备，如何定价，如何进行商品管理，如何采购以及如何处理和总店关系等方面进行了详细阐述。

本书最大的特点是内容丰富、重点突出，书中所谈及的均为连锁经营管理中将要面对且亟需解决的问题，具有极高的实用价值和可操作性。

本书还大量借鉴了国内外成功连锁店的运营经验，对于国内连锁店经理、分店店长等经营管理人员有着很强的学习实用价值。

另外，本书语言简洁明了，并有重点突出的框架语言，使全书读来脉络分明、重点一目了然，使读者轻松借鉴、轻松赚钱，同时有效地规避风险，实现成功经营。

本书是连锁店日常与规范管理必备的实务手册。

书籍目录

第一章 筹划一、怎样进行开店市场调查二、怎样进行商圈测定三、怎样进行顾客调查四、怎样进行竞争对手调查五、怎样进行店址的选择六、怎样进行连锁网点布局七、怎样进行连锁店外观设计八、怎样进行连锁店内部装璜九、怎样设置店内广告十、怎样设计店内环境十一、怎样做好开业筹备第二章 定价一、怎样认识总部与加盟店在定价中的角色分配二、怎样制定价格三、怎样利用好影响价格制定的因素四、怎样运用细分定价策略五、怎样运用促销定价策略六、怎样运用折扣定价策略七、怎样运用九九尾数定价策略八、怎样运用弧形数字定价策略九、怎样运用招徕价格定价十、怎样应对价格战十一、怎样进行价格调整第三章 商品一、怎样进行商品定位二、怎样进行商品分类三、怎样进行商品编码四、怎样进行商品陈列五、怎样进行商品损失管理六、怎样进行新产品开发七、怎样开发自有品牌商品八、怎样处理滞销品第四章 商品营运一、如何选择销售方式二、如何运用EOS三、如何运用POS系统四、如何运用ABC分析法五、如何运用网络营销六、如何运用网络销售技巧七、如何进行宅配服务八、如何运用CI的展现技巧九、如何确定连锁店的品质十、如何认识协调外部关系的妙处--十一、如何与消费者建立良好关系十二、如何协调好与政府的关系十三、如何协调好与新闻媒介的关系十四、如何管理亏损的连锁店第五章 采购一、怎样建立采购组织二、怎样选择供应商三、怎样将商品导入卖场四、怎样做好采购与其他业务活动的衔接五、怎样对采购人员进行管理六、怎样对供应商进行管理七、怎样进行采购数据管理第六章 员工一、怎样进行工作岗位规划二、怎样进行员工招聘三、怎样进行员工在岗培训四、怎样进行员工绩效考核五、怎样进行人才的运用六、怎样进行员工激励七、怎样确定员工薪酬八、怎样实施员工晋升九、怎样使营业员的礼仪适度十、怎样管理理货人员十一、怎样发挥督导专员的作用十二、怎样批评员工第七章 促销一、怎样制定促销计划二、怎样进行促销调研三、怎样进行广告促销四、怎样运用折扣促销五、怎样运用节日促销六、怎样运用退款促销七、怎样运用赠奖促销八、怎样运用印花促销九、怎样运用现场展示促销第八章 物流一、怎样选择物流公司二、怎样选择配送方式三、怎样进行物流管理四、怎样衡量配送效率五、怎样进行物流费用的分担六、怎样进行进货管理七、怎样进行库存管理八、怎样进行配送中心的运作第九章 财务一、怎样进行财务信息收集二、怎样进行财务分析三、怎样进行内部财务控制四、怎样进行资金管理五、怎样进行流动资产管理六、怎样进行成本管理七、怎样做到奖罚分明八、怎样进行利润的计算及分配九、怎样进行投资决策第十章 绩效一、如何进行绩效评估二、如何进行连锁店的自我评估三、如何认识总部效益四、如何认识分店效益五、如何改善总部绩效六、如何改善单个连锁店绩效第十一章 特许经营一、怎样建立特许组织二、怎样审核特许经营合同三、怎样签定特许经营合同四、怎样理解特许合约中的法律问题五、如何承担中途解约的责任六、怎样进行受许人培训七、怎样规避特许经营风险第十二章 连锁加盟一、如何进行加盟行业的选择二、如何进行加盟总部的选择三、如何进行加盟总部的考察四、如何进行加盟的准备五、如何筹集加盟店资金六、如何进行资金项目规划七、怎样合理分配加盟店利润八、如何规避连锁经营风险第十三章 总部一、如何设计总部组织架构二、如何配置各组织机构的人员三、如何寻求最佳规模四、如何为特许经营做准备五、如何进行加盟店的招募六、如何选择加盟店店主七、怎样为加盟店选择黄金地段八、怎样确定加盟费九、如何考察加盟店第十四章 顾客服务一、怎样向顾客做出合理承诺二、如何与顾客建立良好关系三、如何与顾客有效沟通四、如何处理顾客抱怨五、如何取得顾客信任六、怎样争取儿童消费者七、如何争取女性消费者八、如何赢得男性消费者九、如何争取青年消费者十、如何争取老年消费者

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>