第一图书网, tushu007.com

<<开店创业手册大全集>>

图书基本信息

书名：<<开店创业手册大全集>>

13位ISBN编号：9787506479493

10位ISBN编号：7506479494

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织

作者：逸新

页数：324

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

常言道：生意做遍，不如开店。
的确，开店是所有生意中最容易做，也最容易赚钱的生意。
对于梦想创业而又未寻找到好的生意门路的人来说，开一家店铺或许是最好的创业之道。
　可以说，开店通常是从事经营的始点，又贯穿于经营的整个过程。
只要稍加留意，我们就会发现，经营无不与开店有关，那些叱咤风云的大商家几乎都有过经营店铺的经历。
有人说，开店包容了经营的全部规则，这或许有些绝对，但至少说明开店所包含的丰富经验和内容。
经营好一家店铺，就有可能成为你日后成功的起点。
　这是一个机遇与挑战并存的时代，机遇只会垂青有准备的头脑，成功只属于那些敢于冒险的人们。
投资开一家自己的店铺，可以给你一个发财致富的机遇，让你拥有独立自主经营的梦想，提供给你一个安逸生活的保障，还可以实现你人生的价值。
　但是说起来容易做起来难，开店并非像有些人想象的那么简单，不要认为有一笔资金，找到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。
开一家店非常容易，但开一家赚钱的店就不简单了。
店铺虽小，但方方面面的事情却非常多，本质上就是一家小型企业。
所以，在店铺林立的今天，竞争日趋激烈，要想开店成功，就必须熟悉开店的流程，掌握开店的技巧，学习经营的经验，避免开店的误区。
　本书广征博引，汇集了开店的多种经验，为那些创业开店者出谋划策，指点迷津。
在书中，编者根据开店的经营流程和运作程序，介绍了开店的必备知识，如怎样进行市场调研、筹划与准备、选址与布局、营销与服务、管理与理财，对异常情况怎样进行处理、连锁加盟和网上开店应注意什么等创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术。
书中内容篇篇新颖，招招是窍门，其中既有相关的理论知识，更有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了创业开店的艺术技巧和策略；既有成功者的宝贵经验，又有失败者的探索心得。
　本书是开店创业者的行动指南，是一张财富的导航图。
希望你能通过本书取得事业的良好开端。

内容概要

《开店创业手册大全集》广征博引，汇集了开店的多种经验，为那些创业开店者出谋划策，指点迷津。
在书中，编者逸新根据开店的经营流程和运作程序，分别介绍了开店所具备的条件、市场调研、筹划与准备、选址与布局、营销与服务、管理与理财、异常情况处理、连锁加盟和网上开店等创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术。
其中既有相关的理论知识，又有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了创业开店的艺术技巧和策略；既有成功者的宝贵经验，又有失败者的探索心得。
《开店创业手册大全集》是创业开店者的行动指南。

