

<<开店必读138招>>

图书基本信息

书名：<<开店必读138招>>

13位ISBN编号：9787801797278

10位ISBN编号：7801797272

出版时间：2008-10

出版时间：中国致公出版社

作者：高远

页数：296

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>

<<开店必读138招>>

内容概要

对于有过开店经历的人来说，开店的艰辛和生意冷清时的心情，不是能用语言来形容的。本书将所有开店要注意的千头万绪和成功开店者用汗水和金钱换来的宝贝经验全部奉献给你：上午看完，下午就赚，一本将成为引领中小店铺老板走上成功之道的经典读本。

三流店依靠卖力气挣自己的和员工的钱；二流店依靠卖商品服务挣消费者的钱；一流店依靠卖品牌和技术挣其他店和整个行业的钱。

小店应“做大”而非“大做”，“做大”是有利润后再逐渐扩大，“大做”则是勉力举债而为，只有空壳没有实体，遇到风险难逃失败。

不值钱规律：你没有特色就会不值钱，正因为你没有特色，即使特价了，也一样不值钱。

不管你是店老板还是一般销售员，你可能没有意识到：你的店面可能每天都有损失顾客……

<<开店必读138招>>

书籍目录

第1招 精选口岸第2招 定位准确，生意稳赚第3招 傍大卖场开店第4招 “捡漏子” 开店第5招 赚“女人”的钱第6招 赚“嘴巴”的钱第7招 赚“年轻人”的钱第8招 赚“有钱人”的钱第9招 利用顾客的错觉赚钱第10招 发现开店商机第11招 追随时尚觅得商机第12招 开店要常“动”第13招 使卖场更符合“心理学”的要求第14招 巧用卖场吸引点第15招 妙用装饰生财第16招 设计具有强烈视觉信息的店标第17招 设计具有强烈冲击力的招牌第18招 设计独具匠心的店面广告第19招 让灯光扮靓你的店铺第20招 以色彩吸引顾客第21招 用音乐营造热烈的购物氛围第22招 让店铺气味为你生财第23招 橱窗百变引客来第24招 好店名可以帮你赚大钱第25招 巧联招来八方客第26招 商品定位要准确第27招 商品陈列显得丰满第28招 商品陈列具有美感第29招 营造特有气氛-第30招 将相关联的商品汇集在一起第31招 给周转快的商品安排好的位置第32招 确保第一排商品数目恰当第33招 比较陈列第34招 大量陈列第35招 陈列架不要留空白第36招 设计吸引顾客的陈列主题第37招 无论库存量有多大，都要小批量地进行销售第38招 要重视销售不好的商品第39招 搭配出售第40招 优化商品结构第41招 商品要卖出去的三个条件第42招 商品说明第43招 使用样品第44招 实物操作第45招 招呼顾客的窍门第46招 必须让顾客想进来.....

<<开店必读138招>>

编辑推荐

有的人，一年要跳槽好几家单位，这里还未站稳脚跟，又想到其他地方去。干过的行业也不计其数，但从未认真在某一单位或某一行业扎下根去。在任何地方都心生不满，总觉得找不到适合自己的地方或适合自己干的事业，就这样折腾来折腾去，最后什么事也没干成。

你会在生活中发现，聪明的人太多了。也许你这方面比别人强，却会发现许多其他方面比你强的人大有人在。或许你智商很高，名牌大学毕业，但到了工作单位、接触到许多人后，你会发现有才能的人多得是：有的人口才好，能言善辩；有的人情商高，会看别人脸色说话办事；有的人有特长，多才多艺；有的人善交际，人脉广阔。

即使在你最拿手的方面，你也会发现高手如云。

因此，干一件事，若只是浮光掠影，浅尝辄止，你拿什么去和别人竞争？

在任何领域里，都有“专一”做某行、做了很多年、有丰富从业经验的人。这样的人会成为你最强劲的竞争对手。

<<开店必读138招>>

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>