

<<向终端卖场要利润>>

图书基本信息

书名：<<向终端卖场要利润>>

13位ISBN编号：9787307082809

10位ISBN编号：7307082802

出版时间：2011-1

出版时间：武汉大学出版社

作者：黄静 著

页数：224

字数：200000

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>

## <<向终端卖场要利润>>

### 内容概要

当前，许多企业与卖场之间关系混乱，合作效率低下，极大地阻碍了它们的发展。企业要提高对大卖场的管理水平，最重要的是学习、了解大卖场的操作和管理重点，走出原来那种混乱的、零散的、摸爬滚打自学式的粗放模式，用系统的、科学的方法去管理卖场，少走弯路少吃亏，才会大大提升经营的效率。毕竟，这是一个“终端为王，决胜卖场”的时代。

## <<向终端卖场要利润>>

### 作者简介

黄静，知名大卖场采购经理，采购培训经理，森藩纺织品贸易(上海)有限公司副总经理，武汉玛特企业管理咨询有限公司总经理，国资委商业技能鉴定中心《现代卖场管理师》职业标准教材起草人。擅长研究分析如何操作供应商与大型KA卖场的联合运作，尤其对供应商与大卖场的合作关

## <<向终端卖场要利润>>

### 书籍目录

前言第一章 认识大卖场 1.1 如何了解大卖场 1.2 大卖场商品陈列的原则有哪些 1.3 大卖场对供应商进行划分的依据有哪些 1.4 大卖场谈判技巧有哪些 1.5 大卖场为何汰换商品 1.6 大卖场为何删减单品数量 1.7 大卖场如何管理商品陈列 1.8 采购部是一个什么部门 1.9 了解商品的价格结构 1.10 卖场商品的生命周期 1.11 大卖场的商品定价原则 1.12 卖场采购为什么那么强势 1.13 卖场DM是怎么回事 1.14 卖场POP广告是什么 1.15 卖场的促销活动档期如何安排第二章 与大卖场合作必须掌握的要领 2.1 供应商与KA卖场合作的要点有哪些 2.2 与大卖场第一次谈判的技巧 2.3 如何赢得大卖场的支持 2.4 大卖场如何管理供应商 2.5 如何做一名受大卖场欢迎的KA经理 2.6 大卖场不欢迎怎样的业务员 2.7 用游戏的心态与卖场合作 2.8 经销商要向卖场学些什么 2.9 供应商如何充当零售商的产品管家 2.10 建立厂商联合的促销观念 2.11 别为“促销”而促销第三章 与卖场博弈的务实策略 3.1 厂家总部如何与分支机构合力应对卖场 3.2 如何提升在采购心目中的专业形象 3.3 供应商如何应对大卖场“竞拍” 3.4 想做大卖场,要过几道槛 3.5 经销商如何与卖场博弈 3.6 正确看待出样位“压缩”现象 3.7 如何将卖场的“费用”降下来 3.8 理性规避账期“陷阱” 3.9 如何在弱势条件下争取谈判的主动权 3.10 谈判中“拒绝”的艺术 3.11 供应商,你知道采购的利益预期吗 3.12 如何增强供应商在谈判中的“底气” 3.13 如何看待谈判中的采购第四章 供应商与大卖场的抗衡第五章 卖场常见问题解答第六章 常用术语

## &lt;&lt;向终端卖场要利润&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：但凡跟卖场做生意的供应商，大概十个有九个会觉得淘神费力伤脑筋，整天不是担心合同又要涨了就是抱怨费用收得太多了，花了钱销售又上不来，更是愁煞人。

