

Оглавление

Введение.....	7
---------------	---

Часть 1. Маркетинг розничного магазина

Перед тем как открывать магазин... ..	13
---------------------------------------	----

Глава 1. Расположение торговой точки: расставляем ловушку для трафика.....

	17
--	----

Внешнее и внутреннее оформление торговой точки: встречают по одежке.....	21
---	----

Реклама и маркетинг торговой точки: законы привлекательности.....	29
--	----

Контроль трафика покупателей: замеряй и проверяй! ...	36
---	----

Какие еще показатели эффективности работы магазина нужно учитывать.....	39
--	----

Глава 2. Персонал розничного магазина.....

	45
--	----

Персонал: ошибки в ДНК, или Что решают «кадры»	47
--	----

Поиск, подбор и отбор кандидатов на должность «продавец-консультант»	50
---	----

Отбор соискателей по резюме	52
-----------------------------------	----

Проведение интервью (собеседования).....	56
--	----

Обучение персонала: зачем учить, чему учить и кому доверять.....	61
---	----

Мотивация персонала: системный подход.....	70
--	----

Контроль работы персонала: системный подход	82
---	----

Часть 2. Управление розничным магазином

Глава 1. Товар: позиционирование, ассортимент и техника продаж

	91
--	----

Удобство и безопасность процесса покупки.....	102
---	-----

Квалифицированная консультация	103
--------------------------------------	-----

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Кредит.....	106
Подарочные сертификаты.....	108
Закрытые распродажи и мероприятия для постоянных клиентов.....	110
База покупателей.....	111
Доставка товара и гарантийные обязательства.....	114
Грамотная закупка товара.....	118
Глава 2. Работа с претензиями и рекламациями.....	121
Часть 3. Техники продаж товаров в рознице	
Глава 1. Как продавать дорогие товары.....	129
Понятие выгоды и характеристики товара.....	132
Особенности управления торговым персоналом в премиальном магазине.....	134
Интерьер и расположение премиального магазина.....	137
Аргументация по цене.....	138
Аргументация по качеству и свойствам товара.....	141
Глава 2. Как продавать недорогие товары.....	145
Заключение.....	151
Приложения.....	155
Дополнительные возможности для владельца розничного магазина.....	157
Вопросы для проведения собеседований с кандидатами на должность «продавец-консультант» (примерный перечень).....	162
Сравнение основных способов рекламирования торговой точки.....	164
Экспресс-оценка эффективности организации работы вашего магазина.....	169