

# 《开店创业一本通》

## 图书基本信息

书名：《开店创业一本通》

13位ISBN编号：9787502176525

10位ISBN编号：7502176527

出版时间：2010-5

出版社：陈达萌 石油工业出版社 (2010-05出版)

作者：陈达萌

页数：265

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](http://www.tushu000.com)

## 前言

如果你从书架上选择了这本书，无疑表示此时的你已经有了创业计划，或者是萌生了创业的念头。所以现在的你急需一些指导和鼓励。但在这里，我不得不击破你踌躇满志的激情和脱离实际的幻想。有这样一个被业内人士公认的数据：萌生过创业念头的人中，90%将沦为空谈，只有一成的人会付诸行动；而在5年之内，这10%的创业者中，有90%的人会失败；10年之内，剩下的10%的创业者中的90%也将会退出市场。也就是说，10年之后，只有不到1%的创业者会幸存下来。如果你还没有被这高达99%的失败率吓倒，那我们来看另外一个数据。通过某权威市场调查机构的调查数据显示，在所有的个人创业失败案例中，有95%不是因为项目本身的问题而退出。换言之，经营方式比经营方向更加重要。而这绝不是你有创业想法和激情就可以完成的事情。它更需要的是具有较强的综合能力和长线规划的远见卓识。在如此高的失败率面前，许多人会产生两种极端的心理反应，第一种是怀疑自己的能力，害怕创业不成，反而丢失了眼前虽然乏味但是稳定的工作和比上不足比下有余的收入；第二种则是被激情和幻想冲昏了头脑，以为自己不同凡响，必然会一鸣惊人。前一种人会在创业的一开始就成为被淘汰的90%，而后一种人即使开始了行动，也很可能因为项目以外的问题，成不了最后的5%。

当你看了以上内容，已经对创业的难度有了足够的了解和心理准备，并且认识到自己有很多不足，却仍然决定克服缺点，要踏上个人创业这条艰难的道路的话，那么祝福你，因为你与其他人相比，已经赢在了起跑线上。而本书会是你的一个好的选择，能帮助你在创业路上发挥最大的潜力。创业不是简单的乌托邦式的理想加信念，光凭一腔热血加美好梦想并不能顺利到达胜利彼岸。个人创业，更多的是要通过科学的前期规划，多角度的观察和市场调查，理性分析，有效的资源分析与整合，成熟高效的运作技能，良好的商业心态，以及长期的投入等来实现。创业是一个综合体系的建构，只有通过这些重要的、必不可少的环节与因素来作为支撑，才可能保障创业的稳健起步和成功。对很多人来说，创业是一个闪着光芒的黄金梦。也许是这个梦想的结果太过金光闪闪，以至于让很多人都忽视了路途中的艰辛。很少有人会在理想上赋予现实的重量，把它落到肩上，担在背上，这才导致了极高的失败率。不管怎么说，“创业梦”是要继续做下去的。许多人依然在为了实现个人价值的最大化，为了解决自己的物质或是精神问题，或者是为了摆脱工作对自己的束缚努力着。尤其是在全球陷入金融危机的今天，能够在工作不好找、奖金不好赚的情况下独辟蹊径，自己给自己当老板成了一条格外诱人的出路。希望你在创业中遇到的困惑和忧虑，都能在这本书中找到答案。在个人创业的道路上，我们应该多一分理性，少一分冲动；用规律指导行动，而不是用直觉指导创业；尽可能早地发挥自己的能力，而不是在现实中碰壁之后才幡然醒悟。总而言之，创业路不等于快速致富路，而是一条荆棘之路。越早明白这一点的人越能够在创业之路上避免损失和受伤害。我们诚挚地祝您成功！

# 《开店创业一本通》

## 内容概要

如果你从书架上选择了《开店创业一本通》，无疑表示此时的你已经有了创业计划，或者是萌生了创业的念头。所以现在的你急需一些指导和鼓励。但在这里，我不得不击破你踌躇满志的激情和脱离实际的幻想。有这样一个被业内人士公认的数据：萌生过创业念头的人中，90%将沦为空谈，只有一成的人会付诸行动；而在5年之内，这10%的创业者中，有90%的人会失败；10年之内，剩下的10%的创业者中的90%也将会退出市场。也就是说，10年之后，只有不到1%的创业者会幸存下来。

