

<<店铺营销案例>>

图书基本信息

书名：<<店铺营销案例>>

13位ISBN编号：9787802342668

10位ISBN编号：780234266X

出版时间：2008-9

出版时间：中国发展出版社

作者：祝文欣

页数：196

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：<http://www.tushu007.com>

## <<店铺营销案例>>

### 前言

如果你开了一间店，如果你是一个店的管理人员，那么你一定为店铺的生存与发展殚精竭虑。怎么样才能吸引顾客？怎么样才能把东西卖出去？怎么样回头客才会越来越多？如此种种，都涉及营销。

营销需要智慧，需要计谋。

做好店铺营销要懂得两个关键词：品牌和竞争。

无论是哪一个，都对店铺经营的成败起着至关重要的作用。

两者相比，竞争对于店铺经营的成败显得更加直接。

因此，店铺经营者竞争的意识和能力的高低往往决定着店铺的成败。

俗话说得好，商场如战场，竞争即战争。

如果说战争是一场生与死的较量，需要运筹谋划和韬略心机的话，那么营销就是一场成与败的对峙，同样需要智慧和谋略。

因此，古代战场上的兵法同样可以用在商场上。

只不过战场变成了商场，敌人变成了竞争对手。

在竞争如此激烈的今天，对手和对手之间的角逐已经从简单的商品质量竞争、品牌竞争开始向复杂的市场竞争、营销方式的竞争转变。

正是这种从简单到复杂的转变，使得《三十六计》和营销结合得越来越紧密，也使得谋略在营销成败中所占的分量越来越重。

由此可见，无论是在店铺的选址上，还是在市场角逐上，店铺经营者都必须懂得一些营销的谋略和技巧，否则，开店必以关门而告终。

据此，我们编写了《店铺营销案例》一书，为店铺经营者出谋划策，提高店铺经营者的竞争能力和营销水平。

本书结合店铺营销的实际来写作，书的内容主要分为“原文解读”、“实战案例”和“策略评析”三个部分，层层递进。

原文解读部分，以近乎抽丝剥茧的方式向读者阐述《三十六计》，让读者了解其内涵与外延；实战案例部分，本书从浩如烟海的现代营销中，精心挑选了一些经典的案例来阐释《三十六计》中的内涵；策略评析部分，将《三十六计》的智慧和精髓尽显读者眼前，让读者从这些案例和评析中找到适合自己的竞争技巧和方法。

如果你想开一家成功的店铺，如果你想成为一名优秀的店铺管理人员，不妨从本书中寻找答案吧。

。

## <<店铺营销案例>>

### 内容概要

终端拼杀，你死我活。

营销就是一场成与败的对峙，是需要勇气和谋略的。

如何成为店铺营销高手？

如何轻易击败对手，赢得更大的市场空间？

如何迅速实现盈利目标？

.....本书详细解读了现代店铺营销经典案例，为您精心淬炼出决胜终端的神妙智谋。

## <<店铺营销案例>>

### 作者简介

祝文欣先生，中国零售业著名营销管理专家、中国连锁经营协会零售业顾问、中研国际首席零售管理顾问。

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促

## &lt;&lt;店铺营销案例&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 胜战计 第一计 瞒天过海：暗中进行的营销策略 原文解读 营销，有时候需要掩护 实战案例 春节争霸：让促销像海啸般排山倒海 策略评析 不要把营销目的公之于众 第二计 围魏救赵：虚处营销，实处受益 原文解读 击中虚处会赢得实处 实战案例 柜台之战：侧面迂回，确保位置 策略评析 营销也需要迂回前进 第三计 借刀杀人：借势营销，独树一帜 原文解读 借力做大，借势做强 实战案例 仿膳饭店：巧借名人故事以扬名 策略评析 营销要善搭顺风车 第四计 以逸待劳：迂回制胜的营销理念 原文解读 竞争比的就是实力 实战案例 赢在终端：小城市，开大店 策略评析 营销也可以守株待兔 第五计 趁火打劫：相机而动，大获全胜 原文解读 速战速决与以势取利 实战案例 占领市场：在对手自顾不暇时出乎 策略评析 该出乎时就出手 第六计 声东击西：错判与迷惑的营销艺术 原文解读 佯动与实攻 实战案例 招财之道：一分为二，舍一取二 策略评析 出其不意才能出奇制胜

