

<<手把手教你开家赚钱的旺铺>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你开家赚钱的旺铺>>

13位ISBN编号：9787506470667

10位ISBN编号：7506470667

出版时间：2011-3

出版时间：中国纺织

作者：林染

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>

<<手把手教你开家赚钱的旺铺>>

内容概要

现代社会，开店的人很多，将自己的店铺开成一个生意红火、最能赚钱、发展潜力巨大的店铺，是每一个开店者的最终愿望，但是愿望不等同于现实，很多人欢欢喜喜的开店，却生意惨淡的收场。这说明要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握的窍门很多，而本书就从开业前、开业中、开业后需要注意的各个方面入手，为那些想要开店或开店后生意不理想的人们提供了一些解决问题的办法，让每个人开店的人都能轻轻松松的赚钱。

<<手把手教你开家赚钱的旺铺>>

书籍目录

上篇 开店前的准备第1章 轻松开店赚钱1.1 谁都能开店赚钱1.2 做一个开小店的“大老板”1.3 热爱自己的事业1.4 要经得起失败的打击1.5 虚心听取他人的意见1.6 养成理财的好习惯1.7 抓住赚钱的机会1.8 松弛有度,忙里偷闲第2章 选择开店的行业类型2.1 选择投资的项目是关键2.1.1 保健产品行业有潜力2.1.2 个性化小店有钱赚2.2 挖掘潜在市场有讲究2.2.1 经营连带产品2.2.2 利用现有资源赚钱2.2.3 城市包围农村2.2.4 不断地推陈出新2.2.5 选择项目的注意事项2.3 自主创业,选择项目最重要2.3.1 项目选择也可以走捷径2.3.2 选择项目要结合自身优势2.3.3 项目选择的基本原则2.4 小本投资项目选取的方法2.4.1 选择低投入、低风险、高回报的项目2.4.2 选择比较成熟的品牌加盟2.4.3 连锁加盟也应规避风险2.5 食品店是赚钱的永恒传奇2.6 赚女人的钱2.7 瞄准家居市场赚大钱2.8 赚“特殊人群”的钱2.9 文化市场也能赚大钱2.10 给自己的项目找到赚钱的市场2.10.1 详细分析市场机会2.10.2 市场细分的含义和作用2.10.3 市场细分的方法2.10.4 怎样分析细分市场的潜力2.10.5 怎样选择目标市场2.10.6 怎样进行市场角色定位第3章 怎样给自己的小店选址3.1 店铺商圈的划分3.1.1 商圈调查3.1.2 商圈地理调查3.1.3 选择商圈的两个要素3.1.4 商圈的结构3.1.5 顾客来源3.1.6 顾客对商品需求的类型3.2 开店选址的重要性3.3 开店选址前的市场调查3.3.1 市场调查的对象3.3.2 市场调查的重点3.4 依据哪些信息来选旺铺3.4.1 市场调研公司3.4.2 政府部门3.4.3 供应商3.4.4 竞争对手3.5 选定店址的分析方法3.5.1 选择商业群3.5.2 店址周边的公共设施3.5.3 分析客流规律3.5.4 分析开店位置3.6 选择开店的最佳区域3.7 选址的忌讳第4章 让顾客一跟就忘不了的个性小店4.1 店铺“精装”有诀窍4.2 个性的店门设计4.2.1 店铺大门的设计类型4.2.2 店门设计需要注意的细节4.3 吸引人眼球的招牌设计4.3.1 招牌的种类4.3.2 招牌的材料4.3.3 招牌内容的设计4.4 新颖的橱窗设计4.4.1 橱窗设计要求4.4.2 橱窗设计的形式法则4.4.3 不同类型橱窗的布置方法与作用4.5 用灯光烘托环境4.6 给顾客另类感觉的色彩4.6.1 色彩的作用4.6.2 色彩组合的神奇效力4.6.3 店铺装饰用色的诀窍4.7 店内设计的特色4.8 美观舒适的布局方法4.9 好名带来财运4.10 店铺取名有学问4.11 四招教你巧取名4.12 激发顾客购买欲望的辅助产品4.12.1 店铺音乐的作用4.12.2 播放音乐的注意事项4.12.3 闻“味”识店铺4.12.4 消除不良味道的对策第5章 吸引人眼球的商品陈列方法5.1 商品陈列的原则5.2 商品陈列的方法5.3 商品陈列的变化5.3.1 不同季节的商品陈列方法5.3.2 不同类别商品的陈列方法5.4 商品群中商品的陈列方式5.4.1 了解商品群5.4.2 商品组合结构的要素5.4.3 商品组合的思路5.5 商品货位布局的依据5.6 对商品陈列的认识误区5.7 引起注意的陈列方式5.7.1 创造聚焦点5.7.2 创新陈列可创造人气商品5.7.3 陈列试用品,比什么介绍都有效5.7.4 呈现商品的差异5.7.5 陈列图片要看得见闪谷物5.7.6 创造热卖中的商品5.7.7 让等待的时间变有趣5.7.8 陈列方式要方便顾客挑选5.7.9 没有主题,就看不出意义第6章 店铺进货存货有讲究6.1 商品采购的原则6.1.1 采购原则6.1.2 进货渠道6.1.3 供货商的选择6.2 商品采购的组织管理6.3 商品采购技巧6.4 商品采购的时间6.5 采购方式的选择6.6 商品采购的重点6.6.1 重点商品管理原则6.6.2 制订采购计划注意事项6.6.3 采购预算的确定6.7 商品采购的数量6.7.1 大量采购6.7.2 适量采购6.8 采购谈判的技巧6.8.1 采购谈判的五个技巧6.8.2 谈判内容的五个注意事项6.9 合理的采购程序6.10 节省进货成本6.11 店铺存货的管理6.11.1 商品存货的控制6.11.2 商品的盘点6.11.3 商品的储存管理第7章 对店员的培训及管理7.1 店员的必备素质7.2 对店员的选择与培训7.2.1 对店员的选择7.2.2 对店员的培训7.3 店员的数量与工作时间7.3.1 店员的数量7.3.2 店员工作时间7.4 对店员的考核及工作分配7.5 辞退员工需注意的问题7.6 留住优秀店员的方法第8章 促销也要有谋略8.1 服务质量是促销的根本8.1.1 售前服务8.1.2 售中服务8.1.3 售后服务8.2 店铺促销活动的类型8.3 影响促销的因素8.4 店铺促销的误区8.4.1 将顾客当做傻瓜8.4.2 售后服务质量差8.4.3 对顾客的错误认识8.4.4 价格越低越畅销8.4.5 吹嘘商品,隐藏缺点8.4.6 墨守成规,忽视创新8.4.7 与顾客争利8.5 “小恩小惠”促销8.6 适时抬价促营销8.7 注重产品的修饰8.8 懂点销售知识能促进销售成功8.9 让自己的店铺成为人人皆知的名店8.9.1 了解店铺广告8.9.2 店铺广告的特点8.9.3 店面广告的功能8.9.4 店面广告的制作要点8.9.5 店面广告的来源8.9.6 店面广告的九大种类8.9.7 店面广告的“三大注意”8.10 网络营销让生意更红火8.10.1 网络营销的优势8.10.2 网络营销的三种类型8.10.3 网络营销的注意事项8.10.4 网店的维护8.10.5 网络

