第一图书网, tushu007.com

<<卓越加盟商>>

图书基本信息

书名：<<卓越加盟商>>

13位ISBN编号：9787802345447

10位ISBN编号：7802345448

出版时间：2010-5

出版时间：中国发展出版社

作者：祝文欣 编

页数：209

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《卓越加盟商:加盟店成功经营的12大秘诀》内容简介：很多人在谈及成功学的时候，都乐于念叨这么一句话：“一念天堂，一念地狱”，什么意思呢？
不管是生活，还是工作，其最终结果都取决于一种态度，态度不同，在对待环境时所采取的方式自然也有很大差异。
为什么有些.零售店能够拥有应接不暇的生意、良好的客户关系和健康的发展趋势，员工们过着一种快乐、积极的生活？
为什么有些零售店终日忙忙碌碌，却只能维持最低限度的收支？
这中间的差别与日彰显，根源却难以捉摸。
　　其实，事业的构成并非只有无奈和等待，而是可以通过自身的努力去把握和调控的，这取决于你的“心态”。
我们有理由相信，人生的成败有很多种因素的影响，但起决定作用的却是心理态度。
这种态度的最大特征，就是在身处知识经济蓬勃发展的时代里，在如旋风般改变当代人的生活和工作环境的状况下的自我适应能力。
终端市场激烈的竞争环境会使达者愈达、愚者愈愚，自然也使很多人措手不及，一觉醒来就不再熟悉这个时代。
　　在你面对激烈的终端竞争是否感觉手足无措？
当你面对竞争对手的进攻是否感觉毫无办法？
当你站在门可罗雀店铺门口是否感到尴尬？

作者简介

祝文欣，中国零售业着名营销蕾理专家，中国连锁经曹协会零售业顾问，中研国际首席零售管理顾问。

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场
选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。

祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市。
主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场，拍摄了专门针
对零售终端的系列光盘《店铺业绩提升之天龙八部》及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。
多年来祝先生一直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：
2001年中国连锁经营协会主办服装行业论坛
主讲：《创建连锁零售企业的快速反应模式》
2002年虎门国际服装博览会论坛
主讲：《生产型企业如何转向品牌零售型企业》
2003年中国连锁经营协会主办服装行业论坛
主讲：《加盟商如何投资服装品牌》
2004年人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛
主讲：《赢在品牌决胜终端》
2006年与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出《品牌创富渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛
主讲：《国美渠道战略》
2007年与杭州市政府等联合成功举办经销商千人财富论坛《渠道创宣决胜终端》，及首届百货行业的沟通交流财富论坛
主讲：《中国零售业的十大商机》

<<卓越加盟商>>

书籍目录

秘诀一 自我诊断：“ 我 ”与连锁经营的“ 婚姻指数　一、失败加盟商的“ 症状　二、成功加盟商的特质　三、“ 我 ”适合加盟吗　四、如何规避加盟风险　五、加盟费用知多少　案例链接 麦当劳的连锁加盟史　秘诀二 谨挑慎选：正确选择加盟对象　一、收集加盟行业信息的5大途径　二、分析加盟行业的“ 钱 ”景　三、选择加盟行业的3大准则　四、如何对加盟行业进行评估　五、需要警惕的行业　案例链接 老张的烧饼店秘诀三 有效评估：筛选加盟品牌　一、加盟品牌产品和服务基本评估标准　二、加盟品牌产品和具体服务项目评估　三、加盟商选择品牌的具体方法　案例链接 加盟前的准备期　秘诀四 大树底下好乘凉：选择优秀的加盟总部　一、优秀加盟总部的标准　二、看清加盟总部的“ 脸　三、考察加盟项目的标准　四、考察加盟项目的问题清单　五、如何对加盟体系进行全面评估　六、如何规避连锁经营中的陷阱　案例链接 加盟前要看清商家嘴脸　秘诀五 如何占尽地利：加盟店商圈调查与选址　一、加盟店的商圈划分　二、商圈评估的方法与技巧　三、加盟店如何选址　案例链接 天时，地利，人和　秘诀六 合法才受保护：签订公平合理的加盟合同　一、审查加盟合同　二、加盟合同谈判　三、加盟合同的签订　四、终止合同及赔偿　避免加盟欺诈行为发生　秘诀七 加盟店开业“ 二重奏 ”：店面设计与开业策划　一、外观设计：制造吸引顾客眼球的 磁场　二、内部装潢：让顾客流连忘返　三、店内广告：热销氛围的“ 催化剂 ”　四、开业彩排：试营业的宣传与策划　五、开业庆典：吹响成功的号角　案例链接 康宁医药商场开业“ 冲击波 ”　秘诀八 财源滚滚的秘诀：加盟店货品管理　一、科学进货有诀窍　二、控制存货，规划安全库存量　三、盘点管理，账实应相符　四、损耗控制面面俱到　五、合理化的物流配送服务　案例链接“ 上帝 ”也要讲诚信　秘诀九 谁给了“ 我们 ”机会：加盟店员工招聘、培训与管理　一、如何订立加盟店的招聘标准　二、加盟店实施招聘的10大步骤　三、加盟店营业培训的4项内容　四、员工礼仪培训　五、激励员工　六、建立合理的员工管理制度　案例链接 换一种方式，结果可能完全不同　秘诀十“ 上帝 ”在哪里：加盟店顾客开发与维护　一、营造幽雅环境吸引顾客　二、维护固定顾客的4个妙方　三、与不同类型顾客打交道的技巧　四、排除顾客异议有窍门　五、功妙利用顾客投诉，化被动为主动　案例链接 美容院的承诺　秘诀十一 流畅沟通：处理好与加盟总部的关系　一、加盟商与加盟总部关系的内涵　二、加盟总部对加盟商的支持　三、加盟总部对加盟商的控制　四、正确对待总部监管，切实实现有效沟通　案例链接 无规矩，无以成方圆　秘诀十二 好风凭借力：利用好加盟总部的支持　一、积极参与培训　二、积极配合总部工作以获得双赢　三、良性竞争提升品牌优势　案例链接 竞争中的临场经验

