

《开店必读手册》

图书基本信息

书名：《开店必读手册》

13位ISBN编号：9787563921225

10位ISBN编号：7563921222

出版时间：2009-8

出版社：吴伟君 北京工业大学出版社 (2009-08出版)

作者：吴伟君

页数：324

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

《开店必读手册》

前言

在当今社会，开店做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。或许你正在策划开一家属于自己的店铺，以摆脱上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业，已经开了一家店铺，但时常遇到一些把握不准，又不知道该向谁请教的问题，本书将是你最好的选择。开店并非像有些人想象的那么简单，不要认为有一笔资金，找到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。现在到处都能见到诸如投资几千、几万元就能日获利几千、年获利几十万元的广告项目，这是根本不可能的事。如果真是这样，那打广告的人早就去做这个行业而不是去推广他们所谓赚钱的项目了。很多人有自己创业的冲动，但结局往往是成功的少，失败的多。即使那些获得成功的一部分人，一开始往往也是要遭遇失败考验的。这是因为很多人做生意，喜欢赶热闹，觉得别人做什么赚钱就跟着做什么。殊不知，你能跟进，别人也能跟进。大家都可以轻而易举做的生意，赚钱会长久吗？其实，要想使生意兴隆，其中大有学问。比如：怎样入行与开店，怎样筹集资金与选择店面，怎样设计店铺与采购货物，怎样诱导顾客购买与促销商品等等，这都关系到生意兴衰成败，也是每一位开店老板最为关注的难点，更是本书所要解决的问题。

《开店必读手册》

内容概要

《开店必读手册》讲述了：或许你正在策划开一家属于自己的店铺，但是面临其中一个又一个的难题，使你无从下手；或许你的店铺早已在经营中，但是却遇到不少让你把握不准，不知如何抉择，又不知该向谁请教的问题。不用愁。《开店必读手册》将为你解决这方面的问题，并将成功开店者用汗水和金钱换来的宝贵经验全部奉献给你。

