

《创业开店经营诀窍》

图书基本信息

书名：《创业开店经营诀窍》

13位ISBN编号：9787802552920

10位ISBN编号：7802552923

出版时间：2009-12

出版社：企业管理出版社

作者：钱多多

页数：237

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

《创业开店经营诀窍》

前言

当小职员还是当大老板？给人打工还是自己创业？常言道：“求职跑遍，不如开店”。当今叱咤风云的许多企业家都是从开店起步。当自己的老板，为自己赚钱，这可能是当下较为实用的创业模式。

开店可能是许多人的梦想，一些创业者在刚开始创业时信心满满、意气风发，认为自己一定能够成功，但是他们不知道，创业的过程中充满了坎坷与荆棘，并不可能一帆风顺。结果，在多次失败后，有些人便失去了创业开始时的激情，认为命运在捉弄自己，甚至怀疑自己不是创业的材料，从而失去了当初那不惜一切代价追求成功的动力。

国外有位科学家曾经做过这样一个试验：他把一只青蛙放进一个较深的瓶子里，当第一次放进去的时候，发现青蛙很容易地就跳了出来。于是，他又把这只青蛙再次放进这只瓶子里，不过和前次不同的是，放进去之后立即在瓶子上加上一个盖子，这样青蛙一跳就会撞到瓶盖上。经过多次撞击之后，科学家发现青蛙不再撞击瓶盖了，而是在瓶子里自由活动。第三天，他把瓶盖轻轻拿掉，然后发现那只青蛙在原来的高度跳着。一周以后，他发现那只青蛙还是在这个高度跳着，它已经跳不出那只没有盖子的瓶子了！从青蛙的例子我们可以看出，失去了奋斗的动力就失去了成功的竞争力。作为创业者，如何为自己绘制创业的蓝图，如何为自己规划创业的前景，决定了你能否取得成功，能够取得多大的成就。

《创业开店经营诀窍》

内容概要

《创业开店经营诀窍:找到赚钱的门道》内容简介：投资了，开店了，自己当上老板了，可店开起来容易，赚大钱却比较难。人人都开店，人人都想赚钱，于是，是否能营造赚钱的旺铺成为能否致富的关键。这《创业开店经营诀窍:找到赚钱的门道》是一本实用性的创业指南，以简洁、通俗的语言告诉你如何寻找创业机会、筹措资金、开设店铺、寻找货源、给商品定价、增加人气等基本的创业步骤，结合精选出来的实战案例，让你一看就懂，从而学会如何让门店业绩倍增，轻松赚钱，走上成功的金光大道。

《创业开店经营诀窍》

书籍目录

第一章 想赚钱？先摸对“财门”什么动了你的创业路 / 3选对池塘钓对鱼——入对行才能踏入赚钱的门槛 / 6你能从谁的口袋里赚到钱 / 9逛逛街，觅商机 / 11具备哥伦布的冒险精神：发现你的赚钱“新大陆” / 13脚踏实地，从“小”做起 / 16六大法宝帮你筹得创业资金 / 20走出创业的心理误区，挖掘更大的创富潜能 / 22失败的下一站——成功 / 27

第二章 场旺钱才旺，寻找你的黄金旺铺坐上公交车，寻找黄金地 / 33本钱不多也能“淘”到兴旺宝地 / 35考察细节，考察财路 / 38练就火眼金睛，挑出不繁华的“掘金”地段 / 42选旺铺要“傍大款”——借鉴“洋快餐”的旺铺之道 / 45学校、居民区、办公区的开店攻略 / 49盘店有陷阱，别忘给店铺把把脉 / 51

第三章 人要衣装，店要“精”装店名和店标，你想好了吗 / 59店铺风格：精雕玉琢，浑然一体 / 62装好店门，打开财门 / 65灯光设计——营造愉快的购物环境 / 66独特的橱窗设计——将顾客“吸”入店中 / 70店铺装修的小技巧 / 73带你走出店铺装修的误区 / 75摆放商品的九字方针 / 77体贴入微，用装修细节打动顾客 / 79让店铺固若金汤的防盗指南 / 81

