

《积聚人气的88王道》

图书基本信息

书名：《积聚人气的88王道》

13位ISBN编号：9787807691549

出版时间：2014-1-1

作者：小阪裕司

页数：196

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

《积聚人气的88王道》

内容概要

本书内容节选自日本经济新闻发行的《日经MJ》发表的“招福招客的法则”专栏,内容包括经营生意,更要经营与顾客的感情;将顾客的期待与赚钱结合在一起;促销具有颠覆性,销量能提高7倍;花之有道,顾客才愿意购买;一句广告词为商品灌注了新的生命与价值等。

《积聚人气的88王道》

作者简介

(日)小阪裕司,日本感性工学会理事,九州大学、静冈大学与中部大学客座教授。透过写作、演讲、企业支援研讨会、产官合作计划与学术研究等活动,发表未来的商业形式及其具体的实践方法。1992年创立Oraculum人与组织研究所,以“人的感性与行动”为主轴,研究商管理论和实务技巧。2000年创立“感性价值行销实践会”。著作包括《fu对了,就畅销:感性工学大师创意出招》《对!我就是要这个!》等。

赵英顺,重点大学经济系毕业,经济学副教授。毕业后一直从事教学科研及实践工作,现从事职业技术教学工作。

书籍目录

积聚人气的88王道-旺铺好帮手 本书目录

第一章 经营生意，更要经营与顾客的感情

王道01 赚钱有门道，怎能只靠侥幸

王道02 经营生意，更要经营与顾客的感情

王道03 乘胜追击，扩大销售战果

王道04 菜单多上几行字，普通菜一夜变身明星菜

王道05 让顾客多出钱就要给他足够的理由

王道06 让顾客感觉物有所值

王道07 把顾客变成最厉害的王牌销售员

王道08 感情三部曲

新旧客户都会成为公司好朋友

王道09 折扣多，不如用心深

王道10 便宜才好卖并不永远是真理

王道11 消费者需要商家引导

第二章 将顾客的期待与赚钱结合在一起

王道12 把店员的自我介绍寄送给顾客

王道13 一包花种子，赢得顾客心

王道14 同样的商品也能用不同的方式销售

王道15 抓住旺季收集顾客资料的好时机

王道16 恩爱小礼物，让经营变得温馨

王道17 扫除顾客障碍，刺激消费需求

王道18 懂得拒绝才能坚持原则

王道19 充满人情味的宣传单

是与顾客联系的管道

王道20 贴心服务赢得好口碑

王道21 将顾客的期待与赚钱结合在一起

王道22 一次活动就能使1位顾客变成100位

第三章 促销具有颠覆性，销量能提高7倍

王道23 两万张宣传单被销毁，生意却更好

王道24 小小四步就让化妆店销量成长5倍

王道25 一封信让营养剂的毛利率提升6%

王道26 把剽窃当捷径，竞争力将无从谈起

王道27 促销具有颠覆性，销量能提高7倍

王道28 与顾客关系好，出现失误也无妨

王道29 价格不是影响顾客的唯一因素

王道30 一份水果圣代得到女顾客的心

王道31 短时间内连续向顾客推销，效果更显著

王道32 给顾客的购买提供方便

王道33 有趣方案更易执行

第四章 花之有道，顾客才愿意购买

王道34 主动和顾客打招呼

王道35 促销也要事前做好充分的工作

王道36 花之有道，顾客才愿意购买

王道37 及时感谢员工才能激发员工的工作热情

王道38 刊登生活趣闻，补习班受到追捧

王道39 与顾客对话，业绩就能攀升

王道40 多些活动让患者对医院更信任

- 王道41 为顾客排除购买障碍
王道42 治疗回数券让新顾客变成老顾客
王道43 一句幽默话，商品就能高价售出
王道44 感动顾客，顾客也会给你惊喜
第五章 商店理念比折扣更能吸引顾客
王道45 出租车提供饮料，成功招揽到客人
王道46 做好活动不用推销，顾客照样上门来
王道47 商店形象需要长久维护
王道48 只要心诚，酒吧慈善也能有大作为
王道49 商店理念比折扣更能吸引顾客
王道50 生意不是魔术，经营其实很简单
王道51 不要把做生意想象得太难
王道52 独角仙派对让医院更有亲和力
王道53 带着使命经营旅馆
王道54 商家的心意比礼物更重要
王道55 顾客不同，宣传单的内容也要有区别
第六章 商品只靠一句广告词就能卖完
王道56 商品只靠一句广告词就能卖完
王道57 好业绩离不开顾客的协助
王道58 与顾客共享世界摩托车竞赛的乐趣
王道59 用加油t恤让客人产生参与感
王道60 赞助t恤比折扣更吸引
王道61 能拥有属于自己的感动与感谢的瞬间，
才是经营的目的
王道62 店家要突破限制勇于创新
王道63 一张明信片让你找回失去的客人
王道64 客人高兴营业额就能提高
王道65 商品丰富才能留住顾客
王道66 服装展销活动让手提包店华丽变身
第七章 一句广告词为商品灌注了新的生命与价值
王道67 购物也是丰富人生的机会
王道68 别用短视的方式看待商机
王道69 一句广告词为商品灌注了
新的生命与价值
王道70 不要犹豫，主动推荐招牌菜
王道71 模仿也是一种经营能力
王道72 为商品注入灵魂
王道73 创造回头客，从开业就要做起
王道74 一份甜点就能让客人留下个人资料
王道75 在客人回去后依旧保持联系
王道76 让客人成为商店的粉丝
王道77 改变诉求果酱销量大增
第八章 当别人开始模仿你，你就成功了
王道78 要设法说服客人，
必须能打动其心才算销售
王道79 找出销售本质破茶杯也能卖
王道80 店家吃亏客人会感激在心
王道81 把未来会买商品的人吸引过来
王道82 用洋芋片把客人吸引到宝石店

《积聚人气的88王道》

王道83 打破旧思路，羽毛被夏季也能卖得掉

王道84 销售通常需要合宜的时机

王道85 传达生活乐趣，普通酒销量猛增

王道86 让顾客感觉好，生意就会好

王道87 多做公益，能够赢得顾客的敬重

王道88 当别人开始模仿你，你就成功了

《积聚人气的88王道》

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