

《手把手教你开家赚钱的旺铺》

图书基本信息

书名：《手把手教你开家赚钱的旺铺》

13位ISBN编号：9787506470667

10位ISBN编号：7506470667

出版时间：2011-3

出版社：中国纺织

作者：林染

页数：226

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《手把手教你开家赚钱的旺铺》

内容概要

《手把手教你开家赚钱的旺铺》内容简介：现代社会，开店的人很多，将自己的店铺开成一个生意红火、最能赚钱、发展潜力巨大的店铺，是每个开店者的愿望。但愿望不等于现实，很多人欢欢喜喜地开店，却生意惨淡地收场。这说明要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握的窍门很多。《手把手教你开家赚钱的旺铺》就从开业前、开业后需要注意的各个方面入手，为那些想要开店或开店后生意不理想的人们提供了一些解决问题的办法，让每个开店的人都能轻轻松松地赚钱。

书籍目录

上篇 开店前的准备第1章 轻松开店赚钱 1.1 谁都能开店赚钱 1.2 做一个开小店的“大老板” 1.3 热爱自己的事业 1.4 要经得起失败的打击 1.5 虚心听取他人的意见 1.6 养成理财的好习惯 1.7 抓住赚钱的机会 1.8 松弛有度，忙里偷闲第2章 选择开店的行业类型 2.1 选择投资的项目是关键 2.1.1 保健产品行业有潜力 2.1.2 个性化小店有钱赚 2.2 挖掘潜在市场有讲究 2.2.1 经营连带产品 2.2.2 利用现有资源赚钱 2.2.3 城市包围农村 2.2.4 不断地推陈出新 2.2.5 选择项目的注意事项 2.3 自主创业，选择项目最重要 2.3.1 项目选择也可以走捷径 2.3.2 选择项目要结合自身优势 2.3.3 项目选择的基本原则 2.4 小本投资项目选取的方法 2.4.1 选择低投入、低风险、高回报的项目 2.4.2 选择比较成熟的品牌加盟 2.4.3 连锁加盟也应规避风险 2.5 食品店是赚钱的永恒传奇 2.6 赚女人的钱 2.7 瞄准家居市场赚大钱 2.8 赚“特殊人群”的钱 2.9 文化市场也能赚大钱 2.10 给自己的项目找到赚钱的市场 2.10.1 详细分析市场机会 2.10.2 市场细分的含义和作用 2.10.3 市场细分的方法 2.10.4 怎样分析细分市场的潜力 2.10.5 怎样选择目标市场 2.10.6 怎样进行市场角色定位第3章 怎样给自己的小店选址 3.1 店铺商圈的划分 3.1.1 商圈调查 3.1.2 商圈地理调查 3.1.3 选择商圈的两个要素 3.1.4 商圈的结构 3.1.5 顾客来源 3.1.6 顾客对商品需求的类型 3.2 开店选址的重要性 3.3 开店选址前的市场调查 3.3.1 市场调查的对象 3.3.2 市场调查的重点 3.4 依据哪些信息来选旺铺 3.4.1 市场调研公司 3.4.2 政府部门 3.4.3 供应商 3.4.4 竞争对手 3.5 选定店址的分析方法 3.5.1 选择商业群 3.5.2 店址周边的公共设施 3.5.3 分析客流规律 3.5.4 分析开店位置 3.6 选择开店的最佳区域 3.7 选址的忌讳第4章 让顾客一跟就忘不了的个性小店 4.1 店铺“精装”有诀窍 4.2 个性的店门设计 4.2.1 店铺大门的设计类型 4.2.2 店门设计需要注意的细节 4.3 吸引人眼球的招牌设计 4.3.1 招牌的种类 4.3.2 招牌的材料 4.3.3 招牌内容的设计 4.4 新颖的橱窗设计 4.4.1 橱窗设计要求 4.4.2 橱窗设计的形式法则 4.4.3 不同类型橱窗的布置方法与作用 4.5 用灯光烘托环境 4.6 给顾客另类感觉的色彩 4.6.1 色彩的作用 4.6.2 色彩组合的神奇效力 4.6.3 店铺装饰用色的诀窍 4.7 店内设计的特色 4.8 美观舒适的布局方法 4.9 好名带来财运 4.10 店铺取名有学问 4.11 四招教你巧取名 4.12 激发顾客购买欲望的辅助产品 4.12.1 店铺音乐的作用 4.12.2 播放音乐的注意事项 4.12.3 闻“味”识店铺 4.12.4 消除不良味道的对策第5章 吸引人眼球的商品陈列方法 5.1 商品陈列的原则 5.2 商品陈列的方法 5.3 商品陈列的变化 5.3.1 不同季节的商品陈列方法 5.3.2 不同类别商品的陈列方法 5.4 商品群中商品的陈列方式 5.4.1 了解商品群 5.4.2 商品组合结构的要素 5.4.3 商品组合的思路 5.5 商品货位布局的依据 5.6 对商品陈列的认识误区 5.7 引起注意的陈列方式 5.7.1 创造聚焦点 5.7.2 创新陈列可创造人气商品 5.7.3 陈列试用品，比什么介绍都有效 5.7.4 呈现商品的差异 5.7.5 陈列图片要看得见闪光点 5.7.6 创造热卖中的商品 5.7.7 让等待的时间变有趣 5.7.8 陈列方式要方便顾客挑选 5.7.9 没有主题，就看不出意义第6章 店铺进货存货有讲究 6.1 商品采购的原则 6.1.1 采购原则 6.1.2 进货渠道 6.1.3 供货商的选择 6.2 商品采购的组织管理 6.3 商品采购技巧 6.4 商品采购的时间 6.5 采购方式的选择 6.6 商品采购的重点 6.6.1 重点商品管理原则 6.6.2 制订采购计划注意事项 6.6.3 采购预算的确定 6.7 商品采购的数量 6.7.1 大量采购 6.7.2 适量采购 6.8 采购谈判的技巧 6.8.1 采购谈判的五个技巧 6.8.2 谈判内容的五个注意事项 6.9 合理的采购程序 6.10 节省进货成本 6.11 店铺存货的管理 6.11.1 商品存货的控制 6.11.2 商品的盘点 6.11.3 商品的储存管理第7章 对店员的培训及管理 7.1 店员的必备素质 7.2 对店员的选择与培训 7.2.1 对店员的选择 7.2.2 对店员的培训 7.3 店员的数量与工作时间 7.3.1 店员的数量 7.3.2 店员工作时间 7.4 对店员的考核及工作分配 7.5 辞退员工需注意的问题 7.6 留住优秀店员的方法第8章 促销也要有谋略 8.1 服务质量是促销的根本 8.1.1 售前服务 8.1.2 售中服务 8.1.3 售后服务 8.2 店铺促销活动的类型 8.3 影响促销的因素 8.4 店铺促销的误区 8.4.1 将顾客当做傻瓜 8.4.2 售后服务质量差 8.4.3 对顾客的错误认识 8.4.4 价格越低越畅销 8.4.5 吹嘘商品，隐藏缺点 8.4.6 墨守成规，忽视创新 8.4.7 与顾客争利 8.5 “小恩小惠”促销售 8.6 适时抬价促营销 8.7 注重产品的修饰 8.8 懂点销售知识能促进销售成功 8.9 让自己的店铺成为人人皆知的名店 8.9.1 了解店铺广告 8.9.2 店铺广告的特点 8.9.3 店面广告的功能 8.9.4 店面广告的制作要点 8.9.5 店面广告的来源 8.9.6 店面广告的九大种类 8.9.7 店面广告的“三大注意” 8.10 网络营销让生意更红火 8.10.1 网络营销的优势 8.10.2 网络营销的三种类型 8.10.3 网络营销的注意事项 8.10.4 网店的维护 8.10.5 网络营销的技巧 8.10.6 网上促销的策略 8.10.7 网店运营流程第9章 店面异常情况的处理技巧 9.1 顾客抱怨的原因 9.2 正确处理顾客的抱怨 9.2.1 顾客的抱怨是商家的良药 9.2.2 做好补救工作 9.3 处理顾客抱怨的方法 9.3.1 改

