

# 《开店创业与科学经营》

## 图书基本信息

书名：《开店创业与科学经营》

13位ISBN编号：9787508257648

10位ISBN编号：7508257642

出版时间：2009-7

出版社：金盾出版社

页数：230

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)

# 《开店创业与科学经营》

## 前言

我国虽然经过了30年的改革开放，但跟西方经济发达的国家相比，开店创业仍处在发展的初级阶段，很多人对创业开店相关的决策、选址、经营管理乃至品牌经营缺乏专业了解，没有进行深入学习就草率上阵，开店创业频频失败，其中餐饮行业的创业失败率竟高达70%。开店创业和创业办公公司相比，门槛显然要低很多。对于普通老百姓来说，开店创业具有极大的可行性，一旦创业成功，将获得丰厚的回报。敏锐的创业者在创业成功后，把目光转向国际风险投资机构，把赢利好的传统连锁店纳入投资范围，且有了多个成功案例，如小肥羊、苏宁电器、佳关口腔等，都是从最初的店铺发展成为风险投资企业连锁机构的。对于创业者来说，门槛低，开店创业方式是创业致富的一种途径，但不管投资大小，一定要谨慎行事。笔者深刻感受到开店创业绝非易事，所以特别建议创业者在开店前首先要调查研究，查阅资料，掌握开店的有关知识，扬长避短，趋利避害，做一个成功的创业经营者。

# 《开店创业与科学经营》

## 内容概要

《开店创业与科学经营》系统阐述了开店创业的策划与筹备、装修与设计、物品采购、商品陈列、营销策略、服务策略、经营管理、员工管理、连锁店经营、营销竞争及科学经营各种专业店的知识、技巧，既适合于初次开店的创业者，更适合于有志于科学经营的老店主及其员工。

## 书籍目录

第一章 开店创业的策划与筹备开店从熟悉的行业做起开店从良好的心态起步开店先做市场预测开店要选准店址开店要预测资金的投入开店要了解筹资的渠道合伙开店与用人技巧开店要制订可行的计划给店铺取个好名字开店要办理的各种手续第二章 店铺的装修与设计店铺的外观设计店铺的招牌设计店铺的橱窗设计店内的装潢设计店内的灯光设计店内的色彩设计店内的货柜、货架设计店内的环境设计店内的音乐设计第三章 开店创业的物品采购购货要掌握的原则购货要掌握的商品知识购货要掌握讨价的技巧选购的货物要符合顾客需求购货的成功经验购货要防止上当受骗第四章 店铺的商品陈列商品应根据店铺类型陈列商品应根据不同方式陈列商品应根据不同品种陈列商品应根据顾客选购习惯陈列商品应根据销售策略陈列商品应根据方便顾客陈列商品应根据视觉效果陈列商品陈列应突出特色第五章 开店创业的销售策略制造商品紧俏的氛围善待老顾客的营销方法采用欲取先予式推销利用环环相扣的广告促销顺应顾客心理的促销开展优质服务式促销上门送货式促销厚利适销式促销第六章 开店创业的服务策略以尽心服务赢得顾客以微笑服务赢得顾客以个性化服务赢得顾客用热烈气氛赢得顾客以诚心服务赢得顾客用赞美语言赢得顾客用限量销售赢得顾客用店员魅力吸引顾客巧妙接待不同类型的顾客引导顾客购买的技巧留住顾客的七种技巧第七章 开店创业的经营管理制定并落实规章制度制定切实的工作目标建立有效的激励机制建立完善的销售体系制定规范的物品管理制度制定严格的财务管理措施采取防止商品积压的措施有效防范商品损失顺利讨回应收货款把握用人的管理秘诀在员工中树立店主的威信第八章 开店创业的员工管理员工招聘的方式员工的选用原则员工的聘用流程员工试用的考核方法员工的出勤管理员工的日常工作管理员工工作的交接制度员工的绩效管理员工的薪酬管理员工的培训规划各类员工的培训内容第九章 开店创业的连锁店经营连锁经营的主要形式连锁经营的计划连锁店的网点布局连锁经营的商品选购连锁经营的库存管理连锁经营的广告宣传连锁经营的服务管理连锁经营的促销技巧第十章 开店创业的竞争之道开店时刻要有危机感遇到困难要先调整心态战胜对手要知己知彼竞争对策要灵活多样取信顾客是制胜的基础利用广告大作宣传合理定价才有优势要及时调整经营思路竞争也要讲协作采取措施应对滞销第十一章 科学经营各种商店餐馆的经营管理茶艺馆的经营管理特色小吃店的经营管理文具用品店的经营管理书店的经营管理报刊亭的经营管理文印店的经营管理音像店的经营管理歌舞厅的经营管理网上开店的经营管理药店的经营管理茶叶店的经营管理服装店的经营管理布艺店的经营管理户外用品店的经营管理孕婴用品店的经营管理花店的经营管理民俗工艺店的经营管理干洗店的经营管理

第一章 开店创业的策划与筹备 开店从熟悉的行业做起 经营一家店铺，是许多创业者成功的开始，然而，在竞争十分激烈的商场上，并非所有人都能开店当老板，即便是开一个小店铺，也有很深的学问。因此，每个想开店创业的人都必须首先审视自己，从各个方面评价自己是否适合开店，从而扬利弃弊，明确自身素质及软、硬件条件，为开店创业奠定基础。那么，创业者怎样在开店之前审视自己是否适合开店呢？具体来说，主要从下面两点做起。

1.了解行业情况 俗话说得好：“三百六十行，行行出状元。”新手开店经营，面对的是一个十分广阔的新天地，虽然张三开理发店赚了20万元，李四开食品批发部赚了70多万元……他们都在赚钱，但不能认为别人能够赚钱的行业，你来经营就一定也会赚钱。开店成功的一个秘诀是“不熟不做”。即你要经营的生意，必须是你熟悉的行业，最好不要半路出家，以一个外行的身份，经营一些自己不熟悉的行业。自己熟悉的生意，容易把握，这是开店的捷径。做自己熟悉的生意，由于各方面的知识和业务都很熟悉，做起来就会得心应手、经营顺利，否则就会带来诸多麻烦。最好不做自己不熟悉的生意，不是说不熟悉的生意自己就不能做，只是在创业时，一定要认真审视自己，只有做自己熟悉的生意，才容易在市场上站稳，待到逐步取得收益后，再扩展经营范围才是明智之举。

# 《开店创业与科学经营》

## 编辑推荐

《开店创业与科学经营》会使你获得——创业的激情，先进的理念，开店的方法，赚钱的途径，并将使你享受成功的喜悦。

# 《开店创业与科学经营》

## 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)