

<<如何营造热卖场>>

图书基本信息

书名：<<如何营造热卖场>>

13位ISBN编号：9787801097125

10位ISBN编号：7801097122

出版时间：2003-10

出版时间：中央编译出版社

作者：(日)加纳由纪子

页数：215

译者：李原

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>

<<如何营造热卖场>>

内容概要

《如何营造热卖场》讲述了七个方面的内容，包括门面、布局、陈列技巧、提高购物欲望、重新开业、活用卖场、日常检查等，然后又分成100个小题，细致入微地加以讲解。讲完一个小问题，后面还配有一幅简明生动的画，让人看了一目了然。

如果你开了一个店，这个店不那么红火，或者有了某种“小病”，那么你不妨就照着《如何营造热卖场》里的“药方”试一试。

<<如何营造热卖场>>

书籍目录

序言第一章 营造方便顾客进入的卖场[门面]1 招徕地带的的作用：抓住从店前经过的顾客2 招牌：告诉顾客店名和行业3 外观：向顾客传达经营的商品以及服务的项目4 停车场：出入方便的停车场5 醒目的入口：选择容易找到的入口6 顾客进门物理上的方便：追求畅通无阻7 顾客进门心理上的方便：营造一个出来方便的入口8 明朗的入口：吸引顾客的明亮与整洁9 入口处必不可少的项目：为顾客着想，方便顾客10 活动介绍：在入口处向顾客介绍店内举行的活动11 店内介绍图：明确说明什么商品在什么位置12 门面商品展示：店内推销的重点商品让顾客一目了然第二章 营造方便顾客浏览的卖场[布局]13 主通路：让顾客在店内转个遍14 客流线：引导顾客的诀窍15 磁石：用商品吸引顾客16 辅助通路：不碍事且畅通17 收银台的位置：考虑客流合理设置18 用具的数量与种类：考虑商品的数量与质量后决定用具的使用19 单品：由不同种类单一商品构成的卖场20 重点·准确点·其他：扩大强势商品的影响21 一等地带：无论什么商品在这里都畅销的不可思议的空间22 聚焦顾客地带：便宜、量大是胜负的关键23 品种齐全地带：让顾客享受挑选的乐趣24 接待顾客地带：可以为顾客进行详细讲解使其了解商品25 包装空间：就连包装也替顾客考虑周到26 照明：明亮的卖场往往繁荣27 楼梯：楼梯中的空间也利用起来，就会多出一层28 服务台：服务的差别直接影响商店的效益29 设施：追求营造一个舒适的购物环境30 举办活动的空间：让顾客每次光顾都有愉快的新鲜感第三章 营造吸引顾客目光的卖场[陈列技巧]第四章 营造能使顾客产生购买欲望的卖场[POP]第五章 改善卖场重新开业第六章 活用卖场提高销售能力第七章 每日检查创造最热的卖场后记

<<如何营造热卖场>>

编辑推荐

一部提高“零售店销售额”的最佳指南！
图文并茂：销售卖场布置机巧！

<<如何营造热卖场>>

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>