

<<开店有招>>

图书基本信息

书名：<<开店有招>>

13位ISBN编号：9787542924001

10位ISBN编号：7542924001

出版时间：2009-11

出版时间：陈高应 立信会计出版社 (2009-11出版)

作者：陈高应 编

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>

## <<开店有招>>

### 前言

在全球性金融危机的冲击下，社会上的就业压力不断增大，这样一来，许多人为了实现自己的人生价值，都会选择开店创业。

正是在这个基础上，我们专门面向开店创业者与店铺经营者编写了这套《开店管店完全手册》。

该丛书紧跟时代发展步伐，特色鲜明，简洁实用，完全依照店铺运营实践精心打造，特别适合急需提高管理水平的创业者与经营者随时查阅。

店铺在现代经济社会中的角色越来越重要，到目前为止，不仅各种类型的实体店铺应运而生，网上虚拟店铺更是发展迅速，所有这些，一方面表明我国经济活跃，有较强的对抗金融风险的能力，另一方面又反映了店铺投资与创业的美好前景。

众所周知，“三分技术，七分管理”，科学的管理是店铺成长过程中的必然要求，是店铺在激烈的市场竞争中获胜的关键。

如何保证并不断提高管理质量，如何使自己的店铺立于不败之地，如何在市场大潮中脱颖而出，如何抢占一份属于自己的市场，是每一家店铺所面临的重要问题，而这套开店管店方面的完整知识体系正好可以用来充实自己。

本套丛书的作用在于“抛砖引玉”。

对于创业者与经营者而言，一定要认识到管理的本质在于实践，高效管理更是必不可少，因为人的时间与精力极其有限，所以创业者与经营者应该在实践中不断积累自己的管理经验，视管理为一个动态的过程，与时俱进，积极进取。

## <<开店有招>>

### 内容概要

《开店有招(最新版)》立足于开店创业的实际，向您展示了开店、管店、促销、成长等方面的必备知识体系，对于掌握关键点、训练基本功大有裨益。

谨以此书献给那些开店创业、辛勤耕耘的有志之士。

如果您期望开店创业之路一帆风顺，《开店有招(最新版)》将是您的上上之选。

《开店有招(最新版)》具有权威性：数十位专家分工协作数载，实地调研数千家不同类型的店铺，资料翔实，权威可靠；实用性：全面解析开店创业的成功经验与失败教训，积极献计献策，有助于创业人员轻松应对各种棘手问题；科学性：以开店、管店、促销、成长为主线，科学地介绍了开店创业的完整知识体系。

