第一图书网, tushu007.com

<<开店常犯的26个错误>>

图书基本信息

书名：<<开店常犯的26个错误>>

13位ISBN编号：9787504737618

10位ISBN编号：7504737615

出版时间：2011-4

出版时间：中国物资

作者：周锡冰

页数：258

字数：207000

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

开一家成功的店铺是许多人的梦想，然而开店真的非常容易吗？
只要凭借决心与意志力就能开店成功吗？
零售业营销专家的经验指出：一般人开店的失败率高达80%！
原因何在？
开店失败最重要的原因就是开店者在店铺经营问题的处理上犯下了不应犯的错误，导致店铺在短时间内衰亡。
如果把开店者的问题看做一匹脱缰的野马，那么更正开店者问题就是最好的驾驭术。
在一批批店铺倒下的同时，我们也看到了一些店铺依然发展安稳，仍旧能够在竞争激烈的市场上乘风破浪，归根结底，开店者更正自己最可能犯下的错误才是店铺持续发展和永续经营的重要因素，只有这样，店铺才能够越做越大。
在激烈的竞争市场中，开店也是一门专业学问，开店并非只是找到店铺，再雇几个员工将产品铺上店面陈列销售那样简单。
但店铺经营者如何才能避免开店失败，不会使自己一生辛苦的积蓄付之东流？
开店者在店铺经营中，经常危机重重，稍有不慎就容易赔尽一生心血，所以防患于未然，防止各种失败的可能，做好逆思考的“莫非”心理准备，是开店创业成功的必备功课。
本书依据多年的研究，整理出了26种开店最常犯的致命错误，提供给创业开店的新手们在开店的险途上参考和借鉴。
本书介绍了26个店铺经营者经常犯的错误。
当然，开店者在经营中的错误远不止26个。
这些错误包括开店准备不充分、店铺缺乏特色、商品陈列和装修不当、忽略顾客真正的购买需求等，每个错误都是开店者的“致命杀手”，作为店铺经营者，必须防止陷入这样的败局。
在写作过程中，我参阅了相关资料，包括电视、图书、网络、报纸、杂志等，由于篇幅所限，不能在参考文献中一一罗列，谨向这些文献的作者致谢。
同时，针对读者的阅读习惯，为了增加本书的可读性和趣味性，体现本书的现实参考价值，在本书创作中，选编了几十个现实的案例，由于条件限制没有办法联系到作者，特此声明如下：第一，本书引用案例的作品版权仍归原出版人所有；第二，再次感谢这些案例版权人的辛苦劳动。
另外，本书在出版过程中得到了许多教授、企业总裁、职业经理人、媒体朋友、管理专家、店铺经营者、业内人士以及出版社编辑等的大力支持和热心帮助，在此表示衷心的谢意。
由于时间仓促，书中纰漏难免，欢迎读者批评指正。
周锡冰　　2010年7月30日于北京紫竹院公园

内容概要

李嘉诚说过：“ 我凡事必有充分的准备，然后才去做。
一向以来，做生意处理事情都是如此。
例如气象台说天气很好，但我常常问我自己，如5分钟后宣布有台风，我会怎样？
在香港做生意，亦要保持这种心理准备。
”可见，开店做生意绝非易事。

开一家成功的店铺是许多人的梦想，然而开店真的非常容易吗？
只要凭借决心与意志力就能开店成功吗？
为什么在业界一般人开店的失败率真高达80%呢？

想知道其中的原因吗？
那么，请您翻开手里这本《开店常犯的26个错误》，学习一些实用的招数，让开店的“ 致命杀手 ”无处藏身！

作者简介

周锡冰
中国本土化管理资深管理专家，区域经济研究青年学者，浙商研究资深管理专家，中国家族企业问题研究中心主任，中国本土企业软权力研究中心研究员，中国标杆企业案例营销中心研究员，北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师，常年研究联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等大型企业。
签约财经作家，资深财经畅销图书策划人，发表财经作品数百万字，著有《国美攻略》《丰田式成本管理》《联想：中国IT企业国际化品牌行销之道》《娃哈哈营销革命》《格力非常道》《青啤百年攻略》《家企之路》《命门：中国家族企业死亡真相调查》《雁阵规则》《中小企业28种激励误区》《把脉：企业领导最可能犯的44种错误》《把脉：企业员工常犯的49种错误》《领导潜规则》《中国冠军企业的长尾战略》《解读浙商》等财经管理著作。

