

<<手把手教你开店管店转店>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你开店管店转店>>

13位ISBN编号：9787563923717

10位ISBN编号：7563923713

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学

作者：白山

页数：351

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>

## <<手把手教你开店管店转店>>

### 前言

俗语说：“打工不如开店。”

在经济不景气、工作难找的大环境下，许多人，尤其是刚毕业的大学生，纷纷选择了开店创业自己当老板的致富之道。

又有言：“要想富，开店铺！”

看看古今中外那些成功的商人，有很多都是通过开店起家的。

小店开好了，也能带来丰厚的利润。

在当今社会，开店做生意已成为许多人自主创业的最佳选择。

开店是永远的朝阳行业。

店可大可小，准入门槛很低。

开店很容易，可开一家赚钱的店就不简单了。

当前，店铺的竞争非常激烈，顾客越来越分散，利润越来越薄。

作为刚开张的店铺，会面临很多难题，比如，经营内容的选择、店铺的选址、装修、进货、招工，等等。

有些店由于人手少、本钱小，很容易在开店初期便陷于混乱和紧张的状态，因挺不过去而关门。

开店有很多形式可以选择。

如果您有足够的自信，那么可以开一个属于自己的特色店；如果初次开店又没有什么经验，那么可以选择开个加盟店或者连锁店。

此外，现在网上开店非常火爆，你也可以选择开个网上商店。

怎样才能开一家赚钱的店铺呢？

其实也不难。

本书精选了数百家中外店铺的成功经验，运用通俗易懂的语言，讲实际的操作，不讲空洞的理论；传有效的技巧，不摆无用的花架子，手把手教你开一家赚钱的店铺。

经商有智慧，赚钱有诀窍。

三流店依靠卖力气挣自己和员工的钱；二流店依靠卖商品和服务挣消费者的钱；一流店依靠卖品牌、技术，挣其他店和整个行业的钱。

或许你正在策划开一家属于自己的店铺，以摆脱上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业已经开了一家店铺，但时常遇到一些把握不准，又不知道该向谁请教的问题，那么，本书将是你最好的选择。

本书不仅详细地分析了各个行业的现状、市场等情况，同时还提供了许多开店的实战技巧与谋略，比如，如何管理特色饭店、零售店铺、个性酒吧、茶馆、咖啡店、连锁店、洗衣店与药店等。

开自己想开的店铺，从而在商战中立于不败之地。

开卷有益，更重要的是活学活用。

衷心地祝愿你：第一次开店就赚钱！

## <<手把手教你开店管店转店>>

### 内容概要

《手把手教你开店、管店、转店》对国内不同行业店铺的现状、市场、选址等基本情况作了详细的分析，同时提供了诸如特色饭店、零售店铺、个性酒吧、茶馆、咖啡店、连锁店、洗衣店、药店等多类店铺的开办、经营方面的实战技巧与谋略。

## &lt;&lt;手把手教你开店管店转店&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 做好开店的准备做自己熟悉的行业自己是否适合做经营者审视自己手中的资源做好面对风险的准备选择经营店铺的类型选择经营业务必须考虑的因素对经营业务进行自我评估拥有成熟的开店心态估算开店的启动资金筹集资金的方式如何避免筹资的风险制订资金运用的计划计算开店的损益平衡点依法办理开业的知识和手续了解相关的政策、法律、法规

第二章 开店选址有讲究商圈与店铺的选择选对商圈才能事半功倍评估店址的要诀选择店址应考虑三点因素做好店址调查竞争对手店的调查分析城市规划繁华地段并非唯一选择好店址不要怕高租金开店选址不可忽略的细节资金有限也能选择好店址

第三章 给店铺取个好名字好店名带来好运“不怕生错相，就怕起错名”怎样取一个规范的店名店铺命名的方法店名要适应当地的文化风俗

第四章 精心设计独特的店铺店铺外观的主要构成店铺外观的设计原则设计别具匠心的店面广告美观舒适的店铺的布局突出店铺装修的特色妙用装饰生财店铺的色彩搭配店铺的灯光设计店铺内设计和装饰应注意的几个问题使店铺更符合“心理学”如何选择店铺内的音乐如何让店铺的气味更清新如何让店铺人气旺盛如何做好商品的解说如何营造店铺的文化品位必须保持店铺清洁卫生

