

<<开店赚钱有门道>>

图书基本信息

书名：<<开店赚钱有门道>>

13位ISBN编号：9787546115603

10位ISBN编号：7546115604

出版时间：2011-1

出版时间：黄山书社

作者：丁立

页数：286

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>

## <<开店赚钱有门道>>

### 内容概要

本书分上下两篇，上篇是开店的一些需要注意的事宜，从9个方面66个门道入手，深入细致地解答了怎样不吃开店亏的问题；下篇本着能有一家自己的门店的精神，列举出具有一定代表性的行业，将传统与现代相结合，并以吃、穿、美容美发及零售为代表，以求起到抛砖引玉的作用。

## &lt;&lt;开店赚钱有门道&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 开店那些事 第一章 不吃眼前亏 【开店有道】小张开店(案例1) 门道1 要懂开店事宜  
 门道2 先调整好心理 门道3 收集有用信息 门道4 开展市场调查 门道5 选择可行项目  
 门道6 起步就定程序 门道7 进行自我评估 门道8 做好战略分析 门道9 搞好门店定位  
 成功案例做好眼前事 袖珍门把手 第二章 不吃资金亏 【开店有道】小张开店(案例2)  
 门道1 摸着兜兜办事 门道2 默念风险让开 门道3 用好自身钱财 门道4 考虑别人获利  
 门道5 去借银行的钱 门道6 算对自己的账 成功案例靠借钱开店 袖珍门把手 第三章 不吃店名亏  
 【开店有道】小张开店(案例3) 门道1 好名就是响亮 门道2 各有各的招数  
 门道3 注意传播功能 门道4 符合顾客心理 门道5 具备人气效果 门道6 尽量讲究特色  
 门道7 能助一臂之力 成功案例“索尼”名称的诞生 袖珍门把手 第四章 不吃店址亏  
 【开店有道】小张开店(案例4) 门道1 牢记选址因素 门道2 找对选址标准  
 门道3 采用选址技巧 门道4 懂得选址宜忌 门道5 商业范围设定 门道6 商业范围分析  
 门道7 签定租房协议 成功案例好利来的科学选址 袖珍门把手 第五章 不吃设计亏  
 【开店有道】小张开店(案例5) 门道1 要按原则设计 门道2 设计注重学问  
 门道3 不能没有形象 门道4 悄然塑造气氛 门道5 橱窗透漏生机 门道6 店内布局合理  
 门道7 店内装修得体 成功案例 麦当劳的设计与装饰 袖珍门把手 第六章 不吃经营亏  
 【开店有道】小张开店(案例6) 门道1 学好日常销售 门道2 略知经营战略  
 门道3 深入了解促销 门道4 沟通并不简单 门道5 理清商品定价 门道6 调整店员心态  
 门道7 讲究店员素质 门道8 需行规范礼仪 成功案例 肯德基的促销策略 袖珍门把手  
 第七章 不吃意外亏 【开店有道】小张开店(案例7) 门道1 看准服务两字  
 门道2 会说胜过能说 门道3 获取竞争情报 门道4 化解顾客抱怨 门道5 应对顾客投诉  
 门道6 熟知购物心理 门道7 运用技术推销 成功案例盲童玩具店 袖珍门把手 第八章 不吃财务亏  
 【开店有道】小张开店(案例8) 门道1 健全财务制度 门道2 看懂财务报表  
 门道3 分析财务状况 门道4 计划销售定单 门道5 重费用与资金 门道6 整体考虑盈亏  
 门道7 做到心中有数 成功案例 马克的梅兰书店 袖珍门把手 第九章 不吃思路亏  
 【开店有道】小张开店(案例9) 门道1 开家自己的店 门道2 开一家股份店  
 门道3 开一家专卖店 门道4 开一家特许店 门道5 开一家超市店 门道6 开一家连锁店  
 门道7 开一家便利店 门道8 开办网上商店 成功案例 爱马仕专卖店 袖珍门把手  
 下篇 开家自己的店 第一章 引领时尚服饰业 【开店有道】小张开店(案例10)  
 门道1 脑中先有概念 门道2 抓住流行趋势 门道3 学会两种分类 门道4 利用色彩功能  
 门道5 分清面料型号 门道6 讲究商品陈列 门道7 有关店员事宜 门道8 清晰鞋帽常识  
 成功案例服装行业的“杉杉服饰” 袖珍门把手 第二章 蒸蒸日上餐饮业 【开店有道】小张开店(案例11)  
 门道1 每天都在开张 门道2 吃也要有计划 门道3 种类及其定位  
 门道4 积极走向未来 门道5 管理及其职责 门道6 中西服务要领 门道7 菜单大有学问  
 门道8 厨房卫生标准 门道9 重在货源选择 成功案例 中餐中的“马兰拉面” 袖珍门把手  
 第三章 永不退潮美容业 【开店有道】小张开店(案例12) 门道1 老职业新名词  
 门道2 办理开店手续 门道3 购置设备用品 门道4 搞好市场调研 门道5 美发师的仪表  
 门道6 懂得美发常识 门道7 提倡优质服务 门道8 保持容颜娇美 成功案例美容院的“消费抽奖”  
 袖珍门把手 第四章 星光灿烂零售业 【开店有道】小张开店(案例13) 门道1 情系厂家顾客  
 门道2 活力庞大家族 门道3 目光透视消费 门道4 及时进行盘点 门道5 尽量减少损耗  
 门道6 采购不可盲目 门道7 招聘必不可少 门道8 合理规划物流 门道9 冷静面对急情  
 成功案例沃尔玛的启示 袖珍门把手

