

<<成为优秀店长和经营者的绝对条件>>

图书基本信息

书名：<<成为优秀店长和经营者的绝对条件>>

13位ISBN编号：9787538150148

10位ISBN编号：7538150145

出版时间：2007-7

出版时间：辽宁科技

作者：宫内.亨

页数：294

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>

<<成为优秀店长和经营者的绝对条件>>

内容概要

本书笔者作为船井综合研究所的经营顾问，非常擅长指导实际业务工作。他通过接触700名经营者、4000名店长、1万多名现场负责人，归纳了很多经营方法，积累了丰富经验。

在这本书里整理归纳了成为优秀店长的100个条件，例如完成营业利润、营业收入、毛利、控制经费和采购成本、培养员工等。

<<成为优秀店长和经营者的绝对条件>>

作者简介

宫内 亨，1946年（昭和21年）出生，毕业于山口大学，后进入船井研究所做经营顾问工作，至今已21年。

这期间，作者亲自指导过800余家中小企业使其提高了销售业绩。

作者总结了自己多年来丰富的卖场经验，创立了“经营就是商品”、“商品魅力就是人格魅力”、“商品魅力=人格魅力=价值/价格”的崭新销售学系统，这些理论作为21世纪的销售理论引起了不小的轰动。

另外，作者还撰写过17本以卖场为中心的实践型21世纪销售学专著。

<<成为优秀店长和经营者的绝对条件>>

书籍目录

第一章 优秀店长 1 实现营业利润 2 完成营业收入 3 实现毛利 4 控制采购成本 5 控制经费 6 对员工进行“人才培养” 7 不断要求自我成长 8 无所不能的能人 9 随时都可以成为经营者 10 充满魅力第二章 店长实现营业利润的方法 11 实现“利润 经费 毛利 营业收入” 12 了解保本的盈亏平衡点的营业收入 13 了解实现目标利润的计划营业收入 14 主打商品畅销,才能保证完成计划营业收入 15 确保主打商品的毛利率 16 把人工费控制在毛利的一定比率内 17 把人工费控制在毛利的一定比率内,在实践中培养出经营人才 18 当做“自己”经营来接受经营者的要求 19 把营业利润(率)作为人生的挑战目标 20 作为“小经营者”应力争上游第三章 店长实现营业收入的方法 21 根据不同商品制订营业收入计划 22 目标重点锁定在完成主打商品的营业收入计划上 23 了解以往不同商品的营业收入趋势 24 通过一个部门、一件单品、异常值进行创新 25 营业收入的起源——揽客 26 制作商品促销用的广告宣传单、信件广告等 27 招揽顾客后的商品陈列、店面广告、待客之道 28 每天、每周、每月都能够“SEE PLAN DO” 29 通过一件单品和一个部门打造最好商品 30 店长以身作则完成计划营业收入第四章 店长实现毛利的方法 31 按不同商品制订毛利计划 32 重点推动主打商品毛利计划的实施和完成 33 单品之间、部门之间应进行毛利模拟组合 34 采用最好单品、高毛利率经营方法 35 制订并完善最好单品、高毛利率商品供应计划 36 备齐最好单品、高毛利率商品 37 最好单品、高毛利率商品的卖场布置 38 最好单品、高毛利率商品的待客之道 39 最好单品、高毛利率商品的揽客之道 40 成为最好单品、高毛利率商品的代言人第五章 店长控制采购成本的方法第六章 店长控制经费的方法第七章 店长自我成长的方法第八章 店长培养员工的方法第九章 店长成为“小经营者”的方法第十章 店长成为能人的方法

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>