

# 《门店连单成交系统》

## 图书基本信息

书名：《门店连单成交系统》

13位ISBN编号：978755025950X

出版时间：2015-9-1

页数：234

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](http://www.tushu111.com)

# 《门店连单成交系统》

## 内容概要

2015年5月25日，《人民网》报道称“日本家电连锁巨头山田电机将关闭46家门店”；  
2015年5月26日，《新京报》报道称我国“烘焙业关店潮暗涌，行业洗牌在即”；  
马云说：“2015年70%的街边门店都将关门倒闭！”

.....

竞争惨烈、行业低迷、顾客挑剔、品牌骤增、成本增加、进店率低、客单价低、回头率低.....实体门店成交率愈来愈不尽如人意已是不争事实。

微利时代，零售业的寒冬还将持续多久？实体门店还能否迎来销售的春天？

这本书里有你想要的答案！

《门店连单成交系统：如何让顾客的购买从1到多》紧贴门店第一线，解决了门店终端销售过程中，令销售人员困惑且几乎每天都会遇到的问题，是一部真正以解决问题、提升门店连单率为出发点，提升综合业绩的实战宝典。品牌顾问、门店专家邵昌宝老师结合多年的行业经验，精准诠释了门店连单的理念、意识、方法及路径。帮助所有奋战在一线的门店销售人员树立科学门店销售落地观，轻松提升客单价、货单价，让门店永续赢利，让销售赢在起点。

# 《门店连单成交系统》

## 作者简介

邵昌宝，品牌顾问、门店专家

《门店精细化管理》、《门店盈利模式》畅销书作者、中国服装网高级顾问、中国服装资讯网顾问、深圳市法澜商贸有限公司总经理。

十五年门店连锁培训管理经验，成功运作20个以上门店精细化管理咨询项目，500多场门店管理课程讲授，深入参与30多家零售连锁企业运营管理。擅长门店连锁精细化运作与个性化管理体系建设与维护。

邵昌宝老师的零售管理课程体系，够细致、可深可浅、有宏观、有微观。其中不仅案例丰富，且提供多种实用的解决问题的工具、模板及技巧，对参与者具有极大的吸引力、感染力以及意想不到的后续效果。

## 书籍目录

- 第一章 微利时代，零售的春天何时到来
  - 微利时代下门店连单思维认知 1
  - 第1节 微利时代，零售的寒冬还要持续多久 5
  - 第2节 提升门店业绩的3个路径 12
  - 第3节 3个名词读懂连单销售思维 13
  - 第4节 容易产生连单的3个黄金时段 14
- 第二章 想征服顾客的钱包，先征服自己的心
  - 门店连单销售的八大心态建立 17
  - 第1节 强烈的自信心和良好的自我形象 23
  - 第2节 对产品信心十足 29
  - 第3节 注重个人成长 32
  - 第4节 高度的热忱和服务 35
  - 第5节 超强的亲和力 42
  - 第6节 对结果负责 46
  - 第7节 明确目标和计划 49
  - 第8节 善用潜意识的力量 52
- 第三章 让顾客第一时间选择你
  - 门店连单销售的六大必备特质 55
  - 第1节 用微笑和热情迎接顾客上门 58
  - 第2节 步伐再加快30% 63
  - 第3节 未实现个人目标时自愿加班 66
  - 第4节 动手大于动口 70
  - 第5节 没有客人时截留 73
  - 第6节 面对顾客拥有强烈的目标感 77
- 第四章 驾驭顾客思维，掌握成交逻辑
  - 门店连单销售的六大成交思维 81
  - 第1节 知己知彼，快速度熟悉目标 84
  - 第2节 整理资料，建立顾客数据中心 92
  - 第3节 互联思维，微信/截留有效应用 95
  - 第4节 正确看待，分内分外事要分清 99
  - 第5节 投其所好，探寻顾客真实需求 101
  - 第6节 成功连单，简单的事情重复做 105
- 第五章 刺激欲望须趁热打铁
  - 门店连单销售的四大系统 109
  - 第1节 货品系统：让产品走进顾客心里 113
  - 第2节 陈列系统：打造“会说话”的产品 120
  - 第3节 激励系统：考核与PK提升业绩 123
  - 第4节 销售系统：提高成交率三部曲 129
- 第六章 将购买动机转化成购买行为
  - 门店连单销售的七个关键策略 133
  - 第1节 了解顾客需求只要3分钟 136
  - 第2节 有效介绍产品，让顾客走出“惯性思维” 140
  - 第3节 询问六式让你问对问题 146
  - 第4节 销售的秘密：消费心理学 152
  - 第5节 全面掌握顾客需要的ROPE策略 155
  - 第6节 利益推销法：FABE法则 156
  - 第7节 如何找出产品的FABE 158

- 第8节 在信息化时代玩转微信/短信 161
- 第七章 说得顾客心，为成交扫除障碍——门店连单销售的四种超级话术 165
  - 第1节 七种常见问题应对顾客拒绝 169
  - 第2节 连单销售的七招七式 173
  - 第3节 缔结时应避免的三项错误 177
  - 第4节 如何看待产品、价格、服务及其他竞争 179
- 第八章 做有“钱途”的门店——门店连单销售的六个关键步骤 183
  - 第1节 从进店到体验，搞定生客熟客 187
  - 第2节 增加顾客体验，把客单价做大 192
  - 第3节 体验服务标准，尽显专业风范 195
  - 第4节 体验过程服务，引导顾客购买 199
  - 第5节 巧对顾客还价，成交非你莫属 205
  - 第6节 销售始于购买，培养终身顾客 212

# 《门店连单成交系统》

## 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](http://www.tushu111.com)