第一图书网, tushu007.com

<<创业开店经营诀窍>>

图书基本信息

书名：<<创业开店经营诀窍>>

13位ISBN编号：9787111265238

10位ISBN编号：7111265238

出版时间：2009-4

出版时间：机械工业出版社

作者：周富

页数：228

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

前言

现代社会外部竞争日益激烈，店铺要获得可持续发展并保持核心竞争力的关键因素是什么？
作为刚刚起步的店铺我们应当考虑很多问题，比如，店铺如何制定有效的战略目标和战略决策？
店铺现有产品的市场发展前景如何？
哪些产品应当扩大市场占有率？
哪些产品应当放弃？
店铺应当推出什么新产品？
产品的目标市场是什么？
根据自己的喜好和具备的资源选择适合的经营项目之后，还要考虑更多问题，比如进货渠道、目标顾客管理、店内装潢、商品陈列、店铺宣传等。
要回答上面提到的问题，不仅需要对自身资源有全面的掌控和了解，还需要拥有对外部市场的控制和预见能力。
从店铺可持续发展和保持长期竞争优势的角度来看，对市场的把握决定着店铺能否做出正确的决策以真正适合企业的发展，是店铺获得可持续发展并保持核心竞争力的关键所在。
经营就是一个根据经营环境及未来趋势考虑如何更好地利用现有的实力以及潜在的资源和能力优势，制定能够满足目标市场需求、完成店主既定目标的过程。
虽然说商场如战场，但是商场并非完全是残酷的。
活跃在商海中的人们不乏优秀、杰出的人才，他们同样是最懂得经营之道的人。
成功的店主知道怎样才能感动他的上帝——顾客，怎样才能使自己的商品、自己的营销活动经久不衰，为顾客所接受、所喜爱。
这其中不乏需要学习、借鉴的技巧和经验。
“做生意一定要先有发财的意识作为动力，然后以破釜沉舟的精神背水一战。
只有够胆识、肯拼搏，才会有出头的日子。
”这是享有“世界景泰蓝大王”美誉的香港繁荣集团董事长陈玉书的经营心得。

内容概要

《创业开店经营诀窍：找到赚钱的门道》内容包括如何找旺铺，如何办理营业执照，如何做好进货，如何管好财务，如何有效成交，如何留住顾客等。
通过全面展示创业开店的经营技巧，真正帮助创业开店者把店铺经营得风生水起，轻轻松松赚大钱!你想轻松创业吗，你想通过开店赚得盆满钵满吗？
开店筹备、日常管理和销售工作足创业开店的三个关键环节。

书籍目录

第一篇 筹备篇第一章 选址——捕捉黄金旺铺一、商圈评估要点二、选址时不可忽略的细节三、选址大忌四、聚焦特殊的地理位置五、顺利与房东签约第二章 执照——顺利申请营业执照一、取个响亮的名字二、领取营业执照的程序第三章 价格——平衡定价跷跷板一、定价的原则与策略二、八大定价法三、适时调整价格四、不打价格战第二篇 日常管理篇第四章 商品——破解进货与库存的奥秘一、如何把商品分类二、轻松搞定进货渠道三、确定合适的采购时机与采购量四、验货把好商品质量关五、畅销商品大清盘六、滞销商品的妥善处理七、退换商品流程八、怎样防止偷窃九、贵重物品管理妙方第五章 财务——做好自己的会计师一、基础会计知识必备二、店员收款流程三、现金流管理四、精打细算，控制成本五、每日记好流水账六、税务须知第六章 管理——让店员跑起来一、如何选聘与辞退店员二、制作店员手册三、多样化的基本培训四、店员激励妙方五、人性化管理六、奖赏店员的技巧七、防止优秀店员的流失第三篇 销售篇第七章 推广——变相吆喝巧赚钱一、市场推广贵在新、奇、特二、各种促销活动大比拼三、吸人眼球的广告单四、抓住店庆的好时机五、商品换季时的卖点第八章 沟通——架起畅通无阻的桥梁一、了解顾客，百战不殆”二、让顾客感受到你的热情三、察言观色洞察顾客需求四、提问牵着顾客走五、倾听是最好的沟通六、妥善回答顾客的每一个问题七、沉着应对突发事件八、突破僵局第九章 成交——细节决定销售成败一、跟踪目标顾客二、不让已动心的顾客走出店门三、激发顾客的购买欲四、展示商品的技巧五、捕捉购买信号六、屡试不爽的促成交易法七、讨价还价应对自如第十章 顾客——维护顾客群的金钥匙一、人脉就是财脉二、尊重顾客赢得利润三、一眼看透潜在顾客四、让老顾客替你销售五、将每一个顾客都培养成回头客六、会员制的魔力第四篇 售后篇第十一章 服务——标准化服务永不变一、信用是第一生命力二、服务礼仪为店铺增添魅力三、售后服务是下一次销售的开始四、怎样处理缺货问题五、如何应对顾客投诉六、帮助顾客就是帮助自己第十二章 壮大——由小做大，基业长青一、尽快变成内行二、先生存再发展三、紧跟社会潮流四、利用互联网淘金五、良好店铺形象的树立

章节摘录

在店员辞退管理中，店铺处于主动地位，店员处于被动地位。
因此，辞退必须要有正当的理由。
换句话说，辞退应当是正当的，否则，店员的非自愿流失将给店铺带来巨大的消极影响。
在辞退店员时，店主同样要讲究方法，要顾及他们的面子，不能做得太绝情。
应注意以下几点：　（1）选择有利时机　解雇一个人应注意的关键问题是选择对店主有利的时机。
无论从事什么行业，如果某个店员掌握了一定的顾客或精通某项业务，在未做好替代他的准备工作之前，不要解雇他。
耐心是有回报的，在解雇人时选择好时机，意味着店主将能够控制因解雇该店员而给店铺带来的危害。
在等待时机时，应暗暗地在内部、外部两方面采取措施。
在店铺外部，你可能在解雇他之前提醒重要顾客关于店铺与他之间的矛盾。
这样做可能会使你与顾客的关系更亲密，并且表达店铺在他离开之后，对这些顾客仍然很重视。
（2）暗示他们辞职　解雇某人最好的方式是让他自己提出辞职。
如果店主能够付给优厚的解聘费，并帮他寻找新的工作，将获得他永久的好感。
一个被体面地解雇的人一般不会去说原来店主的坏话。
有一个很容易的办法能够让被辞退者理解店主的意思。
可以对他说：“这样不行，我已决定你应该另外找个工作，但是没有考虑好你怎样离开、何时离开。你是不是可以考虑几天，然后我们谈一谈？
”可以想象，这样的对话会在多大程度上引起他的注意，并达到店主预期的效果。
（3）让别人“挖”走他们　有一种能成功地做到在其本人毫无察觉的情况下解雇他的办法，就是在另一个店铺为他找好工作，并不动声色地任其跳槽。

编辑推荐

《创业开店经营诀窍：找到赚钱的门道》将告诉你小店创造高利润的秘诀！
如何制定有效的战略目标和战略决策？
现有的产品的市场发展情况如何？
哪些产品应当加大进货力度？
哪些产品应当放弃？
就适时推出什么新产品？
产品的目标市场是什么？

第一图书网, tushu007.com

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