

<<开店如何自己记账、管钱>>

图书基本信息

书名：<<开店如何自己记账、管钱>>

13位ISBN编号：9787505894761

10位ISBN编号：7505894765

出版时间：2010-9

出版时间：经济科学

作者：邓婷婷

页数：264

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>

<<开店如何自己记账、管钱>>

内容概要

财务报告如同一面旗帜，它是展示给人看的。

它是一张晴雨表，可以真实反映店铺的经营状况和财务状况；它是一个指南针，可为店铺改善经营管理、科学决策、确定发展目标提供可靠的依据。

总之，财务工作贯穿于店铺经营的方方面面。

当然店主不必成为会计，但必须了解会计；店主不必亲自从事财务工作，但必须成为财务管理的重要决策人物。

要想形成为经济决策提供服务的财务报告，我们首先需要从记账管钱做起。

<<开店如何自己记账、管钱>>

作者简介

邓婷婷，财政部财政科学研究所研究生毕业，研究方向是财务与会计。

曾发表学术论文多篇，出版专著多本。

近几年一直致力于会计基础知识方面的研究，具有丰富的工作实战经验，擅长于把理论变通为实操技巧。

<<开店如何自己记账、管钱>>

书籍目录

第一章 一账在手，不让利润溜走 第1节 会计的对象与目标 第2节 会计核算基本前提 第3节 会计核算一般原则 第4节 会计基本职能 第5节 会计六要素 第6节 会计账户的设置 第7节 会计循环的步骤第二章 运筹帷幄决胜千里 第1节 记账管钱的指导思想：财务管理 一、正确认识财务管理 二、财务管理的内容 第2节 知己知彼，百战不殆：创业初期不可不知的财务处理流程 一、财务处理流程 二、为什么要做账 三、做账前的准备 四、借贷记账法 第3节 财务预算 一、如何通过财务预算规避风险 二、预算编制方法上的选择 三、预算流程 第4节 成本运营管理 一、成本运营管理的必要性 二、成本管理的内容第三章 Cash is King 第1节 现金管理内涵 第2节 “现金为王”理念 一、现金不等同于利润 二、合理规划、控制企业现金流 第3节 店铺合理管钱的重要性 第4节 如何进行现金管理 第5节 现金应日清月结 第6节 信息时代下的现金管理手段第四章 好的开始，等于成功的一半：采购与理货 第1节 采购管理 一、采购原则 二、采购渠道 三、采购程序与方式 四、采购策略及注意事项 五、商品采购谈判三要素 六、采购管理的五阶段理论说 第2节 库存管理 一、库存管理的定义及意义 二、正确理解库存管理 三、库存管理的1.5倍原则和存货周转 四、库存管理注意事项 第3节 如何理货更出色 一、终端零售点陈列 二、促销陈列第五章 步步为营：销售管理 第1节 收银流程及管理 一、什么是收银 二、电子收款机的使用 三、收银的流程 四、销售的账务处理 五、收银业务中应注意的问题 第2节 票据管理 一、发票基本知识 二、普通发票的管理 三、增值税专用发票管理 四、真假发票的鉴别 五、发票的保管第六章 布克避免的意外：遭遇退货 第1节 化险为夷，完美营销 一、退货处理的一般原则 二、态度决定利润 三、进货渠道与供应商的筛选 四、退货管理制度 五、进货时的账务处理 第2节 退货账务 一、小规模纳税人 二、一般纳税人 三、退货的账务处理实例第七章 开源也要节流：纳税筹划 第1节 纳税筹划的意义 一、为什么要进行纳税筹划 二、店铺所纳税种 三、税收筹划的基本原则及作用 第2节 税务登记管理 一、开业税务登记 二、变更、注销税务登记 三、停业、复业登记 四、外出经营报验登记 五、税务登记证的作用和管理 第3节 纳税申报管理 一、纳税申报的对象 二、纳税申报的内容 三、纳税申报的期限 四、纳税申报的要求 五、纳税申报的方式 六、延期申报管理 第4节 税款征收 一、税款征收的原则 二、税款征收的方式 第5节 法律责任 第6节 纳税税种 一、中国现行税法体系 二、增值税 三、营业税 四、消费税 五、企业所得税 第7节 节税措施 一、增值税节税技巧之细节法 二、增值税节税技巧之公式法 三、营业税节税措施 四、消费税节税技巧 五、企业所得税的节税技巧第八章 三大报表的编制及分析 第1节 编制三大报表 一、编制资产负债表 二、编制利润表 三、编制现金流量表 第2节 报表分析 一、资产负债表分析 二、利润表分析 三、现金流量表分析 第3节 财务比率分析 一、获利能力比率 二、销售收益率 三、总资产收益率 四、净资产收益率第九章 安内才可攘外：内部控制，出纳管理 第1节 店铺内控，从出纳开始 第2节 会计出纳当相分离 一、会计出纳不可兼任 二、出纳员应当遵守会计职业道德，安心本职岗位 三、规范出纳工作，自觉遵守规章制度 四、坚持结算原则，遵守结算纪律 第3节 员工管理与激励 一、员工管理需要激励 二、十个故事看如何激励员工 三、员工管理办法第十章 欲善其事，先利其器：财务软件的使用 第1节 财务软件使用的好处 第2节 初步认识财务软件 一、用友U8 二、金蝶K 三、易飞ERP 四、比较结论第十一章 多学习，勤思考，巧经营 第1节 五大开店法则助你财源广进 第2节 小本创业经营成功原则 第3节 店铺经营管理八大武器 第4节 店铺经营管理的3S原则参考书目