《手把手教你开家赚钱的旺铺》

变旧观念 9.3.2 鼓励顾客谈意见 9.3.3 店员的态度要谦恭 9.3.4 店员不要急于申辩 9.3.5 店员要耐心倾听 9.3.6 向顾客表示感谢 9.3.7 真心表示歉意 9.3.8 立即处理问题 9.3.9 再次征求顾客意见 9.4 对待六类顾客的“绝招” 9.4.1 对待“我要走了”的顾客 9.4.2 对待现在不买的顾客 9.4.3 对待尚未决定的顾客 9.4.4 对待没有主见的顾客 9.4.5 对待“到别处去看看再说”的顾客 9.4.6 对待觉得价格高的顾客 9.5 了解顾客的心理特点 9.5.1 了解消费者的需求 9.5.2 消费者购买心理活动过程 9.5.3 服务管理的前提工作第10章 店铺财务管理与评估 10.1 做好盘点工作 10.1.1 盘点目的及原则 10.1.2 不同盘点方式以及优缺点比较 10.1.3 盘点工作职责划分 10.2 盘点的流程 10.2.1 盘点前的准备工作 10.2.2 盘点中作业 10.2.3 盘点后处理 10.3 店铺财务管理 10.3.1 财务管理的基本概念 10.3.2 店铺财务管理的建议 10.4 成本管理 10.4.1 怎样控制成本 10.4.2 成本控制的基本原则

《手把手教你开家赚钱的旺铺》

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：www.tushu000.com