小店应“做大”而非“大做”。“做大”是有利润后再逐渐扩大；“大做”则是勉力举债而为。只有空壳没有实体，遇到风险难逃失败。

不值钱规律：没有特色就不值钱，正因为没有特色，即使特价了，也一样不值钱。

不管你是店老板还是一般销售员，你可能没有意识到：你的店面可能每天都在损失顾客。

书籍目录

第一章 选择最佳的黄金地选择店址的重要性选择开店的最佳区域具体开店地址的确定根据顾客划分商圈范围分析商圈内的购买力怎样选择街道铺面开店不宜选址的区域在小巷内开店在居民区开店在车站附近开店在学校附近开店在办公区开店在大楼内开店在大型百货商场附近开店接转租店须谨慎第二章 设计豪华卖场的店容追求高品位的店铺环境招牌设计要新潮醒目店门设计要通畅华丽橱窗设计要独特鲜明货柜货架设计要美观大方天花板设计要美丽优雅墙壁设计要有美感背景地板设计要有独特的图景灯光设计要有和谐的色彩色彩设计要搭配迷人音乐设计要诱导购买动感设计要掀起购买欲店铺内装饰和设计应注意的几个问题第三章 商品陈列的魅力布局艺术化陈列商品陈列要突出主题表演性陈列易买性陈列充分利用好橱窗要始终保持新意注重视觉巧陈列适应女性消费者第四章 最佳赢利的促销价格定价策略的最佳技巧弹性差别定价促使销售随行就市调整价格价格折扣赢得客户薄利多销赢得客源高价策略求利润相关商品的定价策略商品降价要把握机遇如何使价格具有广告效应第五章 广告宣传金牌明星店新店开张造声势宣传要打明星牌策划广告要出新主题活动展风采广告创意要借势社会效益靠赞助第六章 促销竞争多赢利价格对促销的影响店铺促销活动实务13个实用的促销方法情感促销法顾客档案法特定顾客法名人效应法返璞归真法绿色食品法情侣商品法反时令销售法商品保险法改进包装法以旧换新法退换商品法悬赏捉劣法名牌效应法公开拍卖法以货易货法仓库售货法有奖销售生意旺折扣促销受青睐现场演示促销巧营业推广作补充电话促销讲技巧网络促销机会多推销滞销产品11招小店销售小窍门买卖迅速成交10法第七章 顾客满意才能获利男性消费者的购买心理特点女性消费者的购买心理特点青年消费者的购买心理特点老年消费者的购买心理特点摸准顾客购买心理刺激顾客购买8诀窍怎样说服不同性格的客户顾客购买心理的8个阶段有效把握接近顾客的时机发挥销售的广告与心理诉求力提示商品的销售技巧掌握销售重点的要领让客户有特别的感觉引起顾客的共鸣看出谁才是购买决策者把握长相逊色的顾客发生纠纷时老板要出面解决令客户讨厌的接待服务活用处理抱怨的三变法处理顾客不满的方法对快打烊时来店顾客的接待方法商品损坏时的处理方法防止小偷的方法处理小偷的注意事项顾客来退货时的接待方法第八章 开源节流善理财精打细算不浪费合理使用启动资金制订资金运用计划计算损益平衡点争取营业外收入降低成本有关成本的各项数字向商品购买者预收货款采用赊购方式购进商品科学管理现金流严格监控财务状况合理避税的技巧第九章 店员管理的秘诀招聘合格店员的标准培训员工的最佳方法仪容仪表的规范激发出员工工作热情培养员工的团队精神建立员工绩效考核制度建立按劳取酬的薪资制度建立利益共享的福利制度留住优秀的店员第十章 高效的商品管理怎样识别货色假冒伪劣产品的鉴别商品的采购掌握技巧巧进货商品运输须合理把好商品验收关及时盘点商品经济化储存商品降低商品损失率第十一章 连锁加盟巧赚钱选择连锁加盟行业加盟店的选址和宣传挑选加盟的品牌签订公平合理的加盟合同连锁加盟店经营的最佳技巧女装加盟店洗衣店加盟店餐饮业连锁店第十二章 网上开店发大财网上开店的优势网上开店的形式选择网上开店的平台网上开店的基本流程如何提高网店的知名度网上开店如何进货网上开店的支付及送货把网店生意做红火的窍门在淘宝网上开店在易趣网上开店在拍拍网上开店附录 必备的工商知识必备的税务知识必备的银行知识