书籍目录

第一章准备充分：开店必须具备的基本条件 要有强烈的赚钱欲望／1 要有经营的头脑和眼光／3 要具有敢于冒险的精神／5 要具有相关的商业知识／7 要有开店的启动资金／9 获得银行贷款的要诀／13 要赢得家人和朋友的支持／15 要有失败的心理准备／16 第二章弃“生”取“熟”：开店前的风险评估与处置 如何避免开店的风险／20 不做自己不熟悉的生意／22 根据自己的风险承受能力选择店铺／23 一锤子买卖不是长期事业／26 避免过分乐观的期望／27 合伙人要谨慎选择／29 不能超过投资预算太多／31 开店弃热就冷风险小／33 第三章“得算多胜”：开店的前期市场调研与分析 开店的前期市场调研／35 投资项目的前景分析／36 开店前要斟酌哪些市场要素／38 确定你的客户源／41 市场定位必须要正确／43 调查竞争对手的情况／45 制定周密的开店计划／47 第四章“金角银边”：开店选址大有讲究 选择最有潜力的商圈／49 开店选址非常关键／51 做好开店选址调查／52 开店选址的基本原则／56“金角银边草肚皮”的说法／57 哪些地方是开店的最佳区域／58 避免不宜开店的地段／59 开店选址的技巧／60 三角形店址选择法／63 开店选址易被忽略的因素／65 相中的店面要及时拿下／66 第五章装点门面：旺铺靓店是包装出来的 设计具有“视觉冲击力”的门面／69 启用一个好的店名／72 店铺装修风格要统一／74 设计易于识记的LOGO／75 出人口设计的要点／77 巧用灯光营造环境／78 店面设计要有特色／81 店面设计的5个原则／83 保持店面外观清新、整洁／84 店门口饰品的摆放要牢固、规范／87 店面广告着力吸引顾客／89‘美观舒适的店面内部布局／90 营造卖场氛围的4个要素／94 营造店铺卖场气氛的技巧／96 用音乐营造轻松的购物氛围／97 完美陈列的15项原则／99 陈列出彩的8大方法／101 巧妙利用错觉进行陈列／104 花点心思，设计引人人胜的陈列主题／106 善于利用陈列细节打动顾客的心／108 结合顾客的行为心理设计卖场格局／110 卖场通道设置要符合顾客消费心理／112 第六章精确盘点：掌握高效的商品管理技能 店铺必须要有主力商品／115 进货必须遵循6个原则／117 如何确定进货的数量／118 店铺成功进货的5个绝招／119 把握进货的最佳时机／122 重视店铺的存货管理／123 防止不良存货的出现／124 存货控制的策略与方法／126 如何确定合理的商品卖价／128 商品定价应考虑哪些要素／129 随需应变，调整价格／132 以与众不同的定价法吸引顾客／134 第七章体贴”赚钱：从细节处抓营销服务 卖顾客需要的，而不是你想卖的／140 接近顾客的技巧——见什么人说什么话／143 为顾客着想，让顾客“恋”上你／146 主动热情，感染顾客／148 新品到货，引导顾客尝试消费／150 夸大卖点，把商品介绍得人见人爱／152 做好参谋，帮助顾客比较商品／155 建立档案，把顾客记在心中／157 特色服务赢得顾客青睐／160 记住顾客的称呼／163 给顾客真正的实惠／164 让老顾客带来新顾客／166 第八章让利得利：店面商品促销有高招 促销是提高店铺销售额的利器／170 了解顾客心理，制定促销策略／172 推广“会员制”，带动顾客重复购买／174 有奖促销，巧抓顾客侥幸心理／176 打折销售，以低价取胜／181 免费赠送，先送后卖有绩效／186 巧妙说服不同的顾客／191 名人效应，偶像助销／193 制造悬念，吸引顾客／195 厚利适销，赚富人的钱／196 避免店铺促销的误区／200 第九章巧得人心：店面人员管理有高招 知人善用，选对员工／202 弃人之短，用人之长／204 选择合适的招聘渠道／206 培训员工是必修课／208 掌握激励员工的秘诀／210 要充分尊重员工／213 管理员工要一碗水端平／215 对待员工要恩威并重／217 哪些人不能重用／218 员工管理的误区／221 第十章现金为王：店面的日常财务管理与评估 店面财务管理贵在有“道”／224 财务管理必须要严格／227 宁愿少赚，也不要赊账／230 本足店活，保持充足的现金流／232 催收账款不要心太软／234 一时不便还债须巧周旋／236 开源节流，勤俭持店／237 做好店铺财务指标分析／239 做半个会计，看懂财务报表／242 做半个出纳，理解资金账／244 成为“铁算盘”，精通成本账／245 努力避免财务危机／247 第十一章有礼有节：顾客异常反应的处理技巧 如何解决顾客的异议／249 如何应对顾客的无理取闹／252 如何处理顾客的不满／254 快下班时如何接待顾客／257 如何处理退货／258 如何应对顾客的投诉／260 第十二章由小做大：店面的发展与扩张 居安思危，积极进取／264 制定可行的利润增长目标／266 把店面发展目标分阶段量化／268 发展分店离不开事先周密计划／269 发展分店的几种形式／272 建立健全商品配送体系／273 建立自己的品牌／276 提升文化，店铺晋级的必由之路／278 盲目追求店铺规模不可取／280 第十三章借势创业：加盟连锁投资虽大见效快 为什么要选择连锁加盟／283 怎样选择连锁加盟行业／285 了解拟加盟连锁项目的费用／288 如何挑选加盟的品牌／289 看清连锁店总部的“脸”／292 绕开连锁经营中的陷阱／294 签订公平合理的加盟合同／296 连锁加盟店经营的技巧／299 连锁加盟店失败

