

<<我的第一本开店创业书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本开店创业书>>

13位ISBN编号：9787511310682

10位ISBN编号：7511310680

出版时间：2011-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：兰涛

页数：295

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>

<<我的第一本开店创业书>>

前言

随着中国市场经济的开放且不断地向纵深方向发展，人们的物质生活水平也越来越高了。眼下，很多人手里都会多多少少地有那么一些闲钱。

这些钱存在银行里因为数额不多利息很低，收益有限；投进股市里，风险太高，一不小心还有可能血本无。

归；如果就单单地放在那里吧，又十分可惜。

其实，只要你稍微动一下脑筋，这些钱就不会成为让你烦恼的闲钱了。

你可以拿这些钱去开个自己喜欢的小店。

那些大富大贵的人，也并不是一出生就腰缠万贯的。

曾经他们也在黑暗里摸索过，也付出不少的血汗，经过一番的打拼，最终成功了。

思路决定出路，思路决定财路。

只要你选择了一条适合自己的创业道路，其实成功离你真的很近。

店铺这个行业，古已有之，作为商业活动的终端，自诞生之日起就注定和我们每个人的生活密切相关。

发展到今天，商业越来越成熟，店铺在社会生活中的作用也得到前所未有的提高，各种店铺更是如雨后春笋般涌现，越来越多的人也对自己创业开店跃跃欲试。

随着网络信息技术的普及与应用，最近几年来电子商务如火如荼。

据统计，到2010年7月中国网民达到4.2亿，手机网民规模更达2.77亿。

2010年上半年，大部分网络应用在网民中更加普及，各类网络应用的用户规模持续扩大。

电子商务表现得更为突出，网上支付、网络购物和网上银行2010年上半年用户增长率均在30%左右，远远超过其他类网络应用。

或许你会纳闷：国美电器为什么能够越做越大？

麦当劳为什么几十年来一直深入人心？

老舍茶馆为什么能够让传统变为一个传奇……其实，你只要稍微留意，上述问题就不难找到答案：经营和开店有着十分紧密的联系，那些在商场上叱咤风云的大企业家当初几乎都有过创业开店的经历。

很显然，开店是一个很容易做也很容易赚到钱的生意。

开店不需要投入太多的资金，无须丰富的经验，也无须你掌握先进的科学技术，只要你有一颗热情洋溢的心，外加经营得法，你就可以在商海中自在地遨游。

虽说创业开店风险低、见效快、市场广阔、成功率高，但是，要想开一家财源广茂、日进斗金的旺铺并不是一件容易的事情。

在开店创业的过程中充满了太多的风险与未知，同样的地段，有的店铺顾客盈门、熙熙攘攘，而有的店铺却乏人问津、门可罗雀。

同样的商品，在有的店铺顾客争相抢购，在有的店铺却被弃如敝屣。

同样是做生意，有的店铺越做越大，而有的店铺却冷落萧条，最终关门大吉。

不管你是自己打定主意开店也好，随大流开店也好，也无论你是开实体店铺也好，还是开网络店铺也好，这其中是有很大的学问的。

开店创业光有一腔热情是不能够帮你成就一番事业的，你需要做好开店前的各项准备工作以及开店过程中如何管理与经营以及如何应对扑面而来的危机等问题。

开店之前及开店之后的一系列问题可能会烦得你焦头烂额，但只要你打开《我的第一本开店创业书》这本书，你的一切问题就会迎刃而解了。

《我的第一本开店创业书》采用理论与案例相结合的方式，用通俗易懂的语言，深入浅出地分析，读完此书相信你定会收获颇丰。

常言道：站得高方能看得远。

本书所精选的开店创业案例，让你站在成功者的肩膀上，在经营小店的过程中一路犹如神助般地畅通无阻。

<<我的第一本开店创业书>>

内容概要

兰涛编著的这本《我的第一本开店创业书》从如何构想开店、资金的来源、人员的雇用、实际开店后的盈亏管控等等，针对想独立开店的人，全方位地提供各种极为实用的方法和建议。

