

<<开家旺铺赚天下>>

图书基本信息

书名：<<开家旺铺赚天下>>

13位ISBN编号：9787806755501

10位ISBN编号：7806755500

出版时间：2007-9

出版时间：内蒙古文化

作者：商金龙

页数：314

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>

## <<开家旺铺赚天下>>

### 内容概要

以十二个方面对开店的细节进行了详尽的描述，分别是：开店谋划术，店址选择术，店铺包装术，商品陈列术，店铺管理术，顾客招揽术，心理透视术，顾客沟通术，广告宣传术，商品促销术，竞争致胜术，成功扩张术。

内容系统全面，语言通俗易懂，见解独到精辟。

是创业开店者不可不看的成功秘笈。

## &lt;&lt;开家旺铺赚天下&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 策略决定成败——开店谋划术NO.1先看看自己是否适合开店NO.2从事自己感兴趣的行业NO.3什么人的钱好赚NO.4全面剖析市场机遇NO.5新开店铺还是盘店NO.6独资还是合伙NO.7确定所需的资金NO.8如何筹集资金NO.9坐而言不如起而行NO.10制定店铺经营战略

第二章 风水宝地财源旺——店址选择术NO.11好店址才有好生意NO.12店铺选址的一般原则NO.13确定顾客人群NO.14测定店铺的商圈NO.15选址的黄金法则NO.16选址有哪些技巧NO.17选址攻略NO.18倒吃甘蔗选址术NO.19开店的最佳区域NO.20不宜选择的地段

第三章 打造黄金卖场——店铺包装术NO.21好店名为你带来财富NO.22名正则言顺，言顺则事成NO.23店名是“第一推销员”NO.24店铺命名的常用方法NO.25店铺命名的忌讳NO.26招牌的设计NO.27店铺橱窗的设计NO.28店门的设计NO.29店面的广告设计NO.30内部装潢要与外部装饰协调NO.31利用灯光衬托卖场和商品NO.32货柜、货架的设计NO.33店内布局的设计NO.34店内色彩的设计NO.35店内通道的设计NO.36让音乐点燃人气与财气

第四章 营造购物天堂——商品陈列术NO.37从顾客心理着手进行商品陈列NO.38商品陈列的原则NO.39利用陈列，激起购买欲NO.40选择合适的陈列用具NO.41商品陈列的技巧NO.42充分展示重点商品NO.43商品陈列的要领NO.44不同商品选择不同的陈列方式NO.45表演性陈列NO.46易卖性陈列NO.47商品陈列要讲究艺术NO.48商品陈列的注意事项NO.49商品陈列的误区

第五章 把握店铺经营之本——店铺管理术NO.50合理的商品划分NO.51优化商品结构NO.52掌握商品的生命周期NO.53掌握进货要领NO.54做好盘点工作NO.55做好财务管理NO.56看懂财务报表NO.57账目管理细则NO.58商品定价要考虑的环境因素NO.59商品定价的原则NO.60商品定价的技巧NO.61商品定价的策略NO.62适时调整商品价格

第六章 给顾客一个购买的理由——顾客招揽术NO.63使顾客产生购买动机NO.64像嫁女儿一样卖商品NO.65让顾客对商品感兴趣NO.66提高顾客的满意度NO.67见什么顾客说什么话NO.68积极面对每一位顾客NO.69占有更多的顾客资源NO.70不失时机地接近顾客NO.71提高顾客忠诚度NO.72怎样迅速成交NO.73化解顾客的不满NO.74抓住顾客的心NO.75取得顾客的信任

第七章 一眼看穿顾客——心理透视术NO.76分析顾客的消费心理NO.77把握顾客的需求心理NO.78想顾客所想NO.79采取适应顾客心理的销售方式NO.80男性消费者的购买心理NO.81女性消费者的购买心理NO.82青年消费者的购买心理NO.83老年消费者的购买心理NO.84把握顾客的心理活动变化NO.85社会分工与消费心理NO.86消费习俗对消费心理的影响NO.87社会流行与消费心理NO.88社会文化对消费心理的影响NO.89从细枝末节观察顾客

第八章 把话说进心窝里——顾客沟通术NO.90欢迎顾客的技巧NO.91如何向顾客推荐商品NO.92让顾客深受感动NO.93把话说得滴水不漏NO.94巧妙处理顾客的异议NO.95说服顾客三部曲NO.96做好商品说明NO.97对挑剔的顾客要有耐心NO.98正确处理顾客的抱怨NO.99对待顾客要不厌其烦NO.100店员要“能说会道”NO.101如何应对想买的顾客NO.102怎样处理顾客讨价还价NO.103顾客永远是对的

第九章 使店铺顾客盈门——广告宣传术NO.104广告就是宣传商品的卖点NO.105广告宣传要遵循的原则NO.106店铺广告招数面面观NO.107店内广告牌的摆放NO.108店面广告的作用NO.109店面广告的制作NO.110店面广告的种类NO.111怎样设计广告单

第十章 不尽财源滚滚来——商品促销术NO.112制造强烈的销售气氛NO.113促销的五大功能NO.114制定促销计划NO.115怎样开展促销NO.116钓鱼促销术NO.117送货上门促销术NO.118情感促销术NO.119低价促销术NO.120高价促销术NO.121优惠券促销术NO.122节假日促销术NO.123随购赠礼促销术NO.124折扣促销术NO.125商业保险促销术NO.126抽奖促销术NO.127会员促销术NO.128以旧换新促销术NO.129悬赏捉劣促销术

第十一章 同行不是冤家——竞争致胜术NO.130培养竞争意识NO.131做生意要互惠互利NO.132关注竞争对手NO.133制定竞争对策NO.134先下手为强NO.135信誉是制胜的根本NO.136知名便利店制胜的细节NO.137以己之长，克敌之短

第十二章 生意兴隆通四海——成功扩张术NO.138连锁经营的前提条件NO.139开分店前要周密谋划NO.140如何选择连锁形式NO.141连锁店进行采购的方法NO.142连锁店的布局和配货NO.143不同扩张形式的经营策略NO.144连锁店的销售方式和定价NO.145连锁店的促销技巧NO.146提高连锁店的服务质量NO.147如何有效监控加盟店NO.148总店的部门设置

<<开家旺铺赚天下>>

编辑推荐

开店盈利必知的148新招 商铺做大做强必备指南 第一章策略决定成败 ——开店谋划术 第二章风水宝地财源旺 ——店址选择术 第三章打造黄金卖场 ——店铺包装术 第四章营造购物天堂 ——商品陈列术 第五章把握店铺经营之本 ——店铺管理术 第六章给顾客一个购买的理由 ——顾客招揽术 第七章一眼看穿顾客 ——心理透视术 第八章把话说进心窝里 ——顾客沟通术 第九章使店铺顾客盈门 ——广告宣传术 第十章不尽财源滚滚来 ——商品促销术 第十一章同行不是冤家 ——竞争致胜术 第十二章生意兴隆通四海 ——成功扩张术

<<开家旺铺赚天下>>

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>