章节摘录

1.加盟动机偏颇　　从国外众多失败的案例可以看出，最重要的失败原因还是加盟动机偏颇。
以为一旦加盟，就可以躺着什么也不干，一切由总部来管理。
连锁总部拥有若干经营成功的实例，但在他处由别人（总部加上加盟店主）经营成功的例子，并不表示在本地由你和总部经营就会成功。
必须牢记，加盟总部和加盟店是两个完全不同的事业体，总部提供（销售）给你的，只是一套加盟营运组合，你必须按照它的经验和指导，按部就班而切实地去执行，才有可能获得成功。
2.加盟时资金调度失常　　由于急于创业开店，有些加盟者为了筹措加盟金、权利金及开创费用等到处张罗，甚至借高利贷也在所不惜。
一旦开店，虽然生意也还算顺利，但是每天为了筹钱偿债，无心完全投入于事业的经营。
本该在阵头领军的经营者，一旦因为资金的调度而离开第一线，店内其他员工马上会受到影响，于是服务品质逐渐低落。
而顾客也是敏感的，慢慢地也会逐渐远离该店，当然业绩就不可能再往上提升，本来生意还不错的店面往往就因为高利贷而拖垮了整个事业。

编辑推荐

如何谨挑、慎、选加盟品牌　　加盟商如何背靠大树好乘凉？
如何开发上帝、如何管理员工　　《卓越加盟商：　　加盟店成功经营的12大秘诀　　》助您在变化莫测、竞争激烈的商海中成功遨游.　　为更好地传播零售行业的经营管理知识，为广大零售从业人员服务，中国发展出版社推出了集系统出版、商务培训、咨询顾问、资讯传播为一体的“零售商学院”运营品牌。
“零售商学院”拥有零售行业一流的管理顾问团队。
“零售商学院”将贯彻“专业知识，提升零售业核心竞争力”的运营理念，专注于中国零售业态的经营和管理，将零售业咨询与培训服务进行最优质的整合，并以此打造中国零售业最权威的资讯内容供应商。
零售业：服装、服饰、家电、建材、化妆品、超市百货、商场、珠宝、汽车服务业：餐饮、酒店、物业、金融、物流、旅游、房地产、电子商务、医疗保健、文化娱乐、美容美发　　日本时尚零售业泰斗人物，零售百货业实战家，　　被誉为“日本零售之神”的柳田信之先生：　　中研国际是国际零售业先进管理理念的推广者，成功经验的传播者。
国美鹏润国际时尚中心首席顾问，台湾著名零售专家李春材先生：　　中研国际是中国零售业的财富教练，它传道、授业、解惑。
实践家知识管理集团董事长林伟贤先生：我在《我爱钱更爱你》中说过，一个人要想成功必须具备丰富的知识和爱心。
我想我能理解中研国际为什么会成功。
成功不是自己拥有什么，而是你给了别人多少，中研国际的成功就在于它不断帮助零售企业创造价值，走向卓越。
中国商业联合会商品交易市场专业委员会秘书长骆毓龙：　　零售业发展需要动力，中研国际为零售业不断输送智慧产品。
《销售与市场一体育营销》主编张斌先生：　　可用“实”来概括中研国际立身实战，厉行实务，力求实效。
中研国际品牌管理咨询机构，是专业为品牌企业提供零售管理培训、渠道运作、市场战略规划、导入先进管理模式的权威机构。
成立10年以来。
为8000余家企业提供战略规划、实战培训、咨询辅导等服务，超过20万人次参加过SEC在全国各地举办的培训活动。
中研国际总代商学院模块一战略管理篇，课程包括公司化运作的战略选择及组织执行力打造、组织结构与组织凝聚力打造、高效会议技术；模块二战术运营篇，课程包括：总代理市场渠道规划策略及年度规划、区域市场数据分析技术、如何有效指导加盟商订货、创新招商模式；模块三核心动力篇，课程包括：超越总代理公司化运作的优秀人才管理技术。
中研国际零售商学院疯狂卖手：培养具有卖场疯狂销售意识一流导购：超级店长：培养以客户自觉自发消费为目的的金牌店长：决胜终端之人、店、货三大模块：将系统解决打造黄金旺铺的全部问题。卖场教练不仅讲理念、讲技术、讲管理，更将用组织执行力管理帮助改善店铺心灵土壤，用教练技术传承打造终端卖场的造血系统，使卖场持续保持传奇业绩。
店铺诊断服务中研国际专业顾问针对客户提出的诊断需求，通过现场调研、访谈等方式对店铺形象，店务、货品、人员管理等进行分析，找到店铺存在的问题及其原因，提出解决方案，最终汇报诊断结果、提交诊断报告，帮助店铺找到实现规范化经营、业绩提升的方向。
专业出版与定制服务中研国际已出版了专注零售终端营销、管理类专业图书、VCD产品100余种，并为品牌企业量身定做终端运营的培训工具，将店铺营运规范、销售技巧、陈列技术、督导的教练技术、优秀代理商成长历程等拍摄为情景剧式VCD，配以专家顾问点评，便于员工轻松学习。
《服装经销商》杂志　　第一本专业为服装经销商提供零售经营资讯服务的财经杂志，致力于解决服装零售商经营管理中的实际问题。

第一图书网, tushu007.com

实战、实用、实效，为中国800万服装经销商业绩提升而服务。

第一图书网, tushu007.com

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