## &lt;&lt;开店赚钱有门道&gt;&gt;

## 章节摘录

上篇 开店那些事 第一章 不吃眼前亏 【开店有道】小张开店（案例1） 说起小张，他和许多年轻人一样，有活力、有激情、有梦想。去年大学毕业，怀抱理想在社会上整整闯荡了一年，不能说没有收获，可给人家打工也不是长久之计，再说了，这也不符合小张的一贯作风。

小张的一贯作风就是雷厉风行，自己说了算！

想来想去，还是圆自己小时候的一个梦想吧，这个梦想就是有一家属于自己的门店，每天都能接触不同类型的人，每天都会有新的视角被发现，感悟不一样的心境。

有一家属于自己的门店，这本来是女孩子的“童话故事”，这个秘密是小张上小学时偷看同桌女同学日记发现的，从此之后小张就把自己的梦想深埋心底，从来都没有说出口。

真要是着手开一家门店，小张满脑子空白，就像是走夜路一般，四处全黑。此时的小张心里明白，因为开门店是自己以前的一个梦想，现在虽然被唤醒，但要真正施展开，学习的东西还很多。

要做就做最好的，小张暗下决心。

于是小张白天跑市面开展市场调查，晚上上网收集有用信息等等，真是日夜忙活。

很快小张便懂得了一些开店事宜，心里想着别人开店不会这么繁琐吧，开店这种简单不过的事儿，不是说干就干嘛，自己是不是书生气了？

小张不知为什么有些泄气，心想：“算了，还是给人家打工去，打工省事，不用搞什么战略分析啊、门店定位啊什么的。

” 俗语说：“日有所思，夜有所梦”。

夜里，小张梦见窗外喧闹声，他轻轻来到窗前，推开楼窗跳了出去，瞬间在一座金碧辉煌的商厦前稳稳落地，他拼命地跑，可怎么也抬不动腿，正满头大汗时，猛然间看到一条金光大道在脚下延伸……他忽然明白只要开店不就有道嘛，看来自己不能放弃，要立即开店，开店有道！

那条金光大道在小张眼前熠熠生辉…… 坏了，开店得有钱呀！这钱从哪里来？

小张一急，醒了。

他拉亮灯，扭扭头，无意间看见自己的储钱罐，笑了。

门道1 要懂开店事宜 开店很简单，不就是赚钱嘛，只要眼观六路，耳听八方就可以了。

其实事到临头仔细想想，根本就不是那回事。

如果缺乏丰富的商业知识和经营策略，就很难把握商机，业务开展也不会顺畅，所以开店就要懂得开店事宜。

首先要了解自己，开店绝不能是一时的冲动，更不能盲目。

冲动和盲目，不经过大脑思考就去开店，大多数情况下只会赔钱不会赚钱。

了解自己主要包括自己的性格特征与兴趣爱好，手头上有多少钱，再将所选项目逐一评估，如地段、经营时间长短及经营方式等，了解自己究竟适合开什么样的店，再下决定。

第二步就是要把店开出点味道来，先不妨试着和自己的性格挂上一点钩，这对自己以后的生意肯定有帮助。

试想一下，如果自己是一个拥有创造激情并且对待他人热情似火的人，可以考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。

如果自己爱好精致有品位的饰物，那么开个二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋都是很不错的选择，保证工作时得心应手。

如果自己有爱心的，是个爱家、恋家的人，那么就开一个托儿所、幼儿园什么的，一定会让你投入更多的爱。

如果自己还不明白自己到底是个什么样性格的人，只是喜欢跟着感觉走的话，也没关系，那就开家宠物店、花店或园艺店之类的，也会让你体验到成功的滋味。

<<开店赚钱有门道>>

## <<开店赚钱有门道>>

### 编辑推荐

中国人无论做什么事情，都讲究一个门道，总希望能够找到其根本，开店亦如此，开店有门道，很显然就是想让你开一家赚钱的店，不要吃开店的亏。

《开店赚钱有门道》从13个方面100个门道入手，深入细致地回答了开店不吃亏的问题，书中传统与现代相结合，案例丰富，实战性强，具有极大的启发性。

<<开店赚钱有门道>>

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>