

<<新手开店亦赚>>

图书基本信息

书名：<<新手开店亦赚>>

13位ISBN编号：9787506466974

10位ISBN编号：750646697X

出版时间：2010-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：惟言

页数：290

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>

<<新手开店亦赚>>

前言

投资开店，为自己打工。

每年，我国都有上百万的各式店铺在鞭炮锣鼓声中开张，由此催生了成千上万崭新的百万富翁、千万富翁。

创业的大戏已经开锣，谁甘寂寞？

又如何才能开一家客满赚钱的店铺？

相对其他创业类型，开店对于一般人来说更具有吸引力。

开一家店铺，多则上百万资金，少则几千元钱；无论是高级写字楼里的白领，还是车间内一手油污的蓝领，或是工地上满面灰尘的异乡打工仔，只要有创业的冲动，都可以开一家店铺。

单从这一点看，开店创业似乎很容易，其实则不然。

事实上，开店并非有些人想像中那么简单。

既然自己当老板，就一定要做得有声有色。

筹一笔资金，找一个铺面，进一些货物，这还不能保证你日进斗金。

店铺要想生意兴隆，其中大有学问。

比如：如何选择行业与筹集资金，如何寻找店址与设计店面，如何采购货物与促销商品……等，都要创业者细心考量、全面策划。

这些关系到开店以后生意兴衰成败的要点，是摆在每一位开店老板面前必须解决的难题。

多少老板在风光开店不久便黯然出局，根本原因就是没有解决好上述难题。

<<新手开店亦赚>>

内容概要

筹一笔资金，找一个铺面，进一些货物，这还不能保证你日进斗金店铺要想生意兴隆，其中大有学问比如：如何选择行业与筹集资金，如何寻找店址与设计店面，如何采购货物与促销商品……等，都要创业者细心考量、全面策划这些关系到开店以后生意兴衰成败的要点，是摆在每一位开店老板面前必须解决的难题多少老板在风光开店不久便黯然出局，根本原因就是没有解决好上述难题为了让广大想开店的新手在创业的热潮中少走弯路，《新手开店亦赚》提供了一套实用的开店指南她不仅对新手开店时所处的外在环境进行了具体的分析与探讨，还对新手开店后自身的行动给予了细致的建议与指导，是一本实用性很强的新手开店“兵法”。

<<新手开店亦赚>>

书籍目录

第一章 细思量，心中有数再开店你为什么想开店你适合当老板吗你了解这个行业吗你的竞争优势何在
你有多少可支配的资金你的家人支持吗瞄准哪些人的钱包热门行业赚钱快吗特许加盟，馅饼还是陷阱
店未开张，预测先行先到别人的店铺去观摩合伙不见得少赚钱合伙不能“一见钟情”好朋友不见得是
好合伙人一组最新的权威创业调查数据老江湖14条开店忠告第二章 选店址，找对池塘钓大鱼对店址要
再三斟酌开店选址的基本原则“傍大款”的选址策略三角地带选址法不同店面的选址各有侧重洞悉店
铺的未来影响店址选择的其他因素临街商铺选址建议计算社区商铺的倍率1+1模式店铺经营签订租房
协议要审慎选址范例之一：美容美发店选址选址范例之二：酒吧选址第三章 巧策划，争取来个开门
红店不在大，赚钱则行取个好店名，做块好招牌小吃店“怪难吃”，下岗工人发大财开业当天如何扩
大影响掌握顾客层，确定经营理念店铺外观好比人的衣着必须让顾客想进来坚守“进出方便”的原则
决定店面的代表色橱窗百变保新鲜墙面会说话灯光是一种诱惑音乐的巧妙运用气味也影响店铺的经营
采购不要“想当然”好店离不开好的批发商及商品各式商品巧分类第四章 出奇招，商业竞争立潮头一
家名为“问客杀鸡”的饭店让顾客占到小便宜勇于突破现状挑战传统出奇制胜一分为二开店的奥妙别
出心裁的折扣销售巧打“回扣”牌长腿的百货店借虎扬名提供免费午餐最好的裁缝与最差的厨师人无
我有占先机人弃我取异军起特色经营难复制小小菩萨显大灵定价灵活笑傲商场关于餐厅的几个创意关
于酒店的几个创意第五章 用对人，众人拾柴火焰高店员需具备的基本素质建立“黄金搭档”使员工能
够独当一面称职地扮演好自己的角色切勿自夸赋予员工奋斗的目标设置意见箱收集点子和员工的沟通
状态是店铺管理的晴雨表和“新新人类”的沟通术你对员工了解多少不忘随时问候员工给予员工明确
的指示培训新人的四个阶段遵守纪律比工作绩效更重要处理人际纠纷的原则适时给予表扬和批评倾听
的艺术提高说服能力行动变通五原则.....第六章 练口才，生意全凭一张嘴第七章 重服务，口碑赚钱
是关键第八章 勤理财，精明老板铁算盘第九章 多检视，机会危机早知道第十章 挽狂澜，危难之时显
身手第十一章 跟潮流，网上开店扩战果第十二章 避陷阱，生意长青根基稳附录 16种本小利大店铺的
开办与经营技巧

<<新手开店亦赚>>

章节摘录

现在我要直截了当地问：你有多少可支配资金？

开店要花一笔钱是无疑的事。

你必须找到一个绝佳的开店地点，这需要拍出真金白银；为了营造店内气氛，耗材和装饰品这些商品外的开销也绝对少不了；进货，采购一些必要的设备……这些都要用钱说话。

而且，谁也不能保证店门一开，顾客就如云来。

你需要准备好至少维持三个月甚至半年以上的周转金。

所以，相对来说，资金愈充裕，就愈有生存的空间。

在商场上，各方面能力如果相当，接下来就比谁手中的钱多，谁成功的机会就愈大。

有多大的能力办多大的事。

一般是店小风险小，但收益也少；店大收益大，但风险也大。

因此，应从实际出发，量力而行。

新手开业时一定要从自己的财力、物力以及经商技能、销售能力等实际情况出发，扬长避短，因地制宜，有多少钱办多少事。

比如，某个体经营者准备开办一个店铺，如果他只有2万元可供支配，那么，只能从这个本钱出发考虑自己的投资规模，或开设小百货店、小食品店，或经营一些蔬菜、水果等等。

值得各位新手们注意的是，并不是你个人有多少钱就开多大规模的店，而是“可供支配”的钱。

所谓可供支配，还包括支付借贷、进货赊欠等方面的资金。

不少渴望开店创业的人手上并没有足够的资金来启动生意，但通过一些筹资渠道，也可以解决资金问题。

新手开店之初，资金的募集往往特别艰辛与困难。

除了因个人集资经验不足外，生意尚未有任何经营成果，还不足以证明它的可行性与前景，也是原因之一，这也说明了“万事起头难”的道理。

一般门店的资金来源，主要有自有资金、私人借款、金融机构贷款及赊账等。

具体来说，开店时，新手可衡量开店实际资金需求，对筹集资金的各种途径及其利弊深入了解，决定采用何种方式或混合使用。

<<新手开店亦赚>>

编辑推荐

《新手开店亦赚》：投资开店，为自己打工！

如何才能开一家客满赚钱的店铺？

开一家店铺，不单是满足我们做老板的梦想，更重要的是能使我们能在风险较小的前提下积累经验，积蓄财富，闯出一片更广阔天地。

如何才能开一家客满赚钱的店铺？

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>