

《零售店销售游戏和竞赛手册》

图书基本信息

书名：《零售店销售游戏和竞赛手册》

13位ISBN编号：9787516402726

10位ISBN编号：7516402729

出版时间：2013-5

出版社：企业管理出版社

作者：哈里J.弗莱德曼

页数：249

译者：黄丽茹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《零售店销售游戏和竞赛手册》

前言

多年以来，很多零售商一直和我分享他们组织得最成功的销售比赛。我对销售乐趣和销售利润的热情被他们带到实践当中，这让我倍感荣幸。这也是此书创作的契机。要追溯出比赛项目的创始人的确不易，因为有时候是几个人产生了同样的想法。所以，如果本书中有某个比赛项目是您发明的，我在此向您表示感谢。此外，还要感谢一些很重要的人对本书的付出。首先要感谢桑德拉·兰普拉格不辞辛苦，耗费数小时帮助我整理销售比赛的相关录音材料，促使我开始了本书的写作；其次要感谢芭拉·索萨让写作过程得以继续，让书中的概念表述更为紧凑；最后要感谢利兹·齐考斯基——本市速度最快、文笔最好的作家，是他让本书得以收尾完工。特别感谢加里·所罗门和苏珊·西格尔以及弗里德曼集团员工提供的帮助。本书得以出版是所有人共同努力的结果。 哈里J.弗莱德曼

《零售店销售游戏和竞赛手册》

内容概要

《零售店销售游戏和竞赛手册:零售商的好帮手和赚钱利器》内容简介：零售额不见增长，焦虑吗？对下属工作表现不满，气愤吗？日复一日重复同样的工作，厌倦吗？每天销售同样的商品，枯燥吗？开展销售竞赛吧！竞赛能够提升商店的销售额，提高商品销量，改善店员销售行为，让老板露出笑容；竞赛能摆脱厌烦的情绪和枯燥的工作感受，让店员享受乐趣，获得奖品；竞赛能营造不一样的氛围，创造愉快的体验，给顾客留下良好的印象。皆大欢喜之事，何乐而不为？

多年来，本书作者积累总结了100余种销售游戏和竞赛项目，全部经过实践检验，获得了理想的效果。这些游戏和竞赛项目种类繁多，形式多样，时长不同，奖品各异；从个人赛、团体赛到技能赛，从体育类、拼图赛到寻宝赛，从历时一两个小时到整月整季度，从单人奖励、多项胜出到团体冠军，从现金奖励到实物奖励，不一而足。如此多的选择，“必有一款适合您”！开始行动吧，检验竞赛的效果，和员工一起见证“奇迹发生的时刻”！

竞争带来收益，竞争产生乐趣，竞争增强凝聚力。只要多花些心思，就能提升员工活力，创造销售佳绩。

《零售店销售游戏和竞赛手册》

作者简介

《零售店销售游戏和竞赛手册》

书籍目录

引言 第一章 为什么要开展比赛 第二章 比赛的要素 第三章 向店员推销比赛 第四章 说服管理层，设立奖励机制 第五章 享受乐趣，开始比赛 附录 各级奖品目录

章节摘录

版权页：插图：比赛能提高销售业绩众所周知，店员或自负盈亏的从业者依靠赚取提成来生活，他们都渴望了解自己的销售业绩，渴望了解与所在商店、公司的平均销售额相比，甚至是和自己的个人潜力相比，他们的销售业绩排名如何。比赛后，提高的销售额不会再下滑。销售业绩和销售数据很重要，它们是衡量店员工作表现的标准。各种销售比赛的目的都一样，让店员渴望达到目标，渴望做得更好，渴望完成甚至超额完成销售业绩。这才是比赛富有竞争力的原因。所以，要想提高销售数据，不论是哪方面的数据，就来组织和开展比赛吧！只要你对此加以关注和重视，就能取得不一样的效果。举个例子，20世纪80年代初，我的一个鞋业推销商朋友想要提高商品的单笔销售量，那时平均单笔销售量是1.3双。和大部分零售行业一样，鞋业发展和获利的关键是提高销售量。我们为此精心准备，进行了大范围的销售培训，召开了多次会议，大力宣传提高销量的种种好处，但是效果甚微。当时有一篇报道，被免职的菲律宾总统夫人伊梅尔达·马科斯（Imelda Marcos）拥有满满一柜子的鞋（大概2000双）。灵光一闪，我们组织了一场比赛——伊梅尔达·马科斯杯销售赛！单笔销售数量较高的店员可以获得优厚的奖品。伊梅尔达·马科斯杯销售赛持续了一周左右，全公司的平均单笔销售量上升到了1.75双。大家都很高兴，奖品也都发出去了。几周后，平均单笔销售量稳定在1.45双左右，比原来提高了0.15双。通过这个比赛，店员发现自己有能力完成更高单笔销售量，而管理层也使店员保持住了较好的销售业绩。行为取决于结果，做某事能得到奖励，人们就会想再次尝试。原因何在呢？在上面的例子中，店员证明最高单笔销量可以达到1.75双。比赛的目的是要打破原记录，要做得更好，所以单笔销售1.75双就成了需要打破的新记录。现在，各家商店可能不会一直保持那样的记录，但是超过1.3双的增长量就可以让商家获利。这就是比赛激动人心的地方！比赛能改进并完善销售行为良好的销售行为与销售数据密切相关，这也是比赛的焦点所在。销售行为是看得见、可描绘、可衡量的一种活动，是店员的销售方式。积极的结果可以强化所有行为，包括销售行为。如果组织本书中介绍的比赛能成为你生活中的一部分，如果你发现商店的销售额提高了，你就可能会更多地开展比赛。因为比赛可以产生积极作用，带来理想回报。如果店员把赚钱得奖这样愉悦的事情和正确、积极的销售行为联系起来，就会渴望不断改进销售行为。如果他们把销售现场的卓越表现与享受乐趣联系起来，就会渴望不断进行销售体验，从而提高销售业绩。

《零售店销售游戏和竞赛手册》

媒体关注与评论

我店经常引用该书介绍的竞赛项目来调节工作气氛，培养竞争精神。我尤其喜欢其中的某些竞赛项目，专门教授店员如何把不畅销的商品销售出去。该书是所有零售商的好帮手。——施耐德·戴蒙德厨卫产品公司(SnyderDiamond)拉斯·戴蒙德(RussDiamond) 无法想象有哪个成功的零售商不想在店里放上这样一本书。在销售状况欠佳时，它能提升销售士气，增加销量，是真正的赚钱机器！——阿什利家具卖场(AshleyFurnitureHomestore)霍华德·法曼(HowardFineman)

《零售店销售游戏和竞赛手册》

编辑推荐

《零售店销售游戏和竞赛手册》

名人推荐

《零售店销售游戏和竞赛手册》

精彩短评

- 1、对于专卖零售 还是有借鉴意义 使用性比较强
- 2、怎么形容我的感受？从很久之前我就想，谁不喜欢玩啊？从小时候的红白机，到智能手机上的游戏。如果能把玩游戏的热情转移到工作中，那就无敌了。工作很多时候是平淡枯燥的，怎样保持激情是所有管理人员的必修课。终于，终于，我遇到这本书，如果有更多类似的书我一定还要买。里面许多游戏都适用于销售型团队。... [阅读更多](#)
- 3、很实用的一本书，很多东西都是可以学会就用的
- 4、不错，东西挺完整的，内容还没看
- 5、这本书中介绍的销售方式等内容是非常适合销售人员和零售商学习的，我已经在看第二遍了，对自己帮助很大

《零售店销售游戏和竞赛手册》

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:www.tushu000.com