内容丰富全面、实例翔实细致，图文并茂，深入浅出，是有志于开店创业者的指导性参考书。

另外，在这个网络时代，如果你想要开一间店却付不起昂贵的店租，或者想将实体店面延伸至虚拟店面，那《我的第一本开店创业书》将以轻松易懂的方式带你进入电子商务的领域，即便你没有任何的经验，通过清楚的步骤教学及常见营销手法的介绍，你将不再是电子商务的门外汉。

<<我的第一本开店创业书>>

书籍目录

实体店篇

第一章 有备无患：做好开第一家店的全盘规划

不是人人都会开店，成功开店必须具备的基本条件
不满足于现实，成功店主要有强烈的赚钱欲望
不打无准备之仗，成功店主要经过充分的前期调研
多方考虑，成功店主要有一个赚钱的项目
不要跟着感觉走，成功店主要有自己的独立思考
坚持到底就是胜利，成功店主要有很强的毅力
凡事都需经营，成功店主要有够格的经营能力
把产品卖出去，成功店主要有极强的沟通表达能力
巧妇难为无米之炊，成功店主要有一定的开店启动金
苦尽甘来，成功店主要做好吃苦受累的心理准备

第二章 找准切入点：好项目让开店成功率增加50%

创业非儿戏，要像择偶一样择业
做生不如做熟，从最熟悉的行业做起
“女人”和“嘴巴”是你的两大财源
年轻引领消费，将目光对准青年消费者
你可知道开店的热门行业有哪些
你究竟适合开一家什么样的店

第三章 民以食为天：开一家人财两旺的餐厅

做好传统餐饮，家常菜餐馆助你踏实淘得真金
紧跟时代脚步，开家写字楼快餐店盘算白领生意
开店无小事，小小煎饼摊也能做成大生意
物美价廉，开主食厨房做好社区生意
财路无处不在，熬粥也能“熬”成大富翁
开家素食店，低碳生活从我做起
臭豆腐店，“臭”也纯天然
开家港式甜品店，让你甜甜蜜蜜地赚到钱
创意生日餐厅，她的生日她做主

第四章 人靠衣裳马靠鞍：这样开服装店最有“钱”途

秀出与众不同的你，张扬个性的T恤收集店
小资衣饰专门店，瞄准“小资”月利上万
开家亲子服装店，体味“缘来一家人”的温馨
孕妇服装店，准妈妈的购衣天堂
宠物个性服装店，让每个宠物独一无二
家家都有小宝贝，开家童装小店
开家精细化袜子专卖店，走出一片新天地
爱情不打折，做足情侣的生意
服装定做专门店，为每个人量体裁衣

第五章 商机无处不在：街头巷尾便利零售店的赚钱经

小型便民超市，在传统零售中显真功
日用品10元店，从蝇头小利中“赚”大“钱”途
创意格子店，卖的不只是格子
专营难寻物品店，让你财源滚滚来
借鸡生蛋，开家二手店让顾客供货源

<<我的第一本开店创业书>>

无公害蔬果店，没有吃不到，只有想不到

快乐创“皂”梦

竹炭制品店的独门心法

第六章 从“心”开始：服务类店铺也能做好做大

开家“美男”工作室，专攻“白领男”

牙齿美容，时尚向“钱”冲

手是女人的第二张脸，开家时尚美甲店

毕业生形象设计店，赚取求职“包装费”

足疗足浴店，从边边“脚脚”上觅财源

解酒服务店，抢占“醉汉”市场

“心灵氧吧”，出售我的时间陪你聊天

第七章 钱从书中出：开一家文化类店铺也有钱可赚

亲民的街头书报摊，于你方便于我赚钱

“书柜”进社区，书店有奇招

小资情调众人向往，开家主打小资的休闲书吧

开家旧书旧报专卖店，让你从旧中迎“薪”

