第一图书网, tushu007.com

<<你也可以开店>>

图书基本信息

书名：<<你也可以开店>>

13位ISBN编号：9787514207828

10位ISBN编号：7514207821

出版时间：2013-2

出版时间：印刷工业出版社

作者：许明科

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

第一图书网, tushu007.com

前言

三年前，科印传媒《数码印刷》杂志邀请我写专栏，并在杂志上专门开辟了新的专栏，名为“好彩之道”。
实在推脱不开，我就以“好彩知道”的形式写了两年的文章。
不是谦虚，“好彩之道”的名称实在有些大。
但“好彩知道”我还是能写的。
　我仅仅是把我从事数码印刷开快印店的点滴经验和体会经整理和读者同行进行了分享。
结果是我没料到的，首先很多的同行通过杂志社表达了他们对我的文章特别是对好彩的赞赏。
还有全国各地的包括香港台湾的同行来到天津，来到好彩的各个店莅临指导。
在和同行们的交流过程中除了听到大家的肯定和赞赏之外，也收集到了很多中肯的意见和建议。
我个人及好彩公司从中受益匪浅。
　这时，印刷工业出版社的编辑找到我，有意将好彩的开店经验以书的形式出版。
我很快就答应了。
但要开笔写的时候，才发现没那么简单。
在杂志上写专栏可以很即兴地写任何当时发生的和想到的事情，只要是不脱离开快印店这个行业就行；写书却不是那样的，要求连贯、缜密、前后呼应，从而最终说清楚一整件事。
我本人以前没写过书，不知从何入手，纠结了半年多，最终还是以工作忙等借口拒绝了。

内容概要

《你也可以开店:学好彩开快印店》由印刷工业出版社出版，一个奇迹：从“门外汉”成长为快印业“大腕”，两个秘诀：客户永远是对的、员工永远是对的。
数码印刷已经成为国内业界了解印刷业数字化进程的最佳窗口。

作者简介

许明科，中国印刷技术协会数字印刷分会副理事长，天津市好彩数码印刷有限公司董事长。
热爱徒步运动，曾走遍世界30多个国家和地区。
热心传播服务理念，曾在国内多家专业杂志及商业杂志上开辟专栏，发表文章。
因而在全国快印及数码印刷领域有较高的知名度。
十年磨一剑，本书是国内第一部关于快印店的出版专著，高度概括了由许明科创立的天津市好彩数码印刷有限公司的十年发展史，展示了好彩的创业、发展历程。

书籍目录

01 开一家赚钱的快印店 “ 有滋有味 ” 的快印店 “ 门外汉 ” 的门道 “ 寒流 ” 中的快印业出路 02 下定决心创业 了解快印店 你是否适合从事快印业 创业前的准备 03 理念从哪里来 没有理念就没有灵魂 设计理念 开一家什么样的店 理念不是摆设 04 开业计划的制订 从构想到纸面计划 快印店的资金需求 制定合理的营业额目标 选择加盟 05 商铺的物色 商铺物色的原则 商圈的划分 选定商铺 06 店面设计与店铺规划 CI设计与企业理念 店面设计——向麦当劳学习 合理的区域规划 07 制定产品计划 目标顾客决定产品的选择 产品定价 产品展现 寻找供货商 08 设备采购 市场定位决定设备选择 采购原则之一：重点考虑供应商服务 采购原则之二：不打无准备之仗 与供应商共赢 09 人员计划 员工人数的确定 如何招聘合适的员工 开业前的员工培训 激励新员工 10 做好开业的准备 确定营业时间 操作规程的制定 建立销售团队 开业初期的促销 11 开业了 做好应对开业的准备 营业目标的调整 完善运营规则 如何选择管理软件 不可忽视的周边事宜 12 顾客永远是对的 服务就是 “ 顾客永远是对的 ” 投诉不一定是坏事 做好服务的价值 13 员工永远是对的 员工是企业最大的财富 把员工当作企业资源 员工成长的土壤 留住员工 14 企业文化不只是概念 企业文化是终极竞争 超越 “ 老板文化 ” 企业文化存在于细节 15 店长从哪里来 店长来自于员工 店长的角色 16 “ 激活 ” 80后、90后 了解他们 80后、90后的管理 17 有效的营销手段 口碑营销 积分营销 营销技巧与营销计划 网络营销 …… 18 流程的制定与改进 19 店铺的升级与维护 20 尝试开设2号店 21 向麦当劳学习 附录

章节摘录

版权页： 决定创业之后，快印店的选址是执行创业决策的第一步：要想打造成功商铺，找出符合开店理念的地理位置是其中的关键因素之一。
这方面已经有太多的或者成功或者失败的例子。
如果一个城市的某个商业区域，每天的客流量在数十万以上，单纯地看，在这里开大型百货商店应该是一个很棒的选择，但如果这里的客流大部分是消费目标为旅游和餐饮旅游者，大型百货商店要想在这里得到良好发展的愿望恐怕会落空。
快印店的选址也是一样，如果选择旅游、餐饮区或是商业购物区那就不适合了，不但店铺租金贵，在本地区消费的人流也不是快印店的即时客户。
店铺选址成功最典型的案例无疑是麦当劳和肯德基，虽然这两家知名餐饮企业各自都有自己选址的策略和方法，不过由于二者的目标顾客和市场定位相似，经常可以看到在同一条大街上，麦当劳和肯德基分别位于街道的两边，这两个”竞争对手”虽然离得如此之近，却并未防碍他们的“门庭若市”。反而大家都认为，麦当劳和肯德基的店开在哪里，哪里就成为了“黄金市口”的象征。
其实无论是麦当劳还是肯德基，他们在选址时都只选择在适合“汉堡包”生存的地方开店，也就是说，他们一般不会花巨资去开发新的市场，而是去寻找适合自己的市场，而且在确定开店地点之前会不惜重金、不怕“浪费”时间。

媒体关注与评论

本书记录了多年以来中国数码印刷快速发展历程中，充满智慧的中国创业者宝贵而生动的经验，其中既有全面的视角和纬度，又不乏实操案例与窍门；既有经营理念上的分享，又有将理念具体落地日常“小事”中的办法，是一本难得的贴近中国快印市场实际情况的好书。
——中国印刷技术协会数字印刷分会 理事长 陈彦　相信好彩的运营之道，能够给大家开拓视野、启发思路、借鉴经验。
衷心祝愿好彩能够沿着这条成功之路继续前行！
并取得更大的成就！
——富士施乐株式会社 高级副总裁 徐正刚

编辑推荐

《你也可以开店:学好彩开快印店》由许明科编著，是关于印刷企业管理方面的研究。
相信好彩的运营之道，能够给大家开拓视野、启发思路、借鉴经验。
衷心祝愿好彩能够沿着这条成功之路继续前行！
并取得更大的成就！

名人推荐

本书记录了多年以来中国数码印刷快速发展历程中，充满智慧的中国创业者宝贵而生动的经验，其中既有全面的视角和纬度，又不乏实操案例与窍门；既有经营理念上的分享，又有将理念具体落地日常“小事”中的办法，是一本难得的贴近中国快印市场实际情况的好书。
——中国印刷技术协会数字印刷分会 理事长 陈彦 相信好彩的运营之道，能够给大家开拓视野、启发思路、借鉴经验。
衷心祝愿好彩能够沿着这条成功之路继续前行！
并取得更大的成就！
——富士施乐株式会社 高级副总裁 徐正刚

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