

<<赚钱金点子-这样开数码印像店>>

图书基本信息

书名：<<赚钱金点子-这样开数码印像店>>

13位ISBN编号：9787229020446

10位ISBN编号：7229020441

出版时间：2010-4

出版时间：重庆出版社

作者：周业友

页数：182

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>

## <<赚钱金点子-这样开数码印像店>>

### 内容概要

本书全面介绍了数码印像店的创办方法和经营技巧，是直观、快捷、模式化的创业指导书。本手册共设7个专题，主要内容包括：数码印像店的筹划、数码印像店的设备选择、数码印像店的经营策略、素材后期处理与设计、水晶印像制作工艺、热转印制作工艺、数码印像店增值业务的实现等。

内文编排全面、具体，实例讲解实用、直观。

本手册适合城镇再就业人员、转业军人、返乡农民工、自主创业人员等人群参考，同时也可作为数码印像店创办与经营方面的职业技能短期培训教材。

## <<赚钱金点子-这样开数码印像店>>

### 书籍目录

- 专题一 码印像店的筹划 一、熟悉市场与明确目标 1.市场环境分析 2.确定经营项目 3.投资分析 4.可行性分析 5.决策性分析 二、印像店投资收益分析 1.业务范围分析 2.前期准备与实施方案 3.投入成本分析 4.投资收益分析 三、开店实战 1.办理开店手续 2.店面选址 3.招聘人员 4.培训员工 5.装修、采购设备 6.做好开业策划与宣传 四、店铺服务流程详解
- 专题二 码印像店的经营策略 一、做好营销策略 1.分类销售人群 2.确定重点销售目标 3.分类销售产品 4.建立合作关系 二、做好销售管理 1.做好产品价格表 2.建立销售记录 3.建立客户记录 4.充分挖掘客户需求 5.电话营销 6.网络交流 7.客户回访 三、做好促销宣传 1.开业促销 2.节假日促销 3.积分卡促销 4.技术服务促销 5.赠品促销 6.开展团购 7.挖掘本地市场开展合作 四、提高质量与控制成本 1.寻找最佳耗材 2.找出最佳技术要点 3.控制物流成本 4.控制人力成本 五.开展互联网销售平台 1.建立招牌网站 2.开通网络销售店 3.加入小商品批发行业
- 专题三 码印像店的设备选择 一、基础设备 1.电脑 2.照片打印机 3.扫描仪(自选) 4.数码相机(自选) 5.三脚架(自选) 6.裁纸刀 7.美工刀 二、水晶印像设备 1.连续供墨系统 2.染料墨水 3.水晶胶片 4.无影胶水 5.水晶固化机(灯) 6.打磨机 7.各种水晶白坯 8.其他耗材 1.热转印设备分析 2.选购要点 3.印像店设备选购要点 4.平板机(烫画机)各种设备的特点 5.打印机连供 6.热升华墨水 7.热转印耗材 8.其他耗材
- 专题四 材后期处理与设计 一、后期处理 1.自然地删除周围的背景 2.隐藏照片中不需要的部分 3.抠图综合技法 二、后期设计 1.图片融合设计 2.图案纹身处理 3.身材修整处理
- 专题五 晶印像制作工艺 一、照片处理与打印 1.连供安装 2.照片裁切与调整 3.照片设计与调色 4.打印水晶胶片 5.裁剪胶片 二、粘贴水晶胶片 1.勾兑无影胶 2.白坯上无影胶 3.粘贴水晶胶片 4.固化水晶胶片 5.免打磨水晶制作 6.完整固化 7.废品新用 三、打磨水晶 1.打磨机打磨 2.清洗
- 专题六 转印制作工艺 一、热转印中照片的导入与输出 1.读取照片 2.裁切照片 3.照片设计 4.调色.....
- 专题七 数码印像店增值业务的实现

## <<赚钱金点子-这样开数码印像店>>

### 章节摘录

经营模式2：个性影像专营店 在繁华小区内设立一个制作点，生产场所租金相对较便宜，范围可以涉及周边平方公里的住户、礼品店、影楼、彩扩店。制作一些精美样品，宣传也摆在各个冲印店、影楼、礼品店，使这些成为客户的窗口。该项目采用定点生产，分布销售的模式，利用有限的资金覆盖尽可能大的商圈，有效降低了成本，扩大业务范围，由于该项目是一种服务项目，可以根据用户的需要提供服务，因此受市场变化影响不大。

生产的特殊商品，充分满足人们的个性化需求，引领消费。

经营模式3：工艺品厂、标牌制作 工艺品厂承接业务时，

## <<赚钱金点子-这样开数码印像店>>

### 编辑推荐

1万元打造时尚数码印像店，年入15万、紧跟社会需求，一本书即可成功创业、精通印像产品制作工艺，创意方案呈面掌握。

平民化的创业方案，低门槛的操作手法      推荐使用对象：城镇再就业人员、转业军人、返乡农民工、自主创业人员      职业技能短训推荐教材

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>