第五章 商品陈列要突显魅力设计吸引顾客的陈列主题做好商品配置表商品陈列的条件与注意事项商品陈列用具的选择商品陈列的原则商品陈列的误区商品陈列的方法商品陈列的策略商品陈列的依据商品组合的思路

第六章 掌握高效的管理技能商品采购的内容与原则商品采购的策略商品采购的组织与管理采购人员的必备素质进货管理要“适时适量”存货管理如何做到恰到好处为什么要调整商品的价格调整商品价格的技巧商品盘点作业损耗管理

第七章 培养优秀的员工团体培养员工的团队精神员工的招聘标准员工的培训员工招聘的渠道员工聘用的主要步骤员工培训的计划及课程安排员工培训的主要内容建立员工绩效考核制度建立按劳取酬的薪资制度

第八章 如何赢得顾客的“芳心”了解不同类型顾客的心理特点洞悉顾客的购物动机有效地把握接近顾客的时机由店主出面排解与顾客发生的纠纷激发顾客的购买欲抓住有购买力的顾客别让已进门的顾客跑掉巧妙地说服不同的顾客训练员工的语言艺术对待七类顾客的策略及合理用语营业服务的绝招接待顾客的必备技巧

第九章 广告宣传和商品促销宣传媒体的选择与应用店铺开张如何造势商品促销的妙法各类促销的注意事项避开店铺促销的误区明确促销的目的点燃开业促销的第一把火影响促销的内外因素店铺促销活动的类型

第十章 加盟连锁店与网店借力打造成功的店铺——加盟连锁店谨防加盟的骗局进入连锁加盟系统的六部曲如何做好加盟店的经营绩效评估如何挑选加盟的品牌网上开店很有“钱”景网上开店的方式没有钱也能做老板选择网上开店的平台如何提高网上商店的知名度如何为网上商店寻觅好货源开网上商店的诀窍与忌讳

附录第十一章 店铺异常情况的处理技巧有效地处理顾客投诉顾客投诉的主要原因及解决办法退换货的处理办法退换货处理的注意事项妥善地处理意外的意外事故防范偷窃事件遭遇抢劫的应变措施

第十二章 如何转让店铺开店的“致命杀手”转让店铺是一种投资转让店铺的程序及注意事项如何正确评估店铺的价值如何避免店铺转让费的法律风险

附录第十三章 店铺的租售店铺租赁需要注意的问题租店合同的注意事项出租店铺如何选商家店铺难以出租的原因店铺出售要交哪些税店铺租售的利弊警惕“售后返租”的风险案例之一：承租方的解约权案例之二：刚刚租出又想拿回经营案例之三：店铺租赁期满《合同法》没有自动续约规定

附录第十四章 开店操作实务特色饭店服装店鞋店珠宝店健身房个性酒吧咖啡店西餐厅洗衣店药店食品店家电维修店书店男士用品店筷子店农家旅舍花店

## &lt;&lt;手把手教你开店管店转店&gt;&gt;

## 章节摘录

经营者应有眼光 经营管理要抓住每次商机。

许多人在成功的道路上往往错过很重要的一步，因为他们没有把握住就在眼前的机会。

当机会在你面前时，你千万要抓住，因为机会是不会第二次敲门的。

通常，经营者作决策源于两种可能，一种是不愿墨守成规，想开拓新的领域；另一种是市场上出现了新的变化。

如果出现了新的机会，抓得好就可能大赚一笔。

经营者应专注于本行 在生意场上，一个经销者如果能对自己的商品了如指掌，不但能说出它的每一道工序及工本、它的用料及价格，还能说出它跟其他同类产品相比独有的特点与优点，又能正确而熟练地回答客户的质疑，那么，只要价格合理，客户就必定会欣然向他订货的。