## 书籍目录

第一章 认识创业创业的十种好处 / 2创业的十种动机 / 3 创业的六种方式 / 4 创业的二十种错误观念 / 5 选择项目的十二种方法 / 7想法转化为商机的九个步骤 / 8创业应该走的八个步骤 / 10 创业容易被忽视的十点 / 12成功创业要迈过十道坎 / 14挑选项目要从五方面考量 / 15从经济上选择合适的项目 / 16从时间上选择合适的项目 / 17创业可行性分析四项原则 / 18 第二章 认识自我创业前的八种心理准备 / 22创业者应具备的九种素质 / 23创业者应有的二十种习惯 / 24九种不同性格适合的职业 / 27创业者不该具有的十二种性格 / 30六道自测题破解创业密码 / 32创业者必做的自我提问十六题 / 37创业者应做的十种知识积累 / 39创业者应具备的十种能力 / 40企业家所追求的三个境界 / 41创业者实现自我价值的十条路径 / 42 第三章 认识环境政治环境对创业的影响 / 46经济环境对创业的影响 / 47社会环境对创业的影响 / 48未来环境对创业的影响 / 49行业环境对创业的影响 / 50区域环境对创业的影响 / 52周边环境对创业的影响 / 53家庭环境对创业的影响 / 54人际环境对创业的影响 / 55 第四章 如何开一家网店网店的定义和特征 / 58适合开网店的八种人 / 58卖家选择网店的十种好处 / 59买家选择网店的十一种原因 / 60网上开店的六种经营方式 / 61十二类适合网络销售的商品 / 62起个好店名的四大法则 / 63进货前的八项考察工作 / 64进货的八种渠道 / 64进货的十四个原则 / 65商品定价的十个原则 / 67商品拍照的十个原则 / 68商品介绍的十个原则 / 69推销网店的十二种途径 / 70网店客少的十六个自查项目 / 71回头客少的十四个自查项目 / 73考察顾客消费心理的八个技巧 / 74送货的八个物流渠道 / 76DIY包装要考虑的十个方面 / 78网店付款的四种方式 / 79网络销售常见的五个陷阱 / 80网店经营失败的十种原因 / 82 第五章 如何开个体商店个体工商户的定义和特征 / 86个体工商户和个人独资公司的区别 / 86注册个体工商户的三个步骤 / 88小店相对较大公司的七个优势 / 89小本创业应该遵循的十一个步骤 / 91开小店选择淘金地六法 / 94十个降低盘店风险的诀窍 / 95如何进行消费者行为分析 / 97如何给不同的消费者分类 / 98巧用四种不同的销售方法 / 99面对面推销商品的七种方法 / 100为顾客服务的三段进阶法 / 101处理小店危机的八个法则 / 102店铺装饰的六个不改原则 / 104小本起家创业的十种好处 / 105小本起家创业的十个忌讳 / 106加强质量管理应双管齐下 / 107小本创业摆正心态的十法 / 109 第六章 如何开加盟店加盟特许经营的定义和特征 / 114商业特许经营的五种分类方法 / 114特许经营的六种好处 / 116加盟经营的六种好处 / 116特许加盟潜在的六个劣势 / 117认识加盟创业的四个误区 / 118加盟之前的九项准备工作 / 119考量加盟项目的十个事项 / 121八个热门加盟行业综合分析 / 124七招教你确定特许加盟费用 / 126开加盟店的六个注意事项 / 128培养四个忠诚度促进销售 / 129进行促销的四种有效方法 / 131加盟店和直营店的矛盾分析 / 134五招调解直营店和加盟店 / 135控制店铺成本的六种方法 / 136剖析特许经营的八个陷阱 / 137识别陷阱的四种必胜方法 / 139加盟连锁失利的十个原因 / 141 第七章 如何开办个人独资企业个人独资企业的定义和特征 / 146个人独资企业和一人有限责任公司的区别 / 147“一元钱注册一家公司”是否可能 / 148适合个人独资企业经营的四类项目 / 149成立个人独资企业的优势 / 150成立个人独资企业的劣势 / 150成立个人独资企业四部曲 / 151办公司要跨越的十个误区 / 152警惕合同欺诈中的十种花招 / 156六步轻松解决顾客的投诉 / 157设置公司部门的六种特性 / 158设置公司部门的五种办法 / 159财务管理的六项主要内容 / 161做好财务管理的八个益处 / 162预测收入和成本的六种方法 / 164创业资金回笼的八个招数 / 166中小企业财务管理的四个难题 / 166财务管理的基本特征 / 168加强财务管理的八种办法 / 168同客户密切合作的十项原则 / 171 第八章 如何开办合伙制企业合伙制企业的定义和特征 / 174开办合伙制企业的五个优势 / 174合伙创业的七个注意事项 / 175合伙创业的七项准备工作 / 176选择合作伙伴的八个标准 / 177选择合作伙伴的八个误区 / 179从八个侧面考察合作伙伴 / 181八种不能选择的合作伙伴 / 182情侣共同创业的五个好处 / 183情侣共同创业的五个弊端 / 184情侣创业成功的五大秘诀 / 185与别人合作创业的六条诀窍 / 187如何应付十二类难合作的合伙人 / 188失败创业团队的十个特征 / 191十招防止创业团队散伙 / 192如何与同伴合理分配利润 / 194 第九章 如何开办股份有限公司股份有限公司的定义和特征 / 198成立股份有限公司的六个条件 / 198股份有限公司的五个优势 / 200股份有限公司的四个劣势 / 200申请股票上市的六个条件 / 201原始资本积累的八个手段 / 202导致投资失误的二十二个误区 / 204进行品牌经营的四个必要性 / 208进行品牌经营的八个手段 / 209品牌经营的六个注意事项 / 215解决产品升级和品牌提升 / 216质量管理的五种典型模式 / 218员工培训的八种方法 / 221激励员工的八种方式 / 223商品定价的八种策略 / 225招