的原因／303 第十四章跟上潮流：网上开店扩财源 网上开店的优势／306 网上开店的形式／308 网上开店需具备的条件／310 选择网上开店的平台／312 网上开店的基本流程／314 如何提高网店的知名度／317 网上开店如何进货／318 网上开店的支付及送货／319 把网店生意做红火的窍门／320 网上开店不能犯的错误／323

章节摘录

版权页： 插图： 如何避免开店的风险 我们常常看到一些关于创业的节目，在这些节目中总会有这样一句话：“ 创业有风险，投资需谨慎。
”这就说明了，用来投资的钱并非一定会让你盈利，也有可能让你亏本，世界上不存在十全十美的事情，更没有只赚不赔的买卖。
当然，我们可以在创业之初通过详实的市场调研来巧妙地将风险规避到最小，从而保证我们的事业顺利进行。
那么在开店时我们会遇到哪些风险，又怎样才能将之有效规避呢？
我们先以一家玩具店为例。
我们知道正确投资才是成功开玩具连锁店的必要条件，这需要你有独特的眼光和敏锐的市场把握能力。
在批发商品之前，我们可以先行了解一下当下流行哪些卡通人物或者动画片，探知孩子们的兴趣所在。
知道了这些信息后，店主就可以有选择性地购进商品，这样就能符合孩子们的口味，他们也会乐于光顾你的店铺。
这样你的店铺自然就会有不错的收入了。
还有一些店主对于开店的地点并没有预先规划出目标蓝图，只是一味地想：“ 我要开家菜馆 ”、“ 我要开家服装店 ”。
这类人偶尔会在路边看见这样的广告——“ 店面低价转让 ”、“ 旺铺任何生意皆可 ”、“ 请速与本人联系，以免错失良机 ”，这些广告标语多半会让那些思想容易动摇的投资人怦然心动进而跃跃欲试。
其实，只要你坐下来冷静地想一下就会恍然大悟，根本不存在适宜任何一种商店经营的地段。
所以，选择店址时不要草率地做出决定，以免造成不必要的损失。
沈先生出于自己的个人爱好，经营了一家民族艺术品店，利润相当可观，可以算是一个相当成功的例子。
据他自己说，成功的最大原因在于选对了店址。
沈先生决定在现址开店以前，曾有意在一个安静的公园边经营，后来发现那里的客流量太少，于是决定将店址选在人多的地段。
他这一次找的店址客流量很大，租金也还合理，但附近多是酒吧、咖啡店、夜总会等场所，和自己所经营的民俗工艺品店的风格、气氛都不相符，因此，沈先生又放弃了这个地点。
后来经过中介公司的牵线搭桥，他找到了一处位于距车站仅一公里左右的店面。
这个店面坐落在旧住宅区的商业街一角，各种条件看起来也很好，但是这一带多是日用百货专卖店，又和自己的民族艺术品店感觉不相协调。
最后，沈先生在一处高级住宅区开了店。
由于从过街天桥上就可以很容易地看见店内的商品陈设，过往路人会顺便进店里来看看，生意一直都很不错。
世界上没有哪个国家的人比中国人做事更讲究“ 天时、地利、人和 ”的了。
所以，开店创业尤其以占有优势地段最为重要，如果找对开店的地点，即可把握住不错的商业机会。
因此，对于我们想要创业开店的人，切记不可随便找个店面就开业，这样往往导致了一起跑就落在了人家身后。
所以，要想有效避免风险，达到开店成功的关键因素便是选择正确的店址。
综上所述，一个正确的决策对于规避风险起着决定性的作甩。
它直接关系我们店铺的日后生存问题。
在开店之前店主可以多花费些时间考虑，多动些心思和头脑，尽量将问题考虑得深远一些，万万不可武断行事。
这样的话你就会远离风险，未来店铺的经营也一定顺风顺水，前程似锦。
不做自己不熟悉的生意 对于开店来说，要避免风险，首先就要做自己熟悉的生意，不能无的放矢，