<<手把手教你开家赚钱的旺铺>>

营销的技巧8.10.6 网上促销的策略8.10.7 网店运营流程第9章 店面异常情况的处理技巧9.1 顾客抱怨的原因9.2 正确处理顾客的抱怨9.2.1 顾客的抱怨是商家的良药9.2.2 做好补救工作9.3 处理顾客抱怨的方法9.3.1 改变旧观念9.3.2 鼓励顾客谈意见9.3.3 店员的态度要谦恭9.3.4 店员不要急于申辩9.3.5 店员要耐心倾听9.3.6 向顾客表示感谢9.3.7 真心表示歉意9.3.8 立即处理问题9.3.9 再次征求顾客意见9.4 对待六类顾客的“绝招”9.4.1 对待“我要走了”的顾客9.4.2 对待现在不买的顾客9.4.3 对待尚未决定的顾客9.4.4 对待没有主见的顾客9.4.5 对待“到别处去看看再说”的顾客9.4.6 对待觉得价格高的顾客9.5 了解顾客的心理特点9.5.1 了解消费者的需求9.5.2 消费者购买心理活动过程9.5.3 服务管理的前提工作第10章 店铺财务管理与评估10.1 做好盘点工作10.1.1 盘点目的及原则10.1.2 不同盘点方式以及优缺点比较10.1.3 盘点工作职责划分10.2 盘点的流程10.2.1 盘点前的准备工作10.2.2 盘点中作业10.2.3 盘点后处理10.3 店铺财务管理10.3.1 财务管理的基本概念10.3.2 店铺财务管理的建议10.4 成本管理10.4.1 怎样控制成本10.4.2 成本控制的基本原则

<<手把手教你开家赚钱的旺铺>>

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>