

<<最新开店大全>>

图书基本信息

书名：<<最新开店大全>>

13位ISBN编号：9787506490757

10位ISBN编号：7506490757

出版时间：2012-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：徐杰

页数：290

字数：315000

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

市场经济背后的潜台词就是快速的流通，在流通中不断产生各方应得的利润。改革开放30多年来，细看身边的变化，最大的莫过于我们身边大大小小的商店如雨后春笋般地发展起来了。

为什么这么多的商店涌现出来？

答案很简单——还是有钱赚。

直接和用户打交道的店铺是商品经济社会最后也是最重要的一个环节，社会经济的运行模式决定了店铺存在的客观必然性。

事实告诉我们，许许多多的成功人士都是从开一家小店开创自己的商业奇迹。

想在当今市场经济的大潮中成功搏击风浪，先经营好一片小店是必走的第一步。

麻雀虽小，五脏俱全，怎样开一家属于自己的店铺？看似简单，其实这里面的学问还是蛮多的。

开什么店、在哪儿开、店面怎样装饰、经营怎样管理……很多事情都要运筹帷幄。

不先给自己“充电”怎么行！

本书力求用一种深入浅出的表现手法，系统介绍如何成功经营一家店铺的相关知识，不管你是初入此行，还是已经拥有了一片小店，都能从中受益。

开卷有益，真心祝愿本书能助您走上成功、富裕之路！

## <<最新开店大全>>

### 内容概要

许多的成功者是通过开店铺发家致富的，甚至把这个小生意打造成为商业帝国。其实，开店铺很容易，但开一家赚钱的店铺就不简单了。

怎样才能开一家赚钱的店铺呢？

本书精心研究数百家中外店铺的成功经验，用通俗易懂的语言，讲述真实的操作：从项目确定、资金筹措、选址、装修、开业、经营管理，到发展壮大。

给您有效的开店技巧，手把手教您开一家赚钱的门店。

## <<最新开店大全>>

### 书籍目录

- 第一章 开店置业前的准备
  - 第一节 开店前的必备常识
  - 第二节 选对商圈才能事半功倍
  - 第三节 选择开店地点是关键
  - 第四节 开店前做好市场调查
  - 第五节 好名带来好运——店名的确定
  - 第六节 开店如何办理相关法律手续
- 第二章 营造卖场气氛,使顾客流连忘返
  - 第一节 商品的陈列要“以客为尊”
  - 第二节 利用色彩吸引顾客的眼球
  - 第三节 灯光与照明
  - 第四节 招牌与橱窗
  - 第五节 店铺的内部布局与装修
- 第三章 店铺的日常运作
  - 第一节 销售现场的日常管理
  - 第二节 商品的采购
  - 第三节 商品的运输
  - 第四节 商品的验收与储存
- 第四章 培养一支精诚合作的队伍
  - 第一节 做一名优秀的店铺经理
  - 第二节 培养优秀的店员
  - 第三节 培养良好的人际关系
- 第五章 将顾客满意进行到底
  - 第一节 针对不同顾客的心理采取不同的行动
  - 第二节 销售技巧与贩卖应对
  - 第三节 讨好顾客的妙招
  - 第四节 店员的语言艺术训练
  - 第五节 顾客异议的有效处理
  - 第六节 顾客的管理
- 第六章 旺铺经营促销秘诀
  - 第一节 店铺赚钱的“八个前提”
  - 第二节 店铺生意失败的“六大原因”
  - 第三节 定价里面有玄机
  - 第四节 想方设法进行促销
  - 第五节 店铺的广告设计
  - 第六节 提升店铺经营业绩的“九个实战秘诀”
- 第七章 店铺的竞争与发展
  - 第一节 店铺的竞争
  - 第二节 常用的竞争策略
  - 第三节 店铺的发展策略
  - 第四节 店铺发展的关键是引进人才
  - 第五节 实行多角化战略
  - 第六节 店铺的连锁营运
- 参考文献