章节摘录

第一章选择最佳的黄金地在学校附近开店在学校附近开店，主要以服务学校学生为主。在开店定位上可针对学生的某一项特定需求。学生的需求很多，如衣、食、住、行、文化娱乐、休闲运动等。这里讲的学校，主要是指大中专学校，不包括中小学。大中专学校又分两种，一种是位于交通便利的市中心，另一种是位于城市的郊区，交通不便。前者由于其所处市中心位置，故学生的需求不一定依赖周围的店铺。后一种，学生的大部分需求需依靠周围的店铺，这是由学生的学习和作息时间决定的。因此，在比较偏僻、地处郊区的大学、中专学校附近开店，是一种比较稳定而有利的投资。店址最好建在离学校几百米以内，以顺道为最佳，除寒暑假外，收入都较稳定。在这类学校附近可开设餐饮店、流行服饰店、摄影店、眼镜店、文具店、洗衣店、书店、磁带店、运动用品店、咖啡店、茶馆、台球厅、卡拉OK店、录像店、日用品店、自行车出租店等。经营此类店铺，最关键一点，商品价位要经济。虽然目前的大学生消费水平比过去有所提高，但学生毕竟是靠父母提供经济来源的。在学校附近开店，唯一的风险是来自寒暑假，这也是经营者最头疼的问题。在办公区开店目前，在大中城市，纯粹的办公区是找不到的，多半是住、商混在一起。这里所讲办公区，仅是相对而言，是指公司聚集多的地段。在这些地段开店，应充分考虑到，上班族是你的主要消费者。这类消费者的消费水平、消费档次较高，而消费者年龄也不大，一般都是20多岁到30多岁的年轻人，因此开店应以这部分人为主要目标。办公区店铺的消费者除大部分为上班族外，当地居住者和外来逛街者也有一部分。上班族有一个特点，由于上午、下午要上班，只有中午有短暂的休息和用餐时间，因此他们不会走出离办公地方很远，附近之处便成了他们用餐、休息之地。因此，离办公楼愈近，顾客的来店率愈高，尤其是用餐的地方或咖啡厅、冷饮店。设店以下班途经路线为主。上班时要赶时间，来去匆匆，光顾店铺的机会少。下班时心情松弛，逛街购物的机会就多，故在下班途中设店为好。在办公区什么地方开店和开什么类型的店，事先应作调查后再确定。如果办公区内大型国家单位多，未必是好事，因为其内部常有多种功能和服务设施。店铺若紧邻金融机构，也未必是好事，因到银行的无外乎办理存、贷、提款的财务人员，他们一般不愿意在附近逗留。店铺若邻近大卖场较好，因大卖场往往能聚集人潮，它周围的店铺自然受益。若办公区内机构多属保险、直销行业的，在此区开店也不好，因其人员大都是搞外勤的；若区内机构以外商和金融业为主，则消费水平高，在此区域开店比较适宜。总之，开店位置选择除了考虑下班路线，区内行业分布，还应考虑到区内大楼的排列，道路的延伸、分布，店面的串联或断裂以及人潮方向等。在办公区开店，最好以餐饮业、休闲行业和为办公提供服务的服务行业为主。由于消费者的时段集中且短暂，故尔在服务和经营上应围绕快速定位。在大楼内开店在大楼内或大商场内租店面或柜台，不失为一种开店的捷径，一来在装修上可减少投资，二来可利用大商场本身的名气，三可以面对到大商场聚集的人潮。承租商场大楼的店面之前，首先，应充分了解和调查有关商场的一些情况：商场与最近的车站距离；相邻的道路情况；商场内部设施情况（电梯、消防、水电、冷暖气、卫生设备等）；商场附近有无较宽阔的停车场等等。其次，对整个商场的经营管理者应充分了解，了解他们对商场规划、运转、协调及广告方面的工作情况。商场内的一般承租者若能同商场核心部分（核心商店）创造优势互补的效应，就能达到相乘的效果，增加吸引顾客的砝码。而这一点关键在于整个商场或大楼的管理者如何管理、协调和安排。如果不对各承租商的商品做一区隔和搭配，就会变成核心商店唱独角戏，而承租商们相互竞争和无序经营。整个商场的声誉也可能因个别承租商的不守信用和违法经营而受到影响，而你租赁的柜台也会成为大杂院的一员。因此，你在大楼内租赁柜台开店，在经营商品的品种上一定要注意配合其他承租店和大楼的核心店。在大型百货商场附近开店在大型百货商场附近开店，主要是为了借助其强大的凝聚力、聚客力及影响力，可借助其汹涌的人潮带来商机。毕竟，在大型百货商场附近开店，机会很多。但在大型百货商场附近开店，遇到的最大困难就是难找店面。因其地段好，生意易做，故其周围的店面早已为他人所租，而且别人转让的可能性也极小。即使转让，价位也往往高得吓人，如果你是初下海者，绝无接租的条件；如果你资金较雄厚，善于经营，接租仍有相当大的利润可赚。店面难找，也有办法。店面不一定非要临街或在大楼底层，特别是你经营的如果是美容院、茶楼、咖啡屋之类的店铺，设在二楼或三楼，甚至地下室均可。在这种经营多样的大型百货商场附近开店，适合薄利多销和高周转率的行业，如快餐店、服饰店、小吃店等。如果你能在兴建中的大百货商场附近抢先占有店面，等到商场开业时，你的生意也就兴旺起来了。即使日后不再经营，单转让店铺就可让你稳赚一笔。接转租店须谨慎在各类广告宣传中，我们常常会见到各类商店转租的信息。应当说，店铺转手是很正常的事情。而且，接手转租店还可以省去

