

图书基本信息

书名：<<开店必赚一本指引你走向生财之路的书>>

13位ISBN编号：9787509203620

10位ISBN编号：7509203627

出版时间：2008-6

出版时间：汪敬东 中国市场出版社 (2008-06出版)

作者：汪敬东 编

页数：280

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>

## 内容概要

为别人打工，你绝不会变成巨富，老板一心一意地缩减开支，他的目标不是使他的职员变成有钱人。

找出一种需要，然后满足它。

社会越变越复杂，人们所需要的产品和服务越来越多，最先发现这些需求而且满足它们的人，是改进现有产品和服务的人，也是最先成为富翁的人。

跟同行的朋友维持友谊——他们可能对你有帮助。

当你有好想法时，就应该立刻去做。

不要听别人怎么说，只有你自己去尝试、去摸索，才会知道这个想法究竟有多好；即使失败了，也没有关系，因为你从中学到很多东西

书籍目录

第一章 口岸决定成败开店巧选“黄金口岸” 开店选址诀窍 第一步：选好地段和店面 第二步：作进一步的考察 第三步：尽快拿下看中的店面 开店选址调查按地理位置划分从竞争角度分类良好店址集中分布区域怎样寻找旺铺 旺铺的特点 旺铺要靠淘 关于商铺选址的六点忠告 一、根据自己店铺的经营定位进行选址 二、尽量避免在受交通管制街道选址，店铺门前要有适合停放车辆的位置 三、选择居民聚集、人口集中的地区，不要在居民较少和居民增长较慢的地区开店 四、事先了解店铺近期是否有被拆迁的可能，房屋是否存在产权上的纠纷或其他问题 五、注意店铺所在街道的特点和街道客流的方向与分类 六、选择同类店铺比较聚集的街区，或者选择适合自己店铺的专业市场 投资商铺诀窍 心理因素的影响和把握 注意区域内商铺的总量和增量 把握买进卖出的时机 不要被开发商的概念宣传所误导 注意物业管理 考察商铺所在商圈的种类和规模 投资前对商铺的评估 投资商铺的“先租后买” 把握商铺投资的科学营销链 投资商铺要密切关注环境特性与自身特性 小心商铺权属问题 注意上家交付给你的商铺物业的“居改非” 建筑结构的适应性 检查商铺的配套设施 独立配置情况 返租承诺是兑现不了的 商铺使用年限有区别 避开盘店陷阱 盘店有陷阱 把脉避风险 房屋租赁合同样本 餐馆位置的选择 加盟店的选址 对目标店址周边客流量的调查分析 对于商圈环境的分析 门店的租赁成本 周边的竞争分析 家乐福选址实例 剖析商圈内的人口消费能力 研究这片区域内的城市交通和周边商圈的竞争情况 麦当劳和肯德基的选址之道 麦当劳选址的五项标准 肯德基的选址步骤 如何办理营业执照和税务登记 如何申报营业执照 如何申报地税 登记证 如何申报国税 登记 第二章 卖场决定顾客 第三章 经营决定利润 第四章 开一家赚钱的店

## 章节摘录

第一章 口岸决定成败开店巧选“黄金口岸”如今许多人为了自谋生路，纷纷开起了小餐馆、小百货等各种各样的店铺，解决了自己及家人的生活问题。

但也有些人开店选址不当，不仅没挣到钱，反而亏了本钱，令人同情。

其实，仔细观察街道上的各种店铺，可以发现，就算是生意最“旺”的街道，也难免有些地方是“死角”；而一些被人视为偏僻冷清的街道，却适合店铺开业。

有时虽然能找到一个理想的店铺位置，但或因租金昂贵，或因无法插足，又不得不放弃。

所谓的口岸，就是在能够充分吸引顾客的场所建立的店铺。

那么，在众多的街道上，如何才能找到店铺营业的“黄金口岸”呢？

第一，与其选择现在被商家看好的店址，不如选择在不久的将来会由冷变热，而目前暂时未被别人看好的店址。

这样的店铺位置费用较低，而潜在的商业价值却很大。

因此，应特别留心城市建设的新发展将会带来什么样的变化。

第二，选择靠近大公司、大企业的街道一边。

这一方面是因为大公司、大企业的出入者可以成为顾客，另一方面是因为来过的顾客便于向别人介绍“在某某大公司的旁边有一家店铺如何如何”，这样就比较容易指引他人光顾。

第三，选择靠近人口将会增加的地方。

比如新住宅区的发展及新机构的设立等，都会给店铺增添顾客，使其今后的发展更具有潜力。

这需要你有一定的眼光，随时关注某地将建住宅小区或将设立新机构等消息，多关注媒体的报道。

第四，选择经营方向相辅相成的店铺做邻居。

比如你要开一家儿童服装店，最好靠近一家妇女服装店，而不应靠近修理店或酒吧。

因为与周围店的经营方向相互协调相互补充，附近高铺的顾客就很容易也成为你的顾客。

编辑推荐

《开店必赚一本指引你走向生财之路的书》由中国市场出版社出版。  
书能带给你最实实在在的帮助开店做老板赚钱必备读物最实用最具指导性的开店读物

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>