要说跟卖场合作，有什么愉快和值得享受的美好时刻，供应商怕是要挠头想半天。

很多供应商都说，不是要借着卖场的终端平台卖货，才懒得去看采购那张没有晴天的黑脸呢。

没事也不愿意去卖场，就算去了，也只是到店里看看自己的货品和竞争者的销售情况，监督监督促销员的工作，没事找卖场的人干嘛呀。

跟卖场做生意在感觉上真的就是那么大的负累吗？

都说没有兴趣很难做好一件事情，没有爱好，更是难以把事情做得更有趣味更有成就。

很多事情换一面想就是另外一个天地了。

玩游戏和做生意，好像是八竿子打不到一块的两件事，我喜欢玩游戏，也喜欢做采购工作。

在我接触了很多怨妇一样的供应商后，突然在转念之间，觉得玩游戏和做生意其实是有很多一致性的，我们不妨来看看，如何用游戏的心态来看待零供合作。

游戏心态一游戏是有规则的，学习规则，遵守规则，才能把游戏玩下去，不能随心所欲的瞎玩，而且游戏规则是开发商预设好的，你也不能自己来临时制定游戏规则，不然很快就会GAMEOVER！

供应商和卖场做生意，同样也是要讲究游戏规则的，而且在现在的零供关系现实下，游戏规则一般是卖场制定的，供应商要做的就是，学习卖场的游戏规则，调整好自己的心态，做好各个方面的对接工作，按一定的步骤和方法开展合作，这样才能最大限度地促进生意的良好运行。

那些不想学习零供游戏规则的供应商是一定做不好生意的，因为根本没办法匹配，感觉累、茫然、痛苦那是难免的：又或者有试图挑战零供规则或者自己试图制定规则的供应商，勇气可嘉，但是方法欠妥，不是不行是时候未到。

所以，要与卖场做好生意，还是先从游戏规则的学习人手吧，掌握了规则才会有驾驭的快乐！

游戏心态二游戏有输有赢，输不起的人是不适合玩游戏的，不然就会在游戏跌宕过程的刺激中吐血而亡！

尽管玩游戏的人都想赢，赢了才能通关才能升级，但是，没有人可以保证只赢不输，就算天下第一高手也有失手的时候，何况是普通的游戏者。

但是，不论我们多么渴望赢，我们都必须面对可能输的现实。

所以，正视游戏的输赢，建立健康的平和的心态是游戏的关键，才有可能保证你能坚持到游戏的最后，而且在这个过程中保持冷静和理智。

有输得起的心态，才能不紧张不慌乱，才能理智地控制局面，只想赢不想输，给自己的压力太大，背水一战孤注一掷的心态不适合与卖场进行合作，因为这是个长期的博弈过程，更多时候需要冷静的坚持。

从某种程度上来说，只赢不输不见得是好事，胜利太久麻木了，以为这是自然的理所应当的，容易麻痹大意放松警惕和修炼，结果一旦有变事故发生就没有抗打压的能力。

游戏重要的是享受过程，把握过程，怎样不让游戏OVER，把握过程就是把握结果，不论输赢不是空想输赢，把工作分解成细节的、可控制的内容，胜利了享受喜悦，失败了及时总结纠正，不至于满盘皆输。

输不起的人也不适合跟卖场做生意。

因为你自己会把自己累垮，紧张到最后精神崩溃。

游戏心态三游戏有升级版，要把游戏玩好，就要不断学习和使用升级版本，这样的匹配才是最合适的，玩起来安全、顺手、舒畅。

同样的，卖场也在不断升级：新的商品流程、新的结算制度、新的合同条件……卖场用它的速度创造并引领着新的合作规则。

你，还在用3年前的观念理解卖场吗？

还在用2年前的体系对接卖场吗？

还在用1年前的方法应对卖场吗？

## <<向终端卖场要利润>>

这是很可怕的！

不升级就要被抛弃，因为对手比你跑得快。

所以，你也要学会升级、适应，甚至要提前升级，引领它，让它被你的步子吸引，跟着你跑！

所以，好好学习，天天向上，真的是没错的。

## <<向终端卖场要利润>>

### 编辑推荐

《向终端卖场要利润》：这是一个终端为王的时代。  
卖场就是黄金，多一分力气在卖场，少十分消耗在广告。  
《向终端卖场要利润》提供最务实的卖场操作技巧！  
卖场就是黄金，多一分力气在卖场，少十分消耗在广告。

<<向终端卖场要利润>>

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>