

<<开店创业必读手册>>

图书基本信息

书名：<<开店创业必读手册>>

13位ISBN编号：9787510701054

10位ISBN编号：7510701058

出版时间：2009-11

出版时间：中国长安出版社

作者：子志

页数：281

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>

## <<开店创业必读手册>>

### 前言

随着改革的深入进行、经济的迅猛发展，人们越来越注重生活的质量。在这个各项消费需求急剧膨胀的年代，“投资开店，为自己打工”已成为许多人创业敛财的梦想。因为相对于炒股、投资地产等投资方式来说，开店的投资可以是上千万元，也可以是数千元，启动起来比较容易。

因此，上至千万富翁，下至平民百姓，几乎是人人都可以选择开店来达到敛财的目的。

此外，全球化的经济危机，导致大量人员下岗失业，从而失去生活的来源，只能依靠政府给予救济；经济危机也导致大学毕业生难于找到工作，2000人抢一个职位，已不是什么现代神话。

与其“靠天、靠地、靠政府”、与其在找工作这条路上苦苦纠缠，还不如筹点资金，开家小店，实现自主创业。

“好话说遍，不如开店”，在当今社会里，开店做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。

开店经商虽然能帮助我们解决诸多的现实问题，但开店经商也并非像有些人想象的那么简单。不要认为有一笔资金，找一个好的投资项目，装修一下店面，再进点货，等着顾客临门，就可以日进斗金了。

其实要想使店铺生意兴隆，其中大有学问。

比如：什么性格的人适合开店、怎样人行、怎样筹集资金与选择店面、怎样设计店铺与采购货物、怎样诱导顾客购买与促销商品、怎么进行店铺团队管理和财务管理等，这都关系到生意兴衰成败，也是每一位开店经营者最为关注的难点，更是本书所要解决的问题。

本书最大的特点就是，从中国商场的实际情况出发，用通俗易懂的语言、翔实的案例，系统而广泛地总结了一些中外成功的开店绝招，多层次、多角度地揭示了店铺兴隆的秘诀和艺术。

本书内容系统全面，从开店的选址、开业策划到店面设计、商品管理、日常营运等十四个方面，对店铺经营的各个步骤进行详细分析，指导投资者一步一个脚印，从零开始成功创建、经营一家赚钱的旺铺。

本书行文生动活泼，语言诙谐，在系统的内容阐述中穿插大量的案例分析、策略、提醒等，用生动简洁的文字向读者提供了行之有效的店铺经营管理方法，使读者阅读起来轻松愉快，在阅读过程中快乐地体验店铺经营之道。

相信本书能给你开店带来实实在在的帮助。

## <<开店创业必读手册>>

### 内容概要

本书最大的特点就是，从中国商场的实际情况出发，用通俗易懂的语言、翔实的案例，系统而广泛地总结了一些中外成功的开店绝招，多层次、多角度地揭示了店铺兴隆的秘诀和艺术。

本书行文生动活泼，语言诙谐，在系统的内容阐述中穿插大量的案例分析、策略、提醒等，用生动简洁的文字向读者提供了行之有效的店铺经营管理方法，使读者阅读起来轻松愉快，在阅读过程中快乐地体验店铺经营之道。

