

# 《给你一个商品，看你怎么卖》

## 图书基本信息

书名：《给你一个商品，看你怎么卖》

13位ISBN编号：9787504487341

出版时间：2014-11-1

作者：董凤卓

页数：224

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)

# 《给你一个商品，看你怎么卖》

## 内容概要

很多时候我们总是有这样的不解：为什么别人的生意比自己好？为什么你的产品质量顶呱呱却无人问津？为什么任凭你磨破嘴皮也不能吧把货物卖出去？为什么服务服务再服务也不能提升销售业绩？当下，很多人抱怨生意难做。但是，销售行业里有这样一句名言：“只有不会卖的卖家，没有卖不出去的商品。”的确，给你一个商品，你卖不出去，很大程度上是因为你智慧不够。一个精于买卖之道的人，能把斧子卖给总统，能把梳子卖给和尚。在精于买卖之道的人眼里，就没有卖不出去的商品。摊位的卖主、卖场的营业员和商业经理人埋怨生意不好做，其实缺的是热销的商品，缺的是卖商品的智慧，读一读《给你一个商品，看你怎么卖》这本书，相信在品读中能够给你开拓卖的思路，为你找寻卖的办法，让你收获卖的学问，让你能够把所有的商品都能变成热销品。

## 书籍目录

### 第一章 卖家先修炼自我，后销售商品

培养业务素质，才能提高买卖额

有积极的心态，才能卖好你的商品

打扮得体的卖家，才会成功抓住顾客

熟悉自己推销的商品，提高交易成功率

卖家推销商品，首先要会推销自己

做好个人成长的管理，提高自己的推销能力

### 第二章 把商品放在店里卖，有好店面才会有好买卖

好店铺有个好招牌，买卖人要懂的招牌设计

一个吸引顾客的店铺，要一个独特的店标

用店面的独特格调，反映出商店的个性

巧用色彩搭配，为卖家勾勒消费心情

设计一个方便通道，让顾客流连忘返

橱窗是店铺的脸，橱窗“勾”顾客的心

舒适的空间布局，提高顾客的消费欲望

### 第三章 流通市场决定生意场，好卖场商品卖得才顺畅

先细分市场，再投入你的商品

好卖场不难找，缝隙市场就是卖的空档

决不随波逐流，错位经营商品最好卖

商品入市需要定位，把握市场的主动权

进行市场细分，选择目标市场

好商品扎堆卖，市场兴旺生意才兴旺

### 第四章 在电脑里面安个店铺，卖商品可以足不出户

不要死守传统模式，卖商品要利用网店的优势

要是商品适合网购，你可以开一家淘宝店

先市场需求调查，再去网上卖你的商品

利用网络营销优势，网络打开商品的销路

商品也要灵活卖，双线营销让你业绩飞

网络陷阱无处不在，网上卖商品安全第一

### 第五章 卖商品最好走渠道，这样的买卖不愁销

确定你的竞争优势：渠道决定商道

买卖做得好，推销计划书少不了

不管商品多好，都要有正确的营销策略

假如你是有实力的卖家，可以直销分销两手抓

和商品生产企业一起，构建最佳销售渠道

### 第六章 只要价格合适，没有不受青睐的商品

维护价格诚实度，卖商品不能唯利是图

用低价位催生购买欲，让价廉软化顾客心

掌握商品定价原则，不让价格吓跑了顾客

定价切中顾客心理，让顾客动心卖家开心

晕轮效应定价法，醉翁之意不在酒

报价之前，找到顾客价格上的心思

根据产品质量来定价，顾客注重物有所值

### 第七章 商品好还要宣传好，生意是吆喝出来的

产品质量再好，宣传也不能少

制造噱头，利用特殊事件进行宣传

让顾客亲眼所见就是最好的广告

# 《给你一个商品，看你怎么卖》

方寸纸上有名堂，让传单抓住顾客心  
巧妙展示商品，使顾客充分了解商品  
货卖一张皮，产品包装要讲究外在美

第八章 好商品更要好口才，这样说一定有人买  
说话要讲究艺术性，买卖全在话语中  
好的开场白，是推销成功的一半  
沉默贵如金，会说不如会倾听  
生意是谈出来的：掌握洽谈控制的技巧  
运用谈判技巧，控制谈判过程  
这样询问顾客，顾客才会说  
一语值千金，好价在于你会讨价还价

第九章 掌握顾客心理学，轻松地把商品卖出去  
要想卖出商品，先要了解顾客状况  
唤起顾客的心理需求，才能卖出你的商品  
把握顾客的微反应，让自己顺利交易  
顾客喜欢替自己着想的卖家  
促进交易，多用一点欲擒故纵销售法  
利用空间距离拉近顾客，让顾客接受你

第十章 运用促销手段，做对促销才能多卖商品  
促销活动办得好，商品就会卖得好  
生意讲究开门红，抓住开业时的促销机会  
促销要懂得舍，有“白送”的生意最好做  
打折也不是万能的，不打折也不是不可能  
提供免费的午餐，小恩小惠促销售  
反其道而行之：平常的商品高价卖

第十一章 不同的商品不同的卖法，卖商品一定要注意特色  
卖玩具：了解产品还要了解顾客  
卖服装：要有提高你的眼光和你的审美  
卖办公用品：不妨从低级产品做起  
卖家电产品：服务好的卖家不怕竞争  
卖建筑材料：使产品深入顾客心中  
卖耐用品：以顾客的实际需要为出发点

第十二章 卖商品更是卖服务，让你赢得更多回头客  
时刻以顾客为中心，关注顾客的需求  
服务不能随随便便，顾客满意为上  
赢得顾客的信赖，和顾客建立长期联系  
提供附加服务，这样的商品才好卖  
提供个性化的服务，拉拢大量的回头客  
做好售后服务 把握服务的技巧  
售后多多跟进 顾客也能持久跟随你  
建立回访机制，感动顾客就能抓住顾客

# 《给你一个商品，看你怎么卖》

## 精彩短评

1、  
互联网经济的现在，商品销售手段日新月异，确实不适合写成书，时效性和新颖性都没有了。公车上的时候看完这本，收获很小，列举的事例也非常古老，有点老生常谈的意味。

# 《给你一个商品，看你怎么卖》

## 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)