## 章节摘录

版权页：插图：一名将领在阵前，面对如蝗虫般射过来的箭，如果他抱定信念，毫无畏惧地挡在前方，显出“一夫当兵，万夫莫敌”的气魄和风度，他的士兵会后退吗？

反之，临阵之时，将领心存恐惧，面露怯色，则士兵必定情绪低落，战争的结果也就不言自明了。

因此，作为经理应该有气魄地说：“大家努力工作吧！

一切后果由我来承担。

”这样当工作中真的出现问题时，经理应该义不容辞地负起责任来；而当取得成绩时，你又应该慷慨地将功劳归于下属，只有这样，下属才能为了工作赴汤蹈火在所不惜了。

当下属提出行动方案时，有些领导者却说：“你们所决定的我不再加任何意见，不过事情做完之后，出现一切后果你们要妥善处理。

”这样就好像抛绣球一般把下属们的意见抛了回来，下属干起来顾虑重重，其效果也是可想而知了。

古人的“中庸之道”，所谓“君子远离危险”是一种明哲保身的态度。

这在经营管理中，特别是作为经理是绝对不能有的思想，如果这样，就好像当箭飞过来时，拿士兵挡在前面，而将军自己却躲在后头，它必定会造成下属情绪低落，而提不起工作的干劲和勇气，当部门内部出现不利情况时，下属们会想：“好，我们的经理本来就不称职，我们正好趁这个机会把他弄下台。

”因此，这样的领导者，随时都会出现倒台的危险，而他进行的一切工作，在一开始，也就决定了他的失败的结局。

遇到危险或者不利的情况，内心感到不安，这是任何人都可能产生的现象，问题就在于你有没有魄力面对它们，并且用气魄来感动你周围的人。

这是作为经理——一名领导者时刻都要注意的。

有梦想、有魄力，才能够调动下属的积极性，但是在事情的实施过程中，如果达不到预期的效果，得不到预期的成绩，工作中常出现失误，久而久之，就可能引起下属的不信赖情绪。

（2）信赖下属 作为一名经理，要充分地信赖下属。

坦诚地向下属说明店铺的经营状况。

充分信赖下属的能力和为人，是处理自己与下属关系最为关键的一点。

身为经理，你会偶尔请客，当你掏腰包时说：“今天晚上我请你吃晚饭，我需要和你好好谈谈，并要借用你的能力和才华。

”话如果这么说，那么其效果是不能使下属对你产生充分信任的。

遇到有重要的事情要下属去做时，经理不妨换一种说法，比如直接坦诚地说：“我需要借助于你的才能。

”这样平实的一句话，显得谦虚多了，同时也尊重了自己的下属，使其能更好地参加共同的工作。

（3）善于与下属共事 在共事过程中，上司必须抱着：“我要和你共事”的态度，才能使下属与你产生共同的目标。

当遇到困难时，如果能使下属产生与你同甘共苦的精神，那么你和下属之间，也自然而然地提高了一个水准。

一些武断的经理，他们往往只要求下属按照他们预先制定的目标行事，不能很好地参与事情的整个实施过程，吸收下属更好的意见，这样就很难培养下属的能动性，不能产生与你一致的目标，也就不能使下属与你同甘共苦，一起处理工作中所遇到的困难，结果只能使你与下属更加疏远。

## <<最新开店大全>>

### 编辑推荐

《最新开店大全》将教会您开店赚钱的九大实战秘诀。

秘诀一：比隔壁门店领先半步 秘诀二：优秀的营业员有助于提升经营业绩 秘诀三：重点经营“当家”商品 秘诀四：旺季一定要“热卖” 秘诀五：充分利用销售淡季 秘诀六：把顾客变“常客” 秘诀七：“靓货”是关键 秘诀八：团体消费要抓牢 秘诀九：老板亲自坐店最关键

#### 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>