第四章 进货就像挖土豆一样简单采购好商品等于卖出一半 / 87“淘”货中的五个注意事项 / 89稳赚不赔的进货策略 / 93具体问题具体分析，三类商品的进货秘笈 / 94PK批发商，物美价又廉 / 101寻找品牌代理——大树底下好乘凉 / 105虚拟网络“挖”出黄金货源 / 106退货、换货的四个诀窍 / 108

第五章 疾风知劲草，好马配好鞍——给商品穿上诱人的价格外衣解读顾客的消费心理 / 113一个萝卜一个坑，商品属性要分清 / 114打破沙锅问到底，价格的影响因素面面观 / 116灵活定价，就这八招 / 118“吃亏”又赚钱的尾数定价法 / 121“一”字定价，创造奇迹 / 122新品、非新品、积压货的定价策略 / 126降价，降价，到底该怎么降 / 128

第六章 销售攻心术、宣传“抢钱”法：把握人脉，财源滚滚来把握顾客心理就是把握财脉 / 133面对顾客，你准备好了吗 / 134用声音打开顾客的钱包 / 138说对话，好赚钱 / 140抓住销售的六个机会 / 142投其所好，轻轻松松就成交 / 145从喜欢讨价还价的顾客兜中赚前 / 147教你搞定各种挑剔的顾客 / 151你不可不知的八个销售小窍门 / 154合理促销宣传——不打肿脸也能充胖子 / 156

第七章 店铺选人、管人——得人心者得天下练就“火眼金睛”，挑出好员 / 163招聘，你应该注意什么 / 166潜移默化，打造金牌店员 / 173八招引爆店员的创富潜能 / 176创业致富路漫漫，管理员工如开车 / 178

第八章 利滚利，钱生钱——赚钱也需理财开店必知的财务知识 / 183财务管理——店铺经营的核心 / 187管理现金流量，每天记好流水账 / 188店铺财务管理的五大不良“症状” / 192拒绝赊账，亲兄弟也要明算账 / 194创业开店合法纳税，这些一个也不能少 / 195.....

第九章 解决投诉、完善服务——每个顾客都是一笔财富

第十章 开网店——简单快捷的赚钱新方式

参考书目

《创业开店经营诀窍》

章节摘录

他们是这样赚钱的 冒险精神和创业激情使克莉丝汀饼屋老板罗田安成为《福布斯》中文版年度创业人物。据统计，克莉丝汀饼屋靠小小的蛋糕和面包，2005年营业收入达到4.77亿元人民币，利润接近1亿元人民币，2006年的营业收入和利润预计增长20%。 在1999年，经历了亚洲金融危机，差点就倾家荡产的罗田安从台湾匆匆来到上海，他此行的目的是接管自己在1992年投资的克莉丝汀。 准知，等待他的是一个只有17家连锁店铺，年营业收入不足4000万元人民币、严重亏损的企业，在那个时候，谁都认为他是在拿自己的身家性命在冒险。 刚进入生产车间，愤怒的工人就将这个小个子老板团团围住，他们坚定地认为，他肯定是来清算资产、关闭工厂的，自己的工作就要丢了。别看罗田安平日沉默少语、面色严肃，但眼神总是坚毅诚恳，出语直指要害。他说服工人，自己将会继续经营这家企业。将信将疑的工人后来同意他当日可以离开工厂，他们中的许多人当晚辗转反侧，对自己的命运走向无所适从。第二天一早，一些提前到达工厂的工人发现，罗田安没有欺骗他们，这个台湾老板6点钟就已经穿上工作服冲进厕所打扫卫生了。多年以后，罗田安团队里的骨干，仍是当年的一批人。 罗田安随后从已有去意的国有股东那里买下所有股份，并进行了持续的增资。他将自己的家也从台湾搬到了上海，事业的重心全部转移到这个自己投资最小的项目上。

《创业开店经营诀窍》

编辑推荐

找到诀窍，摸清门道； 营造旺铺，财源滚滚。 总结旺铺经营诀窍，浓缩创业致富精华。
门店老板的必备书籍，带给你实实在在的帮助。 帮你找到赚钱秘方， 带你踏上致富之路
, 为你打造金字招牌。

《创业开店经营诀窍》

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