

<<开一家赚钱的个性小店大全集>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的个性小店大全集>>

13位ISBN编号：9787542927217

10位ISBN编号：7542927213

出版时间：2010-12

出版时间：立信会计

作者：凡禹//鲍翠芳

页数：374

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>

## <<开一家赚钱的个性小店大全集>>

### 前言

常言道：“生意做遍，不如开店”。  
又有俗话说：“要想富、开旺铺、一铺养三代。”可见从古至今拥有并经营好一家旺铺，是平稳致富的好门路。  
无论你是个性时尚的青年，还是初涉社会的大学生，是曾经的国家单位的在职人员或现在的下岗职工，甚至正在开店的老板。  
当自己的老板，开个小店，是许多人的梦想。  
小店以成本小，见效快，风险低，成为最佳的投资创业选择。  
开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。  
当今叱咤风云的许多大商家几乎都是从小店起步。  
想要开店的人一般都面临两个不是那么容易和简单的问题：开什么样的店？怎样开店？  
人跟人不一样，做事情首先要选好方向，选择适合自己的才是最好的。  
正如性格比较沉稳的人，喜欢过有规律的“朝九晚五”生活。  
但是你或许喜欢看书，喜欢摄影，喜欢音乐，或许喜欢卡通漫画，喜欢旅游，你还特别喜欢吃，总之，你是个充满生活情趣、热爱生活的人，那么激发你的潜能，开动你的大脑，你就可以依靠创意成就你的事业。  
有一句名言：“如果你爱一个人，就给他一笔钱，让他去开店吧，如果你想害一个人，也送给他一笔钱，让他去开店吧”。  
可见，开店并非稳赢不可的“宝大祥”。  
开店不仅辛苦，更是一门学问。  
但开店也是财富之门开启的一个缝隙，重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。  
本书以生动的语言，独特的视角，实用的技巧，向你介绍实体店与网络店的准备、管理与经营。  
从开店前期准备、店面装修设计、成功经营秘诀、员工管理方案、开店成功案例等角度出发，着手介绍市场定位、店址选择、投资参考、注册登记、员工管理、顾客服务、进货技巧、成功案例等开店准备及日常运营方面的一系列事务处理的流程、方法、技巧予以系统地介绍，希望为投资者提供一个清晰的思路，给创业者在管理与运营方面提供一些实质性的启示和帮助，帮你省却许多无谓的损失。认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当你有一天豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。  
祝你成功！  
成为你的“开店顾问”是本书的目标。  
拥有本书，定能圆你创业梦，伴你成功开店路！  
本书编写时借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟，在此表示衷心的感谢！  
编著者 2010.10

## <<开一家赚钱的个性小店大全集>>

### 内容概要

一个小店铺就是一个小企业，店铺的老板，不仅要懂经营管理，而且要懂财务。店铺卫生、店铺要害部位安全的管理工作、紧急事件的处理、发现偷窃行为怎么办，这些问题都需要高效的管理能力。

本书针对创业开店要注意的问题，以及在经营过程中常会遇到的一些疑惑，为你作出详细的分析和解答，并提供极具参考价值的方法和建议，使你能够一点一点进步，一天一天向成功者的目标靠近。

## <<开一家赚钱的个性小店大全集>>

### 书籍目录

准备篇 你适合当店主吗 你喜欢什么 你想卖什么商品 你有什么专长 你的性格适合开店吗  
如何赢得家人和朋友的支持 你有多少资金 开店投资 开店需要哪些投资 如何减少开业初期的投资  
如何申请银行贷款 银行贷款有哪些形式 如何利用自有资金 如何合伙经营 开店选址  
确定开店定位的三大因素是什么 选择店址应考虑哪些因素 优秀店址具有哪些特征 开店注册  
登记 获取相关证照 办理环保审批 消防审批 办理工商登记 办理税务登记 办理其他  
手续 个体户&办公司 到哪里去审批 选人、用人、管人 如何选择销售人员 如何科学招聘员工  
如何启动员工招聘程序 如何与他人竞争招聘员工 如何组织员工培训 培训的内容有哪些  
员工培训应该从哪里开始 如何建立员工绩效考核制度 如何建立按劳取酬的薪资制度 如何建立  
利益共享的福利制度 餐饮篇 咖啡店——香浓满怀 咖啡店的现状与前景 咖啡店的选址与筹备  
咖啡店的规划与布置 咖啡店的运营与管理 .....服饰篇 文化娱乐篇 网店篇

