

服务的细节017：敢挑选顾客的店铺才能赚钱



[服务的细节017：敢挑选顾客的店铺才能赚钱_下载链接1](#)

著者:[日] 小山雅明 著，童蕾 译

[服务的细节017：敢挑选顾客的店铺才能赚钱_下载链接1](#)

标签

评论

不给评价。。。。。

网上介绍不错，还没看，再说

非常好，非常棒，京东很给力，比马家的效率高多了！几乎每天都上京东！

听说不错！看看先

书不错，从京东买书还是挺好的

还行，内容不错

一如既往的好，快，省。

还没看估计不错

学习知识，内容不评价

可以。。。。。。。。。

不错，是我想要的东西，不得不佩服小日本有世界上一流的服务哦。快递小哥很给力，就凭这点就要给好评！

买来学一下，挺不错的，物流超快

这套书很经典，恰到好处的服务，日本有很多值得学习的地方

书写的很好，很有参考价值，京东上买书太方便了

还没看，品质不错，春节屯书

买给公司，让员工学习的书籍，真心不错哦！

值得信赖 物美价廉 美观大方

如果要开个小店怎么做，学习一下。

大多是日本的案例，看看还是有帮助

绝对的正品哦，喜欢中。还不错，简单实在的商品。

不错的一本书，很好看，推荐一下

不错的书籍值得仔细品阅！

很好，很详细，质量不错价格美丽

不错的，物流给力。

值得一看，分析的角度很独特

选择优质顾客

非常系统的一本书

非常实用的书。物流快。

还没来得及看，先给个好评吧。

内容不错

喜欢，很实用

正版书可以的

不错，配送快

交貨及時不錯

不错，还行……

还好吧不错

这书明显就是旧书，虽然不影响阅读，但这消费体验太差了，花同样的价钱不能买旧的滥竽充数啊，挺无语的！

棒棒哒

受用了

涨姿势

日本的服务业应该好好研习

好。

好

以前从来不去评价，不知道浪费多少积分，自从积分可以抵现金的时候，才知道积分的重要。后来我就把这短话复制了，走到哪，复制到哪，既能赚积分，还非常省事；特别

是不用认真的评论了，又健康快乐还能么么哒。喔喔喔~ 不错不错 东西很满意
快递也给力，总之京东服务还是不错的。 活动入手。。非常不错。。

挺好！！！！！！！！！！

很不错的书~~~~~

貌似不是我想要的书籍哦，内容不是很实用

东西不错,值得推荐.东西不错,值得推荐.

这本书讲的部分跟罗永浩的手段有点类似，都是培养小众的粉丝，讲述了挑选能跟自己
建立一些默契的顾客，培养一些店铺的常客，很实用。

还没看这本书 看目录还可以 有时间看看

学习中，好不好，自己琢磨吧

好好好好好好好好好好好好

好用，价格便宜。好用，价格便宜

不错不错不错不错不错

《服务的细节：新川服务圣经(餐饮店员工必学的52条待客之道)》是在新川义弘先生在月刊《日经餐厅》中、自2005年11月号至2010年3月号连载的专栏“待客之道”和《日经餐厅》2009年7月号的特辑《HUGE新川义弘的待客革命》的基础上增写、编辑而成的。《服务的细节：新川服务圣经(餐饮店员工必学的52条待客之道)》中有新川先生在Global Dining时代和创立HUCE后经历的众多小故事，并且一一配以新川先生的说明和结论。希望各位读者能够从中领悟到实现理想型服务所必需的到底是什么。

。。。。。。。。。。

京东买书最大的好处就是便宜又方便，还能送到家！

很好很不错

那是一个半阴的春日的午后。我冷眼看着满地的房屋广告，满心厌烦。我想反正都是要搬家的，索性着手把报刊用绳子捆扎起来。听到门铃声，我穿着睡衣似的衣服慌乱地跑过去，然后不假思索地开锁开门（幸亏不是打劫的）。站在那里的是田边雄一。

“前几天给你添麻烦了。”我说。

他比我小一岁，是个很不错的年轻人，葬礼的时候帮了我很多忙。听说跟我是同一所大学的，不过我现在已经休学了。

“不用客气，”他说，“住的地方定了吗？”“还早着呢。”我笑笑。

“我想也是。”“进来喝杯茶吧。”他笑了笑说：“不了，我还有急事，只是顺便过来告诉你，我和我妈商量好了，你到我们家来住，怎么样？”“什么？”“不管怎么说，今晚七点先来我家一趟吧。这是地图。”“噢。”我茫然地接过便条。