开家女性书店，赚足女人的钱

书籍银行，帮人藏书自己获利

古董收藏店，传统的赚钱之路

用文化理念开家普洱茶茶庄

第八章 小本起家：告诉你5万元以内的那些开店项目

5千元把家用空调清洗店开起来

1万元开间家具收纳店

2万元开家颈饰店，风情万种觅钱财

3万元投资卡通餐

4万元开家个性手表工作室

5万元开家DIY蛋糕店，制作独一无二的爱

第九章 值得推荐的10万元以内开店项目

7万元开家电脑饰品店，每天都有得赚

9万元开家儿童影楼，收藏童真童趣

10万元开家内衣店，小小内衣帮你圆财梦

10万元开家宠物托养医院，解决宠物“看病贵”问题

10万元开生态饰品店，有生气更有财气

10万元做出京城最好的水煮鱼

第十章 机智应对：扛过危机就能迎来转机

供不应求，当畅销品缺货时

因人而异，巧妙应对讨价还价的顾客

众口难调，耐心劝解顾客的抱怨

巧用赞美，假如你遭遇难缠的顾客

退后一步，当你面对无理取闹的顾客

售后做得好，回头客肯定少不了

第十一章 由小做大：从“一”到“二”其实并不难

活下来后，你要关注如何活得更好

店铺扩张，你可以考虑的几种方式

巧借东风，连锁加盟模式助你迅速做大

让人看到与众不同的你，打造自家店铺的品牌

稳中求进，别为追求大规模而翻了船

<<我的第一本开店创业书>>

网络店铺篇

第一章 先给自己把把脉：开网店的注意事项

网上开店无可比拟的优势

网店店主必备的经营条件

网上开店可以卖什么

你该选择哪个开店平台

网上开店的流程都有哪些

网上开店你是否适合

兼职开店还是专职开店

个人开店还是团队开店

第二章 进货有方法：好产品引来好生意

确定进货的数量，防止不良存货

去批发市场淘货

从厂家进货

识别外贸产品或OEM产品

关注库存积压和清仓处理产品

第三章 怎样叫卖更好卖：掌握商品发布与定价技巧

把握商品最佳上架时间，提高商品人气

开网店要有详细的商品描述

使用真人模特，增加商品的直观视觉效果

商品定价时应考虑的因素

网上商品的定价策略

第四章 用卖相打好知名度：网店必做的店铺装修与推广

根据网店的风格做装修

设计精彩的广告语

店铺介绍要精彩

登录搜索引擎让你的店铺访问量井喷

登录导航网站让你的网店被客户找到

通过论坛、博客、聊天软件推广

第五章 精打细算：算好发货的物流账也能替你省钱

节省邮费的方法

选择适合自己的发货方式

防止货物丢失的方法

商品包装的技巧

选择快递公司时需要注意的问题

向国外发货省钱的方法

第六章 做足客户服务：让老顾客成为你的大财神

贴心服务，让老客户为你增值

有技巧地回答买家提问

分析顾客心理，跟着顾客需求走

巧妙对待各种类型的买家

引导买家购买商品的小绝招

让买家成为你最好的推销员

服务好老顾客，留住回头客

第七章 信为商之道：打造你的皇冠级信用

打造优秀的网络销售团队

旺季一定要“热卖”

<<我的第一本开店创业书>>

充分利用销售淡季

网店营销常用的竞争策略

充分利用假日经济，增加产品的销量

赢得100%好评的方法

生意不好，正确分析冷清原因

掌握处理顾客投诉的方法

第八章 网上开店需谨慎：店主防诈骗的几大窍门

网上交易的常见骗术

网上进货如何识别骗子

警惕利用中奖信息诈骗

鉴别刷钻店铺的方法

不要进入不安全链接，防止账号被盗

发货时防骗注意几点

网上银行交易防骗技巧

第九章 “衣”网情深：服饰类网店的经营妙法

网上购物如火如荼，饰品网店“钱”景广阔

时尚银饰网店，装修招引顾客驻足

上网也能开家珠宝行

“时尚坊”网店的酸甜苦辣

专卖浪漫女装的“蜜雪芳踪”

