

店长应该这样当



本页面中的内容版权归世纪

国内第一本面对零售终端一线店长、销售管理人员、加盟商的[便携教材](#)



[店长应该这样当_下载链接1](#)

著者:欧阳海淼

出版者:机械工业

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:978711327608

《店长应该这样当:最旺服装店轻松盈利5大关键》内容简介：在人们的印象中，服装行业属于暴利行业，但对于业内人士来说，服装行业暴利、开店就赚钱这些概念已是很久远的事情了。如今整个行业都处在品牌多、竞争大、促销频、顾客挑的大环境下，服装代理商和加盟商的生意越来越难做。那么，如何让门店业绩倍增的经营策略就显得尤为重要。

这就是《店长应该这样当:最旺服装店轻松盈利5大关键》要讨论的话题。《店长应该这样当:最旺服装店轻松盈利5大关键》涵盖起点篇、销售篇、人才篇、货品篇、卖场篇等内容，书中加入作者多年的终端销售实战经验，从根本上帮助目标读者解决问题，帮助门店业绩倍增，成为最旺的服装店。《店长应该这样当:最旺服装店轻松盈利5大关键》是国内第一本面对零售终端一线店长、销售管理人员、加盟商的简单易操作的傻瓜教材。

作者介绍：

欧阳海淼，《前沿讲座》专家讲师、国家注册企业培训师、中华讲师网特聘VIP讲师、门店销售管理专家。

从终端一线门店成长起来的实战派专家，多年来一直致力于零售行业的管理和培训，曾任多家知名品牌全国培训负责人，精通零售行业终端管理及零售门店培训，尤其擅长门店业绩提升类和门店管理类培训。培训近两百场次，学员上万人次。

欧阳老师作为一名从终端成长起来的培训师，透彻了解门店人员内心及顾客心理，擅长在课程中加入成长心得，相似的成长经历使其极易与学员引起共鸣，现场气氛热烈，感染力强。同时贴近终端实战。

擅长解决的问题：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。

目录: 推荐序一推荐序二前言第一章 起点篇：最旺门店，赢在起点 第一节 相邻店铺为什么业绩悬殊？ 第二节 业绩的差异从什么时候开始的？ 第三节 你应该关注哪些盈利点？ 第四节 顾客能被我的店铺吸引吗？ 第二章 销售篇：服装这样卖才畅销 第一节 谁抢走了我的顾客——同样客流量为什么进店率不同？ 第二节 谁吓跑了我的顾客——如何解决深度接触率的问题？ 第三节 谁让顾客下不了决心——为什么成交率过低？ 第四节 谁拿走了顾客的钱包——如何提升客单价？ 第五节 谁逼走了下一单生意——如何提升续销额？ 第六节 谁在赶走我们的顾客——你还在给顾客“判刑”吗？ 第三章 人才篇：培养业绩高手 第一节 导购人员的出路在哪里？ 第二节 导购没有工作激情怎么办？ 第三节 谁才是销售高手？ 第四节 怎样才知道我找对了人？ 第五节 如何培养销售高手？ 第六节 如何让高手拼命做业绩？ 第七节 如何激发店铺内部的良性竞争？ 第八节 如何把合适的人放在合适的位置上？ 第九节 如何留住高手的那颗心？ 第四章 货品篇：购销两旺才能少库存 第一节 什么货品是能出业绩的货品？ 第二节 怎么让我的商品组合出业绩？ 第三节 如何平衡零库存与高业绩？ 第四节 上货怎么上？ 第五节 季初怎么推新款？ 第六节 高价位货品怎么卖？ 第七节 为什么货品卖不出去？ 第八节 畅销款断货怎么办？ 第九节 季末滞销款怎么办？ 第十节 如何让断码货品动起来？ 第五章 卖场篇：高人气的秘密武器 第一节 什么样的卖场是出业绩的卖场？ 第二节 怎么让我们的卖场吸引人气？ 第三节 为什么陈列总是中看不中用？ 第四节 带动业绩的陈列怎么做？ 第五节 季末库存不足如何提升业绩？ 第六节 怎么抓住促销创业绩新高？ 第七节 怎么向竞争对手学习？ 附录 店长周工作总结后记

· · · · · (收起)

[店长应该这样当](#) [下载链接1](#)

标签

管理

服装

零售

陈列

营运

工具书

商业

评论

服装零售业的入门级手册

做销售，做店面管理应该看看，很实用！

不错

[店长应该这样当](#) [下载链接1](#)

书评

[店长应该这样当](#) [下载链接1](#)