# 考察学习报告

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-22

*南京苏州考察学习报告刘大伟通过此次考察活动，我结合南京先锋书店、凤凰书城与苏州诚品书店三家书店的优缺点，总结出我们振华街书城的不足之处及以后的改进方向。先说一下我们的不足。图书品类稍显混乱，没有做到合理分类，专题类展台较少，多元产品品种不够...*

南京苏州考察学习报告

刘大伟

通过此次考察活动，我结合南京先锋书店、凤凰书城与苏州诚品书店三家书店的优缺点，总结出我们振华街书城的不足之处及以后的改进方向。

先说一下我们的不足。图书品类稍显混乱，没有做到合理分类，专题类展台较少，多元产品品种不够丰富等。

再结合此次考察针对我们的长处与不足我制定了以下改进计划：

1.图书陈列

加强合理分类，让分类对读者友好，让读者进店根据我们的图书分类就可以挑选到自己想要的图书。然后根据当下比较火热的影视题材与网络热点，多布置专题展台以吸引消费者。

2.产品多元化

此次考察除凤凰书城的多元产品基本都是外包以外，先锋和诚品两家书店都有自己强大的文创产品，而这正是我们现在的不足之处，我们的多元产品现在仅有咖啡与玩具及一少部分的文创产品，与先锋、诚品两店相差甚远。所有我建议增加文创产品，结合我们即墨与青岛的特点，推出具有当地特色的文创产品，以及符合年轻消费者口味的产品来吸引消费者，从而达到增加销售的目的。

3.会员卡制度

此次考察的这三个书店都有会员卡制度，这也是我们当下所欠缺的。如果我们也推行会员卡制度必然会增加消费者的忠诚度，从而也达到促进消费的目的，让持有会员卡的会员一想到要买书或者与我们相关的产品，第一时间就会想到我们即墨书城。从而达到一种广告的效应，借此效应我们再搭配定期与不定期的会员活动，从而达到销售增长的目的。

谢谢大家

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！