第十章 “网”罗美食：网上食品店的经营妙法

把西瓜卖到网上去

网上开餐厅，既时尚又赚钱

饭统网不“饭桶”

网上卖香肠让“林妹妹”月入百万

第十一章 “网”罗天下：其他类型网店的经营妙法

开家网络收藏品店

创造价值的花园网站

MBA海归开网上玩具店赚钱

网上解乡愁，开家二手书专卖网店

<<我的第一本开店创业书>>

章节摘录

不满足亏现实，成功店主要有强烈的赚钱欲望为什么说成功店主要有强烈的赚钱欲望呢？现实生活中往往有这么一些人：他们表情木然、行动迟缓、心态落寞，他们没有太大野心，只希望维持当下的局面。

他们本来是有足够的学识，有足够的的能力以及资源去开创一番事业的，但是他们没有这样的欲望，他们满足于眼前的生活。

生活中这样的人随处可见，他们是不会有一番大的作为的，因为他们缺少动力——欲望。

一个人要想开店创业就必须要有有一定的赚钱欲望，具体来说有如下几点。

(1) 成功店主要有高于现实的赚钱欲望一般来说，创业者的欲望是不安分的，是高于现实的，需要踮起脚才能够得着，甚至有的时候需要跳起来才能够得着。

陈浩是上海文峰国际集团的老板，他是一个40多岁的男人。

1995年，他带着仅有的20万元钱只身来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经在上海拥有了30多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了300多家连锁加盟店，据说个人资产超过亿元。

陈浩曾说过这么一句话：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。

”所谓梦想，不过是欲望的别名。

你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。

现实往往是这样的，因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家者走过的共同道路。

(2) 店主的赚钱欲望往往来源于外部刺激相关研究发现，成功者的欲望多是来源于现实世界的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的鼓励型的。

刺激的发出者往往让承受者感到屈辱和痛苦。

这种刺激往往会在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗情绪，从而使他们做出一些“超常规”的行动，激发起“超常规”的能力。

一些创业者在创业成功后经常会说：“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。

”吉盛伟邦公司是一个做家具的公司，它在上海广有声誉，它的老板叫邹文龙。

邹文龙来自有北方冰雪之国之称的长春，他在上海打出了一片自己的天地，身家若干亿。

邹文龙在接受媒体采访时说，自己的创业动力来自“三大差别”。

这“三大差别”不是他自己提的，而是他现在的岳父给他提的。

据邹文龙自己说他当年早恋，高二的时候就开始谈恋爱，身体又不好，后来女朋友考上了大学，他却落了榜。

他女朋友的父亲（现在的岳父）就对他说：“你和我的女儿有三大差别。

第一是城乡差别。

我女儿是城市户口而你却来自贫穷的农村。

第二是脑力劳动与体力劳动的差别。

我女儿已经考上了大学，而你却不得不接一个亲戚的班，到一个小杂货店搬油盐酱醋，出卖劳动力。

第三是健康上的差别。

你因为身体不好以至没有考上大学，难以想象一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭，你怎么能够养得活我的女儿？

所以，你和我的女儿谈恋爱，我坚决反对的！

要想不放弃自己的女朋友（现在的妻子），那就只有一条路，就是想方设法去消灭与女朋友之间的“三大差别”。

在这种情况下，邹文龙开始了自己的创业之路，并且一举获得了成功。

现在，女朋友早已变成了朝夕相处的老婆，邹文龙还是喜欢对老婆说：“我都是为你做的”。

实际上，邹文龙说错了，他不是什么“为你做的”，而是“为了得到你做的。

”这就是欲望的作用，再辅之以出色的行动力，邹文龙最终如愿以偿，“抱得美人归”。

<<我的第一本开店创业书>>

心里极想得到，而凭自己现在的身份、地位、财富根本是办不到的，所以就要去创业，要靠创业去改变自己“卑贱”的身份，提高地位，积累财富，这是很多创业者人生的“三部曲”。

