

<<开特色店赚钱方略>>

图书基本信息

书名：<<开特色店赚钱方略>>

13位ISBN编号：9787533756352

10位ISBN编号：7533756355

出版时间：2012-6

出版时间：安徽科学技术出版社

作者：常桦

页数：195

字数：220000

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>

## <<开特色店赚钱方略>>

### 内容概要

《致富一招鲜系列：开特色店赚钱方略》从实际出发，采用从整体把握与具体实施方案相结合的思路，对特色店的市场分析、项目考察、店铺装饰、广告创意、经营运作、市场营销等多个环节进行了深入的分析，为广大创业者提供简单易懂、切实可行的特色店赚钱经商指南，让创业者顺利跨入富商行列。

## <<开特色店赚钱方略>>

### 书籍目录

#### 第一章 特色经营：个性化的赚钱之道

- 一、特色店入门第一课
- 二、三个意识不可少
- 三、决策谨慎，行动果敢
- 四、选准独具特色的经营方向

#### 第二章 儿童玩具店：玩得开心，赚得放心

- 一、项目潜力：前景诱人，风险潜在
- 二、成功选址：找到你的“风水宝地”
- 三、首次进货：量少精致，鉴别真伪
- 四、玩具摆放：无声宣传胜有声
- 五、服务：以诚动人，以情感人

#### 第三章 孕妇装店：大肚蕴藏大商机

- 一、孕妇装：特别时期特别美
- 二、黄金宝地：位置决定生意
- 三、进货：货比三家，价廉物美
- 四、陈列展示：表现特色
- 五、成功销售：轻轻松松做买卖

#### 第四章 包饰店：彰显身份，包装财富

- 一、包饰“钱景”：看上去很美
- 二、准确进货：既要适销，又要适量
- 三、皮质鉴别：真的假不了，假的真不了
- 四、销售，从细节开始

#### 第五章 眼镜店：看见商机，分清是非

- 一、市场现状：个性突出，精细时尚
- 二、进储货物：把紧每一道关口
- 三、卖场管理：打造舒适明快的购物环境
- 四、营销技巧：一切以顾客为着想

#### 第六章 宠物店：关爱健康，呵护生命

- 一、市场现状：利润大，风险小
- 二、开店条件：胸有成竹，做足工夫
- 三、进货原则：小批零进，突出重点
- 四、品种定位：确定优势，找到位置
- 五、宠物管理：养好幼犬，喂好幼猫
- 六、特殊时期：特别注意保安全

#### 第七章 花店：传播美丽与温馨

- 一、花店定位：你的鲜花为谁绽放
- 二、花店选址：最基本，最重要
- 三、开店准备：因地制宜，量力而行
- 四、发展客户群：我的地盘我做主
- 五、寻找卖点，营造市场

#### 第八章 全景奇画店：一台电脑，百万利润

- 一、科技致富，前景广阔
- 二、生意好不好，选址是关键
- 三、进货决定竞争力
- 四、合理陈列：激发购买欲望

## <<开特色店赚钱方略>>

五、营销秘籍：打开财富钥匙

第九章 洗衣店：荡涤尘埃，净化生活

- 一、优势明显，风险犹在
- 二、选址：租金不是决定因素
- 三、准备工作：购买所需设备
- 四、店面设计：注重形象，布局合理
- 五、干洗流程：熟练掌握，坚决执行
- 六、成功经营：一切以赢利为目的

第十章 杂货店：麻雀虽小，五脏俱全

- 一、先了解，后准备
- 二、标新立异：让杂货店充满个性
- 三、进货要及时，识货有门道
- 四、销售技巧：知己知彼，出奇制胜
- 五、管好杂货：有条不紊，防火防盗
- 六、妥善处理，盘点损失

第十一章 建筑装潢店：浓缩美丽，装点人生

- 一、市场广阔：风景这边独好
- 二、装潢常识：不同格局，不同风格
- 三、特色装修：特别的爱给特别的你
- 四、规范流程，避免纠纷

第十二章 婚庆店：牵手幸福，拥抱快乐

- 一、市场前景：热闹非凡，面子十足
- 二、工作流程：幸福其实很简单
- 三、特色项目：打造自己的品牌
- 四、经营技巧：喜从天降，乐在“奇”中

第十三章 神奇石画店：石破天惊，点石成金

- 一、神奇石画引爆时尚
- 二、选址：成功的先决条件
- 三、进货：选择相同的材料
- 四、陈列及氛围营造
- 五、营销：给顾客创造最佳购物体验

第十四章 健身房：运动创造价值

- 一、市场分析：快乐消费，快乐运动
- 二、筹备与经营：器械不可少，经营有绝招
- 二、成功运作：选择合适管理模式
- 四、因地制宜，规避风险

第十五章 药店：买药不贵，看病不难

- 一、特殊性：特别管制，培训上岗
- 二、申办手续：证件齐全，合理合法
- 三、服务营销：药店核心竞争力
- 四、药品采购与验收：质量才是硬道理
- 五、药品储存：分开存放，科学保管
- 六、安全管理：未雨绸缪，防患未然

参考文献

<<开特色店赚钱方略>>

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>