

<<怎样开工艺礼品店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开工艺礼品店>>

13位ISBN编号：9787304043926

10位ISBN编号：730404392X

出版时间：2009-6

出版时间：邢晓风 中央广播电视大学出版社 (2009-06出版)

作者：邢晓风

页数：106

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>

<<怎样开工艺礼品店>>

前言

财富有个秘密通道2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？

无法统计。

这是一场心理的危机。

同时，带来了一次认知财富的机遇。

财富有一个秘密的通道。

原来只有少数的人知道。

这个秘密通道到底藏匿在哪里？

对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。

有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着金沙？

那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？

到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？

还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……罪魁祸首就是我们的思想。

如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。

你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。

无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一切都无济于事。

难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？

当然不是。

开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。

重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。

秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。

这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？

此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。

广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。

其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。

三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。

为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。

认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。

祝你成功！

一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。

广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！

在草根创业的过程中，倾力支持！

<<怎样开工艺礼品店>>

内容概要

生活在和平年代的人可以有很多的职业选择，选择开店比较容易也比较简单：投入小、上马快。开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。

想要开店的人一般都面临两个不是那么容易和简单的问题：开什么样的店？怎样开店？

这套开店系列丛书共有20多本，选择与百姓生活密切相关的经营项目为类别，对各种不同商店的选址、装修、进货、产品展示、销售、清理库存、应对危机等都做了详尽阐述。通过通俗易懂的语言、生动翔实的图片、丰富实用的案例来教你怎样开店。

至于开什么样的店，相信你也能够从中得到启示。

<<怎样开工艺礼品店>>

书籍目录

第一章 胸有成竹再开店 第一节 工艺礼品店市场前景及投资分析 第二节 兵马未动粮草先行开店前的市场调查 第三节 开工艺礼品店需要办理的手续 第四节 选择开店方式：自营与加盟犹如一枚硬币的正反面第二章 慧眼妙选“风水宝地” 第一节 选址前要调查商圈 第二节 扣对第一颗纽扣——怎样确定店址 第三节 要有一颗玲珑心——把握选址的技巧 第四节 店址力求美无斑——选址环境很重要第三章 扮靓你的工艺礼品店 第一节 开店取名：让小店一“名”惊人 第二节 招牌：一枚璀璨的花冠 第三节 橱窗：美丽的“脸蛋儿”惹人爱 第四节 工艺礼品店出入口与店门设计 第五节 店铺的内部装潢：“金玉”也要其内 第六节 巧妙运用色彩 第七节 灯光扮靓你的店铺 第八节 音乐——店铺有声的广告第四章 工艺礼品店的陈列与包装 第一节 商品陈列技巧 第二节 店铺商品黄金陈列点 第三节 科学陈列提升商品的丰富度 第四节 店铺商品陈列原则 第五节 工艺礼品的包装方法第五章 工艺礼品进货与存货的艺术 第一节 要有自己的当家商品 第二节 如何寻找货源：众里寻“它”千百度 第三节 如何到批发市场进货 第四节 工艺礼品店进货原则 第五节 进货诀窍——如何获得最大利润 第六节 进货注意事项第六章 工艺礼品价格有“玄机” 第一节 影响定价的因素 第二节 工艺礼品如何定价 第三节 工艺礼品定价技巧第七章 工艺礼品的营销策略与技巧 第一节 开张时造好声势 第二节 教你怎样寻找客源 第三节 提升店铺经营业绩的九大法宝

<<怎样开工艺礼品店>>

章节摘录

插图：第一节 选址前要调查商圈
工艺礼品店选址之前,先选定一个大的区域范围,也就是确定商圈,确定商圈包括考虑店铺所在地的人口分布情况,附近聚集的单位性质、本区域人群的消费能力、生活习惯。

除此以外,还要考虑周围同类店铺的分布情况.生意好坏等。

可以说,选址考虑得越充足,对周围目标客户了解得越深入,开店成功的概率就越大。

具体说来,确定商圈可以从以下几个方面入手。

一、调查商圈推测商圈的购买力,对该地区顾客用于工艺品上的支出做初步测算。

根据80/20法则,定位必须瞄准商圈内20%的主力顾客,这就需要了解目标顾客的收入水平、消费意识和生活品位等情况。

柳柳是一个来自江南的女孩.目前是北京的白领一族,她所居住的地方是北京朝阳豪华的住宅区,而周围却没有家纺工艺品店,柳柳想:“上班也是打工,为什么不因地制宜,开一家家纺工艺礼品店呢?”

有了这个想法以后.柳柳先后听取了很多业内人士的看法,然后准备做一个充分的市场调研。

她先是对周围商圈做了市场调查,了解附近居民的购买力,然后选定店址,开了一家家纺工艺礼品店,专卖刺绣床上用品,货源来自家乡,目前,柳柳的家纺工艺礼品店开业已经一年多了,如今生意做得风生水起.财源滚滚而来。

二、考察人口情况一般来讲,开店位置周围人口越多,越密集越好。

目前很多大中城市都相对集中形成了各种区域,比如商业区、旅游区、大学区等,如果你经营工艺珠宝就适合在繁华的商业区,而旅游纪念品最好是在旅游区,大学区附近可以开学生用品店或精致饰品店。

在不同区域开店应注意分析不同的情况。

三、调查商圈内目标顾客收入水准在富人聚集的地段开设高档工艺礼品店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。

城市周边的各种商业别墅群或有档次的小区,都是富人聚集的地方。

<<怎样开工艺礼品店>>

编辑推荐

《怎样开工艺礼品店》是由中央广播电视大学出版社出版发行的。

<<怎样开工艺礼品店>>

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>