

《开一家赚钱的宠物店》

图书基本信息

书名：《开一家赚钱的宠物店》

13位ISBN编号：9787216042444

10位ISBN编号：7216042441

出版时间：2005-5

出版社：湖北人民出版社

作者：喻小江

页数：121

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

《开一家赚钱的宠物店》

书籍目录

第一章 开业准备 /1——志高一筹者胜玩物不丧志：宠物市场有商机 / 2开店：勿以本小而不为 /2你是否具备宠物店老板的素质 / 3开店：从商圈调查开始 / 4商圈调查：懂一点就管用 / 5初次开店，如何设定商圈 / 6给你划一个宠物市场大商圈 /7寻找生财之道，项a选择有窍门 / 7中小经营者选择创业方向的八条‘定律’ / 8宠物店顾客来源三‘亮点’ / 9了解竞争对手也是一种准备，10资金是开店的血液 /10小本开否有五大资金来源 /12借钱学问大 / 13办理营业执照虚具备的条件 /14申请证照必须提交哪些材料 /14 l商营业执照办理流程 /15税务登记一日通 /15@啦期管理制度的构建：简单就是杀手锏 / 16宠物市场的发展潜力与风险提示 /17选择时机进入市场 /17开店苦与乐：听一个宠物店老板现身说法 /18

第二章 门点选址 /21——‘黄金宝地’不容错过选址决定开店成败：信不信由你 / 22宠物店门点选址须‘五问’ /22悄悄告诉你：什么是开店黄金宝地，23开店选址上有技巧 /23看看交通条件，便知痞址好坏 / 24如何具体分析宠物店选址的交通条件 / 25店址选择要看客流规律 / 25离竞争对手近一点还是远一点 / 26怎样分析开店位置的物质特征 /26选址不司不考虑城市规勘 / 27 m本经营者店址选择的黄金法则 / 28会画。商圈图。必得好店址 /28对小老板开店选址的几条建议 /29学一学名店的选址经验 / 29匹}种地方是开店的‘死地’ /30宠物店选址太靠近餐饮店是不明簪的 /31宠物诊所不宜开在居民楼里 /32别墅区附近是经销名贵宠物的首选之地 /33与众不同选店址，或许能出奇效 /33店名取得巧，生意肯定好 / 34痞铺命名有‘两忌’ /35如何租到适合自己的门面 /35租店经营如何看待房租高低 /36

第三章 店面布置 /37——有匠心就有格调店面布置从招牌设计开始 /38醒目招牌招来天下客 / 38不拘一格选店版 /39宠物店外观的几种类型 / 39合理设计宠物店外观之必备因素 / 40宠物店橱窗要讲究“艺术化” / 41店面布置：商标、招牌、橱窗三位一体 / 42店面须给商品、店员、顿客都留出空间 / 43空间格局不同，小店样式就不同 / 43以人为本就能突出座面风格 / 44门店能“文化”一点，生意就兴旺一点 / 45宠物店内部装潢须遵循三大原则 / 46宠物店内部装潢合理要看‘三维’ / 46广告也司甬来装饰店堂 / 47使用店头广告司增进销售效果 / 48装饰广告美化店堂的“四大注意” / 48精选装饰材料，突出店面风格 / 49店铺商品陈列的基本原融及要点，50商品陈列之基本大法 /51宠物店商品陈列的主要种类 / 52商品巧陈列司使小店蓬荜生辉 / 53

第四章 识货选货 /54——慧眼如炬，把握商机宠物店合理进货“三基点” /55确定宠物痞进货数量有两种方法 /55灵活安排商品进货时间 / 56各种进货方式“利”“弊”大比拼 / 56进货渠道选择对头，才能货畅其流，57要想聪明进货，须作有心人 / 58进货谈判技巧，一学就会 /58如何对付供应商中途抬价的伎俩巧9要当心|宠物也有假冒伪劣 / 60采选犬类宠物要。五看 / 60健嚷犬类宠物的体征 / 61最受欢迎的十大犬种 /62三种攻击性最强的犬种 / 62如何挑选松狮犬 /63采购犬类宠物如何保证初期权益/63如何挑选健嚷小猫/64观赏鱼知多少 /65采购海水观赏鱼的注意事项 /66挑选金鱼要六观 /67如何挑选健康宝贝宠物龟 /67挑选宠物m乌的方法 / 68怎样挑选画眉 / 68你会买八哥鸟吗 / 69芙蓉鸟的品种 /69百灵鸟的选择 /70

