

<<创业入门与经商技法全书>>

图书基本信息

书名：<<创业入门与经商技法全书>>

13位ISBN编号：9787802221635

10位ISBN编号：7802221633

出版时间：2006-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：王军云

页数：427

字数：280000

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>

<<创业入门与经商技法全书>>

内容概要

有人说：创业不易，经商更难。

其实，赚钱并不难。

经商创业，资本多寡并不重要，没有钱照样干大事。

只要你拥有犀利的眼光、超群的智慧。

并且能够掌握经商的“诀窍”，就会生意兴隆、财源广进，最终使你成为一名智慧的老板、成功的企业家。

本书从实际情况出发，博采众长，多层次、多方面地为你透视经商创业的成功“秘诀”：其中，正确的创业观念与心态，可使你树立雄心壮志；独具匠心的个性经营方法。

能使你步步为营、险中求胜；技高一筹的管理妙招，能使你广招贤才、稳步发展；出奇制胜的创富点子，能给你带来滚滚财源它是初次创业者的行动指南，是商界老手的“囊中贵宝”。

<<创业入门与经商技法全书>>

书籍目录

第一章 创业与个人素质 一、富商巨贾，宁有种乎 二、信念是创业者一盏不灭的航灯 三、勤奋与节俭是创业之本 四、成功商人的字典里没有“退缩”二字 五、如何做个成功的创业者 六、把生意看做你的情人 七、哪些人不适合经商创业 八、抛弃不切实际的创业想法 九、花架子不可能长久 十、创业阶段只有靠自己 十一、做老板的十大素质 十二、远离创业失败者的性格误区 十三、创业要勇敢，也要留有余地 十四、测测你的创业能力 第二章 创业起步 一、独立创业前的心理准备 二、为创业储备知识、技能与经验 三、投资前做好市场预测 四、做生意不要贪大求全，小生意照样可以发大财 五、初次创业者的注意事项 六、要确定创业的方向 七、尽量减少投资利润高、风险大的项目 八、熟门熟路好成功 九、女人和嘴巴是两大财源 十、将目光对准青年消费者 十一、创业的热门行业有哪些 十二、哪些行业适合女性创业 十三、寻找市场空缺是赚钱的捷径 十四、在冷门中寻找商机 十五、哪些是独辟蹊径的新行业 十六、白手起家的创业宝典 十七、投资前应考虑哪些问题 十八、如何为创业筹集资金 十九、如何利用别人的钱起家 二十、商场上合伙经营有禁忌 廿一、巧借他山之石 廿二、初入商界需要哪些关系 廿三、创业者要结交的几类人 廿四、与大老板交往有技巧 廿五、生意场上的人情投资 廿六、笑脸迎顾客，和气发大财 廿七、让钱“转”起来才能赚钱 廿八、提防商场骗子，小心生意陷阱 第三章 打造卖场好风水 一、好卖场才有好生意 1. 商址选择事关成败 2. 什么是商圈 3. 开店选址要考虑哪些因素 4. 旺铺一般在哪些地段出现 5. 黄金地段的首选目标 6. 开店选址八个“窍门” 7. 开店选址的四大“禁区” 二、“名”惊人——店铺命名艺术 1. 好店名可以帮你赚大钱 2. 店铺起名的六种类型 3. 店铺起名的新思路 4. 店铺起名的五大禁忌 三、店铺外观设计，塑造独树一帜的氛围 1. 店铺设计要彰显个性 2. 如何用个性扮靓店铺的“外表” 3. 如何设计好招牌 4. 如何将橱窗变为店铺的“秀脸” 四、让店内环境独具特色 1. 让迷人的店内环境动人心扉 2. 店内布局有哪几种类型 3. 如何使店内装潢设计和谐协调 4. 如何因地制宜地设计店内通道 5. 如何设计货柜、货架 6. 让五彩缤纷的灯光扮靓你的店铺 7. 如何以色彩吸引顾客的眼球 五、打造生趣盎然的购物氛围 1. 良好的购物氛围是吸引顾客的“磁石” 2. 如何确定商品陈列的“黄金段” 3. 商品陈列有哪些形式和方法 4. 商品陈列有哪些技巧 5. 四种不同类别商品的陈列方法 6. 商品陈列的三种误区 第四章 将个性当做经商的灵魂 一、个性经营是经商必胜的“法宝” 1. 个性经营是生意长久不衰的“秘诀” 2. 个性赚钱，天性生财 3. 特色经营，成功之道 二、创新是赚钱的“杀手锏” 1. 个性经营的生命在于创新 2. 思维创新才能立于不败之地 3. 寻找市场上的“空缺” 4. 出奇制胜，发财之道 5. 产品创新四大技巧 三、进货成功的学问 1. 进货是一门大学问 2. 店铺要有自己的“当家”商品 3. 进货成功需掌握哪些要领 4. 进货成功有哪些新经验 5. 防止进货上当受骗的三个“心眼儿” 四、个性服务才能使顾客心满意足 1. 个性化服务赢得回头客 2. 热情服务，顾客就是你的财源 3. 巧妙接待，让顾客心甘情愿进店 4. 为顾客着想，让顾客“恋”上你 5. 摸透顾客的心，跟着顾客需求走 6. 以“诚心”换来顾客的“耐心” 7. 奇招引客，唤起顾客好奇心 8. 巧妙对待六种类型的顾客 9. 引导顾客购买商品的六个绝招 10. 如何接待不同年龄的顾客 11. 使顾客成为回头客的两个“秘方” 五、个性推销带来滚滚财源 1. 智慧是打开推销之门的“钥匙” 2. 感情推销，事半功倍 3. 赞美推销，让顾客心甜如蜜 4. 商场高手的推销“绝招” 5. 制造悬念，利于推销 6. 让顾客充当你的推销员 7. 免费赠送，投小获大 8. 建立档案，把顾客记在心中 9. 好猫追着老鼠走，推销随着市场变 六、用促销利剑杀出大好“钱途” 1. 经商之道，重在促销 2. 名人效应，偶像助推销 3. 有奖促销，巧抓顾客侥幸心理 4. 欲擒故纵，先送后买有绩效 5. 厚利适销，紧盯富人“口袋” 6. 曲径通幽，酒香也怕“巷子深” 7. 常用的八种促销高招 8. 店铺促销的五大误区 七、个性定价为你赢得商机 1. 个性定价，才能随行就市 2. 商品定价内藏十个“玄机” 3. 与众不同，以奇引客的定价法 4. 利用数字错价定价 5. 高价定价，险中求胜 6. 折扣定价，灵活经营 7. 商品定价的五种方法 8. 商品涨价有哪些技巧 9. 商品降价有哪些技巧 第五章 智慧的老板向管理要效益 一、识才用人，人才就是“仁财” 1. 靠己赚小钱，靠人赚大钱 2. 知人善用，惟才是举 3. 大胆起用比你优秀的人 4. 弃人之短，用人之长 5. 切忌任人惟亲 6. 不能重用的十五种人 7. 识别人才有哪些方法 8. 如何慧眼识英才 9. 招聘人才有哪些方法 二、聪明老板的管人方略 1. 在员工管理上下工夫 2. 委婉含蓄地批评员工 3. 与员工同甘苦、共患难 4. 恩威并重，对待员工 5. 采取积极措施，挽留优秀员工 6. 解雇员工前要三思而后行 7. 员工管理存在哪些误区 三、成功老板如鱼得水