<<开店如何自己记账、管钱>>

章节摘录

商品从研制开发到畅销、疲软有一个生命周期，即试销期、成长期、成熟期和衰退期。商品处于不同生命阶段时，所采取的进货策略也有所不同。

(1) 试销期商品可以少量进货，待其市场看好再决定批量进货。

(2) 成长期商品属畅销货，应积极扩大进货数量，利用广告进行促销。

(3) 成熟期商品在前期市场还继续被看好，可组织大量进货，后期逐渐疲软，被新商品代替，应有计划地逐渐淘汰。

(4) 衰退期的商品不应进货，或根据市场需求少量进货，并有计划地用其他商品替代，使顾客逐渐接受替代商品，从而淘汰衰退期商品。

同时在采购过程中，还要注意更多的细节问题。

细节往往决定成败。

2.别上廉价的当 供货商如果以比市面行情便宜许多的价格卖给你货物，那么这种商品往往是有问题的。

采购人员不可贪小便宜。

采购以廉价为目标会有以下的后果： (1) 扰乱零售店资金分配：因为资金的临时支出或额外支出，将是一笔相当可观的金额，勉强凑足资金，以后在资金与付款方面会受更多的困扰。

(2) 扰乱正常的采购计划：临时将资金抽调出来，用于购买廉价商品，其他商品的采购就会由于无资金支付而受到影响，扰乱了正常的采购计划。

(3) 扰乱库存管理：价格低的商品通常不易畅销，虽然能侥幸地卖出一部分，但难以售完。到了最后，唯一的办法就是将价格再次压低，不惜血本地大抛售。

(4) 打乱商品销售计划：由于经营者急于将这些商品早日售出，因此，注意力集中在此，对于正常商品的经营反而会疏忽，同时极力地推销廉价品，很可能丧失其他的销售机会。

最严重的是，零售型店铺的声誉也有可能受损。

我们举例加以分析。

某商品正常进价600元，销售价格是750元。

有一家供货单位以300元价格出售给你，因此，你的购货成本是300元，购买100件这样的商品需30000元资金。

……

<<开店如何自己记账、管钱>>

编辑推荐

《开店如何自己记账、管钱》你是否对新开的店铺感到无所适从？

你是否对杂乱的票据据账户豪无头绪？

你是否不知对困置的现金如何处置？

翻开《开店如何自己记账、管钱》，这些问题都会迎刃而解了！

轻松开店，管店，快速做账，查张，迅速开业，赚钱，谋划在先，做好卖场商品计划，进货有章，把成本控制到最低，销货有术，加速商品循环流动，存货有法，让库存“瘦”下来。

<<开店如何自己记账、管钱>>

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>