第五章 商海争胜 /72——谋事：在人，成事也在入经商谋略源于三种深层“意识” / 73促销：学会转换，就有转机 /73解析宠物促销的影响因素 /74提高服务质量是促销2本 / 75匹l类宠物促销活动不容忽视 / 77有效促销的‘五大法宝’ /77开张：合理造势才能把握商机 / 78宠物经营：专业服务口碑很重要 / 79见缝插针避免盲目 / 80灵活思考寻找突破 / 81淡市如何从“负面”信息中挖掘商机 /81精研“关系学”多多抓客户 /82痞铺虽小，也要重视宣传推广 / 83让媒体为你做义务广告 /84好的广告是促销的。尚方宝剑” /84新观念助你合理定价 /84不时调整价格吸引顾客“眼球” /85宠物定价小窍门 /85高价？低价？各有各的妙角！ / 87要价：需要一点耐心。需要一点技巧 /87讨价还价要懂“让步”与“追击” /88宠物销售：降价之完全攻防策略 /89涨价：用好了就是妙计 /90促成交易须唱好“红脸”“白脸” /91

第六章 顾客服务 /93——推己及人我心换你心宠物市场顾客要锁定。三种人“ / 94还是那句话：顾客永远是上帝 / 94用实际行动保护“上帝”的利益 / 95明明白白顾客心 / 96诚信经营赢得顾客 /97少年儿童宠物消费的心理特征 /98青年顾客宠物消费的心理特征 / 98女性顾客宠物消费的心理特征? / 99老年顾客宠物消费的心理特征 / 99接待顾客要学会“因人制宜” /100激发顿客购买欲其实有“套路” / 101“四快”技巧让顾客成为“回头客” / 102敬语甘如饴，滋润顾客心 / 103察言观色，捕捉交易最佳时机 /104顾客的抱怨是珍贵的情报 /104成功的交易往往始于顿客的袍怨 / 705‘八面玲珑’就能消除顾客异议 /106瘦对额客异议有“三招” / 107‘逛客。也是客，不可怠慢 /107正确对待投诉顾客之绝对“要领” /108顾客服务补救的‘秘裁良方’ /108

第七章 经营良策 /110——财来自有方开宠物店之实两经典方略 / 110专营高档宠物用品也是一条路子 / 112宠物用品该如何专卖 / 112有人喜好另类宠物。司适当投其所好 /113宠物咖啡屋：赚的就是主人

《开一家赚钱的宠物店》

的钱 / 114开一间专门运送宠物的运输公司 / 114开宠物医院，钱不会少赚 / 115宠物“婚介所”：为名贵宝宝成双配对 / 116办一家宠物洗澡店肯定有生意 / 118做个宠物裁缝，你看怎么样 / 119宠物美容店怎么开 / 119水族宠物用品店怎么开 / 121

《开一家赚钱的宠物店》

章节摘录

书摘玩物不丧志：宠物市场有商机 近年来，由于生活水平的提高，生活方式和家庭结构的改变，人们不再满足于生活的温饱小康，而更需要寻找生活的乐趣。于是养宠物便从一种传统变成了时尚的选择。对于正在塑造性格的青少年儿童来说，养只小宠物可以培养他们的爱心，教会他们平等地看待一切生灵，在大自然中探索实践生命的奥秘；工作了一天的白领们，回到家终于可以抛弃那令人神经紧绷的套装，换上宽松的T恤，赤着脚在家里光洁的木地板上，尽情地和宠物玩耍嬉戏，放肆地大笑；而对于那些孤寡老人，宠物更是陪伴他们度过寂寞时光的最好伴侣，只要一只柔顺的小猫，静静地歇息在老人的双膝上，过去的黄金时代便在眼前重现，老人又可幸福地度过一整天；如果不想成为自言自语的怪物，你甚至可以把小猫小狗小金鱼作为聆听你心事的最佳伙伴，他们绝对不会出卖你的秘密... 按世界各国一般规律，一个国家的人均GDP在3000~8000美元，宠物产业将快速增长，现在国内的一些大城市都达到了这一水平：其他一些社会和经济的因素也正在促进这一行业的发展。如住房条件的改善，三口之家增多，城市老龄化等。宠物价格走低，宠物伴侣文化的流行，都市人养宠物的情况越来越普遍。据有关资料显示，国内至少有宠物1亿只(头)以上，“家有宠物”已经成为一种都市时尚。作为商家，对一个如此巨大的市场岂能熟视无睹。商机汹涌，不容错过。

开店：勿以本小而不为 如果给你一个鸡蛋，你能把它变成一座农场吗？可能绝大多数人会认为这样的问题太不可思议，并给出否定的回答。但是，在一些人的眼里，这个问题的答案却是肯定的：可以。首先把蛋孵成鸡，再让鸡生蛋，蛋再孵成鸡... 如此循环往复，鸡越孵越多，蛋越生越多，钱也会越来越多，买来了牛羊，购置了土地，于是，鸡蛋变成了农场。这个故事看上去好像是个神话，其实更像是一个关于财富的寓言。它说明了这样一个道理——财富是可以从小本钱投资经营而累积起来的。只要具有稳重的气质和拼搏的精神，拥有小本钱的创业者，往往可以在未来的某一天成为坐拥百万财富的大赢家。

