第一图书网, tushu007.com

<<怎样开孕妇装店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开孕妇装店>>

13位ISBN编号：9787304042769

10位ISBN编号：7304042761

出版时间：2009-5

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：李秀玲

页数：102

字数：85000

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

财富有个秘密通道2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？
无法统计。
这是一场心理的危机。
同时，带来了一次认知财富的机遇。
财富有一个秘密的通道。
原来只有少数的人知道。
这个秘密通道到底藏匿在哪里？
对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。
有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着的金沙？
那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？
到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？
还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……罪魁祸首就是我们的思想。
如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。
你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。
无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一一切都无济于事。
难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？
当然不是。
开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。
重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。
秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。
这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？
此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。
广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。
其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。
三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。
为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。
认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。
祝你成功！
一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。
广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！
在草根创业的过程中，倾力支持！

<<怎样开孕妇装店>>

内容概要

生活在和平年代的人可以有很多的职业选择，选择开店比较容易也比较简单：投入小、上马快。
开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。
　想要开店的人一般都面临两个不是那么容易和简单的问题：开什么样的店？
怎样开店？
　这套开店系列丛书共有20多本，选择与百姓生活密切相关的经营项目为类别，对各种不同商店的选址、装修、进货、产品展示、销售、清理库存、应对危机等都做了详尽阐述。
通过通俗易懂的语言、生动翔实的图片、丰富实用的案例来教你怎样开店。
　至于开什么样的店，相信你也能够从中得到启示。

<<怎样开孕妇装店>>

书籍目录

第一章 为什么选择经营孕妇装店 第一节 孕妇装市场商机无限 第二节 轻松入门做老板第二章 成功的第一步从选址开始 第一节 哪里是开孕妇装店的好地方 第二节 哪些地点不宜开孕妇装店 第三节 租用店面时应该注意的问题第三章 办理合法的经营手续 第一节 个体工商户注册登记程序 第二节 其他必备的手续 第三节 注册费用及常见问题第四章 细心装扮孕妇装店 第一节 店面设计——抓住顾客的眼睛 第二节 打造温馨舒适的购物环境 第三节 装修怎么省钱又上档次 第四节 合理布局，细致划分功能区第五章 管理好你的货品 第一节 孕妇装店进货前要精打细算 第二节 把好孕妇装进货关 第三节 孕妇装店常见的进货渠道 第四节 孕妇装定价有“玄机” 第五节 规划打理存货第六章 孕妇装的陈列展示 第一节 陈列展示的基本原则 第二节 陈列展示的布局方案 第三节 陈列展示的实施 第四节 陈列展示实际应用时需要注意的问题第七章 孕妇装店的促销策略 第一节 做好促销前的市场调研 第二节 把握好促销时机 第三节 制定规范的促销规则 第四节 如何让促销更有效第八章 突破营销难关 第一节 制定有效的销售策略 第二节 顾客至上的服务理念 第三节 成功卖出商品的技巧第九章 怎样服务你的“上帝” 第一节 如何培养顾客群体 第二节 如何应对顾客投诉第十章 店员管理 第一节 做一名合格的店主 第二节 店员上岗前必要的培训 第三节 激励店员的积极性第十一章 成功经营自己的店铺 第一节 经营失利后如何将损失降至最低 第二节 难缠的顾客怎么处理 第三节 几种接待顾客时不宜使用的话语 第四节 店铺周转困难时筹措资金的方法 第五节 合伙经营需要注意什么

章节摘录

插图：第一节 孕妇装市场商机无限孕育下一代是每个家庭的头等大事，宝宝健康与否牵动着家庭中所有人的心，从怀孕伊始，每个家庭用在孕妇身上的费用就尤其高。
其中，“孕妇装”作为孕期不可缺少的消费品，每位孕妇都要为此支出少则数百元多则上千元的费用。
据资料显示，我国城市地区每年新增孕妇人数在1000万以上，这意味着，一件孕妇装即使按100元计算，其市场需求也将达到数十亿元，而根据我国目前的人口年龄结构来看，这个数字还将不断被刷新。
在2006年，我国孕妇装市场销售总额就已突破20亿元，自2007年以来，受“金猪宝宝”、“奥运宝宝”等因素的影响，我国又将迎来一个新的生育高峰。
曾有相关新闻报道，因孕龄妇女人数增长过快，某市保健院人满为患，孕妇建册科的档案架告急。
据专家预测，在未来3～5年内，我国孕妇装市场的销售额将达到30亿～50亿元，可见孕妇装市场的“钱景”相当诱人。
孕妇装产业也因此被誉为21世纪的“朝阳产业”。
当然，人民收入水平和生活水平的提高也是孕妇装市场需求大增的基础。
据国家统计局初步核算，2007年我国国内生产总值246619亿元，比上年增长11，4%，加快0，3个百分点，连续5年增速达到或超过10%。
国民经济呈现出增长较快、结构优化、效益提高、民生改善的良好运行态势。
虽然2008年受金融危机影响经济增速有所回落，但是每个家庭花在孕妇装上面的支出，从长远来看不会受多大影响。
伴随着物质生活的改善，人们对于孕妇装的消费观念也在发生着转变。
以往，人们觉得怀孕后空闲的时间比较多，活动范围有限，加之孕妇装顶多穿几个月，属于短期一次性消费品。
因此，并不热衷于花钱在购买孕妇装上。
很多人甚至向别人借穿，也有些人根本不穿孕妇装，直接找一些大尺码的服装临时穿—下就应付过去了。

编辑推荐

《怎样开孕妇装店》是由中央广播电视大学出版社出版发行的。

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