

<<家具专卖店管理三要素>>

图书基本信息

书名：<<家具专卖店管理三要素>>

13位ISBN编号：9787509605004

10位ISBN编号：7509605008

出版时间：2009-3

出版时间：经济管理出版社

作者：王大王，齐国庆，范锦雨 著

页数：223

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>

## <<家具专卖店管理三要素>>

### 内容概要

《家具专卖店管理三要素》的三位作者也都很年轻，充满了活力，很善于总结市场的规律，总结成功的经验，并主动拿出来与大家交流，我很赞赏他们的行动，希望他们能够坚持做下去，越做越好。我们蓝景丽家非常支持各位经销商做类似的活动，并会力所能及地为大家提供帮助。

家居行业还很年轻，年轻的家居人要有年轻的心态；大家要相互鼓励、相互学习、坦诚做事、真诚合作；永远将中国家居产业链的整体利益放在第一位；塑造属于全人类的中国式家居文化。

《家具专卖店管理三要素》这本书是谈管理的，包括怎样从单一的店面销售向非店面销售延伸，怎样从单店创业向连锁经营管理过渡，怎样建立专卖店文化进而从卖产品转换为卖文化等。

本书列举了大量典型案例，加上深入细致的分析，揭示出了家具专卖店经营，管理中最具规律性和重要性的三大要素，以使更多经销商全方位地提升自己在家具市场中的竞争力。

该书具有很强的实战性，大家可以多看看、多交流，一定会大有益处。

## <<家具专卖店管理三要素>>

### 书籍目录

导读第一章 奋勉的机遇 一、家具专卖店管理的三个阶段 1. 第一阶段：夫妻店管理 2. 第二阶段：分销管理 3. 第三阶段：ERP管理 4. 三个阶段的本质 二、家具行业的五大冲动 1. 家具企业的流程化冲动 2. 家具企业的ERP化冲动 3. 经销商的企业化冲动 4. 制造厂家的商业化冲动 5. 家具连锁商场的自营化冲动 6. 家具行业五大冲动的意义 三、家具企业“火鸟”变“凤凰” 1. 把产品削得又尖又长 2. 深入到客户当中去 3. 精确复制专卖店 4. 经常梳理，保持健康

第二章 售前系统 一、市场化运作就是靠近顾客 1. 顾客在哪里售前系统就推进到哪里 2. 赢得顾客才能赢得尊重 3. 售前系统如何做 4. 售前系统的成功案例 二、售前系统是一套人海战术 1. 人海战术依靠地面进攻 2. 地面部队的组织架构 3. 地面作战的成本、速度优势 三、人海战术要抓好队伍建设 1. 队伍建设反映企业能力 2. 地面作战要坚持集权统治 3. 人海战术重在管人 4. 能管多少人就能做多大事 四、售前系统就是推销系统 1. 会推销才能做营销 2. 推销是最好的广告手段 3. 推销是持久的经营之道

第三章 训练系统 一、精心设计训练系统 1. 逐步完善训练系统 2. 家具专卖店四大训练系统 二、促销员训练系统 1. 促销员的选聘机会成本 2. 促销员的招聘渠道 .....第四章 ERP系统后记专卖店销售培训网培训课程目录

## <<家具专卖店管理三要素>>

### 章节摘录

第一章 历史的机遇 一、家具专卖店管理的三个阶段 家具产业虽然是传统产业，但家具专卖店却是20世纪末才兴起于国内市场的新兴产业。

在此之前，只有地区性的家具市场，没有发展出全国性的品牌专卖店。

正是由于这种“厚积薄发”，使得中国的家具专卖经营飞速发展，几年时间就走完其他国家几十年的发展道路。

中国家具市场专卖店的管理经历三个阶段——夫妻店管理、分销管理、ERP管理。

1. 第一阶段：夫妻店管理 1998~2003年，家具专卖事业刚起步。

专卖店多为夫妻店，一家人守着一个店，是赚是赔全在里面，老公进货，老婆收钱，姨妹看店，舅子送货。

这一阶段的专卖店管理可以称为“产品”管理模式，或者叫“进销存”管理模式，是一种简单的“物料需求计划”管理模式，简称“MRP”模式。

这一阶段的管理重点集中在对家具产品的直接管理上。

具体来说就是找厂家要货、运输、入库、专卖店销售人账、出库送货安装、月底结存盘点、推算下次进货量、利润核算、开个会把利润分了。

把产品管好了、账目做清楚了，实现物料信息同资金信息的集成，专卖店那点事儿就算是做完了，赚钱比较容易。

## <<家具专卖店管理三要素>>

### 编辑推荐

《家具专卖店管理三要素》得到权威认可： 中国家具协会理事长贾清文先生提名 北京蓝景丽家总经理尹勃先生作序 《家具专卖店管理三要素》经历实践验证： 北京A家居连锁实践3年开店26家 上海家具屋连锁实践3年开店15家 《家具专卖店管理三要素》讲述生存法则：  
售前系统为专卖店市场化运作之第一要点 训练系统为专卖店企业化经营之第一要点 ERP系统为专卖店连锁化管理之第一要点 《家具专卖店管理三要素》与你共创财富 读一本书能改变导购员的命运 读一本书能改变专卖店的命运 读一本书能改变经销商的命运 读一本书能改变零售业的命运

<<家具专卖店管理三要素>>

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>