为什么？

因为他在客户心目中是一个行家，客户自然对他的商品建立起了信任感。

相反，如果一个经销者对自己所经销的商品一问三不知，对用料、工序和特性等说不出个一二三来，那么，十有八九客户就会摇头。

经营者应百折不挠 通往成功之路并非一帆风顺，有失才有得，有大失才能有大得，没有承受失败考验的心理准备，就难闯过大风大浪。

当你似乎走到山穷水尽的绝境的时候，一定要闯过去，因为成功也许离你仅一步之遥。

从来没有一个人不曾遭遇过失败，无论他现在有多么大的业绩。

关键是在失败时，他是一种什么样的态度。

勇于接受失败，并分析失败的原因，这是真正成功者的经验和态度。

在失败中不断地成熟，这是失败的所得。

在某种情况下，失败的教训比成功的经验更可贵。

赚1000万元的经验，不等于赚10亿元的经验，但赔100万元的教训却可以成为赚10亿元的经验。

经营者应广交善缘 俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，“多一个朋友，多一条路”。

这“路”指的便是信息，是机会。

广结善缘并不难，关键看你有无主动意识。

如果你能够从你身边的亲戚、朋友、同事、同学、老乡等关系上不断地加强“联系”，形成“网络”，能够在不同场合不断地结交新的朋友、同行，那么你的事业就一定会顺利。

经营者应诚信为本 孔子说：“言而无信，不知其可。”

同样，经商办企业，假如没有信用，就不能站稳脚跟，就不能发展。

“偷”、“骗”、“挖”、“诱”均是不道德的行为，性质严重的甚至是违法犯罪的行为。

特别是很多技术性强的产品或某种新开发的、市场潜力极大的产品，最易深受其害。

美国旧金山华商总会名誉会长王泰生，在当地华人中是个首屈一指的大富豪。

这位大富豪少年时因家庭贫困，只读了3年书就辍了学，15岁就去学佛像雕刻。

在师傅那里，王泰生除了学到精巧的技艺之外，还学到佛家的守信精神。

从此，无论对什么客户，无论多么困难的工作，他都说一不二。

因此，即使在日本入侵中国、百业凋敝的时期，他还像往常那样生意兴隆。

后来，他举家移居美国旧金山，除了雕刻，兼开珠宝公司和中餐馆。

他的公司出售的金银珠宝，从无假货；他的中餐馆出售的饭菜，也从不以次充好、以假乱真。

他因此而信誉卓著、财源如潮。

他在晚年时回忆自己的成功经验时说：“我没有什么秘诀，靠的是一个‘信’字。”

经营者应果断决策 在当今这个世界里，充满着各种机会，但是机会都是稍纵即逝的。

一旦有了机会，就应该及时地把握，就要果断地决策，就要勇敢地行动，不能犹豫不决，否则的话，你就只能永远站在那里看着别人成功。

有时候，过多的犹豫不决只会导致失败。

在知道应该行动的时候却不采取行动，却让机会白白地溜走，这种情形太普遍了。

## <<手把手教你开店管店转店>>

想到即做！

你可能在某一时刻突然有一个奇妙的创意，你要立即去做，不要拖延，如果你不去实施。那你的创意就等于零。

经营者应有准确的判断能力和创新精神 经常有这种情况，即直接面对某一局面，必须当场作出某种判断。

在这种情况下，对一件事不妨先作出三种判断：若作出第一种判断将是如何？

第二种判断如何？

而第三种判断又将如何？

充分地比较和考虑每一种选择的机会成本和预期收益。

对这些进行通盘考虑后，最后选择认为能得到最佳结果的判断，再据此作出决定。

首先进行判断，然后再作出决定。

这种判断的能力，只能经过反复地训练才能养成。

每个人的工作必须与时俱进，去年认为可行的想法，今年可能就行不通了，这种一直在进步的情形是社会的常态。

一旦限于一种固定的思维方式，就只能从原来的角度看事物，因而无法把握住变化着的事物。

拥有了知识，又不拘泥于形式，知识才可能形成巨大的力量。

那种不墨守成规，又能经常更新观念的人，才可能日新月异，不断前进。

## <<手把手教你开店管店转店>>

### 编辑推荐

最经典的店铺经营管理手册。

你是否在为不知怎样开办、管理你的店铺而发愁？

实际的操作方法，有效的管理技巧。

手把手教你开店、管店、转店的诀窍。

那么《手把手教你开店、管店、转店》就是你所需要的。

你知道吗？

店铺也是有级别层次之分的。

三流店靠卖力气挣钱，挣的主要是自己和员工的力气钱；二流店靠卖商品和服务挣钱，挣的主要是消费者的钱；一流店靠卖品牌和技术挣钱，挣的是其他店和整个行业的钱。

<<手把手教你开店管店转店>>

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>