

<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

图书基本信息

书名：<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

13位ISBN编号：9787115311153

10位ISBN编号：7115311153

出版时间：2013-4

出版时间：吴建华 人民邮电 (2013-04出版)

作者：吴建华

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>

<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

内容概要

《家居建材经销商轻松赚钱秘诀》共分为三篇，第一篇为市场分析篇，作者结合目前家居建材市场的现状，着重分析了经销商普遍面临的生存困境，为其指出了发展前景和出路；后面两篇为《家居建材经销商轻松赚钱秘诀》的主体，分别从营销和管理两个层面指导经销商转变传统的经营方式，走上更为适合当下行业发展的道路。

作者有着多年的家居行业培训和咨询经历，其在实践和调查走访，以及汲取行业百家之长、总结先进经验的基础上提出的家居建材店铺经营新理念、新方法更加贴合实际、更加科学，并具有很强的操作性。

《家居建材经销商轻松赚钱秘诀》适合家居建材经销商、代理商、分销商，以及希望从事家居建材行业的人士阅读参考。

<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

作者简介

吴建华先生11年只做一件事——家具行业终端培训咨询，他是广州三赢品牌渠道顾问公司首席终端管理顾问，多年来他的足迹遍及20多个省、40多个城市，策划了500多场专业培训及招商会议，先后服务于3家A股上市公司、5家“中国名牌”企业、10家“中国驰名商标”企业、近200家家居建材企业以及多家知名品牌家具公司，对中国50%的大型家居卖场和知名企业进行了调研。

他在一线从事销售期间，曾创造月销售额百万的终端销售神话，被誉为中国家具行业的“店面销售王子”。

此外，他还不断吸取世界销售大师的经验，先后参加了乔-吉拉德、杜云生、徐鹤宁等销售大师的课程，始终扎根销售和管理一线，总结终端一线优秀导购人员和品牌经销商的实战技巧，提炼出了业界公认的终端销售和管理方法，受到了导购员、店长、经销商的好评和喜爱。

<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

书籍目录

目 录第一篇 市场分析篇 1 第一章 形势所迫：大卖场占领市场 3第一节 品牌厮杀的大卖场时代 3第二节 大卖场的竞争优势 4第三节 独立门店的兴起 5第二章 需求萎缩：房地产限购带来影响 7第一节 家装行业大洗牌 7第二节 家居建材行业经历阵痛 8第三章 供大于求：出口转内销，市场供应爆棚 11第一节 发达国家市场的蝴蝶效应 11第二节 内销导致激烈竞争 12第四章 新的威胁：半路杀出的电子商务 15第一节 电子商务悄然兴起 15第二节 价格优势是核心竞争力 16第三节 家居建材行业的电子商务瓶颈 17第五章 消费变革：消费者懂得越来越多 19第一节 以性价比为主的消费旋律 19第二节 消费需求的转变 20第三节 品牌将成为市场利器 21第六章 自身瓶颈：经销商运营管理能力差 23第一节 手段单一，促销过度 23第二节 注重销售，轻视服务 24第三节 只会用人，不会留人 25第七章 转危为机：为经销商指明出路 27第一节 深耕细作，运营卓越化 27第二节 服务到位，管理精细化 28第三节 与其怨天尤人，不如提高自己 29第二篇 门店营销导引篇 31 第八章 门店营销导引第一步：抓潜 33第一节 经销商的金矿 33第二节 发掘金矿的藏宝图 35第三节 门店销售的死局与出路 37实战演练：抓潜三大杠杆 39抓潜杠杆一：谁的客户是我的客户 39抓潜杠杆二：我的客户是谁的客户 40抓潜杠杆三：谁和我一样想要客户 42第九章 门店营销导引第二步：成交 45第一节 什么是门店的核心竞争力 45第二节 会做销售只能糊口 46第三节 阻碍成交的“防火墙” 47实战演练：成交四点爆破 49爆点一：信任 49爆点二：信心 51爆点三：价值 54爆点四：风险 56第十章 门店营销导引第三步：追销 59第一节 被经销商忽视的销售成本 59第二节 追销将客户价值最大化 60第三节 隐藏在服务中的“诡计” 61实战演练：追销的三个策略 63追销策略一：增销 63追销策略二：搭销 65追销策略三：捆销 68第十一章 门店营销导引第四步：客户管理 75第一节 客户需要区别对待 75第二节 客户流失与防范 77第三节 打造会交流的系统 79实战演练：五度客户管理体系 83客户管理第一度：知名度 83客户管理第二度：认可度 88客户管理第三度：美誉度 93客户管理第四度：忠诚度 97客户管理第五度：依赖度 100第三篇 门店运营管理模式篇 105 第十二章 门店运营管理模式一：团队建设 107第一节 单打独斗还是组建团队 107第二节 打造服务型管理体系 108第三节 管理是经营人心的过程 110实战演练：团队建设六大关键要素 112团队建设关键之一：店铺人力的运用 112团队建设关键之二：人才选拔与聘用 114团队建设关键之三：团队规范 118团队建设关键之四：培训和教育 119团队建设关键之五：团队文化 122团队建设关键之六：职业规划 123第十三章 门店运营管理模式二：绩效管理 127第一节 员工为什么不满意 127第二节 利用员工与生俱来的竞争意识 130第三节 考核要做到以人为本 131实战演练：绩效管理五大核心命脉 135核心命脉一：目标激励 135核心命脉二：KPI管理 136核心命脉三：考核评估 140核心命脉四：奖罚措施 141核心命脉五：树立榜样 145第十四章 门店运营管理模式三：薪酬制度 149第一节 让员工自愿与店铺绑在一起 149第二节 薪酬制度的制定原则 152第三节 薪酬制度要符合店铺发展 155实战演练：六大薪酬分配机制 158机制一：固定薪酬制度 158机制二：底薪+提成制度 159机制三：奖金制度 160机制四：年终奖制度 162机制五：股份分红制度 163机制六：合伙人制度 164后记 167

<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

编辑推荐

随着市场的成熟，以及家居建材市场竞争的日益惨烈，家居建材业的微利时代已经到来，经销商开始出现不进则退之势，大多数经销商的发展将越来越困难。

《家居建材经销商轻松赚钱秘诀》作者（吴建华）有着多年的家居行业培训和咨询经历，其在实践和调查走访，以及汲取行业百家之长、总结先进经验的基础上提出的家居建材店铺经营新理念、新方法更加贴合实际、更加科学，并具有很强的操作性。

<<家居建材经销商轻松赚钱秘诀>>

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>