

<<玩转商品管理>>

图书基本信息

书名：<<玩转商品管理>>

13位ISBN编号：9787111371038

10位ISBN编号：7111371038

出版时间：2012-3

出版时间：机械工业出版社

作者：逸马连锁标准化执行辅导中心 主编，逸马顾问组 编

页数：173

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>

## <<玩转商品管理>>

### 内容概要

门店执行标准为什么不到位？

是员工技能问题？

还是门店团队问题？

还是督导标准还需优化？

……

督导的目的就是让企业、门店、员工依靠标准在连锁企业平台上共同进步，共同发展，最终实现社会多方共赢！

作为一本督导员的实战指南，本书将帮助督导员和连锁企业高层扫清观念上的迷雾，迅速领悟督导本质，为督导员提供一看就能用的实战经验，帮助督导员解决一个个棘手问题。

观念的一点改变，就能帮助企业前进一大步！

在严格督、高效导中，提升门店标准执行力。

<<玩转商品管理>>

书籍目录

总序

前言

第1部分 总部宏观调控

第1节 品类管理--商品梳理很重要

做好商品结构合理性分析

商品组合与超市类型要匹配

商品结构优化, 不只参考销售排行榜

改变对商品编码的偏见

第2节 计划管理--未雨绸缪好处多

商品企划如何做

明确商品生命周期, 做好商品计划

数据分析寻商机

第3节 价格管控--"价"定江山

向竞争对手学习定价技巧

好销却不赚, 定价到底怎么办

消除商品价格"集中营"的困扰

市场变化快, 价格如何跟上脚步

价格战: 隔岸观火或深陷泥潭

第2部分 门店日常运作

第4节 进销存-样样精通

货齐生意未必好

商品验收快而准并不难

波段上货保客流

商品周转加速法则

退货作业量大的尴尬

滞销品也能"活"起来

货品调拨有讲究

破解盘点账实不符之谜

第5节 陈列--视觉化营销

鞋服店陈列: 方法很重要

药房陈列: 摆放也要讲究原则

饰品店陈列: 要整齐也要美观

便利店陈列: 切忌"量贩化"

书店陈列: 拒绝格式化

收银台陈列: 技巧为先

第6节 促销--商品快销秘诀

节假日促销商品怎么选

促销活动也能这样做

促销有方, 卖场淡季销量不"淡"

促销赠品肥了导购人员的腰包

做好促销活动的后方供货工作

第7节 损耗控制--将成本降到最低

商品和资金不翼而飞

商品有效期管理力求争分夺秒

生鲜损耗大, 处理难

附录 逸马顾问与双轨服务

## 章节摘录

版权页：插图：1.进行信息收集做好信息收集工作的首要任务是建立信息来源渠道。

来源渠道可以是终端销售反馈、网络、各大名牌的流行发布会、报刊、杂志等，如商品开发与设计人员可通过阅读同业及服装出版产品，参加服装展会，收集流行预测性的信息，包括色彩、面料、款型及配饰涉及的资讯信息；还可通过网络、书籍等各种渠道收集消费者的消费动态、购物形态的转变、受社会议题的影响造成的消费心理趋势等信息。

另外，品牌部、运营部和客服部也是很好的信息渠道：品牌部可以提供品牌形象、品牌定位等信息；运营部则可以就消费者的消费偏好、消费需求等信息与商品开发人员沟通，反馈门店的商品需求、市场行情及竞争信息并提供销售数据及库存分析数据；客服部可以在会员分析方面提供协助。

信息收集工作是一项长久的工作，所以要注重有效的信息收集渠道和整理办法，这样，信息的收集在平时就能顺畅地进行，而不是只在商品规划前草草进行。

还要注意的，商品中心应及时将各信息资料分类、汇总、整理、存储和更新，以确保信息的时效性和准确性。

2.进行信息研究和分析，并出具分析报告商品设计和开发部在上述信息收集的基础上，需要对数据进行以下几方面的分析：（1）对上季度销售与库存数据的深入研究和分析：要用前一两季的商品销售数据来分析商品畅、滞销的原因。

（2）对目标消费者的深入研究和分析：对消费者的消费动态、购物形态的转变、受社会议题的影响造成的消费心理趋势等进行分析。

（3）对跟随品牌和竞争品牌的研究和分析：对服装的色彩、面 / 辅料、服装款型及配饰进行预测。

需要注意的是，对跟随品牌和竞争品牌的分析不能只停留在表层，要深入到其色彩、面料、系列、风格、细节的研究分析，对竞争品牌，要明确其优势、劣势，对跟随品牌要明确其可具体学习的长处。

## <<玩转商品管理>>

### 编辑推荐

《玩转商品管理》编辑推荐：小成本大利润，商品管理并不难，12关键岗位成就百强企业。微利时代，管好商品才能赚到钱，定价、验货、盘点，尽管放马过来，陈列、促销、防损，通通不在话下，货如轮转，轻松搞定商品管理。

市场变化快，商品计划常出错？

“1+1>2”，商品组合难实现？

退货量大，门店运营受影响？

商品热销却不赚，价格高低难定夺？

滞销商品多，周转慢，损失严重？

管理商品不如玩转商品。

翻开《玩转商品管理》，带你直面商品管理诸多疑难。

问题解析+专家建议+工具表单让你轻松玩转商品管理。

商品管理人员、店长、企业老板。

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>