

《中国家居终端赢利之道》

图书基本信息

书名：《中国家居终端赢利之道》

13位ISBN编号：9787504755168

出版时间：2016-1

作者：吴永康

页数：204

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

《中国家居终端赢利之道》

内容概要

由吴永康著，金师起点出版传媒、中国财富出版社联合推出的互联网+时代下的家居行业运营模式及颠覆与重构传统家居产业链：《中国家居终端赢利之道》。

基于中国家居行业未来发展与变革需要，以中国家居行业全新商业运营模式和未来营销战略规划为前提，在满足中国家居终端商业模式与经营创新需求下，率先在中国家居行业提出“双核营销”商业模式，从而引领中国家居进入双核营销时代，即中国家居双核营销=终端资源的系统整合（旨在解决人气）+运营培训的落地执行（旨在提高开单能力）！

《中国家居终端赢利之道》

作者简介

吴永康

浙江大学的MBA（工商管理硕士）、中国家具行业实战培训第一人、中国家具行业公认的名嘴主持人、中国家居行业"爆破式"营销第一人、诗海康企业管理咨询有限公司的董事长。

书籍目录

第一章塑造“亮眼”的家具店形象1

第一节树立卖场形象1

第二节打造购物环境6

第三节店内布局要科学统一8

第四节店外设计要协调一致13

第二章货品管理要有策略19

第一节货品计划要出众19

第二节货品该如何展示24

第三节库存管理要有水平28

第三章家具创新营销31

第一节帮扶营销32

第二节精准营销34

第三节口碑营销38

第四节事件营销42

第五节文化营销46

第六节跨界营销50

第七节互联网和电商平台营销56

第四章商品介绍思路及要点58

第一节由款式和风格介绍提升至设计美学58

第二节商品品质及工艺质量63

第三节商品结构及功能特征、用途66

第四节商品价格及价值塑造71

第五节商品保养及售后服务74

第五章销售话术与成交技巧79

第一节消费分析79

第二节顾客分类87

第三节沟通技巧90

第四节处理异议突破抗拒93

第五节建议购买的时机与技巧97

第六章满意经营锁住长久顾客105

第一节满意经营的内涵105

第二节满意经营的策略110

第三节制定成功的服务战略113

第四节满意经营的要点119

第七章服务创新，塑造顾客价值123

第一节售前、售中、售后服务之关系123

第二节导购销售与售后服务128

第三节服务营销与完美服务131

第四节提供感动服务134

第八章促销，得民心赢人气140

第一节经典家具促销方案140

第二节促销的一般流程147

第三节促销预算管理的方法152

第九章做好财务管控，管钱就是管店154

第一节保存好原始票据	154
第二节财务分析七禁忌	157
第三节有效控制成本费用支出	160
第四节有效控制流动资产	168
第十章家具感官品牌营销	176
第一节只关注两种感官的品牌注定平庸	176
第二节“五感”协同作用：提升品牌附加值	179
第三节五感整合的多米诺效应	182
第四节点燃顾客的购买欲	186
第五节感官营销的目标：建立忠诚度	190

《中国家居终端赢利之道》

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