## <<开一家赚钱的个性小店大全集>>

### 章节摘录

面包店的运营与管理 经营面包店是一项比较细致的工作，需要你管理、服务做得很好，因为从事这个专业的人员素质相对还不很高，你需要有足够的思想准备，要有严格的规章制度。如严格的卫生制度，因为面包房提供的是直接入口的食品。

因此，卫生是最为关键的管理问题，开店后你需要用制度去约束每一名员工，而不是事无巨细的张嘴去管理每个人。

对员工的服务用语作出较细致的规定，也是管理的重要内容。

客人进来后既不能置之不理，又不能紧追不舍，要有度，要能给客人提供随时服务。

这就需要培训店里工作人员有客人进店后的服务意识和眼力。

说起来容易做起来难，开店后的营销，对于面包店来说是一个长期的任务，不能时断时续，要坚持不懈。

这里指的营销除店内销售外，还可以走出去服务。

比如，有些小面包店，与周边工厂、企事业单位工会联系，当这些单位员工过生日时，用低价制作生日蛋糕。

建立起周边的销售网络，电话预订等。

总之，做什么都有竞争，关键要有自己的特色。

如今信息、知识、资源已经共享，各种技术交流越来越频繁，互联网上配方工艺样样皆有，你能干的别人不需要多长时间，很快就能做到，在这种新的形势下，我们只能靠质量、靠管理、靠品牌来求生存，同样的产品比质量比品牌，同样的企业比管理、比经营。

谁的质量好，谁的品牌好，那才能继续生存。

在面包店的经营当中，要注意做到以下几点：

- 产品的原料。

没有好的原料肯定难以做出好的产品。

要严把进料关，根据产品的需要购买合适、优质的原料。

- 生产工艺。

生产工艺的每个环节都需要严格监督跟踪。

良好的生产管理制度和高素质的师傅和工人，才能保证良好的质量，当然工艺的好坏也跟师傅的手艺密切相关，但是有很好的师傅，却并不等于有很好的工艺，还是要在整个生产过程中有严格的程序和制度来约束把关。

