

<<小店铺大财富>>

图书基本信息

书名：<<小店铺大财富>>

13位ISBN编号：9787802118966

10位ISBN编号：7802118964

出版时间：2009-8

出版时间：中央编译出版社

作者：李小谭

页数：296

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>

## <<小店铺大财富>>

### 内容概要

本书是为新手开店（包括网上开店）打造的完全傻瓜手册。读者朋友将会看到三部分精彩的内容：  
第一，开店准备。

你要确定开什么样的店，给你的店铺取个好名：资金筹集；选个好地址；招聘和训练员工；铺面装饰。

第二，经营管理。

商品陈列与布局；怎样进货；搞出特色，与众不同；促销与推广：度过生存关；如何加入连锁店。

第三，如何在网上赚大钱。

这本优秀的手册所介绍的方法技巧实用可靠。

88个开店故事使您大开眼界；50多幅插图生动精美，是欲开店朋友最佳读物之一。

本书共分16章，将开店要经过的流程全部囊括：从做好开店准备，到确定经营内容；从取个响亮的店名，到筹集开店资金；从选择开店的“黄金宝地”，到设计一个抢眼的门脸；从店内商品的陈列技巧，到开展特色经营的秘诀；从牢牢抓住顾客的绝招，到打出知名度的方法；从员工队伍的锻炼，到财务管理、合理节税；从加盟连锁、借力打力，到虚拟开店、网上淘金……总之一句话，你想到的我们想到了；你没想到的，我们也替你想到了。

## &lt;&lt;小店铺大财富&gt;&gt;

## 书籍目录

- 1 开店之前细思量——准备越充分成功几率越大
  1. 店铺主要有几种形式？
  2. 我国店铺是如何分类的？
  3. 开店应做哪些准备？
  4. 开店的四大法则是什么？
- 2 胸有成竹才能打胜仗——明确经营内容再开店
  1. 哪些行业有“钱”景？
  2. 你适合开什么样的店？
  3. 现代专业店发展有哪些趋势？
- 3 不做默默无闻的无名小店——给店铺取个好名字
  1. 易读易记为何最重要？
  2. 店名怎样反映店铺经营内容？
  3. 牙店名为为什么要适应当地文化风俗？
  4. 怎样才能起一个规范的店名？
- 4 没有钱只能纸上谈兵——如何筹集开店资金
  1. 筹资渠道主要有哪几种？
  2. 钱少怎么办？
  3. 民间资金如何巧用？
- 5 正确选址是成功的一半——如何寻找开店的“黄金宝地”
  1. 选址要考虑哪五大要素？
  2. 好店址有几大特征？
  3. 为什么地区不同，开店也相异？
  4. 怎样选址才能吸引有效客流？
  5. 交通条件为什么非常重要？
  6. 什么是“合适就好”？
- 6 企业的“第一上帝”——如何招聘和训练员工
  1. 怎样招聘及挑选员工？
  2. 怎样掌握面谈的要素？
  3. 怎样认识优良的员工对经营的意义？
  4. 如何制定一套“简便易学”的手册？
  5. 如何使员工产生强烈的责任感？
  6. 如何对新员工进行教育与管理？
  7. 对仪表、礼貌服务的基本要求有哪些？
  8. 时员工宿舍管理守则的主要内容有哪些？
  9. 对员工激励的主要方法有哪些？
- 7 店铺要有一张好的“脸面”——做好店铺装饰装修
  1. 怎样才能使外观有吸引力？
  2. 内饰为什么要围绕商品做文章？
  3. 装饰如何把握顾客的心理？
  4. 怎样突出装修特色？
  5. 室内设计为什么要防止侵权？
- 8 好的商品自己会说话——商品陈列与布局
  1. 陈列有哪些原则、要素和技巧？
  2. 陈列方法有哪12种？
  3. 陈列设备的种类和店头广告是什么？
  4. 按功能属性陈列的优点和似宏是什么？
  5. 放满、立体和“黄金线”陈列是怎样的？
  6. 国际流行的陈列技巧有哪些？
  7. 如何让卖场更有吸引力？
  8. 店铺的两种基本布局是什么？
  9. 陈列装置有哪些？
  10. 怎样巧布局防止丢失？
- 9 在进货阶段就把钱赚到手——怎样把好进货渠道
  1. 如何选好进货渠道
  2. 采购的一般流程有哪些

## <<小店铺大财富>>

?