“那就说好L我和妈妈都盼望着美影你来呢。”他笑起来，就站在我熟悉的玄关处，笑容是那么灿烂。而他的双眸也仿佛因此。下子变得距离我那么近，使我无法挪动视线。可能也是因为突然听到有人直呼我的名字的缘故吧。

“……那到时就打扰了n”说严重点，可能我是着了魔吧。可是，他的态度那么“酷”，使我信了他。也如同着魔的人一样，我眼前的黑暗中出现了一条大道，一条光芒四射的确确实实的光明之路。于是，我做了这样的答复。

他说声再见，笑着离开了0在奶奶的葬礼之前，可以说我并不认识他。直到葬礼那天，田边雄一突然出现的时候，我当真还在暗自心想，他不会是奶奶的情人吧。上香的时候，他闭着哭肿的眼睛，手发颤，而一抬头看到奶奶的遗像，泪珠就扑簌簌落下来。他看起来是那么悲伤，都不禁使我暗自惭愧，自己对奶奶的爱是不是还不及眼前的这个人？上完香，他用手帕捂着脸，对我说：“让我来帮帮忙吧。”就这样，之后很多事都是他来帮我料理的。

《敢挑选顾客的店铺才能赚钱》这本书的宗旨和核心就是如何为店铺提升集客数的问题。对于集客这个概念，之前也曾听说过，但并没有认真关心。读这本书时，为了更好地厘清这个概念，我专门上网查了一下。但是搜索结果对于集客的概念似乎更倾向于网络这一范畴。而书中所反复强调的集客应该就是集纳顾客的意思，与网络无关。这本书并不薄，但读起来很快，说到底就是如何制作好的店面招牌这一件事。所以我将之概括为“在‘三’的基础上说‘六’”。所谓“三”指的是书中反复强调的三个法则，一是发现几率，二是魅力几率，三是诱导进店几率。为了提升这三个几率，书中用了六个案例加以阐释和说明。分别是，落后于时代的照相馆、祖传三代的咖啡店、在二等地段新开张的地下店铺、曾经被冷落的烤肉店、一等地段生意冷清的美味拉面店、只想被打算接受牙病预防治疗的患者所注意的牙科医院。而所有的改良措施都是两个字：招牌。读这本书，你就会知道，作者真是聪明。首先，落点清楚。就是这三个率，没有任何枝枝蔓蔓。所谓读一本书，明一个理。大致就是这个意思。其次，卖点清楚。如果说，怎么制作招牌，这本书的光顾者一定寥寥无几。但是，作者选取的概念是——挑选顾客，一下子就把整本书的档次和意味大大提升了。第三，描述清楚。整本书用了两个大的板块分割，一个是开篇时的六组图片对比，全彩印刷，使读者对招牌的色调、形状、亮度以及新旧对比有了直观的印象，之后的正文中的六个篇章，就对应这六组图片展开，图文对应，前后对应，一看就是头脑非常清楚的人。第四，语言清楚。作者在文中塑造了两个人物，用讲故事的方式展开。一个是老总，给下属分配这六个任务；一个是下属，具体执行这六个任务。在对六个店面的招牌改造中，老总的循循善诱和下属的执行情况，都通过对话和独白推进。六个故事讲完，六个招牌做完，这本书也就写完了。说来说去，说的就是做店面招牌这一件事。但人家选取的几个店很有代表性，无论是在市场竞争中不被看好的照相业，还是在连锁式经营中处于边缘的老店，以及明明身居闹市却生意不好的拉面馆等等，对读者都很有吸引力。是否把招牌做好，店面生意就一定好。我觉得这倒是大可商榷。但，抛开做招牌本身的三个率的要素来讲，怎么样找到店面的卖点，怎么样呈现店面的卖点，也就是书名中所讲的“挑选顾客”，这个隐藏在招牌背后的东东倒是很值得思量的。

买了全系列的书，这边还没看，希望不错吧

非常好非常好非常好非常好

很好很好很好很好很好很好

[服务的细节017：敢挑选顾客的店铺才能赚钱_下载链接1](#)

[服务的细节017：敢挑选顾客的店铺才能赚钱_下载链接1](#)