

<<如何开家赚钱的连锁店>>

图书基本信息

书名：<<如何开家赚钱的连锁店>>

13位ISBN编号：9787563930692

10位ISBN编号：7563930698

出版时间：2012-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁振宇

页数：267

字数：218000

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>

<<如何开家赚钱的连锁店>>

内容概要

本书从理论结合实际出发，阐述了如何开家赚钱的连锁店的技巧与方法，对众多创业者、管理者、在岗人员来说有很大的启发与借鉴意义。

《如何开家赚钱的连锁店》对连锁店自身的评估、开业筹划、商品管理、商品采购、商品促销等方面进行了系统的分析、归纳与总结，希望给创业者、管理者、在岗人员带来具体运用上的便利。

<<如何开家赚钱的连锁店>>

书籍目录

第一章 连锁加盟概述——知己知彼。

实现双赢

- 第一节 连锁加盟的基本概念
- 第二节 连锁加盟的特征及原则
- 第三节 加盟商的自我评估
- 第四节 连锁加盟项目的选择
- 第五节 连锁加盟品牌的筛选
- 第六节 连锁加盟总部的选择及评估
- 第七节 连锁加盟合同的作用及合同签订
- 第八节 签订连锁加盟合同需注意的问题
- 第九节 连锁加盟总部对受许人的培训
- 第十节 连锁加盟关系的内涵及矛盾冲突的解决
- 第十一节 连锁加盟总部与加盟商关系的处理

第二章 开业筹划——万事俱备，开门“即红”

- 第一节 市场分析与调查
- 第二节 商圈调查
- 第三节 顾客调查
- 第四节 竞争者调查
- 第五节 店址选择
- 第六节 资金准备工作
- 第七节 店铺租赁
- 第八节 店面外观装修与设计
- 第九节 店内装潢与广告设计
- 第十节 店内环境设计
- 第十一节 开业筹备工作
- 第十二节 开业庆典活动

第三章 商品管理——严格管理，脱颖而出

- 第一节 定价管理
- 第二节 影响定价的因素
- 第三节 定价策略
- 第四节 商品定位
- 第五节 商品分类与编码
- 第六节 商品陈列原则与方法

第四章 商品采购——选好货源，保证供应

- 第一节 采购组织的建立
- 第二节 供应商的选择与管理
- 第三节 采购人员管理
- 第四节 采购数据管理

第五章 商品促销——促销有方，取财有道

- 第六章 财务管理
- 第七章 人力资源
- 第八章 物流管理
- 第九章 顾客服务

<<如何开家赚钱的连锁店>>

章节摘录

3.日本连锁经营协会的定义 连锁加盟总部和加盟者签订合同,将自己的商号、商标以及其他足以象征营业的东西和经营的诀窍授予对方,使其在同一企业形象下销售其商品。加盟者在获得上述权利的同时,相应地也要付出一定的费用给连锁加盟总部,在总部的指导及援助下,经营事业的一种存续关系。

这个定义突出了连锁人与受许人之间的存续关系,体现了连锁加盟作为一种特殊商业模式的特点。

4.欧洲连锁加盟联合会的定义 连锁加盟是一种营销产品、服务或技术的体系,连锁人和受许人在法律和财务上相互独立,但他们之间保持紧密和持续的合作,受许人依靠连锁人授予的权利和义务,根据连锁经营的概念进行经营。

双方通过直接或间接财务上的交换,受许人可以使用连锁人的商号、商标、服务标记、经营诀窍、商业和技术方法及其他工业或知识产权,在经双方一致同意的书面连锁加盟合同框架内进行经营。

这个定义突破了连锁加盟作为营销体系一部分的观点,详细列出了连锁加盟权的核心内容,强调了连锁加盟合同对双方的重要约束作用。

5.我国政府对商业连锁加盟所下的定义 连锁加盟是指拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源的企业(连锁人),以合同形式将其拥有的经营资源许可其他经营者(受许人)使用,受许人按照合同约定在统一的经营模式下开展经营,并向连锁人支付连锁经营费用的经营活动(摘自2007年1月31日商业连锁经营管理条例)。

我国政府部门对连锁加盟下的定义特别强调连锁人与受许人之间通过一份连锁加盟合同而确立的授权与被授权的商业契约关系。

此定义对授权的内容也做了具体描述,将商标、企业标志、专利、专有技术、经营模式等经营资源列入知识产权范畴,并规定受许人可以根据合同规定有偿使用这些授权。

.....

<<如何开家赚钱的连锁店>>

编辑推荐

如何选择加盟体系？

如何选择合适的连锁加盟总部？

如何在众多竞争者中脱颖而出？

如何解决经营管理中的种种困难？

《如何开家赚钱的连锁店》对连锁店加盟前的调查评估、开业筹划、商品管理、商品采购、商品促销等方面都作了详细具体的论述，并注重吸收国内外的先进研究成果，剖析并解读了众多连锁店的宝贵管理经验。

让我们一起从本书中找到连锁店成功运作与赚钱的秘诀吧！

<<如何开家赚钱的连锁店>>

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>