

<<烟草营销绩效提升金典（全五册）>>

图书基本信息

书名：<<烟草营销绩效提升金典（全五册）>>

13位ISBN编号：9787560734866

10位ISBN编号：7560734863

出版时间：2007-11

出版时间：山东大学

作者：本书编委会

页数：1091

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>

<<烟草营销绩效提升金典（全五册）>>

内容概要

《烟草营销绩效提升金典》包括《卷烟零售户赢利之道》、《三线四员绩效提升与管理之道》、《客户经理绩效提升之道》、《专卖稽查员绩效提升之道》、《电访员绩效提升之道》五部分，是基于“按订单供货”的成功实践，并吸收、借鉴了国内外各行业的先进经验编纂而成的。

同时，它也是我国第一套以“按订单供货”为导向系统参照、研究了我国烟草商业企业营销战略、绩效提升、人员管理等经验而撰写的一套实用性很强的读本。

《烟草营销绩效提升金典》有两大特点：一是在于它始终是以“按客户订单组织货源”为导向；二是它细分、细化了客户经理、电访员、专卖稽查员和零售户所遇到的典型问题，并分别提供了解决方案，具有很强的实践意义，有助于我们有的放矢地解决卷烟营销运营中的各种具体问题，从而达到以提高行业绩效，提高从业人员管理水平和服务能力的目的。

<<烟草营销绩效提升金典（全五册）>>

书籍目录

赚钱制胜 导语 一、开家卷烟零售店应做哪些准备 选址, 选址, 还是选址 如何申请烟草专卖许可证 烟草知识 烟草起源与传播 文苑 溪流 二、怎样向烟草公司订烟 如何通过电话订烟 如何严把进货关 烟草知识 我国卷烟类型 硬“红金龙”烟的真伪鉴别 软“红金龙”烟的真伪鉴别 三、布置好零售店 美化购物环境 陈列对销售的重要影响 激发购买欲的摆放展示 明友标价 放心购买 烟草知识 卷烟包装小赏识 文苑 孩子你那边有雨 四、合理调配库存 分类存放 及时记账和盘点 烟草知识 夏季卷烟防霉小提示 国际卷烟类型 五、学会电子结算 何为电子货币结算 电子结算的好处 烟草知识 卷烟条码小赏识 六、提升服务水平 衣着得体 细心交流 优质服务 信誉制胜 小幽默 改口 七、做好品牌推广 八、掌握销售技巧 九、合作共赢 附件：《中华人民共和国烟草专卖法》 后记团队制胜服务制胜温情制胜声音制胜

章节摘录

一、开家卷烟零售店应做哪些准备：如果我们手头有一定的资金，周围又有市场，准备开办一个卷烟零售店的时候，需要做些什么样的准备呢？

选址，选址，还是选址：选址，选址，还是选址！

开任何一家零售商店，能否成功的首要因素都是商店所处位置。

首先要清楚我们准备在哪里开店，是在市中心区、城区、工矿区、城乡接口部、不是在乡镇驻地、农村等，不同的地方有不同的消费者，而不同消费者有不同的购买能力。

然后看我们打算经营的店铺，是烟草加盟店、百货副食店，还是流动摊点、大型商场、超市、高档宾馆、酒店、娱乐场所等。

只有将我们的店铺定位搞清楚了，才能为成功经营打下良好基础。

烟草公司也会按照相关标准对烟草零售点进行分类管理，并制定相应的营销政策。

不同类别的店铺会享受不同的政策。

例如，有的烟草公司规定：市区、城区、工矿区，只投放价格每条20元以上的卷烟，低档烟不投放或很少投放；低档烟只投向农村、城市边缘区域。

酒店、宾馆类，原则上只投放每条价格在23元以上的卷烟以及省外名优烟等。

了解此类的政策信息，就便于我们选择合适的地方开店，以获得相应的政策支持。

广开渠道寻找商铺，现在许多开店者喜欢通过报纸广告、房屋中介、房地产交易会、互联网等了解商铺信息。

其实，商铺市场有个“2：8法则”，即大多数店铺的出租信息是不公开的，而以私下转让等方式进行隐蔽交易的比例更高。

所以，寻找商铺一定要广开渠道，多管齐下。

<<烟草营销绩效提升金典（全五册）>>

编辑推荐

《烟草营销绩效提升金典(全5册)》将介绍：赚钱制胜，卷烟零售户赢利之道；团队制胜，三钱四员绩效提升与管理之道；服务制胜，客户经理绩效提升之道；温情制胜，专卖稽管员绩效提升之道；声音制胜，电访员绩效提升之道。

国内第一本系统研究烟草商业企业营销策略的图书！

国内第一本为烟草客户经理、专卖稽管员、电访员、终端零售户量身定做的图书！

模拟式、讨论式、口语式叙述，典型案例分析，并穿插大量漫画、幽默故事。

具有极强的指导性、实用性、操作性和阅读趣味。

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>