

<<旺铺运营大玄机>>

图书基本信息

书名：<<旺铺运营大玄机>>

13位ISBN编号：9787546116310

10位ISBN编号：7546116317

出版时间：2011-2

出版时间：黄山书社

作者：丁兆领

页数：238

字数：250000

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>

## <<旺铺运营大玄机>>

### 内容概要

《旺铺运营大玄机--打造黄金旺铺的65条玄机》作者丁兆领拥有十多年的店铺终端从业经验，为我们揭秘了65条打造黄金旺铺的大玄机。

书中通过对店铺运营和投资做一个条分缕析式的剖析，以期帮助所有想开办店铺的人士了解店铺运营中的种种玄机。

《旺铺运营大玄机--打造黄金旺铺的65条玄机》简明实用，耐看易懂，用最直观的语言总结出了诸多经验，从而能够真正帮助您提升店铺业绩，打造出顶级的旺铺名店。

相信读过本书，您一定会在旺铺运营过程中左右逢源，日进斗金。

## <<旺铺运营大玄机>>

### 作者简介

丁兆领：中国店铺营销专家，时尚品牌管理顾问，“中国式加盟商”系列课程创始人，国内服装订货会、招商会专业讲师，中国微笑服务文化创建终生推广者。  
现任凯文企业管理咨询有限公司董事长，凯文国际加盟商学院首席讲师。

丁先生在中国首次提出把单一的培训模式实战化，把卖场搬进会场，结合终端运营现状，实施情景式模拟演练，现场分析改进终端的成功运作模式、营销方式等。

多年来，为近百家服饰品牌、百货商场做过咨询、培训等数百场次，并取得了非凡的绩效。

丁先生的幽默风趣、技能加实战案例、根据不同品牌特点给予不同培训理念的授课风格也得到了业内人士的认同与好评，被称为“中国服装培训业的一匹黑马”！

## <<旺铺运营大玄机>>

### 书籍目录

#### 第一部分选址篇

##### 第一章选址决定成败

- 1成也选址，败也选址
- 2店铺朝哪儿人气旺
- 3认真分析人口和购买力
- 4全面考察周边环境
- 5市场调查必不可少
- 6市场评估预测马虎不得
- 7常见店铺选址大忌

#### 第二部分形象篇

##### 第二章心动的空间布局

- 8空间布局设计规范
- 9通道巧妙引导客流
- 10天花板力求简洁
- 11地板设计要有特色
- 12墙壁设计要和谐
- 13收银台设置要合理
- 14试衣间设计至关重要
- 15休息间布局不容忽视
- 16展示柜陈列同样重要
- 17巧妙利用楼梯空间
- 18重视通风设备

##### 第三章完美的外部形象

- 19店铺外部形象的构成
- 20给店铺起一个响亮的名字
- 21店铺的招牌要能第一时间吸引顾客
- 22恰当合理的店铺外观形象
- 23实用美观的店铺橱窗设计
- 24让人振奋的外部照明设计

##### 第四章愉快的店铺氛围

- 25明亮的色彩设计
- 26轻松的内部照明
- 27愉悦的背景音乐
- 28令人舒心的气味
- 29洁净的卫生环境
- 30巧妙的饰品布置
- 31专业的制服设计

#### 第三部分管理篇

##### 第五章以人为本——人员管理是重中之重

- 32善于用人“短”变“长”
- 33招聘要科学规范
- 34销售团队的建设
- 35人才培养，创造智慧源泉
- 36留住人才，才能留住辉煌

##### 第六章货如轮转——商品管理是生存之本

## <<旺铺运营大玄机>>

- 37精确的商品细分是赢取市场的钥匙
- 38正确的商品计划是商品管理的关键
- 39合理的商品组合是商品管理的基础
- 40科学的定价是产品畅销的秘诀
- 41坚决避免滞销商品的高库存
- 42终端营销计划的制订
- 43有效利用促销以赢取更大利润
- 44商品陈列的基本方法和技巧
- 45商品的进、存、退与商品调拨管理
- 46及时做好商品的盘点
- 47商品损失的处理方法
- 第七章锁定顾客——顾客管理锁定利润来源
- 48善于经营顾客才能锁定利润来源
- 49大量的利润来源于少量的顾客
- 50超越顾客的期望才能长久赢得顾客
- 51留住老顾客才能带来更多的利润
- 52开发新顾客才能获得更大的利益
- 53实现与顾客的有效互动
- 54应对顾客抱怨的态度与方法
- 55处理顾客投诉的技巧和原则
- 56建立完备的顾客数据库
- 57经常与顾客保持沟通
- 第八章开源节流——成本管理让一切尽在掌握
- 58财务管理是经营顺利的保证
- 59店铺成本费用的控制方法
- 60有效控制店铺的采购成本
- 61活用损益平衡点，提升销售业绩
- 62周转的快慢决定赚钱的多少
- 63精打细算，合理避税
- 64借机发财，银行就是靠山
- 65店铺财务的六盏“红灯”

