

สารบัญ

บทที่ 1 รู้จักตัวเราและสิ่งที่อยู่รอบตัวเรา

- 1.1 ร้านของเราและพื้นที่โดยรอบ
- 1.2 ลูกค้าของเรา

บทที่ 2 การจัดร้านที่ดีเพื่อดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน

- 2.1 หลักการ “5ส” สำหรับร้านค้าโชห่วย
- 2.2 การจัดวางสินค้าภายในร้าน

บทที่ 3 การเลือกซื้อสินค้ามาขายในร้านและการบริหารสต็อก

- 3.1 ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับสินค้าในร้านค้าปลีก
- 3.2 สินค้าจำเป็นภายในร้าน
- 3.3 สินค้าพิเศษสำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม
- 3.4 การบริหารจัดการสต็อกและการสั่งซื้อสินค้า

บทที่ 4 การกำหนดราคาขายสินค้า

- 4.1 กลยุทธ์การกำหนดราคา

บทที่ 5 กระตุ้นการขายด้วยโปรโมชั่นต่างๆ

- 5.1 เหตุใดจึงต้องมีโปรโมชั่น
- 5.2 หลักการทำโปรโมชั่น
- 5.3 โปรโมชั่นในโอกาสพิเศษต่างๆ

บทที่ 6 การสร้างความแตกต่างให้กับร้านของเรา

- 6.1 มีบริการที่เป็นเลิศ
- 6.2 ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี
- 6.3 มีความสามารถในการปรับตัว

บทที่ 7 เครื่องมือต่างๆ สำหรับการบริหารจัดการร้านค้า

- 7.1 การบริหารจัดการต้นทุน
- 7.2 การทำบัญชีสำหรับร้านค้าโชห่วย และการมีระบบ POS
- 7.3 ตัวช่วยอื่นๆ (แหล่งเงินทุน และโครงการของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า)