第一图书网, tushu007.com

<<开店常犯的26个错误>>

书籍目录

第一章 开店准备不充分
错误1 店名缺乏新意
错误2 开店之前准备工作不充分
错误3 忽视开店前期的市场调研
错误4 对开店没有足够的认识
错误5 忽视选址
第二章 店铺缺乏特色
错误6 贪大求全
错误7 门店定位紊乱
错误8 缺乏特色
错误9 跟风开店
第三章 商品陈列和装修风格不得当
错误10 不重视商品陈列
错误11 装修风格不得当
错误12 库存大量积压
错误13 对加盟总部和样板店缺乏了解
第四章 忽略顾客真正的购买需求
错误14 服务态度极其恶劣
错误15 忽略回头客
错误16 忽略了顾客真正的需求
错误17 盯着顾客纠缠不放
错误18 对顾客过分热情
第五章 开店仅凭热情远远不够
错误19 开店之初盲目乐观
错误20 投资热门
错误21 对降低开店成本不关注
错误22 开店仅凭热情远远不够
错误23 优柔寡断，丧失商机
错误24 没有选好合适的伙伴开店
错误25 对开店前景过于看好
错误26 轻易放弃开店项目
参考文献
附录1 一个100平方米的中小型火锅店装修案例
附录2 合伙开店协议书样本(一)
附录3 合伙开店协议书样本(二)
附录4 俞敏洪在“2008赢在中国——中国大学生创业大赛”总决赛上的演讲
后记

章节摘录

王玉莹的店面位于隆福寺街，那是北京一条著名的服装小店聚集的街面，因为著名，所以铺面的租金非常昂贵。
当时王玉莹看中了一个12平方米的小店，即使是这样小的一个门面，一个月租金也要16500元。
王玉莹说主要是因当时经验不足，开店心太切，就租了下来。
随后就是寻找进货的渠道。
听别人说广州的货好，于是王玉莹在装修的同时，就坐上火车奔赴广州了。
到广州后，王玉莹去北京路逛了大半天，发现一家服装店的服装非常昂贵，但是很有特色，服装全部为意大利、法国成衣。
王玉莹感觉比较符合自己的想法，花200元买通营业员，得知该店老板是在深圳进的货。
到了深圳，王玉莹发现入住的酒店对面有一排服装店，全部是欧洲时装，原来这里正是深圳乃至全国最大的欧洲时装批发中心，服装全部从香港运进来的，王玉莹终于找到了进货的渠道。
“不过因为时间紧急，我只有一天的时间进货，再加上对隆福寺行情不了解，结果匆忙之下拿的货不太符合市场行情，这一点是我回到北京，小店正式开业以后才发现的。
”王玉莹这一次进货花去了将近30000元。
“但因为欧洲时装成本实在是高，这点钱根本没购进多少衣服，再加上服装风格不对路，2003年3月22日小店开业后生意不太好，但是我以为，这次有了经验，下次会扭转局面的。
”王玉莹盼望着尽快扭转局势。
然而，可怕的事情在这个时候发生了。
“2003年4月，‘非典’来临，小店刚起步就遭此大劫，让我一筹莫展。
”王玉莹很无奈，因为对风险估计不足，流动资金准备不充分，当时王玉莹已经没有进货的钱了。
盘下这个店花费16500元，当月租金16500元，装修15000元，再加上进第一批货的30000元，王玉莹这时已经投入了78000元了。
但也不能就这样退缩了，没办法，前三批货顾客不喜欢，全部赔本甩卖。
王玉莹利用回收的这些资金再次动身去了深圳，补充货源。
从第四、第五批货开始，王玉莹才开始摸到了顾客的喜好，喜欢什么样的衣服、什么样的鞋子、什么样的皮包。
此时，王玉莹感觉自己才开始涉足服饰领域。
慢慢地，小店已经开始有了回头客，当时平均每个月流水做到了30000元。
“这个流水已经很不错了。
但是由于房租太贵，又请了一个店员，每月的费用实在太高。
刨除服装的成本、店面的租金、经营的费用之后还是所剩无几。
”之后和房东几次商量降低租金未果，实在支撑不下去，总共投进去135000元左右，血本无回。
小店于2003年年底就关张了。
……

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