

《铁观音销售技巧》

图书基本信息

书名：《铁观音销售技巧》

13位ISBN编号：9787561537749

10位ISBN编号：7561537743

出版时间：2010-12

出版社：厦门大学

作者：凌文斌//李瑞章//吴荣山

页数：283

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.tushu111.com

《铁观音销售技巧》

内容概要

《铁观音销售技巧》内容简介：茶叶作为一种商品进行经营，在我国已有很长的一段历史。1000多年来，茶叶经销成为一个经久不衰的行业，历史上不知造就了多少的晋商、徽商。改革开放以来，在30多年来的商品市场上，茶叶经营不仅面临不同茶叶品牌之间的竞争，还前后三次受过跨行业冲击：第一次是20世纪80年代城市市场“咖啡的冲击”，第二次是20世纪90年代初全国性“碳酸饮料、果汁、啤酒的冲击”，第三次也是全国性“矿泉水的冲击”。面对冲击，中国的茶产业仍然呈现着积极向上的发展势头，从业人员已达1.5亿人，并随着人们生活水平的不断提高，茶叶出口量及国内市场销量均呈现出逐年上升态势。

《铁观音销售技巧》

作者简介

凌文斌，20世纪60年代出生于福建安溪。国家二级评茶师。现任福建省地方志编纂委员会志书编辑处副处长。是《中国安溪乌龙茶》、《安溪铁观音制作与品评》、《安溪铁观音200问》的编著者。对安溪茶文化、铁观音品评、茶叶营销技巧研究颇深。

李瑞章，1970年生，福建安溪人，高级讲师、高级评茶师，现任福建省安溪茶业职业技术学校校长，福建省优秀教师、泉州市茶业十大贡献人物、泉州市中青年优秀校长。近年在省级以上刊物发表专业论文50多篇，多次受邀到上海、广东等地为安溪茶商作茶叶营销等专题培训，对安溪茶文化、铁观音品牌运作、茶叶营销技巧等有较深入的研究。

吴荣山，1973年生。福建安溪人，福建三和茶业有限公司董事长。多年来从事茶叶营销工作，在铁观音销售及茶企品牌建设、推广上颇有心得。为“福建省青年五四奖章”获得者，先后获得“福建省十大杰出青年农民”等多项表彰。

《铁观音销售技巧》

书籍目录

前言第一章 开店 第一节 基本商业知识 一、开业应知常识 二、营销基本知识 三、资金管理知识 四、经营行业知识 五、其他相关知识 第二节 市场目标定位 一、主要内容 二、基本要求 第三节 类别 一、茶店 二、品牌直营店 三、连锁加盟店 四、茶叶专柜 五、茶艺馆 第四节 选址 一、繁华商业中心 二、饭店宾馆周边 三、交通要道 四、居民区 五、专业市场及专营街区 六、机关单位及院校周边 七、旅游景点 第五节 租店 一、注意事项 二、合同签订 第六节 装修 一、原则要求 二、基本要素 第二章 采购与审评 第一节 茶叶采购 一、采购方式 二、采购原则和方法 第二节 审评 一、评茶环境及设备 二、审评内容及方法 三、审评技术及要点 四、业余品评的主要方法 五、影响茶叶审评的人为因素 六、注意事项 第三章 加工与贮藏 第四章 商品 第五章 销售基本知识 第六章 茶店销售技巧 第七章 品牌茶企营销技巧 第八章 网络销售技巧 第九章 电话销售技巧 第十章 上门推销技巧 第十一章 连锁加盟经营技巧 第十二章 经营与管理 后记

章节摘录

版权页：6.产品细归类产品归类是一个很重要的方面。一些卖具体实物的网站，尤其是卖同一类实物的网站，如茶叶，可做一个搜索功能，并要做得比较人性化。可以通过征求一些普通用户搜索习惯的建议，对搜索条件进行分类，比如按产地、香型、茶季、价格分，甚至是按生产商分。分类做得越好，结果越匹配，客人购买的意向就越大。如果搜了半天没搜到他想要的，你想他还会愿意一页一页地去找产品吗？7.做意见领袖如果你的网站是专营铁观音的品牌专属网站，那么它还有一个很重要的功能，就是做好对品牌的宣传，首先要承担起教育市场的责任，成为意见领袖。要从铁观音的种植采摘，到制作、贮藏、品饮和保健，整个行业的相关知识都介绍给访问者，这时你的网站就像一个介绍铁观音茶叶的百科全书，大家有不懂的都上这个网站去查资料。如果能做到这种程度，那你的网站在顾客的脑海中就根深蒂固了。当然，即使是个人开辟的茶叶资讯网站，如果你对该行业了解得够多，也完全可以做到这一点，那你就是这个行业的泰山北斗了。8.巧选广告商如果你的网站做得有足够名气，自然会有广告商找上门来。这样，在销售产品之外，你又多了一份广告收入。但要注意，你的主业仍然是销售茶叶，因此对广告商投放的广告，要进行细心地筛选，广告内容最好与茶叶相关。如果你做的是茶叶资讯网站，广告却是什么卖手机的、卖轮胎的，风马牛不相及，用户会对此非常反感，从而将你抛弃。相反，如果你的广告是卖茶食品、茶具的，说不定会因此引起访问者的兴趣，从而给广告商带来订单，那当然他的广告费也就源源不断地向你投放了。如果你能做到在专门主题放专门广告，一定会事半功倍。比如说到铁观音的品饮时，放茶具的广告；说到保健的时候，放养肝茶的广告，这叫恰到好处。9.引擎作推力如果说内容是一个网站的国王，那么引擎就是王后。没有搜索引擎作推力，再好的内容也淹没在数以亿计的网络信息中。因此，应重视搜索引擎的力量。

《铁观音销售技巧》

编辑推荐

《铁观音销售技巧》是由厦门大学出版社出版的。

《铁观音销售技巧》

精彩短评

1、定了三本书，能按网站承诺的时间送到但到手的书真的不敢恭维，看起来完全就是盗版的一样，没什么纸质质量可言，暗黄色，脱胶，而且书本还有很多尘，看起来一点都不像新书，希望亚马逊能对库存的书能够保存得好点。

《铁观音销售技巧》

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.tushu111.com