

<<店铺数字与报表分析>>

图书基本信息

书名：<<店铺数字与报表分析>>

13位ISBN编号：9787802345157

10位ISBN编号：7802345154

出版时间：2010-2

出版时间：中国发展出版社

作者：丁兆领

页数：159

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>

<<店铺数字与报表分析>>

前言

开店是创业经营的开始。

世界上很多著名的企业家和富豪们都是从经营店铺起步的，比如零售业航母沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿，亚洲首富李嘉诚年轻的时候也是在店里当伙计，从事销售工作。

这些人从店铺经营中掘得“第一桶金”，自此踏上了创业发家的历程。

然而，就在人们把开店作为投资和再就业的理想渠道时，许多店铺经营者却大吐苦水，感叹竞争激烈，生意难做。

的确，在十米一小店、百米一大店的竞争环境中，要想成功地经营好一家店铺确非易事。

各方面的工作都要做到位，各个环节都不能出错。

为了解决店铺经营者的管理问题，我们对几十家通过经营壮大的零售连锁企业进行了全方位的研究，包括沃尔玛、国美电器、苏宁电器、迪信通、宜家等企业，旨在找出中小店铺的成功秘诀，发掘中小店铺的经营绝学。

在分析与研究的时候，我们发现，长期以来，店铺的经营管理者缺少系统的、理论与实践相结合的日常经营管理方法。

很多店铺管理者游弋于各种五花八门的理念之间，却无法解决日常运营管理中的具体难题。

所以，打造一套终端店铺常用的、可查询的管理图书，是目前的当务之急，也是编撰这套书的初衷。

店铺经营管理是一门艺术，也是一门科学，涉及诸多环节，需要借助于科学的理论、有效的工具和灵活的方法来进行管理。

<<店铺数字与报表分析>>

内容概要

不论店铺大小，经营者都要对数字有充分的敏感，时刻关注店铺运营状况及时务报表中的信息，及时分析、调整，以改善店铺管理作为店铺经营者，阅读资产负债表、利润表和现金流量表，就应像看自己的工资条一样清楚、明了，至于损益表的算法，更应该像背乘法口诀一样熟练《店铺数字与报表分析》教您识别店铺经营中的数字信息，为您提供商品管理中的各种报表工具模型，使您能够针对市场需求，合理规划商品，规避风险，实现最大利润。

<<店铺数字与报表分析>>

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”！

<<店铺数字与报表分析>>

书籍目录

第一章 零售店铺的数字信息很多零售店铺经营者认为，做生意凭经验就可以，分析数字太麻烦，那是专业财务人员要做的事情。

的确，非财务人员在看财务报表时，常会为报表上复杂的数字关系所苦恼。

事实上，不管你是不是财务科班出身，一些基本的财务知识还是要具备的。

比如部门经理，阅读财务三表(资产负债表、利润表和现金流量表)就应该像看自己的工资条一样清楚、明了，至于损益表的算法，更应该像背乘法口诀一样熟练。

数字管理简介零售店铺内部报表终端数据的分类与采集第二章 经营中的数字分析不论店铺大小，经营者要对数字有充分的敏感。

这就要求经营者必须对店铺的运行状况及财务指标进行分析，以作为店铺管理改善的依据。

在进行经营分析时，要以简单的数字比率关系分析本部及单店的经营状况，并了解本店铺在经营上的优点和缺点，进而拟定完善的改进对策。

在进行比较分析时，为求各项数字能提供管理上有有效的参考，可以进行期间比较、相互比较、标准比较。

店铺经营中的关键数字店铺盈亏报表提升店铺利润的方法店铺其他经营数据计算公式店铺年度目标的计算店铺销售目标的分解第三章 商品管理中的数字及报表流通将影响整体经营。

要把流通做好，就要做好商品销售管理，也就需要充分运用管理资讯，做好商品进货、卖货、存货、订货、换季及滞销等管理，从销售管理流程可看出，管理资讯是重点。

脱离商品流通资讯，我们无法就市场的反应规划商品的内容。

亦无法掌握顾客实际的需要，使商品得到较好的分配；更不用谈在销售的过程中，利用产生的资讯来满足顾客、服务顾客，在市场竞争中脱颖而出。

商品构成中历史数据的参考商品运营中的数字概念商品结构优化的数字在售货品信息管控商品储存保本保利分析第四章 商品销售价格和价格再调整在大规模零售业实体，价格是由各部门的采购者或者组织上推荐的负责人来决定的。