《开店必读手册》

选址等诸多事宜，真可谓既经济又实惠，既然这样，何乐而不为呢！的确，接手现成的店面可以为你节省开办费、装修费等。尤其是当你资金原本就不充足的时候，承租别人转租的店就更加合适。而且，如果你足够幸运的话，这样做还可以节省时间，让你能够迅速地投入到营业当中去。当然，如果你接手的是有一定经营基础的店，还有助于减少你摸索的时间，使经营更容易上路。此外，要是原承租人急于脱手，转让价格比商店的实际价值稍低他也愿意成交，这样你就得到一家物超所值的商店，还没有开始正式经营，就已经开始赚钱了。但是，你也应该看到另外一个方面，那就是转租的商店生意并不好做。虽然我们也不能认为凡是转租的商店都是因为市场竞争激烈，经营者经营状况不佳不得不退出竞争。但也不可否认，这些需要转租的商店在经营上都遇到了困难。否则，商店的经营者也不会急于脱手。所以，对于急于寻找店址做生意的人来说，在接手转租店时务必要谨慎、谨慎、再谨慎。这里所说的谨慎，绝对不是让你一见到转租店就退避三舍，义无反顾地加以拒绝，而是要让你对转租店作好充分的考量，以做到重新开业，必赚不赔。当然，这需要你首先对转租店有一个全方位的了解和评估。转租店常见于餐饮店、服饰店、化妆品店、美容美发店等等，这类店由于不需要太多的资金，普通人都容易涉足这个行业，因而这个行业经营者越来越多，竞争也理所当然地变得空前激烈，亏损者也就变得越来越多，以致短期内连续多次转租的店比比皆是。对于这些店铺，在接手时你要特别小心，切不可脑门子一热就拿下。在一些“热门”行业，转租店也比较常见。比如，夜总会、舞厅、酒吧、茶楼等等。由于当初投资者盲目赶潮流，一窝蜂开设这些店，导致市场饱和，竞争激烈而大面积关门。假如你想接手这种店的话，最好也要三思而后行。由于转租方大幅度将积压货物降价，你接手后不要以为占了便宜。这时，你最好还是要核实一下存货的具体价值。因为，这些存货肯定无法再具有原来的价值，甚至可能是不值一文的“死货”。再说，存货如果太多，既占压资金，还有可能全部砸在手里。到时候极有可能因贪图小便宜而吃大亏。对于那类确实因为经营之外的原因而转租的商店，整体接手后虽然能使你具有较高的经营起点，但由于受限于原有的装潢和原有的经营模式，你将很难重塑新的形象。这在某种程度上也是一大缺陷。而且，接手转租店在感召力上也会出现一点儿难度，一些顾客的心中仍存有原先旧店的阴影。所以作评估时，要有缜密的思考，不要听一些不负责任的人推波助澜。从总体上来说，各行各业虽然竞争都很激烈，但店铺经营的好坏主要还在于经营者自身。不存在某一行业是亏损行业某一行业是赚钱行业之说。所以，接手转租店也不一定会亏本，在某种程度上，新来者还是有机会，关键就在于你如何去经营和管理。要确保有钱可赚，在接手转租店时必须做好以下几个方面的工作：1.了解店铺出售原因可直接向原经营者进行询问，也可从侧面打听，以便得到更确切的信息。此外，你还可以向该店的员工打听原经营者的管理能力，了解一些财务信息、营业额等等。

《开店必读手册》

编辑推荐

《开店必读手册》编辑推荐：带给你最实实在在的帮助，开店做老板赚钱必备读物。经商有智慧，赚钱有诀窍。三流店依靠卖力气挣自己和员工的钱；二流店依靠卖商品和服务挣消费者的；一流店依靠卖品牌和技术挣其他店和整个行业的钱。 br 一本引领中小店铺走上成功之路的经典读本！ br 在当今社会，开店做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。或许你正在策划开一家属于自己的店铺，以摆脱上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业，已经开了一家店铺，但时常遇到一些把握不准，又不知道该向谁请教的问题，《开店必读手册》将是你最好的选择。 br 这部书最大的特点就是，从中国商场的实际情况出发，用通俗易懂的语言，具体的案例，系统而广泛地总结了一些中外成功的开店绝招，多层次多角度地揭示了生意兴隆的秘诀和艺术。

《开店必读手册》

精彩短评

- 1、泛泛而谈，没有实际操作的参考价值
- 2、开始感觉很好，但是等看完之后感觉用处不大，不太适合于小本经营者:
- 3、这本书看上去厚厚一本 内容面面俱到 实际一无是处 感觉像是各种百度百科词条复制粘贴拼凑成的
- 4、对于开店的预算方面说得比较清楚，对于如何选择店址方面也给我不少启发。总体来说，算是一本有用的书。
- 5、文章内容有些过于繁琐啰嗦，一些内容知识可要可不要。开家店要从选址，装修摆设，推广销售，库存管理，人员管理，财务管理，纳税等方面来着手。虽然说有些系统，但还是要从实际出发，或许这本书应该为中等店铺的要求来阐述的。若想要了解开店需要什么准备又不想过于了解开店过程，这本书还算值得参考的。
- 6、还可以，望继续创造更新的东西

《开店必读手册》

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