<<创业入门与经商技法全书>>

的公关应酬“绝招” 1.商务形象就是老板的财富 2.如何树立老板的公关形象 3.商贸谈判,灵活把握进与退 4.运用技巧,打破谈判僵局 5.学会应对不同性格的谈判对手 6.如何进行商务拜访 7.如何进行商务洽谈 四、善于理财,财富向你“招手” 1.当好老板,必须学会理财 2.严格把好财务关 3.降低成本就是增加利润 4.企业理财有哪些法则 5.讨债不要心太软 6.宁愿少赚,也不要赊账 7.将钱用在“刀刃上” 8.商界理财有哪些误区 五、居安思危,防败守业 1.创业难,守业更难 2.要有失败的心理准备 3.越是不景气,越要有斗志 4.摆正心态,想方设法突破难关 5.面对失败,保持理智 6.做好企业防盗、防抢工作 7.如何摆脱做生意的低潮 8.营业额尚可,就要努力支撑下去 9.造成企业倒闭的原因有哪些 10.什么时候转行最合适 11.不要一条道走到黑第六章 经商实战:寻找热门行业与赚钱店铺 一、特色餐饮业 1.个性餐馆 2.特色酒吧 3.风味面包专卖店 4.特色素食店 5.健康食品专卖店 二、服饰业 1.精品时装店 2.女士内衣专卖店 3.时尚童装专卖店 4.床上用品专卖店 三、家居服务业 1.特色家装公司 2.精美布艺店 3.日杂五金店 4.新型家电维修店 四、休闲娱乐业 1.新潮美容美发店 2.彩扩店(数码:中扩店) 3.卡拉OK歌舞厅(KTV) 4.综合洗浴中心 五、文化教育业 1.书刊专卖店 2.精品文具店 3.精美打字复印店 4.儿童艺术培训班 六、专项服务业 1.专业清洁公司 2.特色婚庆服务公司 3.特色母婴服务中心 4.心理咨询所 七、零售业 1.化妆品专卖店 2.个性药店 3.鲜花专卖店 4.个性礼品专卖店 5.特色茶叶店 八、新兴行业 1.汽车美容公司 2.宠物托养所 3.动感健身房

<<创业入门与经商技法全书>>

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>