## <<开店创业必读手册>>

### 书籍目录

第一章 哪种性格的人适合开店 1.开店者必须具备的6种素质 2.做生意获得成功必要的6种心理品质 3.7点修养决定开店成败 4.8种性格的人适合开店 5.8类人不适合开店第二章 如何筹集开店资金 1.筹集资金方式谈 2.学会借朋友的钱发财 3.向朋友借钱的要诀 4.向银行贷款的要诀第三章 开什么店能赚到钱 1.选一个好项目是关键 2.挖掘潜在市场有讲究 3.教你三招项目选取的方法 4.项目选取的三条不二法则 5.小本投资项目选取的方法第四章 把店铺开到哪里 1.开店选址应该注意的事项 2.坐店经营,选址四要素 3.店铺开设地点的选择步骤 4.金角银边草肚皮地段的利与弊 5.商铺开店选址“风水”第五章 怎么样装修自己的小店 1.店铺精装人气旺 2.美观而有个性化的外观设计 3.“点睛”之笔的招牌设计 4.“勾引”顾客的橱窗设计 5.巧用灯光烘托环境 6.特色卖场设计第六章 取什么样的店名能带来好运 1.好名带来好财运 2.好名不怕巷子深 3.店铺取名有学问 4.取名大师的6张底牌 5.店名笔画预测凶吉第七章 进货有哪些讲究 1.进货应注意把握的原则 2.进货技巧谈 3.一个老采购员的心声 4.最大限度地降低进货成本第八章 怎么陈列商品才能吸引顾客 1.卖场商品陈列原则及操作要领 2.商品陈列的基本要求 3.店堂陈列的几种重要方式 4.商品陈列的细节及误区第九章 怎么接待顾客 1.接待顾客的学问 2.销售员打死不能说的语言 3.接待顾客的技巧 4.讲究语言艺术,热情接待顾客 5.正确处理客户抱怨,留住老客户 6.提供“超值”服务留住老主顾第十章 怎么样做营销最有效 1.练就一张巧舌如簧的嘴 2.小恩小惠促销 3.适时抬价促营销 4.注重产品的修饰 5.销售人员自身的专业基础是销售成功的关键第十一章 盘点与财务管理应注意哪些事项 1.盘点管理:账实应相符 2.盘点的流程及注意事项 3.店铺财务管理 4.控制成本管理第十二章 怎么样管理好自己的员工 1.寻觅沙石中的黄金 2.管理团队的艺术 3.让员工心甘情愿为你卖力 4.该解雇就不留余地 5.留住优秀店员的8个步骤第十三章 怎么样才能做大做强自己的小店 1.小店做大做强的几点思考 2.店铺做大做强的八条规则及注意事项 3.小店铺做大做强四要素 4.小店铺做强做大的十条不二法则第十四章 开网店能赚到钱吗 1.网络销售的几种形式 2.用知识武装自己 3.根据不同的商品制定不同的经营风格 4.网店经营工作记录与交接 5.客户档案和会员管理

