

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

图书基本信息

书名：<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

13位ISBN编号：9787811400960

10位ISBN编号：7811400960

出版时间：2009-11

出版单位：浙江工商大学

作者：杨智伟 编

页数：190

字数：225000

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>

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

前言

记得十多年前，第一次见到智伟时，给我的第一感觉是，这小伙子有一种非常特别的激情，将来定会是一个很好的销售员。

前些日子，受邀参与智伟的一次总裁思想创富培训课程，发现他已是一个领域的人物。

十多年时间，能用一种激情促使一个人成为某个领域的人物，并不是靠简单的经验积累与成长的经历，它应该需要一种成长过程的特质与更多的实践锤炼。

当我看到智伟培训课程现场数百位学员的全场响应，感受到了强烈的感召力，从而发现了智伟的另一种特质：一个从销售员走来的营销大师正在以其独特的思维模式、行动创造一种全新的实战型快速应用的训练模式，开启更多的企业插上想像的翅膀。

他用一种独特的训练方式，让更多的受训者得到一次企业内质的升华。

为中国家居业能有这样一种声音与这样一种力量喝彩！

再过十年，再看与智伟相伴成长的企业，一定更精彩。

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

内容概要

好的商业模式可以化繁为简，实现轻松管理、自动赚钱，在赢得顾客、留住人才和创造利润等方面形成良性循环，使企业经营达到事半功倍的效果。

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

作者简介

杨智伟

中国装饰行业实战型咨询培训专家教练

中国装饰行业商业系统推广第一人、美国BSE商业学院毕业、北大EMBA总裁班毕业、中国装饰企业管理系统研究员、汇众千企商业联盟创办人、快乐家装课堂最受客户信赖的主讲老师，研究并总结了20家中国区域第一品牌装饰企业的

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

书籍目录

经理人宣言第一章 商业模式 第一节 家电营销的发展对家装行业的启示 第二节 未来家装行业发展新趋势 第三节 家装企业的新赢利系统 第四节 商业模式决定未来 [案例1] 中冠紫蝶名家商业模式 [案例2] 居秦隆商业模式第二章 塑造基业常青的企业文化 第一节 敬业——企业生存之魂 第二节 营造团队氛围 第三节 忠诚——西点军校最高荣誉准则第三章 规划与制度 第一节 规划 第二节 管理制度 第三节 公司规章制度范本第四章 工程管理系统 第一节 工程管理十年演变 第二节 5S样板工程 第三节 5S样板工程的营销特征 第四节 托管工程 第五节 严格的执行力打造核心竞争力第五章 营销系统 第一节 市场营销的重要性 第二节 市场营销做什么 第三节 工程营销 第四节 展会营销 第五节 设计人员在企业市场营销战略中的地位与作用第六章 关系营销 第一节 关系营销推动企业发展 第二节 关系营销对家庭装饰公司经营活动的影响- 第三节 家庭装饰公司如何建立各种关系 第四节 关系管理要点第七章 客户关系管理 第一节 客户群体的划分 第二节 客户需求分析 第三节 客户的期望值 第四节 客户的期望值与满意度之间的关系 第五节 如何提高客户满意度 第六节 创造客户价值第八章 营销技巧 第一节 吸引客户注意力 第二节 不要冷落任何一位客户 第三节 帮助客户 第四节 提醒客户 第五节 关心客户 第六节 把握与客户的关系 第七节 赢得竞争第九章 洽谈技巧 第一节 在谈判过程中掌握主动权 第二节 语速控制与专业词汇的运用方式 第三节 反驳客户的错误观点 第四节 掌握专业知识的重要性 第五节 客户签单第十章 设计技巧第十一章 报价技巧第十二章 营销信息第十三章 团队建设第十四章 设计人员如何规划个人发展目标第十五章 提高个人素质附录