不论是什么情况，都会由经营部门制定最基本的价格政策，比如，下调10%的价格就属这样的政策。

不论零售业者是否将各商品的价格制定在可以销售的水准上，但最终仍必须是整体购买的总和实现最大利润才行。

在最终分析上，销售总数量会充当销售成本，而且它必须达到能够提供利润的规模。

制定价格需要有高度的市场敏感度和丰富的经验。

制定零售价格“价格杠杆”——商品价格再调整第五章 店铺销售数据可以告诉我们什么销售分析就是衡量并评价实际销售情况与计划销售目标之间的差距。

销售分析分为销售差异分析和微观销售分析。

销售差异分析是用来衡量各个因素对造成销售出现差异的影响程度。

微观销售分析是通过对产品、销售地区以及其他方面考察来分析未完成销售目标的原因。

无论进行哪种分析，都离不开一些数字，店铺中的数字分析离不开以下几种：销售额、平效、人效、同比、环比、客流量等。

店铺销售管理店铺运营中的主要指标分析终端店铺销售报表附录 店铺数字、报表问与答如何对店铺的销售目标进行管理、考核打折促销活动期间，如何维持同期比商品消化率是否可以作为商品畅销、滞销的判定标准如何合理设定营业目标及订货金额常见店铺VIP顾客消费积分如何折算业绩

<<店铺数字与报表分析>>

章节摘录

与零售店铺经营利润相关的名词主要有销售额、商品成本和营业费用。

零售店的功能可以理解为在给消费者提供商品的同时创造利润。

零售业利润分析中最重要的财务记录之一就是盈亏报表，通过此表可以评估出哪一种商品正在创造利润。

通过盈亏报表可以将现在的实绩与过去的实绩进行比较，并进一步展望未来的业绩。

零售店购买商品并制定零售价格的采购负责人，必须熟悉利益组成因素之间的相互作用。

经营者也只有能够理解经营数字时才可以综合地理解市场环境，并从而实现高利润的目标。

营销顾问李先生一直认为自己是了解营销的，也常被邀请去行业的营销探讨会担任主讲嘉宾。

前几日闲来无事，李先生去朋友王先生的小服装店里逛，短短两日，却让李先生在这个不起眼的小店里，发现了许多令他汗颜的营销道理，而这些小生意的营销道理，竟然是如此浅显，却又如此实用。

一次进货时，王先生看上一款服装，单件发价60元，正准备成交，一个熟人告诉他，在某处该款服装发价50元，于是在奔波了40分钟后，王先生疲惫地买下了一批50元的此款式衣服，除去路费、车费，每件衣服也不过省了几元钱。

在该行业里，每件衣服店主一般会加价50%左右。

如果按照单件进价60元计算，那么每件王先生要卖90元。

<<店铺数字与报表分析>>

编辑推荐

业绩好不好，数字说了算。

如何采集到终端最有效的数据并进行科学分析?如何计算店铺的利润率、平效、客单价…… 如何分析日报、周报、月报表，并从中找出经营中的端倪。

《店铺数字与报表分析》全面介绍了店铺常用表格及数据分析方式，让您摒弃凭经验、拍脑门的决策方式，与数字一起舞蹈，从分析店铺报表入手。

发现经营问题，决策经营方向。

现在各行各业的竞争都已进入白热化的阶段，并最终体现在零售终端市场的竞争上。

为更好地传播零售行业的经营管理知识，为广大零售从业人员服务，我社推出了"零售商学院"系列品牌图书。

本系列品牌图书贯彻"专业图书，提升零售业核心竞争力"的出版理念，专注于中国零售业态的经营和管理，将零售业咨询与培训服务的知识成果转化成为书籍，并以此打造中国零售行业必选的培训教材。

<<店铺数字与报表分析>>

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>