## &lt;&lt;开店创业必读手册&gt;&gt;

## 章节摘录

物以类聚，人以群分。

每个人都有自己独特的性格特征，不能绝对地判断哪种性格好，哪种性格坏，只能说哪种性格更适合做某事。

对于开店经商来说，以下8种类型的人是万万不适合的。

(1)梦想一夜发大财的人 有些人，看别人做生意发了财，赚了大钱，就忍不住自己心里痒痒。心想我也开家店，一年赚他百八十万的。想法虽然是好的，但不实际。

在某些行业，市场已经达到饱和，如果你想凭实力挤进去，那么首先考虑的问题就不能是赚钱，而是挤掉别人，把自己的脚跟站稳。

只有把自己的脚跟站稳了，你才能谋求发展，赚到大钱。

但是在挤掉别人，站稳自己脚跟的过程中，你也许就赚不到钱，甚至会赔钱。

这就与你“一年赚他百八十万”的初衷背道而驰了。

希望破灭了，你还能承受精神和意志的双重“打击”吗？

所以那些对市场缺乏理性认识想一夜就发大财的人是不适合开店的，哪怕一时兴起开了，那么注定是会半途而废、前功尽弃。

(2)心态不平爱抱怨的人 开店经商是一种高智力的“游戏”，它需要经营者具有良好的心态和超强的自我调节能力。

具备了良好的心态才能从容面对经营过程中难以估计的困难、烦恼和挫折。

在现实生活中，有些人天生就爱抱怨，觉得做任何事都不顺自己的心，怨天怨人怨命运。

人都有七情六欲、喜怒哀乐，情绪的宣泄也是人的正常需求，在某些特定范围内的情感宣泄是为人理解和接受的。

但如“天生”脾性如此，喜欢沉沦于无中生有的哀怨、对世事皆有不平和抱怨的人，则难以理性地解决经营过程中的任何问题。

如果一次小小的失利就让你哀叹苍天无眼、命运不济，数次挫折就让你痛哭流涕、一蹶不振，那么你还如何经营下去？

所以，事事爱抱怨的人也是不适合开店的。

(3)不勤勉怕吃苦懒惰的人 曾经看过这样一个笑话：老师布置了一篇题目为《什么叫懒惰》的作文要求学生晚上回家写好第二天交上来。

第二天大家都很按时地交上了自己写的作文。

当老师翻开一个学生的作文本时，发现第一页是空白的，接着，第二页也是空白的。

只是到了第三页，才见到了一行字：“这就叫懒惰！”

相信你看了这个笑话也会明白什么是懒惰了吧。

懒惰的人无论什么行业都是不适合他做的，更不用说开店了。

开店经营过程中的每一步都需要经营者用心了解掌握，每一步都要凝聚着经营者的心血。

在经营过程中，你如果遇到一个急需解决的问题，而你却没有很及时地去解决，总觉得这件事情自己可以轻松地避开，那么就有可能造成“小洞不缝，大洞难补”的局面。

懒惰经营本身就是糊弄自己的一种行为，也是在浪费精力、时间、财力甚至可以说是浪费生命。

“天行健，君子以自强不息。”

不管做什么事情，勤奋总是一个人必需的品质。

天上不会掉馅饼，一切成就都需要通过勤奋去获取。

(4)信口承诺不讲诚信的人 老子曾说“人无信不立，国无信则衰”，宋代的理学家程颐在谈到信誉时也说“人无忠信，不可立于世”，可见诚信是一个人安身立命之本。

诚实守信作为人品、人格、人道和人伦，是市场规则的准绳，也是经营成功的正道，可以说一个没有诚信的商家是难以生存和发展下去的。

失足并不可怕，可怕的是失信。

## <<开店创业必读手册>>

失足还有“浪子回头”的时候，还能被人重新接受，但失信，失去了“脸面”就难以挽回了。

世界船王包玉刚将信用看做是经营的根本。

他认为，纸上的合同可以撕毁，但签订在心上的合同是撕不毁的，人与人之间的友谊应该建立在相互信任的基础上。

所以，没有“以诚待人、以信接物、以义为利、以心为质”的商业道德就无从谈其他发展。

(5)害怕压货害怕亏本的人 有些人对开店做生意不是很了解，总会有“我想开店但怕亏本”或“我想卖服装但会不会有压货，卖不出去怎么办”的顾虑。

其实有这种想法也很正常，毕竟大家都没有开店的经验。

但是在商业圈里流传着这样一句话：“你见过一本万利完全不亏只赚的生意吗？”

做生意不像上班那样可以拿固定工资，每个月都会有收入。

经商就是投资，投资就面临着风险。

就像打麻将一样，你不能保证把把都是你和啊，这就是“游戏”规则。

商场如战场凶险而残酷，只要你一脚踏进去，无数未知风险就开始守候在你身旁，随时随地会来挑战你的承受力。

比如除了货物压力，还会面对很多诸如物流、顾客、货品质量、销售、游览量、精神孤独等问题需要你去解决。

强者可以从逆境中找回自信，而你只赢得起而输不起，那又何必再去承受这明知承受不起的打击呢？

## <<开店创业必读手册>>

### 编辑推荐

在这个各项消费需求急剧膨胀的年代，“投资开店，为自己打工”已成为许多人创业敛财的梦想

。《开店创业必读手册(实用最新版)》内容系统全面，从开店的选址、开业策划到店面设计、商品管理、日常营运等十四个方面，对店铺经营的各个步骤进行详细分析，指导投资者一步一个脚印，从零开始成功创建、经营一家赚钱的旺铺。

<<开店创业必读手册>>

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>