第二章 敌战计 第七计 无中生有：营销需要炒作 原文解读 噱头的妙用 实战案例 珠宝店：假王妃轰动全城 策略评析 营销，要善于将“无”做成“有” 第八计 暗度陈仓：渗透营销的暗招 原文解读 渗透贵在无声无息 实战案例 价格竞争：明面竞争而暗地勾结 策略评析 营销，也要讲究虚虚实实 第九计 隔岸观火：批准时机，借力行事 原文解读 堡垒是从敌人内部开始溃烂 实战案例 竞争：不妨从打破对手联盟开始 策略评析 营销，要找到对手联盟的矛盾点，借力行事 第十计 笑里藏刀：在“微笑”中击败对手 原文解读 决斗的实质可由多种表情掩饰 实战案例 清水一叶的“迷魂阵” 策略评析 营销要善于搞“地下活动”，隐藏自己的真实意图 第十一计 李代桃僵：营销的选择与放弃 原文解读 舍小与取大的辩证法 实战案例 百货商场，应民心弃利益 策略评析 营销，要懂得以退为进 第十二计 顺手牵羊：抓住漏洞来营销 原文解读 漏洞就是机会 实战案例 时装设计工作室：用漏洞打败对手 策略评析 营销，要善于抓住对手的漏洞

第三章 攻战计 第十三计 打草惊蛇：营销要懂心理战术 原文解读 营销的最高艺术是暗战 实战案例 小饭店：一句话吓倒对手 策略评析 营销，惊蛇的响声要大 第十四计 借尸还魂：营销竞争中的“跳板”战术 原文解读 借别人的鸡下自己的蛋 实战案例 餐馆易主：借别人的壳击败对手 策略评析 营销要找好跳板 第十五计 调虎离山：让老虎咬别人 原文解读 危机转移的艺术 实战案例 蔬菜店：让对手自行离开 策略评析 善用他力来制衡对手 第十六计 欲擒故纵：放是为了更好地收 原文解读 欲取之，必先与之 实战案例 音响购入：把对手晾在一边 策略评析 营销，要懂得放手 第十七计 抛砖引玉：抛出诱惑的种子 原文解读 以己之砖，诱彼之玉 实战案例 图书城：小气球成就大名气 策略评析 营销要懂得以利诱人，进而打败对手 第十八计 擒贼擒王：精准定位，擒住顾客 原文解读 抓住主要销售人群 实战案例 必胜客：精准定位，顾客盈门 策略评析 营销要做好核心定位

第四章 混战计 第十九计 釜底抽薪：解决问题从根本入手 原文解读 釜与薪的因果关系 实战案例 苏宁电器：连锁店遭遇釜底抽薪 策略评析 竞争，有时候要用软刀子 第二十计 混水摸鱼：混乱中获取利益 原文解读 乱“市”出英雄 实战案例 借拆迁之名大发横财 策略评析 营销，要善于乱中取胜 第二十一计 金蝉脱壳：失败中发现成功点 原文解读 脱胎换骨后卷土重来 实战案例 小卖部的变身过程 策略评析 改头换面也是一种策略 第二十二计 关门捉贼：营销中的“完美”战术 原文解读 把所有漏洞都堵上 实战案例 提升竞争力：让经营走向完美 策略评析 营销，要懂得为顾客着想 第二十三计 远交近攻：营销的合纵与连横 原文解读 营销需要盟军 实战案例 数码店，小生意场上的制衡之道 策略评析 远交近攻就是包围自己的对手 第二十四计 假途伐虢：扶弱以丰己的营销手段 原文解读 老虎借猪头 实战案例 县城药店：借助抽奖打假有奖 策略评析 给自己的企图寻找借

第五章 并战计 第二十五计 偷梁换柱：营销中的偷换概念 原文解读 偷与换要匹配 实战案例 饭店：“借”走对手的掌勺大厨 策略评析 营销里的狸猫换太子之术 第二十六计 指桑骂槐：营销要善搞言外之意 原文解读 贬低他人与抬高自己不留痕迹 实战案例 一句话赢得顾客心 策略评析 营销要懂得旁敲侧击 第二十七计 假痴不癫：取信于民的口碑营销 原文解读 大智若愚与大直似曲 实战案例 化妆品店：“试”着打败对手 策略评析 用“痴傻”赢得信任 第二十八计 上屋抽梯：破绽也大有作用 原文解读 卖个破绽与有机可乘 实战案例 家具城争霸：卖个破绽给敌手 策略评析 设个陷阱让对手跳 第二十九计 树上开花：营销中的“寄生学” 原文解读 保存自我实力，消耗对方实力 实战案例 小店铺上演“无间道” 策略评析 营销要把对手推到台前 第三十计 反客为主：营销中的机会主义 原文解读 先傍着对方，再伺机扳倒对方 实

