

<<这样开店最赚钱>>

图书基本信息

书名：<<这样开店最赚钱>>

13位ISBN编号：9787515501000

10位ISBN编号：7515501006

出版时间：2011-11

出版时间：金城出版社

作者：隋晓明

页数：226

字数：223000

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>

<<这样开店最赚钱>>

内容概要

创业并非难于上青天，古人云：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”只要你能勇敢地跨出第一步，就是成功了一半。

少许的资金、技术、人力、机遇再加上你的努力，相信你的梦想就会实现。

开一家属于自己的小店，经营自己最擅长的营生，创造让人垂涎不已的财富，一切都从这里开始……

<<这样开店最赚钱>>

书籍目录

上篇 创业谋略

第一章 运筹帷幄——创业前应知道的

为什么创业

哪种行业最适合你

以何种方式创业

创业者应具备哪些素质

哪些行业有利可图

创业前应具备哪些条件

哪些行业适合女性创业

怎样选择专业商铺

创意不等于市场机会

不具备专业技能怎样创业

怎样发掘创业机会

怎样选择投资项目

好店址应具备哪些条件

家族创业有哪些误区

初次创业者的亲身体会

第二章 表里如一——店面外观与内在装潢同样重要

公司(店铺)命名不能随意

外观设计很重要

内部装潢不可忽视

第三章 乘风破浪——在市场中站稳脚跟

如何进入市场

如何造势

利用媒体做免费广告

见缝插针

过度投机要不得

不可盲从

不要害怕一无所有

脑筋要灵活

寻找突破口

立足长远利益

要果断不要武断

赔本赚吆喝

制造悬念

以价制胜

保持长久魅力

把好财务关

第四章 顾客是上帝——永远的信条

如何激发顾客的购买欲望

“明明白白”顾客的心

听懂顾客的弦外之音

善待顾客

如何使顾客成为“回头客”

顾客为何离你而去

<<这样开店最赚钱>>

下篇 创业范例

第五章 餐饮业

- 室内烧烤店
- 特色粥馆
- 火锅店
- 中式快餐店
- 面包坊
- 快餐面食店
- 饺子馆
- 加盟品牌熟食连锁店
- 素食店
- 病人饮食服务餐馆
- 社区小厨房
- 特色盒饭
- 鲜花、水果茶吧
- 冰品店
- “水果吧”
- 音乐咖啡店
- 酒吧
- 茶艺馆
- 新鲜饮品店
- 凉茶馆

第六章 家居业

- 建材装饰店
- 布艺店
- 家具翻新店
- 厨卫器具店
- 藤艺店
- 枕头专卖店

第七章 服饰业

- 加盟谭木匠木梳店
- 时装店
- 女性饰品店
- 男性饰品店
- 军品专卖店
- 珠宝首饰店
- 宠物服饰专卖店
- 羽绒服翻新店
- 袜子专卖店
- 民族饰品店
- 旗袍专卖店
- 汽车饰物专卖店
- 外贸服饰店
- 布头专卖店

……

<<这样开店最赚钱>>

章节摘录

为什么创业 创业前，应思考一下自己为什么要创业。

创业者的心态，可归纳为两种类型：感性创业者和理性创业者。

前者多属感情用事型，常被经营成功的案例所吸引，常使其情绪受到鼓舞，因此决定自己也尝试一把，但在生意经营上也有为“比面子”而经商的情况，“人比人气死人”，别人创业，你也跟进，不考虑自己的经济状况，结果只能是逞一时威风，最终苦的还是自己。

有些人创业的想法并非是一朝一夕产生的，而是在大脑酝酿了许久，经过自己积累了大量理论和实践后才实施的，称为理性创业者。

这种创业者又分为两类：一是专业型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历公司各项营运阶段，实力强；二是停、看、听型，他们不急于投入，心中对创业仍有疑惑，想通过各种渠道进行了解，选择最好的方式。

哪种行业最适合你 (1) 若你有丰富的创造力、内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。

(2) 若你喜欢精致有品位的物品，可经营精品饰物店、手工艺专卖店及小型咖啡屋。

(3) 若你富有耐心，有爱家、恋家情绪，托儿所、幼儿园将是你的最爱。

(4) 若你常常跟着感觉走，时时设身处地为人着想，宠物店、花店、园艺店需要你这种特性。

专家建议在尚未决定从事何种经营时，多参与加盟业者举办的各种讨论会，听听不同业种的声音，并了解创业的酸甜苦辣。

以何种方式创业 是单打独斗自己创业？

还是邀请亲友合伙？

抑或是入主加盟体系，由总部提供开店资源呢？

有关专家认为，若经营的项目与过去工作经验有关，并曾担任经营管理职务，可考虑独立经营。

但若无经验，选择合适的加盟体系，从中学习管理技巧，也不失为降低经营风险的好方法。

此外，合伙投资经营，日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。

合伙最好避免2人组合，而以3个为佳，最多不超过5人。

.....

<<这样开店最赚钱>>

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>