

<<店铺销售的7个黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<店铺销售的7个黄金法则>>

13位ISBN编号：9787806524008

10位ISBN编号：7806524002

出版时间：2005-1

出版时间：南方日报出版社

作者：刘永中

页数：160

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>

<<店铺销售的7个黄金法则>>

内容概要

零售业，像一个古老的新贵，成为我国近年来最具生气、发展最快的行业之一。本书站在购物学和消费者行为学的高度，将顾客“看穿”。书中详尽地剖析了顾客种种不为人知的心理和行为习惯，研究了顾客的消费形态在今时今日的变化，归纳了不同顾客群的消费特征。在此基础上提炼出门店经营的7条黄金法则。

<<店铺销售的7个黄金法则>>

书籍目录

法则1 不推搡法则1?出入口出入口尽可能分开数量和位置要合理足够宽敞摆放打折商品要三思及时清理出口附近的购物车2?过渡区看看刚刚走进商场的购物者正确使用过渡区3?通道通道宽度及时去除通道上的障碍物回形设计太多不是好事去除卖场的棱角,可拓宽通道当心地面凸起的布线别制造死角4?收银台加长货架与收银台间的距离收银台前的购物车和小商品法则2 解放顾客的手1?卸掉累赘去购物把累赘物品通通扔进存储箱傻瓜式的存储程序说明几种存储箱卫生、安全和合理的高度2?购物车篮既然他们是来购物的,那就给他们一辆购物车吧散落各处的购物篮在购物车 篮上花点心思保持洁净铁制的购物车容易生锈允许顾客把购物车推到他们需要的位置流动的广告3?座位拎东西久了,手会不舒服给座位区一个相对独立的空间商场外边的座位法则3 抓住顾客的购物习惯1?顾客的行走习惯向左走,向右走“磁石点”理论倾斜的陈列2?眼睛的秘密利用好最佳视线人们总是向前看爱看商品的正面从上到下的打量3?隐秘的心理容易被便宜的商品打开钱袋子喜新厌旧多乎哉,不多也他们看到了什么止痛剂的销量为何不佳“尖端恐怖症”及其他4?决定陈列的感官需求别把顾客当盲人陈列中的几何学模仿音乐的节奏感伸手可取法则被破坏的商品飘香的超市让购物者试用商品5?连环套陈列相关陈列:啤酒与尿不湿连环套逻辑传递出故事性法则4 让所有走进商场的人都行动起来1?男人的购物领域情人节礼物买拖布的男人闯进美容领域的男性用品“房子、汽车,我说了算!”单身的男人们新时代的爸爸喋喋不休=讨厌男女购物时间的对比2?女人怎样购物男女购物态度不同源自远古情绪性消费挑剔的性格诱人的购物环境当男人开始不耐烦的时候从家庭妇女到职业女性当女人需要油漆时女人与电脑3?假如皱纹还没那么深,你就还年轻人体的皮肤在30岁开始老化摆在货架底端的物品将老年顾客拒之千里阅读吃力的小字号颜色反差尽量大点享受退休金的年龄老人的休闲晚年教奶奶给孙子买玩具务实--明星对他们没有多大用处4?青少年的消费观有一笔固定的零用钱对科技的兴趣追求名牌标新立异朋友的意见更重要孩子在家庭购物中的影响力法则5 营造更多销售机会1?广告牌一副好招牌你一秒钟读几个字他没看见他很闲逻辑顺序2?原来有如此多的窍门一张优惠券有礼品送竞赛和抽奖——娱乐又刺激限时折扣,快来抢购常客优惠,多多惠顾免费试用,满意再买特别策划,大家同乐以旧换新,你好我也好建立信用账户忠告——小心对待降价促销难道就这样让她走了吗1+1+1+……3?将投诉者变为拥护者T(thank):感谢顾客H(hear):聆听顾客A(apologize):表达你的理解N(need):需要更多资料以便查问K(know):决定解决方案S(solve):解决问题4?打破沉默重视沉默顾客的心理培养建立顾客通讯录了解顾客不来的原因做出反应法则6 瞬间感受1?一副好的外在形象该怎么穿如何化妆麦当劳的菜单——微笑:免费2?顾客想要什么样的服务别用高音对待顾客变脸游戏这样做是在打扰顾客一眼高一眼低行不通人们为什么有两只耳朵,却只有一张嘴巴当顾客抱怨时创造性的服务法则7 不等待原则1?减少购物中的等待看,他走了态度冷淡别让试衣服的人等太久去仓库拿货可不是散步看风景当电话响的时候价格标签提高接触率2?缩短收银台前的停留设置快速收银通道检查收银机有序分散顾客的注意力与等待的人聊聊天把实习安排在收银高峰期是不明智的避免一个收银员制造的等待收银中的革命 店铺销售的7个黄金法则

<<店铺销售的7个黄金法则>>

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>