

# 《如何打理大小零售店——店铺打理新准则》

## 书籍信息

版次：1

页数：263

字数：127000

印刷时间：2005年01月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787501767854

丛书名：店铺打理新准则

## 编辑推荐

## 内容简介

本书对零售店这一业态进行了详尽的分析与研究。内容详实而又简明扼要地介绍了大小零售店的打理新准则。其中涉及到零售店经营目标的拟定、经营商圈的评估、投资的预算与财务的管理、零售店的装潢设计、商品的分类与陈列、商品的采购和定价、库存品的盘点和退货、促销计划的拟定与实施以及员工的招聘、培训等。整本书有很强的针对性，同时配以大量的漫画，生动活泼。为零售店经营者提供了具体形象的借鉴范本。

## 目录

### A

- A-1 准确测定零售店的商圈
- A-2 深入进行开店前的顾客调查
- A-3 重视对竞争对手的调查
- A-4 了解预定商圈的环境
- A-5 选取一个耐听的店名
- A-6 设计独特的零售店店标
- A-7 确定零售店的投资规模
- A-8 遵循正规的登记注册程序
- A-9 为零售店的开张大造声势
- A-10 落实开业仪式上的嘉宾名单

### B

- B-1 选择适当的店面类型
- B-2 全面设计零售店门面
- B-3 设计店面广告的原则
- B-4 合理布置店内环境
- B-5 根据协调的原则装饰天花板
- B-6 选择摆放货架的适当形式
- B-7 均衡搭配合适的色彩

B-8 周到设计顺畅的通道

B-9 店内合理布局的类型

## C

C-1 制定具体的销售目标

C-2 制定明确的竞争对策

C-3 充分获取市场情报资源

C-4 全面优化营业资金

C-5 切实做好记账工作

C-6 实行绩效项目评估

C-7 制定绩效评估的标准

C-8 明确提高经营业绩的因素

C-9 制定强势经营的战略

## D

D-1 准确把握商品定位

D-2 合理进行商品划分

D-3 系统编排商品编码

D-4 做好商品目录的编制工作

D-5 适时导入新商品

D-6 准确选择主力商品

D-7 有效优化商品结构

D-8 及时处理疲软商品

D-9 管理退、换货作业的要点

D-10 成功应对商品竞争

D-11 发现及防止商品损失

D-12 有效防止照明损害商品

D-13 把握陈列商品的要点

D-14 了解商品陈列的常见方法

D-15 橱窗陈列的几种典型形式

D-16 把握陈列“黄金段”要素

D-17 安排不同商品的陈列

D-18 突出重点商品的陈列

## E

E-1 采购前市场的调查

E-2 准确制定采购计划

E-3 合理运用采购方式

E-4 准确把握采购时机

E-5 恰当选择采购方法

E-6 择优选取采购渠道

E-7 明确采购数量

E-8 挑选合适的供应商

E-9 客观评价商品优劣

E-10 谨慎进行采购谈判

E-11 签署商业合同的注意事项

E-12 遵循商品运输的原则

E-13 商品验收的步骤

E-14 准确控制仓库存货量

E-15 准确进行商品盘点

E-16 卖场货品管理与存放

F

F-1 准确制定定价目标

F-2 选择适当的定价方法

F-3 给新商品确定适当的价格

F-4 合理调整商品价格

F-5 合理制定折扣定价

F-6 成功应对价格竞争

G

G-1 制定规范的收银流程

G-2 进行流畅的收银作业

G-3 确定收银业务的范围

G-4 准确掌握收银待客的要领

G-5 制定现金管理制度

G-6 准确稽核收银工作

G-7 制定现金收受守则

G-8 严肃处理收银错误

G-9 处理收银意外事件

H

H-1 准确把握促销时机

H-2 合理确定促销预算

H-3 选择促销商品的种类

H-4 策划合适的促销方式

H-5 与厂商联合进行促销活动

I

I-1 选择有效的招聘方式

I-2 制定招聘的标准

I-3 确定合理的薪酬制度

I-4 安排适宜的工作时间

I-5 培训店员得体的礼仪

I-6 严格考核店员的绩效

I-7 做好奖励店员的工作

I-8 批评店员要讲究艺术

I-9 制定辞退店员的标准

J

J-1 运用好接待用语

J-2 深入了解顾客的实际需求

- j-3 充分做好商品说明
- j-4 把握顾客购买信号
- j-5 提供周到的商品包装服务
- j-6 做好退换货服务
- j-7 妥善处理特殊问题
- j-8 及时处理顾客的抱怨
- j-9 改善、优化顾客服务
- j-10 建立良好的客户关系

## K

- K-1 全面分析加盟的条件
- K-2 考察加盟总部的具体情况
- K-3 周密制定资金规划计划
- K-4 选择筹集加盟资金的方式
- K-5 审核特许合同的内容
- K-6 签订特许经营合同
- K-7 规避连锁经营陷阱

## L

- L-1 全面强化安全意识
- L-2 做好防盗工作的内容
- L-3 及时处理缺货问题
- L-4 严格控制商品损耗

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)