

<<家居保洁业经营诀窍>>

图书基本信息

书名：<<家居保洁业经营诀窍>>

13位ISBN编号：9787504541598

10位ISBN编号：7504541591

出版时间：2004-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：苏珊·贝塞

译者：胡玲

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>

<<家居保洁业经营诀窍>>

内容概要

《家居保洁业经营诀窍(自主创业指南)》论述了住宅清洁服务业经营的准备工作、如何做好组织工作、市场营销、如何为服务定价及员工的培训等内容。

<<家居保洁业经营诀窍>>

作者简介

作者：(加)苏珊·贝塞 (BewseySusan) 译者：胡玲

<<家居保洁业经营诀窍>>

书籍目录

1 深刻剖析(1) A.开始之前(1) B.这是为你经营的生意吗(2) C.填补空白(5) D.你上路了(7)2 扫天下：拿出实际行动(8) A.选择目标市场(8) (1)评估市场潜量(8) (2)确认你的顾客(9) B.衡量竞争对手(10) C.遵纪守法(12) (1)区域管制(12) (2)保险(12) (3)营业执照(13) (4)商业税(13) D.确定企业名称(14) E.确定公司的组织结构(14) (1)个体经营(14) (2)合伙制(15) (3)公司制(15) F.专业化的服务：你的律师和会计师(16) G.收购现存企业还是进行特许经营(17) H.租借还是收购(19)3 设定目标，开始融资(21) A.描述你的使命(21) B.预见你的需求(24) (1)分析你的成本(24) (2)你的现金流投入量(27) (3)计算收支平衡点(29) C.价位应该定在多少(30) D.预测也要时常调整(31) E.筹款(32) F.你的商业计划(34)4 打磨你的技术：做好组织工作(35) A.了解自己的企业(35) (1)清扫的乐趣(36) (2)保洁工作需要准备什么(38) B.组织好你的总部(39) (1)在家办公(39) (2)在家外面建办公室(40) (3)安排你的办公室(40) (4)选址的安全问题(41) (5)交通工具(41) (6)电话和回话机(42) C.管理好你的银行业务和公司账目(44) (1)你的账单/工资系统(44) (2)你的银行对账单(45) (3)B/F系统(45) D.同供应商的合作(46) (1)保持联系(46) (2)得到最优惠的价格(47)5 市场营销(48) A.现身：让人们知道你的存在(48) B.塑造你的形象(48) C.广告策略(49) D.黄页(51) E.在贸易展览会上推销你的企业(52) F.直邮营销(53) G.交叉促销(54) H.时间安排(54) I.获取最大利益(55) J.如何在促销材料中正确使用色彩(58)6 抹布中的金子：为服务定价(60) A.你的目标(60) B.估价和开价的技术(61) C.利润加成的程序(64) D.重视合同，并按合同开价(65) E.为顾客省钱；为自己省时间(65) F.开价的基本要求(66) (1)一定要参观工作场所(66) (2)准备好顾客的问题(67) (3)一定要亲自参观工作场所(67) G.付款方式(71)7 关注劳动力资源：雇用和配置员工的需要(72) A.雇用的目的(72) B.分析员工配置的需要(73) (1)谁是理想的员工(74) (2)吸引员工(74) C.仔细分析员工的职责(75) D.面试(77) (1)地点(77) (2)申请表(77) (3)你需要知道什么(77) (4)设计面试的问题(80) (5)面试(80) E.尝试阶段(82) F.工作制服(85) G.法律法规(86) (1)了解有哪些法律法规(86) (2)报税(87) (3)其他要求(87) (4)其他步骤(88) H.福利和激励(88) I.解聘(89)8 培训(92) A.基本原理(92) B.构建一个培训场地(93) C.要符合公司标准(94) (1)鼓励员工通过实践进行学习(94) (2)保持简单(96) D.对培训师的建议(98) (1)详细告诉或者描述工作内容(99) (2)演示如何完成一项工作(100) (3)让每位员工都试一试(100) (4)观察员工的工作效果(100) (5)表扬或者重新指导(101) E.激励计划(103) F.时间安排表(105) G.受伤和急救(107) H.赔偿损失(108)9 关注顾客，留住顾客(109) A.与顾客面对面(109) (1)外在美(109) (2)灵活变通(110) B.好顾客，坏顾客(112) C.说声再见，取消服务(114) D.新顾客：何时说不(115) E.需要特别注意的几点(115) (1)宠物(115) (2)孩子(116) (3)小商小贩(116) (4)损失(116) (5)贵重物品(117) (6)打碎(117) (7)保洁用品不够(117) (8)顾客的设备不够(117) F.安全(118) G.特殊服务(118) (1)一次性或者季节性的工作(118) (2)帮助私人家佣(119) (3)照看宠物(119)10 日常经营(121) A.如何迎头赶上(121) B.让员工知道最新的信息(122) C.处理投诉(124)11 “趣味横生”的基础保洁(127) A.清扫建议(127) B.节省时间的清扫建议(131) C.对家居保洁团队的建议(132) D.清洗窗子的建议(135) E.清洗墙壁的建议(135) F.清扫新建筑物的建议(136) G.打扫办公室的建议(138) H.了解你的保洁用品(140) I.存货控制(141) (1)存货管理的JIT系统(141) (2)为瓶子贴标签(142) J.产品安全问题(142)12 质量控制(144) A.每个员工负责一项工作(144) B.调整工作和团队的时间表(146) C.你的收款政策(148) D.顾客问题(149) E.员工偷窃(150) F.时刻准备为顾客服务(150)13 你正走在成功之路上(152)

<<家居保洁业经营诀窍>>

媒体关注与评论

书评从市场的角度来看，保洁行业具备很大的潜力，可以发展成拥有多个分支机构和特许经营分店的大生意。

你的生意会发展到租用办公室、雇用工人、购买交通工具，甚至要开发自己的产品、设计个性化顾客服务的程度。

要保持小规模的小生意，实际上也是个问题。

生意规模的大小只受到你自己的扩张愿望和财务目标的限制，你可以选择低调一点，在你家附近进行小范围经营。

到底如何做，决定权在于你自己。

对于那些原先做过中层管理的人来说，进入这个行业意味着他们将获得在更少时间内赚取等量金钱、得到高层管理职位的机会。

家居保洁生意自始至终都能赚钱，即使你退休或者转手。

你的生意中所包含的价值在于它为你建立了一种优势，这种优势是那些在幕后工作的清洁工以及众多靠保洁为生的个人所不具有的。

不管你有什么样的目标，此书都是你获取成功的向导。

成功的奖励就是利润和工作的成就感。

只要具备常识、技能和决心，你就能成功。

<<家居保洁业经营诀窍>>

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>