

<<如何打理大小零售店>>

图书基本信息

书名：<<如何打理大小零售店>>

13位ISBN编号：9787501767854

10位ISBN编号：7501767858

出版时间：2005-1-1

出版时间：第1版 (2005年1月1日)

作者：张伟

页数：263

字数：127000

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>

<<如何打理大小零售店>>

内容概要

本书对零售店这一业态进行了详尽的分析与研究。

内容详实而又简明扼要地介绍了大小零售店的打理新准则。

其中涉及到零售店经营目标的拟定、经营商圈的评估、投资的预算与财务的管理、零售店的装潢设计、商品的分类与陈列、商品的采购和定价、库存品的盘点和退货、促销计划的拟定与实施以及员工的招聘、培训等。

整本书有很强的针对性，同时配以大量的漫画，生动活泼。

为零售店经营者提供了具体形象的借鉴范本。

<<如何打理大小零售店>>

书籍目录

A A-1 准确测定零售店的商圈 A-2 深入进行开店前的顾客调查 A-3 重视对竞争对手的调查 A-4 了解预定商圈的环境 A-5 选取一个耐听的店名 A-6 设计独特的零售店店标 A-7 确定零售店的投资规模 A-8 遵循正规的登记注册程序 A-9 为零售店的开张大造声势 A-10 落实开业仪式上的嘉宾名单 B B-1 选择适当的店面类型 B-2 全面设计零售店门面 B-3 设计店面广告的原则 B-4 合理布置店内环境 B-5 根据协调的原则装饰天花板 B-6 选择摆放货架的适当形式 B-7 均衡搭配合适的色彩 B-8 周到设计顺畅的通道 B-9 店内合理布局的类型 C C-1 制定具体的销售目标 C-2 制定明确的竞争对策 C-3 充分获取市场情报资源 C-4 全面优化营业资金 C-5 切实做好记账工作 C-6 实行绩效项目评估 C-7 制定绩效评估的标准 C-8 明确提高经营业绩的因素 C-9 制定强势经营战略 D D-1 准确把握商品定位 D-2 合理进行商品划分 D-3 系统编排商品编码 D-4 做好商品目录的编制工作 D-5 适时导入新商品 D-6 准确选择主力商品 D-7 有效优化商品结构 D-8 及时处理疲软商品 D-9 管理退、换货作业的要点 D-10 成功应对商品竞争 D-11 发现及防止商品损失 D-12 有效防止照明损害商品 D-13 把握陈列商品的要点 D-14 了解商品陈列的常见方法 D-15 橱窗陈列的几种典型形式 D-16 把握陈列“黄金段”要素 D-17 安排不同商品的陈列 D-18 突出重点商品的陈列 E E-1 采购前市场的调查 E-2 准确制定采购计划 E-3 合理运用采购方式 E-4 准确把握采购时机 E-5 恰当选择采购方法 E-6 择优选取采购渠道 E-7 明确采购数量 E-8 挑选合适的供应商 E-9 客观评价商品优劣 E-10 谨慎进行采购谈判 E-11 签署商业合同的注意事项 E-12 遵循商品运输的原则 E-13 商品验收的步骤 E-14 准确控制仓库存货量 E-15 准确进行商品盘点 E-16 卖场货品管理与存放 F F-1 准确制定定价目标 F-2 选择适当的定价方法 F-3 给新商品确定适当的价格 F-4 合理调整商品价格 F-5 合理制定折扣定价 F-6 成功应对价格竞争 G G-1 制定规范的收银流程 G-2 进行流畅的收银作业 G-3 确定收银业务的范围 G-4 准确掌握收银待客的要领 G-5 制定现金管理制度 G-6 准确稽核收银工作 G-7 制定现金收受守则 G-8 严肃处理收银错误 G-9 处理收银意外事件 H H-1 准确把握促销时机 H-2 合理确定促销预算 H-3 选择促销商品的种类 H-4 策划合适的促销方式 H-5 与厂商联合进行促销活动 I I-1 选择有效的招聘方式 I-2 制定招聘的标准 I-3 确定合理的薪酬制度 I-4 安排适宜的工作时间 I-5 培训店员得体的礼仪 I-6 严格考核店员的绩效 I-7 做好奖励店员的工作 I-8 批评店员要讲究艺术 I-9 制定辞退店员的标准 J j-1 运用好接待用语 j-2 深入了解顾客的实际需求 j-3 充分做好商品说明 j-4 把握顾客购买信号 j-5 提供周到的商品包装服务 j-6 做好退换货服务 j-7 妥善处理特殊问题 j-8 及时处理顾客的抱怨 j-9 改善、优化顾客服务 j-10 建立良好的客户关系 K K-1 全面分析加盟的条件 K-2 考察加盟总部的具体情况 K-3 周密制定资金规划计划 K-4 选择筹集加盟资金的方式 K-5 审核特许合同的内容 K-6 签订特许经营合同 K-7 规避连锁经营陷阱 L L-1 全面强化安全意识 L-2 做好防盗工作的内容 L-3 及时处理缺货问题 L-4 严格控制商品损耗

<<如何打理大小零售店>>

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>