

《如何开家赚钱的小超市》

图书基本信息

书名：《如何开家赚钱的小超市》

13位ISBN编号：9787563930739

10位ISBN编号：7563930736

出版时间：2012-6

出版社：丁振宇 北京工业大学出版社 (2012-06出版)

作者：丁振宇

页数：251

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

《如何开家赚钱的小超市》

内容概要

《如何开家赚钱的小超市》理论结合实际，阐述了小超市从举步维艰到成功运作的技巧与方法，对众多投资者、管理者具有启发与借鉴意义。《如何开家赚钱的小超市》主要对小超市起步规划、布局设计、商品销售等方面进行了系统的分析、归纳与总结，希望给投资者、管理者带来一定的帮助。

《如何开家赚钱的小超市》

书籍目录

第一章小超市起步规划——好规划决定“好开端” 第一节做好开业前的市场分析 一、进行市场定位 二、对竞争者进行调查 三、对小超市进行市场分析 第二节商圈的调查与分析 一、商圈的概述与分类 二、商圈调查的目的与商圈分析的作用 三、小超市商圈的存在形态 四、小超市经营规模的分析 第三节小超市选址与开店流程 一、小超市选址的重要性及选址原则 二、小超市开店流程 第四节经营定位与发展方向 一、小超市的产业定位 二、经营策略的选择 三、小超市经营的基本特征及指导原则 四、小超市经营目标的设定 五、小超市未来的经营方向 第二章小超市布局设计——好环境让顾客“流连忘返” 第一节装潢设计要赏心悦目 一、小超市的招牌与外观设计 二、小超市的照明与色调 三、天花板、地板、墙壁的设计诀窍 四、小超市橱窗的设计 第二节小超市基础设施要合理规划 一、小超市的出入口设计 二、购物通道的设计 三、超市货架设计与摆放 第三节商品摆放要整齐划一 一、商品陈列的原则 二、商品陈列的技巧 三、各类商品的具体陈列 第三章小超市商品销售——好的运营方法才能多盈利 第一节确定商品类别 一、商品分类概述 二、小超市商品的分类原则 三、小超市商品的分类方法 第二节商品定价要合理 一、价格的概念及环境因素 二、可依循的几种导向定价 第三节商品组合策略 一、商品组合的概念及原则 二、商品组合技巧 三、商品组合方法 第四节商品的促销策略 一、小超市促销的概念及促销目的 二、掌握促销计划的要素 三、掌握小超市促销流程 四、小超市各种促销活动 五、小超市促销活动预算 第四章小超市人力资源调控好人力胜过调控好商品 第一节员工培训必不可少 一、做好员工职前培训工作 二、做好员工的在职培训管理 三、做好管理人员的职务培训 四、小超市员工的礼仪服务 第二节服务顾客的管理 一、为顾客服务的宗旨 二、销售服务的特征 三、销售服务的技巧 第三节掌控好人员流动 一、人员招募的工作要做好 二、人员的晋升与降级 三、管理人员的调职与调配 第四节员工的日常管理 一、员工的考勤管理 二、员工的请假管理 三、员工的奖罚管理 四、员工的绩效考核 第五章小超市财务管理——管好你的“小金库” 第六章小超市物流盘点——仓储货源是你的“聚宝盆” 第七章小超市安全卫生——做好两大保障的“诀窍”

《如何开家赚钱的小超市》

章节摘录

《如何开家赚钱的小超市》

编辑推荐

《如何开家赚钱的小超市》主要对小超市起步规划、布局设计、商品销售等方面进行了系统的分析、归纳与总结，阐述了小超市从举步维艰到成功运作的技巧与方法，对众多投资者、管理者具有启发与借鉴意义。

《如何开家赚钱的小超市》

精彩短评

- 1、便宜，号哈哈哈哈哈，好
- 2、内容涉及范围比较广，对于想开超市的人有一点的指导意义。
- 3、很好不错，真的挺好！
- 4、帮朋友买的，他说还好吧。
- 5、要学会游泳还是要亲自下水，纸上谈兵没什么用。
- 6、非常好，朋友买的，good

《如何开家赚钱的小超市》

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