

# 《从零开始学开店》

## 图书基本信息

书名：《从零开始学开店》

13位ISBN编号：9787542942190

作者：林望道

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)

# 《从零开始学开店》

## 内容概要

《从零开始学开店》是畅销书《开店必读大全集》的最新升级版，原版在全国书城开店创业类图书中销量排名第一。

《从零开始学开店》内容全面，有网店、餐饮店、零售店、小吃店、加盟店等各种各类店铺的最新、最全实战宝典，开店的全过程和运营的方方面面都有介绍。

有图有步骤，使读者轻松上手。

案例实用，揭秘开店大卖家的成功秘笈，让您少走弯路。

技巧与问答，将成功卖家的一些宝贵技巧和经验加以总结和提炼。

## 书籍目录

### 第一篇 开店三件事——资源、行业、观念

#### 第1章 审视自己的资源

你喜欢什么

你想卖什么商品

店铺要设计成什么样

如何赢得家人和朋友的支持

你有多少资金

你有什么专长

你的性格适合开店吗

#### 第2章 选个好行业是成功的一半

究竟要开哪种店

在选择经营业务时要考虑哪些因素

如何对经营业务进行自我评估

确定开店定位的三大因素是什么

你看到产业结构调整的机遇了吗

热门行业有什么特征

如何掌握市场信息

如何密切注意市场变化

如何发现市场需求

如何瞄准“嘴巴”开店

如何瞄准女人开店

如何瞄准家居开店

#### 第3章 开店应有的经营观念

为什么说态度决定一切

为什么说诚信为本

经营者应当有什么样的人才观

为什么要广交善缘

为什么有些大生意总是出自“冷门”

为什么要天罗地网地捕捉信息

经营者为什么要有准确的判断力和创新精神

经营者为什么要敢于面对挫折

经营者为什么要敢于挑战和冒险

经营者为什么要敢于“自吹自擂”

经营者为什么要见多识广

经营者为什么要高瞻远瞩

经营者为什么要专注于本行

为什么要凭良心生财

为什么不能贪财，也不能浪费财

经营者的用财之道是什么

经营者为什么要勤俭“持家”

### 第二篇 开店三部曲——筹资、选址、装潢

#### 第4章 筹资

开店需要哪些投资

如何确定融资规模

如果估算固定设备投资

如何估算管理费用

如何进行损益分析

如何减少开业初期的投资

银行贷款有哪些形式

如何与银行建立良好关系

如何申请银行贷款

什么是融资租赁

融资租赁业务有几种形式

如何通过融资租赁融资

如何利用自有资金

如何利用合伙经营

怎样让你的创业计划书打动投资者

第5章 选址

选址为什么很重要

选择店址应考虑哪些因素

优秀店址具有哪些特征

若开店资金有限如何选择店址

什么是商圈和商圈分析

如何根据顾客划分商圈范围

如何分析商圈内的购买力

初次开店，如何设定商圈

初次开店，如何估计商圈范围

设店区位有哪些类型

什么是规划和非规划的零售群区

设店区位该如何选择

第6章 装潢

如何掌握“进出方便”的原则

店内设计有哪些表达要素

如何进行卖场规划

店内照明的基本原则是什么

照明设备的位置该如何安排

什么才是成功的灯光设计

如何合理地运用色彩

如何利用墙面

如何从顾客的角度检查店内环境

店铺门面为什么很重要

店面设计有哪些要素

哪些因素影响店面外观

店面外观有哪些类型

如何装潢自己的店铺

店铺招牌有什么用

招牌如何命名

店铺橱窗有什么作用和类型

如何设立橱窗

如何陈列橱窗

怎样让橱窗更富艺术气息

第7章 开门大吉

如何准备开业盛典

如何布置办公室和展示区

如何进行最后的专业检查

第三篇 管店六堂课——摆、采、销、人、财、物

## 第8章 商品陈列与布局

一般货架陈列有哪些要点

货架卡有什么用途

用商品配置表设计货架陈列有什么功能

商品陈列有哪些原则

商品陈列有哪些方法

商品陈列有哪些注意事项

如何让你的商品陈列更有效

如何进行表演性陈列

如何进行易买性陈列

如何选择适合的商品陈列用具

## 第9章 采购和订货

采购人员有哪些职责

采购有哪些要领

如何控制采购成本

怎样确定原料订货的数量

原料订货有哪些方法

采购的验收目标和职责是什么

采购验收有什么程序

验收的一般做法是什么

在验收中会遇到哪些问题

## 第10章 商品定价

价格与需求有什么关系

定价要考虑哪些环境因素

什么是需求价格弹性

价格决定的基本立场是什么

如何选择定价方式

如何巧妙调价

## 第11章 创意促销

促销有哪些方式

什么是“派送”

