

<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

图书基本信息

书名：<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

13位ISBN编号：9787516402726

10位ISBN编号：7516402729

出版时间：2013-5

出版时间：企业管理出版社

作者：哈里J.弗莱德曼

译者：黄丽茹

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>

## <<零售店销售游戏和竞赛手册>>

### 前言

多年以来，很多零售商一直和我分享他们组织得最成功的销售比赛。我对销售乐趣和销售利润的热情被他们带到实践当中，这让我倍感荣幸。这也是此书创作的契机。

要追溯出比赛项目的创始人的确不易，因为有时候是几个人产生了同样的想法。所以，如果本书中有某个比赛项目是您发明的，我在此向您表示感谢。

此外，还要感谢一些很重要的人对本书的付出。首先要感谢桑德拉·兰普拉格不辞辛苦，耗费数小时帮助我整理销售比赛的相关录音材料，促使我开始了本书的写作；其次要感谢芭芭拉·索萨让写作过程得以继续，让书中的概念表述更为紧凑；最后要感谢利兹·齐考斯基——本市速度最快、文笔最好的作家，是他让本书得以收尾完工。

特别感谢加里·所罗门和苏珊·西格尔以及弗里德曼集团员工提供的帮助。本书得以出版是所有人共同努力的结果。

哈里J.弗莱德曼

## <<零售店销售游戏和竞赛手册>>

### 内容概要

《零售店销售游戏和竞赛手册:零售商的好帮手和赚钱利器》内容简介：零售额不见增长，焦虑吗？对下属工作表现不满，气愤吗？日复一日重复同样的工作，厌倦吗？每天销售同样的商品，枯燥吗？

开展销售竞赛吧！

竞赛能够提升商店的销售额，提高商品销量，改善店员销售行为，让老板露出笑容；竞赛能摆脱厌烦的情绪和枯燥的工作感受，让店员享受乐趣，获得奖品；竞赛能营造不一样的氛围，创造愉快的体验，给顾客留下良好的印象。

皆大欢喜之事，何乐而不为？

多年来，本书作者积累总结了100余种销售游戏和竞赛项目，全部经过实践检验，获得了理想的效果。这些游戏和竞赛项目种类繁多，形式多样，时长不同，奖品各异；从个人赛、团体赛到技能赛，从体育类、拼图赛到寻宝赛，从历时一两个小时到整月整季度，从单人奖励、多项胜出到团体冠军，从现金奖励到实物奖励，不一而足。

如此多的选择，“必有一款适合您”！

开始行动吧，检验竞赛的效果，和员工一起见证“奇迹发生的时刻”！

竞争带来收益，竞争产生乐趣，竞争增强凝聚力。

只要多花些心思，就能提升员工活力，创造销售佳绩。

<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

作者简介

<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

书籍目录

引言 第一章 为什么要开展比赛 第二章 比赛的要素 第三章 向店员推销比赛 第四章 说服管理层，设立奖励机制 第五章 享受乐趣，开始比赛 附录 各级奖品目录

## <<零售店销售游戏和竞赛手册>>

### 章节摘录

版权页：插图：比赛能提高销售业绩众所周知，店员或自负盈亏的从业者依靠赚取提成来生活，他们都渴望了解自己的销售业绩，渴望了解与所在商店、公司的平均销售额相比，甚至是和自己的个人潜力相比，他们的销售业绩排名如何。

比赛后，提高的销售额不会再下滑。

销售业绩和销售数据很重要，它们是衡量店员工作表现的标准。

各种销售比赛的目的都一样，让店员渴望达到目标，渴望做得更好，渴望完成甚至超额完成销售业绩。

这才是比赛富有竞争力的原因。

所以，要想提高销售数据，不论是哪方面的数据，就来组织和开展比赛吧！

只要你对此加以关注和重视，就能取得不一样的效果。

举个例子，20世纪80年代初，我的一个鞋业推销商朋友想要提高商品的单笔销售量，那时平均单笔销售量是1.3双。

和大部分零售行业一样，鞋业发展和获利的关键是提高销售量。

我们为此精心准备，进行了大范围的销售培训，召开了多次会议，大力宣传提高销量的种种好处，但是效果甚微。

当时有一篇报道，被免职的菲律宾总统夫人伊梅尔达·马科斯（Imelda Marcos）拥有满满一柜子的鞋（大概2000双）。

灵光一闪，我们组织了一场比赛——伊梅尔达·马科斯杯销售赛！

单笔销售数量较高的店员可以获得优厚的奖品。

伊梅尔达·马科斯杯销售赛持续了一周左右，全公司的平均单笔销售量上升到了1.75双。

大家都很高兴，奖品也都发出去了。

几周后，平均单笔销售量稳定在1.45双左右，比原来提高了0.15双。

通过这个比赛，店员发现自己有能力完成更高单笔销售量，而管理层也使店员保持住了较好的销售业绩。

行为取决于结果，做某事能得到奖励，人们就会想再次尝试。

原因何在呢？

在上面的例子中，店员证明最高单笔销量可以达到1.75双。

比赛的目的是要打破原记录，要做得更好，所以单笔销售1.75双就成了需要打破的新记录。

现在，各家商店可能不会一直保持那样的记录，但是超过1.3双的增长量就可以让商家获利。

这就是比赛激动人心的地方！

比赛能改进并完善销售行为良好的销售行为与销售数据密切相关，这也是比赛的焦点所在。

销售行为是看得见、可描绘、可衡量的一种活动，是店员的销售方式。

积极的结果可以强化所有行为，包括销售行为。

如果组织本书中介绍的比赛能成为你生活中的一部分，如果你发现商店的销售额提高了，你就可能会更多地开展比赛。

因为比赛可以产生积极作用，带来理想回报。

如果店员把赚钱得奖这样愉悦的事情和正确、积极的销售行为联系起来，就会渴望不断改进销售行为。

如果他们把销售现场的卓越表现与享受乐趣联系起来，就会渴望不断进行销售体验，从而提高销售业绩。

<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

媒体关注与评论

我店经常引用该书介绍的竞赛项目来调节工作气氛，培养竞争精神。  
我尤其喜欢其中的某些竞赛项目，专门教授店员如何把不畅销的商品销售出去。  
该书是所有零售商的好帮手。

——施耐德·戴蒙德厨卫产品公司(SnyderDiamond)拉斯·戴蒙德(RussDiamond) 无法想象有哪个成功的零售商不想在店里放上这样一本书。

在销售状况欠佳时，它能提升销售士气，增加销量，是真正的赚钱机器！

——阿什利家具卖场(AshleyFurnitureHomestore)霍华德·法曼(HowardFineman)

<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

编辑推荐



<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

名人推荐

<<零售店销售游戏和竞赛手册>>

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>