

<<终端赢销>>

图书基本信息

书名：<<终端赢销>>

13位ISBN编号：9787501950959

10位ISBN编号：7501950954

出版时间：2005-10

出版时间：中国轻工业出版社

作者：张鹤

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>

## <<终端赢销>>

### 内容概要

《经益求精系列11:终端赢销》以实用的角度详细介绍了关于终端建设成败的六个重要环节，即铺货、理货、售点广告、导购、促销、管理零售价格。

掌握了这六个环节，必定可以游刃有余地管理终端。

我们可以自信地预见：未来几年市场的大赢家就是那些不遗余力地建设、管理终端的厂家。

如果你想及时掌握市场的消费动向，掌握市场的主动权，从根本上掌控自己的命运，成为市场的赢家，那么重视终端、做好终端，就是你现在要上的第一课。

<<终端赢销>>

书籍目录

第1章 铺货——随时随地买到产品1 货该往哪里铺2 如何克服铺货阻力3 广告铺货第2章 理货——让产品脱颖而出1 划分终端2 日常理货职责3 不让终端牵着鼻子走4 争取最“优惠的陈列条件”5 争取最佳的陈列位置6 强化和巩固产品的陈列地位7 培训终端销售人员8 对理货人员加强管理第3章 导购——用嘴巴做广告1 看易实难的导购环节2 导购设置的原则3 导购员的管理策略4 如何刺激导购人员的积极性第4章 售点广告——唤醒消费者1 让你的售点广告“鹤立鸡群”2 整合使用多种售点广告3 让零售商接受售点广告第5章 终端促销——刺激消费者购买1 促销的几种形式2 根据促销目的选择促销方式3 如何避免过度促销第6章 管理零售价格——保证渠道畅通1 严格控制价格体系2 价格卖穿后的挽救措施3 防止假货冲击零售价格

<<终端赢销>>

编辑推荐

《经益求精系列11:终端赢销》:产品铺货处处受阻,陈列、导购人员工作漏洞百出,消费者对你的售点广告视若无睹,促销计划中看不中用,产品上市没多久价格就被卖穿.....终端赢销的神话如何创造?让《经益求精系列11:终端赢销》告诉你秘诀在哪里。

#### 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>