

《营业员》

图书基本信息

书名：《营业员》

13位ISBN编号：9787504595829

10位ISBN编号：7504595829

出版时间：2012-3

出版社：中国劳动社会保障出版社

作者：中国就业培训技术指导中心 编

页数：116

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

《营业员》

内容概要

《营业员》

书籍目录

第1章 商品促销 第1节 个性化服务 学习单元1 网络促销 学习单元2 顾客消费的个性化服务 第2节 促销设计 学习单元1 商品陈列设计 学习单元2 设计搭建促销展台 学习单元3 设计制作促销海报 第3节 团购服务 学习单元1 设计团购方案 学习单元2 指导团购消费 学习单元3 团购消费分析 第2章 营销分析 第1节 顾客分析 学习单元1 收集顾客意见和建议 学习单元2 整理顾客信息 学习单元3 分析客源 第2节 经营分析 学习单元1 计算主要经营指标 学习单元2 主要经营指标分析 第3章 员工培训 第1节 员工培训设计 学习单元1 制订培训计划 学习单元2 编写服务案例 第2节 员工培训实施 学习单元1 课件制作 学习单元2 实施员工培训 参考文献

版权页：插图：网络促销是一种以顾客为主、强调个性化的营销方式，它比起传统促销中的任何一个阶段或方式更能体现顾客的“中心”地位。网络促销能满足顾客对购物方便性的需求，提高顾客的购物效率，通过网络，顾客可以在购物前了解到相关信息，可以在家或任何地方挑选商品，缩短了去店铺购物的时间。此外，网络促销能为企业节省传统促销方式不得不花费的巨额促销和流通费用，从而使商品成本和商品价格下降，为顾客带来了实惠。网络具有快捷、方便的特性，网络促销结合网络的这个优势，使商家进行促销活动的效率提高了。把这种高效性充分运用到销售活动的各方面，将许多对企业有用的信息综合运用起来，对企业的发展起到了指导作用。

2.降低成本。简化程序 传统的商品采购都有一个时间的限制，而在网络上，采购和销售可以在任何时间进行。时间和空间观念的变化要求网络促销人员随之调整自己的促销策略和具体实施方案。企业采购商品是一项烦琐、复杂的工作，而运用网络可以使采购产品与销售相结合，简化采购程序。电子数据交换是通过电子方式，采用标准化的格式，利用计算机网络进行结构化数据的传输和交换的一种信息技术。使用电子数据交换进行无纸化办公，通常可以为企业节省5%~10%的采购成本。传统店铺促销需要投入很多的资金和人力进行市场调查，而采用网络促销的成本是相当于直接邮寄广告花费的1%，利用网络发布广告的平均费用仅为传统媒体的3%，这样可以很好地降低企业的成本。

3.提高交易的成功率 网络促销可以提供给顾客全天候的广告及服务，还可以把广告与销售连为一体，提高交易的成功率。此外，通过网络，企业与市场直接接轨，提高市场的占有份额，消除时间、地域的影响。传统的店铺销售有着地域的局限性，顾客只能上门购物，这样制约了店铺的发展规模，而网络促销有着无时间限制的全天候经营、无区域界线的经营范围、精简化的营销环节，可以超越时空的限制。网络促销的独有特点可以更好地促进产品销售，加强顾客与企业的沟通，从而提高企业的市场占有率。

4.增强顾客与企业间的互动 网络具有主动性与互动性的特点，并且可以延伸服务。传统的店铺销售中，企业与顾客之间的沟通较为困难，而在网络环境下，企业可通过公告栏、网站论坛等形式大大加强与顾客之间的联系。企业可以直接地了解顾客的需求信息，从而建立数据库进行管理，利用这些信息更好地为顾客服务。顾客与企业间的互动，提升了服务的内涵，提高了顾客的满意度。

《营业员》

编辑推荐

《国家职业资格培训教程:营业员(技师)》由中国就业培训技术指导中心按照标准、教材、题库相衔接的原则组织编写，是国家职业技能鉴定推荐辅导用书。

《营业员》

精彩短评

1、非常实用 可适合我了 谢谢店家

《营业员》

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