(上) 3. 劈采购的一般流程有哪些?

(下) 10 搞出特色才有市场——让顾客不愿意离开你 1. 凹为什么越“专业”越有发展空间?

2. 怎样抓住特殊消费群体?

3. 服务档次如何把握?

4. 为何说“有个性才会流行”?

5. “细节消费”怎样做?

6. 如何走出价格战的误区, 使经营个性化?

11 顾客盈门的秘诀——怎样留住顾客的心 1. 怎样做到以诚为本?

2. 接近顾客有何“法”?

3. 如何与顾客建立情感联系?

4. 为什么说“创造方便就是创造财富”?

5. 怎样为顾客提供更多服务?

12 名头叫得响生意才能旺——开展促销和宣传推广 1. 店铺开张应该怎样宣传?

2. 店铺促销的法则是什?

3. 哼促销有哪几大目标?

4. 牙促销中应实施怎样的价格策略?

5. 便利店如何搞促销?

6. 对老年消费有哪些促销技巧?

7. 对最终用户提供哪些服务?

13 先求生存再图发展——创业初期必须掌握的技巧 1. 把握商机有何“高招”?

2. 克服危机的两种方法是什么?

3. 怎样抓住生存的命根子?

4. 如何寻找“根”的生长规律?

5. “一切投资从小做起”, 为什么?

6. 中小型零售店求生法则有哪些?

14 小店经不起大手大脚——做好店铺财务管理 1. 控制成本为何是当务之急?

2. 初创企业如何设计薪酬?

3. 管理制度为什么要简明?

4. 怎样节税?

15 借力打力成功更快——加盟连锁店 1. 如何加入特许经营店?

2. 怎样寻找加盟品牌?

3. 选择连锁店的方法是什么?

4. 投资连锁便利店的好处有哪些?

5. 你适合做加盟吗?

6. 选择连锁品牌有哪六大秘诀?

7. 特许加盟如何选择行业?

8. 连锁加盟有哪些陷阱?

16 网上开店很有“钱”景——何不利用互联网淘金 1. 怎样定位你的网站CI形象?

2. 网上开店四大步骤是什么?

3. 网上开店有哪些技巧?

## &lt;&lt;小店铺大财富&gt;&gt;

## 章节摘录

1 开店之前细思量——准备越充分成功几率越大 1. 店铺主要有几种形式？

百货商店 美国市场营销学大师科特勒认为，百货商店一般要销售几条产品线的产品，如服装、家具、家庭用品等，每一条产品线都作为一个独立的部门由专门的采购员和营业员经营管理。

法国商业界认为，百货商店是指大型零售商业企业，拥有较大的营业面积，在一个建筑中能提供几乎所有的消费品。

具体说营业面积至少2500平方米，有10个以上的商品部。

日本通商产业省对百货商店的定义是：从业人员超过50人，营业面积至少1500平方米，经营多种商品，这样的经营形态即为百货商店。

最早的百货商店产生于19世纪中叶的欧洲，它是在工业革命的推动下产生的。

中国最早的百货商店是1917年创办的“上海先施百货公司”和1918年创办的“上海永安”百货公司。

新中国成立后，百货商店一直是中国零售业的主要经营业态。

与其他业态比较，百货商店的特点主要是：经营商品品种繁多，一般可达几万种以上。

以经营较高级商品和耐用消费品为主。

店址一般选在交通便利的繁华地段，装修豪华，成为城市风景的组成部分。

以单体店为主，由营业员直接收款付货。

服务系列化。

超市 中国兴办超级市场起步较晚，1984年9月北京的京华自选商场开市，以后不断总结经验教训，使超级市场在中国各个大中城市获得了长足的发展，目前已形成遍地开花之势。

和百货商店相比，超级市场的特点是：商品构成以食品、日用杂品等非耐用消费品为主。

实行自我服务和一次集中结算的售货方式。

薄利多销，商品周转快。

商品新鲜，明码标价，并在包装上注明商品质量和重量。

商场营业面积较大，装修大众化，由于这些特点，使得超级市场这一业态显示出巨大优越性，如价格较低，深受广大中低收入阶层欢迎；经营商品品种多，同类商品摆在一起，便于消费者挑选比较。其自身也存在一些缺点，如容易丢失和损坏商品，不便于消费者与营业员进行沟通，但这些缺点都是可以克服的。

&hellip;&hellip;

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>