如何选择派送时机

如何选择派送渠道

什么是顾客档案法

什么是特定顾客法

什么是名人效应法

什么是返璞归真法

什么是随购赠礼法

什么是绿色食品法

什么是情侣商品法

什么是商品保险法

什么是改进包装法

什么是以旧换新法

什么是名牌效应法

## 第12章 搞出特色才有市场

在对店铺进行设想时该考虑哪些问题

怎样为店面选择代表色

如何营造店铺的气氛

如何客观地进行自我评价

怎样跳出“本位主义”的陷阱

可以盲目追求流行吗

怎样经营快餐店

如何经营特色小吃店

如何经营甜食店

如何经营特色面包店

如何经营美容美发店

如何经营家电店

如何经营食品店

如何经营渔具店

如何经营玩具店

如何经营首饰店

如何经营时装店

如何经营礼品店

如何经营图书店

如何经营音像店

如何经营鲜花店

如何经营乐器店

如何经营典当店

第13章 选人、用人、管人

如何选择销售人员

如何科学招聘员工

如何启动员工招聘程序

如何与他人竞争招聘员工

如何组织员工培训

培训的内容有哪些

员工培训应该从哪里开始

为什么说道德品质是教育的基础

如何提高员工的沟通能力

如何培养员工的自我学习能力

如何提供员工的学习兴趣

如何活用教育训练的时机

培训为什么要反复实行

如何配备和安排店铺员工

如何安排销售人员工作时间

团队精神对店铺经营有什么作用

如何培育团队精神

如何建立员工绩效考核制度

如何建立按劳取酬的薪资制度

如何建立利益共享的福利制度

第14章 财务管理

如何掌握敏锐的金钱感觉

怎样合理使用启动资金

怎样合理使用有限资金

如何制定资金运用计划

怎样计算损益平衡点

如何估算回收期

如何做现金流量预估表

如何预估营业额

营销费用包括哪些项目

应该具有什么样的成本意识

如何看待有关成本的各项数字

如何向商品购买者预收货款

如何采用赊购方式购进商品

如何控制成本

第15章 安全管理和异常情况处理

如何进行打烊的安全管理

如何防止外部人员偷窃

如何防止内部人员偷窃

顾客的哪些行为需要注意

餐饮业如何防止食物中毒

发现小偷时该如何处理

自助式超级商店发现小偷如何处理

面对面销售时发现小偷如何处理

遇抢该如何应变

遇抢时员工有哪些注意事项

如何注意防抢讯号

被抢善后处理有哪些原则

一般性意外事故该如何处理

其他意外事故如何处理

临时停电停水该如何处理

如何防暴

第16章 加盟店——借力打力成功更快

投入加盟店要注意哪些问题

开加盟店为什么要慎重

如何为加盟店选址

加盟店如何进行前期宣传

怎样选择餐饮业连锁店

开饰品店该不该加盟

开女装加盟店要注意什么

怎样开好洗衣店加盟店

第四篇 王牌店铺王牌店员——导购就该这样做

第17章 如何欢迎顾客

当顾客说随便看看之时，店员该怎么说

当顾客犹豫不决的时候，店员该怎么说

当顾客不情愿感受产品，店员该怎么说

当顾客所带同伴不喜欢，店员该怎么说

当顾客要等家人来决定，店员该怎么说

当闲逛的客人顺口插话，店员该怎么说

当顾客怕买与人重复的，店员该怎么说

顾客想请人来帮参谋时，店员该怎么说

当顾客说东西少没买的，店员该怎么说

当顾客听完介绍后就走，店员该怎么说

第18章 做好产品介绍

顾客认为商品为贴牌之时，你要怎么做好介绍

顾客认为是去年的旧货时，你要怎么做好介绍

顾客对商品做工不满意时，你要怎么做好介绍

顾客质疑商品不是新的时，你要怎样做好介绍

顾客觉得品牌不太有名时，你要怎么做好介绍

顾客怕商品使用期限短时，你要怎样做好介绍

顾客觉得别的牌子更便宜，你要怎么做好介绍

顾客和别的品牌比较质量，你要怎么做好介绍

顾客认为商品质量不好时，你要怎么做好介绍

顾客拿不准到底哪家好，你要怎么做好介绍

顾客认为特价商品有问题，你要怎么做好介绍

第19章 发现销售时机

顾客说，质量看起来不是很好啊，你要这样说

顾客说，用（穿）这个我更胖了，你要这样说

顾客说，这个颜色不太适合我，你要这样说

顾客说，我觉得这个款式太

顾客说，我觉得大小好像不合适，你要这样说

顾客说，感觉用（穿）着怪怪的，你要这样说

顾客说，这种质量有没有其他款，你要这样说

顾客说，卖的肯定都说自己的好，你要这样说

当顾客什么也不说就想离开时，你要这样说

第20章 成交才是根本

顾客再回店中，抓住交易时机

顾客犹豫不决，给顾客出个好建议

循序渐进追问，促成成功交易

施加心理压力，让顾客顺利买单

用冷淡的方式，对付自大的顾客

用声东击西法，从顾客的同伴下手

进行暗示引，朝着有利的方向引领

抓住顾客的话，步步诱导成交

自称手头紧，多是一个借口

给足顾客面子，顺利完成交易

有耐心有策略，抱定不放完成交易

鼓励顾客做主，促成现场交易



# 《从零开始学开店》

## 精彩短评

- 1、烂书，什么用也没有！编著的烂书！
- 2、我脑袋一定是被门夹了才会买这本书，一无是处，又厚又垃圾，里面写的东西白痴都知道，毫无任何意义，实在是太气愤了...
- 3、并没有实际的图文指引运作方向，只有一些大众术语，有点浪费时间

# 《从零开始学开店》

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