盲目行动，涉足自己陌生的行业。
其实，凡是小本创业，一般都有一条原则，就是“不熟不做”。
任何一个行业，都是内行赚外行的钱，要想在这个行业赚钱，就要先变成内行。
这一点非常重要，任何项目、任何行业都不是三天两天可以摸透的，不要把一个行业想得太简单，相关的行业经验非常重要，如果你对某个领域不熟悉，无论别人赚多少钱都不要去跟风，你跟风可能就是做别人的垫脚石。
王林想自己创业开店，这时正好有朋友淡出商圈而转让花店，于是他就接手了这家花店，做了店主。
鲜花是王林所喜欢的，但是经营花卉他并不在行。
接手花店几个月了，王林的生意始终清淡。
王林分析，开花店，最重要的应该是位置，看来是花店所处的位置不佳，影响了鲜花的出售。
正当他准备关门歇业、另起炉灶时，距王林花店不远处又有人新开了一家花店，抱着观望的心态，王林倒要看看那家花店究竟经营得如何。
不曾想数日后，那家花店的经营风生水起，生意越做越红火。
如此看来，王林的花店“位置论”有失偏颇。
闭门思过，王林终于想明白了，生意萧条的根本原因不在于“位置”，而在于自己对花店的经营业务“不熟悉”——不是说“不熟的不做”吗？
王林陷入沉思……“砰！
砰！
砰！
”一阵敲门声传来，一位老同学火急火燎地请王林去抢修电脑。
王林立即拿起工具包，披衣出门。
到了老同学家，三下五除二，一直死机不动的电脑很快恢复了活力。
老同学紧蹙着的眉头终于舒展开来：“你小子真行啊！
干脆开个小店专修电脑吧，现在像我这样会用电脑但不会修电脑的人很多，你专修电脑生意一定不会差！
”对呀，自己精通电脑，为什么不做自己最熟悉最拿手的事情呢？
王林瞬间做出了决定：关掉花店，开一家电脑维修店！
由于轻车熟路，技术精湛，王林赢得了很多电脑用户的青睐。
有的电脑需要重装系统，有的电脑打印机连不上了，有的电脑完全黑屏什么都不显示，有的电脑重要数据被破坏需要恢复……面对五花八门的电脑“病症”，王林都能一一救治，手到病除。
不仅坐店维修，王林还应客户的要求，提供上门服务。
就这样，“修电脑，找王林”像广告词一样，竟一传十、十传百地传出了口碑。
昔日的花店消隐了，如今的王林电脑维修店在当地已是家喻户晓。
俗话讲：行行有道，隔行如隔山。
每一个行业都有自己一套规则和规律，每种生意都有自己的特点。
不熟悉这个行业或不熟悉这种生意，若贸然进入，就如同进入一个黑暗的房子，不知东西南北，容易失去方向。
当今社会的竞争已到了相当激烈的程度，业内的行家里手存活尚且不易，何况一个外行人？
什么该做、什么不该做你不知道，哪里是陷阱、哪里是坦途你也不知道，你只有处处被动，时时挨打的份。
你辛辛苦苦投资的几万、几十万元，可能不明不白就已经打了水漂。
因此，一定要做自己最熟悉的生意，做自己最拿手的生意，这样才最容易成功，风险才会最小。
如果说细节决定成败，那么做最熟悉的事，便会使所有的细节了然于胸，既然成竹已经在胸，岂有不胜之理？

编辑推荐

《开店创业手册大全集(超值全集版)》介绍了开店的必备知识，如怎样进行市场调研、筹划与准备、选址与布局、营销与服务、管理与理财，对异常情况怎样进行处理、连锁加盟和网上开店应注意什么等创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术。
书中内容篇篇新颖，招招是窍门，其中既有相关的理论知识，更有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了创业开店的艺术技巧和策略；既有成功者的宝贵经验，又有失败者的探索心得。
《开店创业手册大全集(超值全集版)》是开店创业者的行动指南，是一张财富的导航图。
希望你能通过《开店创业手册大全集(超值全集版)》取得事业的良好开端。

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