

店长应该这样当（第3版）



[店长应该这样当（第3版）_下载链接1](#)

著者:欧阳海淼

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2017-10

装帧:平装

isbn:9787559609458

这是一本为门店老板、督导、店长、零售主管、导购、门店培训师量身定制的门店管理

实战手册，理论与案例相结合，为读者提供门店管理全方位的讲解和训练。

欧阳老师从营销思路、销售方法、人员管理、平衡库存、门店选址等5个方面出发，以5大业绩倍增关键、2大类门店实操工具表格，全景式地解析了门店店长的“炼制”过程，从而让您管理无压力，业绩节节高。

新版本与过去两版相比，新增30000字内容，根据近年行业变化，因时制宜地指导，帮您解决门店管理中98%的疑难杂症！

作者简介:

欧阳海淼，门店销售管理专家，资深门店店长培训专家，智渠时尚高级讲师，《前沿讲座》电视栏目专家讲师，《服装时报》《中国美妆》等媒体特约专栏撰稿人。

作为一名从终端一线门店成长起来的培训师，欧阳老师透彻了解门店人员内心及顾客心理，同时贴近终端实战。她擅长解决门店销售业绩提升、门店经营管理、终端员工管理、终端服务能力提升、品牌经营等问题。

近20年来，欧阳老师一直致力于零售行业的销售、管理和培训，曾为数百家零售企业提供智慧锦囊，培训人员达10万人次。由欧阳老师主讲的电视讲座《门店业绩倍增的五大关键》曾在全国百余家电视台《前沿讲座》栏目连载播出，深受观众欢迎。

此外，她还著有《店长应该这样当》《导购应该这样管》等畅销书籍。

目录: 赢在起点最旺门店，赢在起点

新零售，与你何干？ // 003

顾客从哪里来？ // 009

你应该关注哪些赢利点？ // 017

顾客能被我的门店吸引吗？ // 023

销售篇懂顾客才是真营销

谁在赶走我的顾客？—你还在给顾客“判刑”吗？ // 031

谁才是对的？—销售能力与服务意识 // 036

谁抢走了我的顾客？—同样客流量为什么进店率不同？ // 043

谁吓跑了我的顾客？—如何解决深度接触率的问题？ // 050

谁戳到了顾客的痛点？—顾客到底在想什么？ // 057

谁摇动了顾客的天平？—顾客为什么就爱跟你讨价还价？ // 064

谁让顾客下不了决心？—为什么成交率过低？ // 069

谁推走了顾客的钱包？—如何提升客单价？ // 073

谁逼走了下一单生意？—如何提升续销额？ // 082

人才篇培养业绩高手

选导购，我需要什么样的人？ // 091

如何让你的员工自动自发？ // 096

新任主管如何提高在员工心中的地位？ // 102

谁才是业绩高手？ // 110

“95后”导购个性分明，喜欢唱反调怎么办？ // 117

新制度颁发，导购不服怎么办？ // 122

导购之间抢单怎么办？ // 127

如何培养业绩高手？ // 131

导购来了又走，人员流动频繁怎么办？ // 139

如何留住员工的心？ // 145

货品篇销两旺才能少库存

如何组合一盘赚钱的货？ // 155

如何平衡零库存与高业绩？ // 164
怎么上货？ // 168
如何留住边缘顾客？ // 173
季初怎么推新款？ // 178
高价位货品怎么卖？ // 183
畅销款断货怎么办？ // 190
季末滞销款怎么办？ // 195
季末断码商品怎么办？ // 202
卖场篇高人气的秘密武器
门店应该如何进行分级？ // 211
什么样的选址更容易出业绩？ // 218
带动业绩的陈列怎么做？ // 227
卖场区域如何进行有效划分？ // 234
怎么利用促销，创业绩新高？ // 239
卖场例会怎么开？ // 247
模式复制，到底在复制什么？ // 254
附录一：门店常用顾客异议处理话术 // 259
附录二：门店常用工具表格 // 263
后记
• • • • • ([收起](#))

[店长应该这样当（第3版）_下载链接1](#)

标签

评论

10分推荐。前两版都买了，第三版还是觉得意犹未尽，每次都有新东西，看了再看。喜欢这种实战经验派的风格。

emmmm.....

[店长应该这样当（第3版）_下载链接1](#)

书评

[店长应该这样当（第3版） 下载链接1](#)