有许多小本生意的创富故事为人们所津津乐道，杭州的吴莹靠做蓝印花布的传统工艺服装创业，已经拿到了2008年奥运会的订单，卖包子馒头的刘会平不光在上海滩站住了脚，还发展了十几个加盟连锁店。这些“把小生意做成大买卖”的普通老百姓有很多共同点，年龄集中在25岁到35岁，普遍具有外向的性格特征，具有整合社会资源的能力和敢于冒险的精神，创业资金80%源自个人家庭的积蓄或者家庭借款。成功的行业集中在餐饮业、农业加工业和服务业，具有投资门槛低、资金周转快的特点。这些成功的例子说明了一个简单的道理——本钱小并不可怕，怕的是勇气小信心也小，不敢也不善于以小博大创造财富。决心创富的奋斗者，如果你现在也还只是拥有一点点小本钱，如果你是如此强烈地渴求财富，那么就立即行动吧，以坚定的必胜信念为支撑，并以正确的方法为指导，就一定可以在不久的将来实现你的财富梦。正如专家指出的，那种认为“创业是伟大的”的思维定式是一种误解，社会同样需要平民创业英雄。关键是“勿以本小而不为”，由于中国人口众多，市场广大，越是小的东西越蕴藏着巨大的商机，任何一个小的项目只要耐心开掘都能发财致富，对普通百姓尤其如此。开一家宠物经营店正是一种典型的小生意，而且属于目前还没有很多人涉足与竞争的那种小生意，应该说还有大把的机会在等着你，因此我们真心地希望你能比别人快一步抢占先机，“勿以本小而不为”“勿以事小而不为”，义无反顾地走下去就一定能成功。你是否具备宠物店老板的素质

宠物店老板必须具备以下素质：

1. 热爱自己的工作，热爱自己的店铺，对各种宠物充满爱心，能善待各种小动物，并能熟知和指导工作中的每一个运作细节，这样才能无愧为自己店铺的真正的主宰者；
2. 行业专一，不随便偏离自己的方向，并对自己经营的宠物十分熟悉，有较强的创新欲望；
3. 把宠物店当作大家的店铺，绝不把自己的私事和店铺的整体利益混淆在一起；
4. 制定严格的预算制度和统计制度，并从盈利中抽取部分结余作员工的福利；
5. 无论遇到多大的经济困难，绝不拖欠或无故扣发员工的薪金；

P2—3

《开一家赚钱的宠物店》

编辑推荐

想赚钱的朋友们，商机来啰！开家宠物店，宠物赚钱，赚宠物的钱。为什么要开宠物店呢？第一，如今都市人养宠物的情况越来越普遍，宠物伴侣文化开始流行；第二，投资少，最大的支出也只是店面费；第三，竞争没有其它行业激烈，收入也较稳定。最后，宠物店怎么开呢？本书马上教你。

《开一家赚钱的宠物店》

精彩短评

- 1、目前宠物市场发展迅速，市场空间也很大，但想要做好，还是应该先了解一下行业的现状。本书很系统的给出了开业前的准备，店面的选择、布置以及如何选货等关键步骤，相信对于想开宠物店的朋友会提供一些帮助！不过在这里还是要告诉大家，赚钱不赚钱我不想评论，成功的方法有很多，一味的模仿是不足以做大的，创业的过程很艰辛，努力不一定成功，但放弃一定失败！（看《赢在中国》感受最深的一句话）祝各位好运！！
- 2、内容一般，不能与时俱进，用科学发展观武装全书。所以使之内容比较呆板！
- 3、我喜欢这本书，太喜欢了，刚好我的枱脚需要垫一垫，它又刚好合适
- 4、（以下评论不是关于书的内容）本来满心欢喜找到在书店没买到的两本宠物书送给朋友。但是在收到卓越送来的书的时候，我失望啊。不是送错了，也不是内容有问题。而是两本“旧书”——卓越发给我的竟然是“垫箱底”的那种“新书”。——晕哦~我要买的是新书，不是打折价格或者优惠价格给我一本旧书或者二手书，那样就直接在备注里写清楚，大家都可以提前做选择了。与其要我收到书后投诉需要再换货，何不在发货前检查一下物品的新旧和是否有破损呢？我想那样的话，卓越也可以节省很多的人力和时间成本。谢谢！

《开一家赚钱的宠物店》

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