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

章节摘录

插图：1992年，我国家装行业开始起步，到2008年全国注册家装企业为23.8万家，年产值达1万多亿元，市场潜力巨大。

目前家装行业的前十强已形成全国竞争格局，但总业绩还不到1%的市场份额，因此存在巨大的市场空间。

但同时，品牌企业在不断地垄断市场（如广东星艺、北京东易、浙江九鼎、上海聚通、深圳雅庭等）。

目前，中国家装企业营业额超过5亿元的企业不到20家，超过1亿元的不到50家，未来20年家装市场仍然会高速发展，市场份额将不断增加，因为中国的城市化进程不断加快，家装企业发展充满无限的商机。

在可预见的未来，家装行业将出现以下新的营运模式：1.家装企业以设计的名义销售材料。

企业通过对材料的整合利用，并用设计软件直接将材料体现在效果图中，让消费者预先感受设计效果，此时设计师不仅是设计的规划者，也是最重要的高级销售员。

为实现一站式服务的目标，企业需要兼顾设计师的利益，科学合理地分配设计与材料的利益机制。

2.产品模块研发概念。

通过对企业设计作品的归类，将设计风格模块化，以便提升设计师、营销人员的综合能力和销售技巧。

。

3.体验经济-效果展示一体验馆。

消费者最担心的就是产品品质和效果，通过预先体验、参观成品效果和施工过程，可以达到提高成交率的目的。

家装企业可以征集样板房，让消费者参与验收，全程监督产品质量。

这一方面可以让已施工的消费者放心，另一方面通过验收体验，让参与的其他消费者产生购买欲望。

4.虚拟经营技术。

电子商务平台的建立为家装企业提供足不出户就可以预先感受家居设计装修的效果，成为未来竞争的必要手段。

家装企业可以自建网上家装商城，或通过第三方网站平台实现承接设计装饰业务。

5.整合，未来家装行业将对住家产业链进行整合，把设计、施工、材料、家具、软装配饰全面联合起来，最终实现商业价值和利润最大化的目的。

<<打造家装企业自动赚钱的商业系统>>

编辑推荐

《打造家装企业自动赚钱的商业系统》：好的商业模式可以化繁为简，实现轻松管理，自动赚钱，在赢得顾客、留住人才和创造利润等方面形成良性循环，使企业经营达到事半功倍的效果。

如果你每天为企业的管理而烦恼如果你终日为提升业绩而焦虑如果你想轻松经营做大做强如果你想让客户转介绍请翻开这本书，你会发现——自动运营的商业系统提升业绩30%—300%方法降低成本3%—5%方法增强员工忠诚度的企业文化轻松赢得客户的销售模式只要你掌握这些，你会发现，梦想成真，财务自由并不难，每个人都可以成功!因为赚钱就这么简单!汇众管理汇众管理咨询机构是一家专业的家装行业培训管理咨询机构，2003年成立于杭州。

是国内第一家专门为家装企业提供以营销管理咨询为核心，综合营销策划、管理培训、家装企业文化建设为一体的服务机构。

汇众集成国际著名咨询公司的专业能力和对中国家装市场环境的深刻认识，为中国家装企业客户提供高附加值的战略、市场、策划、营运、特许经营、培训、企业文化建设、品牌创建及形象设计等领域的专业咨询服务，并致力于提供一流的营销策略，为合作企业带来有效的管理模式和经营理念，协助客户快速、稳定、可持续发展。

中国家装业第一家培训管理咨询机构：随着家装行业的发展，家装企业的管理咨询开始形成。

家装行业的发展造就了“汇众”——中国第一家专门针对家装企业的专业咨询机构。

中国家装行业的市场营销、企业管理与人力资源的基础很薄弱，因此家装企业迫切需要提升经营管理的能力。

“汇众”的理念：汇众家之长，助企业成功。

“汇众”的定位：家装业的培训管理咨询顾问，努力打造全球化管理培训机构。

“汇众”的宗旨和任务：
· 培育家装培训市场；
· 制定家装培训规划；
· 规范家装企业培训行为；
· 策划家装企业培训项目；
· 创新家装企业培训模式；
· 编写家装全员培训教材；
· 促进家装企业培训发展；
· 提供家装企业内训服务。

“汇众”的使命：用先进的教育理念，推动家装行业健康和谐发展。

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>