# 《开店创业一本通》

募人才的七种常见渠道 / 226 招募人才的五个步骤 / 228 招募人才的五个要点 / 229 二次创业的十个原则 / 231 扩大市场的十个准则 / 233 第十章 如何面对创业失败创业的八条起死回生术 / 238 创业时易摔的十个跟头 / 238 创业初期面临的八道关 / 241 创业中的六个错误理念 / 242 调节心理面对八种失败 / 244 六种心理因素导致失败 / 245 忙中偷闲六法应对失败 / 246 常见的二十个创业错误 / 247 高学历创业失败的十三种原因 / 250 突破创业瓶颈的六个法则 / 254 失败再创业的五个经验 / 255 再创业自我激励的十个步骤 / 258 创业者必知的二十条警句 / 259 创业失败者的十二个忠告 / 260 创业低谷自我调节十法 / 262 经济危机中的七个创业理由 / 264 后记 / 266



## 后记

这是一个人人都有创业梦想的年代，这是一个人人都有创业激情的年代，但并不是人人都有创业的计划和能力。多少人在创业路上摔过跤，跌过跟头，带着疼痛放弃了最初的梦想，而更多的人在刚刚有了创业念头之后，就因为懦弱、迷茫、消极、悲观而蒙蔽了双眼，丧失了斗志。绝大多数的创业者都会有对自己的能力产生质疑的时候，而每个成功的创业者也都是在种种畏难情绪中开始自己的创业之路的。其实人的力量是可以被无限激发的，只要能够把恐惧转化成巨大能量，就可以调动自己的潜能，完成自己所意想不到的事情。行动并不困难，难的是我们不行动。有一个著名的企业家说过，穷人不能成为富人，缺少的不是金钱，不是关系，也不是人脉。他们真正缺少的是成为富人的野心，缺少的是敢闯敢拼的精神。成功的道路有千万条，在创业路上你可以找到的帮手也随处可见。但是创业成功的关键只在于创业者一人，存乎于一念之间。所以当你尽可能详细地收集了大量行业信息之后，当你尽可能地广结人脉之后，当你尽可能地寻找融资渠道之后，当你尽可能地完善自己的构想和技术之后，接下来要做的就是坚信自己的能力，坚信自己克服困难的决心，拨开道路上阻挠你前行的所有枯枝蔓草，步履坚定地前进。无论是创业也好，还是平时做事，能不能做好在于你是不是真正的想去做。好比人骑自行车上坡，只要找到了路线（正确的方法），选择足够长的冲刺距离（时间积累），然后用尽全力地蹬脚踏板，这个坡总能闯过去。这整本书所在做的就是帮你规划路线，而你的现实人生为你提供的就是积累足够长的冲刺距离，而能不能闯过每个坡和坎，则要看你有没有努力踏下那些最关键的一步了。世界上没有不能成功的创业者，只有方法错误或者不思进取的创业者。如果你希望本书能为你提供开启财富大门的一句咒语，那就是justdoit（那就行动吧）。

# 《开店创业一本通》

## 编辑推荐

《开店创业一本通》：最新网上开店、创办公司、加盟零售店全过程操作，以诚信为基点，以服务为方式，以顾客为上帝，以赚钱为目的。



# 《开店创业一本通》

## 精彩短评

- 1、书籍封面略显泛大众化，内容属于只看标题便略知一二那种，快速阅读下来，对创业有大致了解，有些收获。

# 《开店创业一本通》

## 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](http://www.tushu000.com)