(3) 成功的店主一定是一个欲望强烈者苏格拉底曾对一位求学者说：“要想向我学知识，你必须先有强烈的求知欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。

”其实，追求成功也是一样的。

很多时候，并不是能力决定我们是否能够成功，而是我们自己“一定要成功”的愿望和信念，决定我们一定会去准备相应的能力。

因为我们太迫切想成功，所以我们知道成功需要一定的能力，因此，我们一定会不懈地去努力，我们的能力就会不断提高。

成功者绝对不是在万事俱备的时候才去追求成功，能力是在不断学习和实践中逐步提高的。

做衫衫西服的郑永刚，正是因为对现实的不满足促成了他创业的成功，他在部队里不满足，退伍之后仍不满足。

从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。

他就是这样在对现实的不满足中，将自己的事业一步一步推向前进。

现在他终于使“衫衫西服”成为“中国西服第一品牌”，同时也使自己成为一个亿万富翁。

假如一个人决心成功，渴望成功，成功的欲望就会令他寝食难安、欲罢不能，如同濒临死亡时求生欲望那样强烈，成功的方法即使在天边，他也一定会找到。

只要他坚定不移，这个方法不行，他还会寻找其他方法，古往今来从科学发现、发明，到教育、管理等领域，都是在不断摸索中前进、发展，直到成功的。

假如一个人虽然也想成功，但却抱着试试看的心态，结果就会完全不同。

不是他不能成功，而是他在试试的过程中很轻易地就会放弃。

如果他是无所谓的态度，即便方法就在手边，他也可能不去使用。

所以，不是方法决定一个人的成功，而是因为一个人为了成功而去找方法。

一个人只要具有“一定要成功”的强烈欲望，就一定能够找到成功的方法。

那些成功者一个共同之处就是他们都拥有强烈的赚钱欲望。

在中国先富起来的那批人当中，好多人都是走投无路，生活无依无靠的农村人群，还有城市无业游民等，因为他们赚钱的欲望是最强烈的，并且是什么艰难困苦都浇灭不了他们想富裕的欲望。

欲望是一种生活目标，也是一种人生理想。

但要满足自己赚钱的欲望往往需要打破自己现在的生活规律，跳出眼前的樊笼，才能够真正地实现。

面对现实的牵绊，有的人奋勇向前、大胆逾越，而有的人就瞻前顾后、畏首畏尾。

面对生活的转折带来的种种改变，不管结果如何，我们都要坦诚面对自己的内心。

我们努力过，才会问心无愧。

穷人创业失败不会穷死，大不了还过原来的苦日子，这是最坏结果。

而开店创业是给自己创造成功的机会、改变的机会、转折的机会，不管这种机会促成成功的概率有多大，寥总胜于无。

……

<<我的第一本开店创业书>>

编辑推荐

不管你是自己打定主意开店也好，随大流开店也好，也无论你是开实体店铺也好，还是开网络店铺也好，这其中是有很大的学问的。

开店创业光有一腔热情是不能够帮你成就一番事业的，你需要做好开店前的各项准备工作以及开店过程中如何管理与经营以及如何应对扑面而来的危机等问题。

开店之前及开店之后的一系列问题可能会烦得你焦头烂额，但只要你打开兰涛编著的这本《我的第一本开店创业书》，你的一切问题就会迎刃而解了。

《我的第一本开店创业书》采用理论与案例相结合的方式，用通俗易懂的语言，深入浅出地分析，读完此书相信你定会收获颇丰。

<<我的第一本开店创业书>>

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>