促使您迅速走上成功之路。

## &lt;&lt;开店有招&gt;&gt;

## 书籍目录

第一招 开店基础知识什么是店铺如何对店铺进行分类店铺具有哪些特征我为什么要开店店铺价值是如何构成的区域因素对店铺价值有哪些影响商圈因素对店铺价值有哪些影响商业企业因素对店铺价值有哪些影响购买力因素对店铺价值有哪些影响开店前要做好哪些功课开店会遇到哪些风险如何防范开店过程中的风险第二招 开店之前的准备工作如何申请开业登记开业登记包括哪些项目哪些行业允许个体经营哪些行业不允许个体经营开店之前为什么要认真准备开一家什么样的店最好为什么要花大力气选择店址区域位置对店址选择有何影响交通因素对店址选择有何影响客流因素对店址选择有何影响竞争因素对店址选择有何影响为什么一开始就要确立开店目标如何在开店时运用SWOT分析方法如何实施目标管理第三招 市场调查分析为什么要进行市场调查市场分析如何帮助店铺掌握市场先机为什么说市场预测是市场分析的关键开店时为什么要加强人口分析为什么要了解消费者的购买习惯如何进行市场机会分析什么样的市场研究最有效什么是消费者市场调查哪些人应该成为调查对象如何从调查对象处获得资料如何进行消费者购买动机调查如何评价与消费者购买动机有关的市场营销活动怎样进行动机调查什么是消费者固定样本调查什么是商品调查、价格调查与销售路线调查为什么有时候要借助专家的力量什么是广告调查如何测定广告效果如何做好事前广告文案调查工作为什么要利用广告媒体进行调查事后广告效果调查方法第四招 店铺设计店面设计包括哪些内容如何设计店面外观如何设计店铺招牌如何设计店铺外部灯光如何设计橱窗如何让橱窗陈列达到最佳效果为什么要重视店面广告设计店面广告应遵循哪些原则如何让店内布局体现出个性特色哪些类型的店内布局可以参考如何设计店铺通道如何设计店铺内部灯光如何搞好色彩设计如何搞好音响设计如何调节气味什么样的店员制服最适合自己的店铺商品陈列管理的规范化商品陈列有哪些方法第五招 如何给货品定价定价时主要考虑哪些因素如何进行价格预测定价需要经过哪几个步骤如何制定阶段性定价策略定价时如何因人制宜定价时如何因地制宜定价时如何因时制宜如何采用薄利多销和厚利限售定价策略如何搞好产品组合定价策略如何搞好折扣定价策略如何进行心理定价如何进行服务定价第六招 营销管理开店时是否了解市场是否了解竞争对手如何了解自己的店铺如何进行市场营销宏观环境分析.....第七招 物流管理第八招 特许及专卖店经营管理第九招 店铺文化与店铺形象第十招 营业员培训制度

## &lt;&lt;开店有招&gt;&gt;

## 章节摘录

3. 交通规划城市道路交通设施的改造对新建居住区的分布和规划有着非常重要的意义, 尤其是以载客为主要目的的城市轨道交通, 对居住区意义更加重大。

例如, 北京规划建设多条地铁线与轻轨, 导致沿线地价不断上涨, 并相继形成一批新的商业街市。

4. 商业规划与店铺投资相关的商业街市布局规划的制订, 是根据现有商业发展状况与商业设施、居住区分布情况来决定的。

对一个历史悠久的城市而言, 其主要的商业街市的形成是有其深刻的历史原因与商业发展自然选择的, 其中还包含长期的大量投资的结果。

相反, 在一些中小城市, 因为没有对商业街市的店铺实行总量控制, 店铺的商业价值稀释, 商业利润摊薄, 店铺价值总体下降, 造成空置店铺增加。

商业街市发展规划是近年来规划管理部门面临的一个新的商业研究课题, 主要内容包含了商业街市与商业发展、业态变化的关系, 商业街市与便民利民的关系, 保护利用现有资源, 完善、改造传统商业街市, 以及新建商业街市与店铺总量的规划等。

上述课题有待在实践中总结, 形成有定性、定量数据的研究成果, 以指导人们进行商业布局与店铺投资。

5. 规划的实施对于商业、店铺投资而言, 应当考察规划通过及实施的可行性。

这是因为投资者越早获得规划信息, 就越能为店铺投资争得先机, 相应减少投资成本和提高创利水平。

但是, 投资决定必须建立在规划通过、实施的基础之上。

即使对于通过审核的规划, 投资者也要考察其可操作性与实施的期限。

通过规划调研所获得利益的多少还与投资者介入的时间有关。

一般而言, 投资者介入的时间越早, 因信息传播面较小, 现状改变较小, 投资风险较小, 投资获利的可能性较大。

商圈模拟商圈模拟是店铺投资前期研究中的重要步骤, 它是指在不考虑外界影响的情况下, 把某一个商圈视作封闭型的商业环境加以分析, 以此形成某种推理与结论。

在实践中, 应当实地考察购买力、地理环境等重大因素。

## <<开店有招>>

### 编辑推荐

《开店有招(最新版)》内容精炼，一本贯通；图解清晰，一目了然；注重实务，一学就会；深入浅出，一点就透。  
理清日常管理的主线，迅速派上用场的基本技能，剖析开店管理店过程每一个细节。

<<开店有招>>

#### 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>