- 计算产量。

根据销量计算产量，即使生意很好，也不要一下子增加太多。

做初步的估算，看看哪类产品是畅销的，可以适当调整货源结构。

- 面包款式。

新颖而富有特色的面包，才能引起食客购买欲望。

在味道上也可以多下工夫，多种多样，如甜味、咸味、淡味等都有。

条件许可的话可加些果酱、奶油、色拉油等，应以过后饱而不腻为好，或者每天推出新鲜出炉面包，也会颇受欢迎。

- 面包摆放。

可分门别类排放整齐，让顾客一目了然，方便挑选。

当然售货方式以自选为主，店员不要代客挑选。

- 质量保证。

面包上应当在醒目的地方标明食用保鲜期限。

质量是企业生命，切不可将过期霉变的面包售给顾客。

- 花样推新。

常常推出新品种，才能长期吸引客人。

在节假日可进行一定的促销优惠活动，这样更利于店铺生意长期运转。

- 其他附加产品。

## <<开一家赚钱的个性小店大全集>>

面包店还可以配备些冷热饮品，供食客选用。

而面包的主要消费者是孩子和青少年，以及回头客，因此，服务态度至关重要。

面包店的整体服务功能要给顾客提供至少需要包括如下“五易”：易进、易看、易选、易取、易结的服务标准。

· 易进。

指面包店如何提供顾客容易辨识、进门购物的服务设施（例如店铺竖立明显招牌）。

· 易看。

指面包店如何在产品陈列架上标志明显“价格卡”或产品相关海报（POP），方便顾客选购参考。

· 易选。

即是塑造卖场产品陈列具有层次感，方便顾客容易查看比较，帮助顾客可以自由选择目标产品的环境。

· 易取。

指方便顾客或服务人员容易取得需要的产品或是某些小件存放处，为服务员在提供顾客服务时，能很快取得相应附件（例如服务员打包生日蛋糕的绳子、剪刀）。

· 易结。

即是面包店提供顾客购物后的结账点（收银台），需要提供快速安全的设施（例如帮助服务员防止假钞的验钞机）。

另外，面包店的各类烘焙产品、货量的生产计划，要满足门店货架陈列的需求；否则就会误导顾客，例如：店里没有其他更多好吃的面包或者蛋糕吗？

因此，要列出未来每日/每周或每月的营业额目标及生产部门实际供应各类烘焙品种数量的计划，以作为每天生产部门排产依据，是每家面包店经营者（或生产部门主管）不可避免的任务与挑战。

我们也许很容易换算出该店每个阶段（每日/每周/每月）的营业额，也知道根据卖场规划的货架陈列数量及目前能掌握的烘焙品种，制作适当的数量供应前厅卖场每天陈列销售的需要。

那么，一般面包店要如何计划上述每天货量的供应，才能满足陈列销售的需求呢？

实际上，若要将面包店的陈列架空间对比每天营业额目标所换算的烘焙产品数量，那么，一般陈列架的面积显然是远远不够的。

因此，我们不妨从以下两点假设的原则，作为实际规划面包店“货架陈列空间”的参考：首先，估计每天“生日蛋糕类”产品，约占有全部营业额的销售比例。

一般国内面包店都会在卖场规划一处制作“生日蛋糕裱花工艺”的空间，作为供应顾客订购生日蛋糕的工作场所，如果裱花空间越大，裱花师傅人数越多，也就表示这家面包店的生日蛋糕生意越好。

从以往经验看，国内面包店生日蛋糕类销售，一般大约占有月营业额的10%~40%之间，甚至有多于40%以上。

其次，重新划分不属于“生日蛋糕类”烘焙产品的销售比例。

我们若初步假设上述生日蛋糕类销售，占有本店日营业额大约40%比例，则其他烘焙产品类的销售目标自然是约60%。

究竟要如何将上述60%日销售营业额目标比例进行适当调整，才能顺利在陈列架完成销售任务呢？

那么，建议经营者依据下列各项因素的判断来调整平常各品类的生产比例：掌握哪些产品平常比较能迎合特定消费群体；每周统计畅销品与滞销品前10名的记录与分析；平常供应烘焙品种的口味；依据各类烘焙品种不同竞争力，重新制定价格策略；分析平常各类品种销售量及贡献毛利率的高低。

P94-96

## <<开一家赚钱的个性小店大全集>>

### 编辑推荐

揭示开店的核心秘密 赚钱盈利的高效法则 有一句话说的是：“如果你爱一个人，就给他一笔钱，让他去开店吧；如果你想害一个人，也送给他一笔钱，让他去开店吧。

”开店不仅是一门技术，更是一门技术。

本书告诉你： 为什么小店经不起大手大脚 为什么千万不能小看选址 为什么开店要控制成本 为什么不要盲目追求流行 为什么小生意也能赚大钱 怎样借鉴别人的经验和做法 怎样做好收支平衡点分析 怎样营造店铺的气氛 怎样提高顾客满意度 定价时要考虑哪些因素 顾客购买心理有几种类型 店铺促销有哪几种方式

<<开一家赚钱的个性小店大全集>>

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>