

<<农家开店68问>>

图书基本信息

书名：<<农家开店68问>>

13位ISBN编号：9787810889537

10位ISBN编号：7810889532

出版时间：2008-12

出版时间：西南财经大学出版社

作者：吴一夫

页数：184

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>

## <<农家开店68问>>

### 内容概要

《农家开店68问》以问答的方式对农家开店中的68个问题作了介绍。该书可供各大专院校作为教材使用，也可供从事相关工作的人员作为参考用书使用。

开店赚的是多少钱？

用什么方式开店好？

如何测算营业额？

如何申办餐馆？

店铺形象由哪些因素构成？

店铺外观设计应遵循的原则有哪些？

如何巧用品种限定法？

## <<农家开店68问>>

### 书籍目录

- 1 开店赚的是多少钱？
- 2 开店成功率有多高？
- 3 农家开店需要注意什么？
- 4 农村开什么店赚钱？
- 5 赚钱店铺的特征有哪些？
- 6 你的拳头商品是什么？
- 7 用什么方式开店好？
- 8 开店前要考虑哪些要素？
- 9 不景气时，适合开店吗？
- 10 开店要经过哪几个阶段？
- 11 成功开店必须遵守的原则有哪些？
- 12 如何进行开店前的市场调查？
- 13 如何确定店铺定位？
- 14 如何测算营业额？
- 15 如何为开店融资？
- 16 如何和工商部门打交道？
- 17 如何跟税务机关打交道？
- 18 如何开设账户？
- 19 如何申办餐馆？
- 20 开店选址的重要性体现在哪些方面？
- 21 选择店址的技巧有哪些？
- 22 店址选择的注意事项有哪些？
- 23 店铺命名的基本原则是什么？
- 24 店铺命名的方法有哪些？
- 25 店铺形象由哪些因素构成？
- 26 店铺的外观由哪些要素构成？
- 27 店铺外观设计应遵循的原则有哪些？
- 28 如何装潢店铺内部？
- 29 如何设计货柜、货架？
- 30 如何搭配店铺的色彩？
- 31 如何设计店铺的灯光？
- 32 如何使卖场更符合“心理学”？
- 33 为什么要进行商品陈列？
- 34 商品陈列的原则与规律有哪些？
- 35 商品陈列的基本形式是什么？
- 36 商品陈列的基本方法有哪些？
- 37 商品陈列的技巧有哪些？
- 38 如何在开张时造好势？
- 39 为什么说促销是绝不可少的？
- 40 如何妙用赠品促销法？
- 41 如何妙用心理促销法？
- 42 如何妙用吊胃口促销法？
- 43 如何巧用品种限定法？
- 44 还有哪些行之有效的促销法？
- 45 促销时应注意哪些问题？

<<农家开店68问>>

- 46 如何打折扣促销战？
- 47 如何定价？
- 48 吸引顾客的妙招有哪些？
- 49 如何炒热一家店？
- 50 店员营业前的准备有哪些？
- 51 营业中有哪些基本步骤？
- 52 营业服务中有哪些绝招？
- 53 旺铺兴旺的秘诀是什么？
- 54 如何对顾客察言观色？
- 55 如何赞美顾客？
- 56 如何接待不同类型的顾客？
- 57 如何抓住女性的消费心理？
- 58 如何使顾客成为“回头客”
- 59 为什么不要与顾客争执？
- 60 柜台接待有哪些技巧？
- 61 如何建立顾客资料？
- 62 店铺基本财务知识有哪些？
- 63 如何控制店铺的经费开支？
- 64 小店如何理财？
- 65 开店必知的银行常识有哪些？
- 66 哪些因素可能导致开店失败？
- 67 如何应对店铺危机？
- 68 如何将赔钱的店铺脱手？

## 章节摘录

## 1 开店赚的是什么钱？

开店，顾名思义，就是指在固定的地方设立店铺，等候顾客光临而进行销售或提供服务。固定场所经营是其最根本的特点。

因此，开店必须以店铺为中心，发掘周围的顾客群，最大限度地吸引其来消费。

但我们不能仅从静态上来看店铺，更重要的是从动态上看，店铺是一个商品流转的环节、服务展示的舞台、经营技巧运用的场所。

通常情况下，不少人只看到了店铺静态的一面，对其动态的特性不理解，这种看法是不妥当的。要开好一家店，经营好一个店铺，就必须从动态的角度去看待店铺，要把它看成一个鲜活的生命体：门脸是它的脸面，卖场是它的身姿，装修是它的服饰，服务是它的灵魂，管理是它的自律，经营是它的应对，氛围是它的气质，资金是它的血脉，赚钱是它的成功。

开店做生意、赚钱，我们感兴趣的便是“我们赚的是什么钱”，或者说，我们如何通过这个生意赚钱。

说到开店做生意，现在老百姓形成的共识是：店铺赚的是“服务”钱。

很多人都知道，特定的商品有不同的价格，例如出厂价、批发价、零售价。

或许你不知道，很多商品的成本价一般只有零售价格的三分之一，甚至更低，其利润的30% - 50%都被批发商和零售店铺赚走了。

店铺生意的毛利水平一般都在销售额的30% - 50%。

那么，开店到底赚的是什么钱呢？

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>