

<<连锁经营实训>>

图书基本信息

书名：<<连锁经营实训>>

13位ISBN编号：9787811223897

10位ISBN编号：7811223899

出版时间：2008-7

出版时间：操阳、李卫华 东北财经大学出版社 (2008-07出版)

作者：操阳，李卫华 著

页数：260

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>

<<连锁经营实训>>

内容概要

《连锁经营实训》内容涉及连锁经营认知、连锁店铺开发、卖场设计与商品陈列、连锁商品采购管理、连锁店价格管理、连锁店促销管理、连锁店品类管理、连锁商店门店营运管理、连锁物流配送以及连锁经营综合训练十个模块。

<<连锁经营实训>>

书籍目录

第1部分连锁经营实训概述 一、连锁经营实训的意义 二、连锁经营实训的目的 三、训练目标与训练内容 四、课时安排表 五、实训成绩考核办法 六、实训方法简介 第2部分连锁经营实训任务指南 模块一 连锁经营认知 实训任务1连锁经营感性认知训练 实训任务2连锁经营体系与从业岗位认知训练 模块二 连锁店铺开发 实训任务3商店选址与商圈调研训练 模块三卖场设计与商品陈列 实训任务4卖场平面布局图训练 实训任务5商品陈列配置表训练 实训任务6卖场客动线调研训练 模块四连锁商品采购管理 实训任务7商品组织结构表的制作训练 实训任务8商品采购流程模拟训练 实训任务9商品结构分析调整训练 模块五连锁店价格管理 实训任务10价格带调研及分析训练 模块六连锁店促销管理 实训任务11促销实施及评估方案训练 实训任务12全年度促销计划训练 实训任务13新开店企划训练 模块七连锁店品类管理 实训任务14品类角色定位训练 实训任务15品类评估与品类评分表训练 实训任务16品类策略与计划训练 第2部分连锁经营实训任务指南 模块八连锁商店门店营运管理 实训任务17门店收银技能训练 实训任务18门店理货技能训练 实训任务19商品盘点技能训练 实训任务20顾客投诉处理技能训练 实训任务21 门店突发事件应急处理训练 模块九连锁物流配送 实训任务22物流配送设备识别及选择训练 实训任务23连锁物流配送中心设计训练 模块十连锁经营综合训练 实训任务24开店筹备综合训练 主要参考资料

章节摘录

版权页：插图：三、相关知识 1.客动线 其指顾客从进入卖场直到退出卖场的实际行走轨迹。

2.客动线调查的主要内容 (1) 严格比例的卖场布局简略图。

有时需要测算出每个顾客在店内行走的准确距离，布局图没有严格比例，数据必然失真。

另外，必须标出卖场中所有商品部门和商品种类的准确位置。

(2) 调查的时间，包括年、月、日、星期。

调查的时刻，包括上午或下午几点几分至几点几分，以及顾客在店内滞留的时间。

(3) 顾客的基本特征，其中包括：性别和目测年龄（最好标选“某个年龄段”）。

一同购物的顾客类型，大概判断是夫妇、母子、兄弟姐妹、朋友等。

服装样式：是普通生活装还是工作服？

鞋的样式：是公务鞋还是休闲鞋？

是否使用推车、购物篮。

3.客动线调研分析的主要内容 (1) 通过率，指顾客在店内主通路、副通路及横向通路通过的比率，是卖场布局调整、商品调整的重要依据。

公式：通过率=通过客数÷调查对象客数×100 (2) 停留率，指卖场中某一商品部门顾客停留的比率，是磁石商品调整、商品陈列调整、商品促销调整的重要依据。

公式：停留率=停留客数÷通过客数×100 (3) 回转率，指卖场中某一通道顾客回转的比率，是磁石商品调整、商品陈列调整、商品促销调整的重要依据。

公式：回转率=返回客数÷通过客数×100 (4) 购买率，指在卖场中某一商品部门停留顾客中购买商品的比率，是商品陈列调整、关联商品调等的重要依据。

公式：购买率=购买商品的客数÷停留客数×100 说明：一般情况下，比率用“×100%”表示，但在实用中用百分号比较麻烦，而标小数点又容易出错，所以就用“×100”。

另外，如果一位顾客来回走动，回到原来曾经走过的地方可作二次计算，也就是说我们的测算指标可以超过100。

4.调研指标体系运用 卖场布局调整改进，并非直接照着客动线调查结果做就可以，还需要参照其他管理目标和要素综合考虑才行。

下面举三个改进的具体方向，仅供参考。

(1) 商品部门调整。

如果调查表明：卖场里某些商品部门的顾客通过率、停留率都很低，怎么办？

建议最好先到家乐福、华堂商场、沃尔玛等外资超市去看一看，它们是否经营这些商品。

如果有，它们又怎么配置。

成熟超市也有通过率和停留率低的商品部门，但它们不会立刻撤掉，而是有个应对流程。

<<连锁经营实训>>

编辑推荐

《21世纪高职高专市场营销实训教程:连锁经营实训》由东北财经大学出版社出版。

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>