

<<实体店铺第一年的生存法则>>

图书基本信息

书名：<<实体店铺第一年的生存法则>>

13位ISBN编号：9787511704818

10位ISBN编号：7511704816

出版时间：2010-9

出版时间：中央编译出版社

作者：宇琦

页数：309

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>

<<实体店铺第一年的生存法则>>

前言

店铺之业，古已有之，它作为商业活动的终端，从诞生起就注定要和每个人的生活紧密联系。时至今日，商业越来越成熟，店铺之于社会生活的作用也随之空前提高，各种店铺更是雨后春笋般成长起来，也有越来越多的人投入了开店这个领域。

近年来，在林立的店铺丛中，逐渐刮起一股“小店”之风，并大有蔓延之势。

所谓“小店”多是个人或合伙开的，投资不算很多，却是完全的“我的地盘我做主”。

有别于招摇街市的大店们，小店往往门脸不大，守着街头巷尾一个个角落，经营着属于自己的一方天地。

可千万不要小瞧了这些小店，麻雀虽小，五脏俱全。

也有很多店主凭着自己独特的经营理念和商业眼光，就是从这看似不起眼的街头小店起，一步步做到大店，连锁，甚至直到知名的品牌店。

有时候正是小店这种大店没有的“船小好掉头”和独特的亲和力的优势给了开店者无限的商机。

<<实体店铺第一年的生存法则>>

内容概要

开店需要实战的操练，只学纸上的开店理论，实际应用难免不得其道。鉴于此，本书以介绍开店实践案例为主体，适当穿插开店理论的辅导。书中所选案例均是发生在我们身边的真实故事，选取它们是为了让读者相信，开店成功并非遥不可及。

<<实体店铺第一年的生存法则>>

书籍目录

第一章 开店头一年，先活下来才能活得更好 成功开店必须具备的基本条件 成功店主要有强烈的赚钱欲望 成功店主要经过充分的前期调研 成功店主要有一个赚钱的项目 成功店主要有一颗有想法的头脑 成功店主要有坚持下去的毅力 成功店主要有够格的经营能力 成功店主要有充足的沟通表达能力 成功店主要有一定的开店启动金 成功店主要有要做好吃苦受累的心理准备

第二章 选址决定店铺的生死存亡 房价高企时代，选址决定店铺生死 开店选址的基本原则 选择最有潜力的商圈 了解那些开店的最佳区域 开店选址的技巧 掏钱前要充分调查周围环境 相中的店面要及时拿下 不可触碰的开店选址“雷区”

第三章 用店面环境烘托店铺品质 为店铺起一个好店名 一半的顾客会因为店铺招牌进门 店面设计一定要让人眼前一亮 店面内部布局要美观舒适 营造卖场氛围的关键点 巧用橱窗为店铺做最好推介 巧用灯光打造气派环境 巧用店面色彩成全顾客体验 巧用背景音乐营造购买氛围 6个让客流量更多的店面设计细节 营造店铺卖场气氛的技巧 货品陈列自有大学问

第四章 开新店需善用人才，让店员成为店铺的最好代言人 每一位店员都价值千金 把招聘作为大事情来做 每个店员都要遵守的店面礼仪 店规、培训、执行，一个不能少 离店前一定做好收拾工作 更要的业绩建立在你的充分尊重上 制定激励措施，让店员干劲十足 扬长避短，每个店员都会发挥积极作用 奖惩分明方能指令必达 给店员立功赎罪的机会 果断辞退必须离开的店员

第五章 开新店需精卖货，盘活货品生意就能越做越红火 你的店铺必须要有招牌产品 打通渠道，让进货不再是难事 在长期积累中找到最佳的进货模式 不可放任的存货管理 畅销货品也不可无限量跟进 不要让滞销存货出现积压 要区别对待贵重货品 以定价控制顾客购买心理 立竿见影的6大定价大法 别让店铺堕入盲目的“价格战”