<<店铺营销案例>>

战案例 贝塔斯曼连锁店：在中国做客年 策略评析 营销，要善于后来居上第六章 败战计 第三十一计 美人计：营销中的温柔攻势 原文解读 任何人都过不了关人关 实战案例 花店：美女让销售额翻番 策略评析 营销，要善打女人牌 第三十二计 空城计：营销中的断货策略 原文解读 初期断货与后期疯抢 实战案例 海鲜店：巧施空城计引来抢购 策略评析 营销中的虚张声势 第三十三计 反间计：营销从敌方内部开始 原文解读 内讧导致全线崩溃 实战案例 超市对决，胜在内部坚定 策略评析 营销，要有反谍报能力 第三十四计 苦肉计：自我惩罚的营销手段 原文解读 跳楼甩卖的秘密 实战案例 超市断臂：销毁不合格产品赢得顾客 策略评析 用“受苦”取信顾客 第三十五计 连环计：营销要环环相扣 原文解读 一环出错，全盘皆输 实战案例 电动车销售：一环扣一环 策略评析 营销，要步步为营 第三十六计 走为上：营销中的撤退艺术 原文解读 以退求存和以退为进 实战案例 世纪家家福：离开城区，转战城郊 策略评析 营销，要懂得急流勇退

## &lt;&lt;店铺营销案例&gt;&gt;

## 章节摘录

现代社会是一个讲求名人效应的社会，许多人和事都喜欢和名人挂钩。在生意场上若能让自己的商品与某位名人挂钩，销路自然就会大开，这就是很多厂家喜欢找名人代言的原因所在。

同样，北京仿膳饭店也是一家靠着名人效应起死回生，实现了咸鱼大翻身。

仿膳饭店位于北京北海公园琼岛北侧，这是一家已经有了220多年历史的老饭庄。这里的饭菜是典型的北京风味，都是仿照清朝宫廷菜点的方法烹制而成，不仅名目齐全，而且每样菜点的选料都精细上乘，调料多样，加上它们制作讲究，味香鲜美，所以一段时间内生意相当红火。可是后来，在公园外侧出现了很多的高级饭庄，抢走了很多的生意。加上仿膳饭庄的位置地处公园之内，所以生意开始变得异常清冷。

眼见饭庄生意一日不如一日，饭店的老板甚是着急。要是长期这样下去，有着200多年历史的老店就会毁在自己手上。为了挽救这种局面，老板带领自己的员工进行了一系列的调查研究，后来他们发现外国游客大多数都对皇帝的起居饮食有着浓厚的兴趣，所以仿膳饭店在这方面动起了脑筋，决定以“皇帝吃过的饭菜”作为仿膳的特色，并大张旗鼓地进行了宣传。

除此之外，他们还搜集了许多关于宫廷菜点的传说和相关的奇闻轶事，将它们编成故事，让服务员背下来，在点菜、上菜时根据不同的顾客，不同场合加以介绍。就这样，原本濒临倒闭的饭庄，生意一下子又红火了起来。

有一次，美国华盛顿的黑人市长在这里举行答谢宴会，席间服务员端上一盘点心，彬彬有礼地介绍说：“传说慈禧太后在夜里曾梦见吃肉末烧饼，第二天早上碰巧厨师为她准备的正是肉末烧饼，所以她高兴极了，认为这正是心想事成、吉祥如意的象征。今天各位吃的就是当年慈禧太后梦寐以求的肉末烧饼，愿大家今后事事如意，年年吉祥。

“服务员的一席话把所有的宾客都逗乐了。华盛顿市长高兴地敬了服务员一杯酒，说：“下次来北京，愿再来你们这里做客！”

## <<店铺营销案例>>

### 编辑推荐

本书结合店铺营销的实际来写作，书的内容主要分为“原文解读”、“实战案例”和“策略评析”三个部分，层层递进。

原文解读部分，以近乎抽丝剥茧的方式向读者阐述《三十六计》，让读者了解其内涵与外延；实战案例部分，本书从浩如烟海的现代营销中，精心挑选了一些经典的案例来阐释《三十六计》中的内涵；策略评析部分，将《三十六计》的智慧和精髓尽显读者眼前，让读者从这些案例和评析中找到适合自己的竞争技巧和方法。



<<店铺营销案例>>

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:<http://www.tushu007.com>