## &lt;&lt;旺铺运营大玄机&gt;&gt;

## 章节摘录

从专业的角度看,选址时首先要根据你对店铺的定位选择合适的区域和方位。根据店铺的定位,大致有以下四种情况。

(1) 日用品店 日用品店的服务对象一般为家庭主妇,因此会受到主妇的行为模式和范围的影响。

大多数的家庭主妇都喜欢在就近的地方购买日用品,这是因为日用品的市场价格差异不是很大,而且一般的家庭主妇都具有定点购买的心理倾向,一旦她在第一天决定从某一商店购物后,今后就不会轻易改变了。

(2) 耐用品店 一般情况下,耐用品的价格比日常用品要高,人们在购买过程中,为了买到物美价廉的商品;会不惜力气和时间去寻找。

因此耐用品店应该选择交通便利、周围商业氛围浓厚的地点。

(3) 以学生为主的店铺 如果选择学生为主要服务对象,就应该选择在学校附近开店,但要清楚学校又分为两种:一种是位于城市的郊区,交通闭塞;另一种是位于交通发达的市中心。

前者学生大部分的需求依靠周围的店铺;而后一种由于其所处市中心位置,故?生的需求不一定依赖周围的店铺。

(4) 以上班族为主的店铺 服务于上班族的店铺,大多应当选择在车站附近,或是在办公区内。

这里所说的办公区大多指公司聚集较多的地段,选择区域多以下班路线为主。

上班由于要赶时间,来去匆匆,很少有机会光顾你的店铺;下班时因心情松弛,逛街购物的机会就自然地增多,故在下班途中设置,店铺较好。

总之,在进行店铺选址时,并非只要是闹市、商业区就好,而是应该遵循“合适就好”的原则。

开业的场所是否必须?

备一个固定的目标,如果冷静思考一下,分析其中的利弊,就会发现并不是任何一个地段都能适宜开设店铺。

所以,经营者在考虑如何选择区域和方位时,务必要慎重,以免造成不必要的损失。

2. 绘制区域地图,找出最佳位置 经营者在确定选址区域后,就应绘制出该区域的简图,并标出该地区现有的商业网点,包括竞争对手和互补商场等,同时还应标出这一区域的商业结构、客流集中地段、客流量和客流走向、交通路线等,以保证店址决策的正确性。

一般地?

一个优秀的店址应当具备以下六个特征中的几个,若是全部拥有,那就真可谓是黄金宝地了。

(1) 商业活动频繁 比如在闹市区,商业活动极为频繁,把店铺设在这样的地区营业额必然会很高,这样的店址就是“寸土寸金”之地。

相反,如果在客流量较小的地方设店,营业额一般不会太高。

(2) 人口密度较高 例如,居民聚居、人口集中的地方是适宜设置店铺的地方。

在人口集中的地方,人们有着各种各样的商品需要。

如果店铺设?

这样的地方,致力于满足人们的需要,那必定会生意兴隆。

(3) 交通便利 比如,可以在旅客上下车较多的车站,或者在主要车站的附近,也可以在顾客步行距离很近的街道设店。

(4) 客流量大 店铺处在客流量大的街道上,可使多数人购物都较为方便。

(5) 人们聚集的场所附近 比如,公园、电影院、游乐场、舞厅等娱乐场所,或者机关、工厂的附近。

(6) 同类商店聚集的街区 大量事实证明,对于那些经营耐用品、选购品的商店来说,若能集中在某一个街区或地段,则更能招揽顾客。

从顾客角度来看,店面众多表示货品齐全,可供比较和选择的机会多,是购物时的最佳选择。

## <<旺铺运营大玄机>>

3. 选址时需要注意的几个危险地段 在店址基本区域和方位确定后, 经营者必须对周围的环境做细致的调查, 论证选址决策的准确性。

在调查过程中, 经营者如果发现以下几种状况出现, 那么就有必要对自己的计划? 出修改, 避免开店后遭受损失。

(1) 旁边有快速车道 随着城市建设的发展, 高速公路日渐增多。根据快速车道的要求, 高速公路多设有隔离设施, 两边无法穿越且公路两边少有停车设施。这样, 尽管公路两旁有流动的客户群或固定的单位, 也不宜作为新开店选址的区域, 况且人们也不会为一项消费而在高速公路旁违章停车。

(2) 周围居民少或增长慢但商业网点已基本配齐的区域 这种地区不宜作为新店铺的店址, 这是因为在缺乏? 动人口的条件下, 有限的固定消费总量不会随新开设店铺而增加。

&hellip;&hellip;

<<旺铺运营大玄机>>

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>