第六章 开新店需攻营销，绞尽脑汁使顾客纷纷上门 为顾客着想，你就会获得最大利益 新开张店铺的宣传策略 察言观色获知顾客的需求 热情与诚意感染顾客 看人下菜碟：应付不同类型的顾客 让利就要给顾客真正实惠 在老顾客一进门就称呼他 充分发挥会员卡的妙用 推出别家没有的特色服务 在网上为实体店做好营销 将你的店铺以口碑方式传播更远

第七章 适时促销，吸引更多新顾客眼球 促销是提高销售额的最快手段 分析顾客心理，制定促销策略 每次促销都需要给一个理由 打折促销，最常用的促销方式 偶像助销，店铺不可能不火 免费赠送，先送后卖的智慧 有奖促销，侥幸心理是人性的永恒 促销一定要既有人场又有钱场

第八章 店铺危机处理：随时做好心理准备 当畅销品缺货时 巧妙应付讨价还价的顾客 耐心劝解顾客的抱怨 不要厌烦退换货的顾客 处理好每一个顾客投诉 假如你遭遇难缠的顾客 面对无理取闹的顾客 如果顾客有偷窃行为 售后做得好，回头客少不了

第九章 忽视店内财务，好店铺也会赔大钱 要把店铺财权掌握在手 店主需要知晓的店铺财务知识 财务管理必须要严格 店面账目要做到“日清” 进货成本任何时候都要控制 细处抠起，省下能省的店铺成本 千万不要让顾客赊账成为习惯 定期分析店铺财务状况

第十章 扩张与壮大，小店也能熬到出头天 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 开分店前一样要谨慎 连锁加盟模式助你迅速做大 打造自家店铺的品牌 别为追求大规模翻了船

第十一章 20家成功小店的头一年生存经 1. 福州车模小店经营经验及前景 2. 开创意家居小店赚翻天成功案例 3. 只剪板寸的理发店 4. 小老板的花店生意经 5. 理发店变游乐园，创业有道 6. 洗衣加宅配，愈送愈赚钱 7. 奇异服装店的成功秘籍 8. 户外用品店——玩出来的无限商机 9. 纸艺店老板谈生意经 10. 渔具店月入二万五 11. 经营有术的“农家乐” 12. 开家田园自助饭店一年赚了13万 13. 开内衣店的实战经验与方案 14. 咖啡馆女店主的经营秘诀 15. 微服“二手店” 16. 精致女人美甲店 17. 竹炭制品店实例解析 18. 精打细算干书店 19. 服饰店秘笈：短信留住回头客 20. 潮州粥特色店

<<实体店铺第一年的生存法则>>

章节摘录

开店前除了调查竞争对手外，附近的消费环境也是一个重要考虑因素。

有店主因为消费环境没考查清楚，结果白白浪费了好地段。

有的店铺比邻大商场，店主抱怨商场把自家的生意抢了，很苦恼但也无奈。

其实，在大型百货商场周围开店也并非坏事。

沈阳的一家食杂店就是其中之一。

这家食杂店所处的地理环境很优越，周围环绕家具城、茶城、办公用品店等大型市场，还有一家新玛特大型商超，人流量较大。

在这样一棵“大树”下开店，如何同周边竞争对手共生共存呢。

在分析竞争环境后，老板非常巧妙地开了一家以经营高档烟为主的食杂店。

食杂店老板说，尽管新玛特商场品种齐全，但想买烟酒却并不容易，烟柜在地下一楼，往往要在超市里转几圈才转到酒柜上买香烟。

同时，新玛特附近停车不方便，这给购买者带来了不便。

老板根据这一情况，综合考虑，总结了两条制胜法则：“买烟的顾客通常都不会过多的停留，因此在新玛特买烟比较麻烦。

但我这里一是停车很方便，二是商品一目了然，想要什么直接可以拿走了，不用绕弯子。

”

<<实体店铺第一年的生存法则>>

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>