

《金牌店长金牌店员培训手册》

图书基本信息

书名：《金牌店长金牌店员培训手册》

13位ISBN编号：9787544331982

10位ISBN编号：7544331989

出版时间：2010-5

出版社：海南

作者：义良

页数：292

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

前言

赚钱是无中生有。也许有的人会说：“这种想法是错误的，生意必须依照经营理论才算科学。”以目前的社会来说，没有计量性的经营根本就无法生存。不过，判断一种事业能不能赚钱，却是无法用计量算出来的。决定这些问题很多时候要靠自己。穷人喜欢存钱，银行里放着一堆钞票会觉得心理安稳；富人喜欢贷款，把钱从银行里拿出来，借鸡生蛋，蛋孵鸡，鸡再生蛋……可能有的人会说，当初要是我做了的话，会比他们更加地成功。不错，你的能力比他强，你的经验或许比他足，可是明摆着就是当时的一念之差，你的观念反过来决定了你当初不去做，你不去做的观念反过来决定了10年后的你还是很穷，不同的观念导致了不同的人生。有人面对一个来之不易的好机会总是拿不定主意，于是去问他人，问了10人9人说不能做，于是放弃了。其实你并不知道机遇来源于新生事物，而新生事物之所以新就是因为90%的人还不知道、不认识，等90%的人知道了就不再是新生事物了。

现在，很多人感慨工作不好找，找到了对待遇又不满意，于是，很多人就不断地跳槽，甚至也有很多人走上了自己的创业之路。但是结局往往是成功的少，失败的多，即使是成功的那一部分，在一开始时也是不断地遭遇了失败。这是因为很多人做生意是为了赶热闹，看见别人做什么赚钱就做什么。没有找到自己的定位，没有自己的特点，如此，生意是很难有出头之日的。俗话说：“女怕嫁错郎，男怕入错行。”开店选择什么样的行业是至关重要的。如果你一开始就选择错了行业，那么就会“一步错，步步错”。店铺赚不赚钱还在于你的人脉。在这个世界上，到处都可以看见有很多才华的“穷人”。他们才华横溢，能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终却落了个颗粒无收、一事无成的下场呢？究其原因，就是缺乏人脉！一个雪球放在雪地上不动，只能是越来越小；相反，如果把它滚起来，就会越来越大。钱财亦是如此，只有流通起来才能赚取更多的利润，“水不流动只能是臭水”。假若生意人懂得如何使公司资金保持流通，懂得及时回收账款的重要性，则他的生存机会就会比别人多得多。“空中老鹰不如手中麻雀”。做生意赚钱也好，赔钱也好，就是不要赊账，这是赚钱大师们的经验之谈。兵书上说：“兵无常势，水无常形。”市场定位也不是一成不变的，此一时定位准，大获全胜，彼一时市场发生变化，就要重新定位。若是在市场风云变幻中，固守一方水土，势必要被淘汰出局。市场定位不是一劳永逸的事情，但只要肯于学习市场规律，搞好市场调查，做到知己知彼，找准市场定位还是能够办得到的。市场不是一句空话，而是实实在在的你死我活的一场商战。如今，不少商家感叹生意难做，其实并非生意难做，而关键是怎么去做。

创业千万不能单纯地认为：相信无论做什么生意，只要努力去做，一定会赚钱。因为，有很多行业的生意，是再努力也不赚钱的。这不是你没有运气的问题，而是由于整个宏观调控和产业结构所决定的。生意场上，金钱是没有高下之别的。商人的最终目的是赚钱，不论使用何种手段（当然，那种坑蒙拐骗、弄虚作假之类不在此列）都可以使用，无论你是经营高科技，还是经营厕所。“将欲取之，必先予之”。在商战中，充分利用人的自私之心，施与一点小恩惠，得到的回报必然是巨大的。

最后，市场是一片汪洋的大海，到处都充满了诱惑，可到处都充满了惊涛骇浪和风险。如果你碰到风险就回避，遇到困难就退让，遇到挫折就躲闪，那你永远不会成功。要立志经商发财，就必须目标明确，要有不达目的绝不罢休的气概。排除一切干扰你朝目标前进的不利因素，全身心地投入到你经营的事业中。不管是什么，永远不要说“我已经不行了”！

《金牌店长金牌店员培训手册》

内容概要

《开店必赚》内容简介：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。《开店必赚》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。

书籍目录

第一篇 开店前的准备 你准备好了吗 取个响当当的好店名 开店还是盘店 租间店面需要注意什么 合伙开店的注意事项 如何办理营业执照和税务登记 开店登记的工商手续 哪些行业需要去哪里审批 不要急于求成一 日本人的30条开店生意经第二篇 圈定商圈 店址为经营之本 别盲目选取黄金地段 如何选择“淘金地” 顶级时尚品牌的“选址经” 繁华地段不一定是好商圈 同行密集的地方是好商圈 好商圈应具备的条件 选择商圈小技巧 选择开店的最佳区域第三篇 生意兴隆，服务很重要 百问不厌，百拿不厌 不怕麻烦，有求必应 对顾客富有人情味 微笑宜恰到好处 帮助顾客比较商品 顾客对商店的期望 接近顾客的技巧 商品提示的技巧 怎样处理顾客抱怨 制造热烈的现场气氛影响顾客 开展个性服务、专场服务和灵活服务 掌握具有决定性购物权的人 一味和气难成交 充实“附带服务”，增加顾客数量 充分发挥小店的特点 让商店成为聚会场所 买与不买一个样 多买少买一个样 顾客穿好穿坏一个样 实事求是地诱导 投其所好地劝说第四篇 销售为王 店铺常见的促销手段 店铺开张促销 店铺淡季促销 小批量地进行销售 要重视销售不好的商品 搭配出售 不能不知的销售策略第五篇 怎样打动你的“财神” 令顾客满意，不是一件容易的事 顾客喜欢什么样的店 与客人碰面的几秒钟可以决定一切 招呼打不好，会把客人吓跑 商品的提示与询问技巧 听懂顾客的弦外之音 成交前的信号 用一些小的关照来刺激消费 “逛客”也是上帝 不要过分注重销售 珍惜顾客的每一分钱 努力抓住顾客的心 培养“熟客” 如何拥有“回头客” 处理顾客异议的时机 消除顾客异议的方法第六篇 思考致富 欲望决定命运 利用顾客的从众心理 利用顾客的错觉赚钱 要有商业的敏锐性 发现开店商机 填补市场空白 赚“女人”的钱 赚“嘴巴”的钱 赚“年轻人”的钱 赚“有钱人”的钱第七篇 好的观念，财源滚滚 人无我有 薄利多销 吃小亏占大便宜 开店要常“动” 信用无价 追随时尚觅得商机 抢占商机 谈交易，也要讲人情 自我推销 磨炼精确的数字感觉 广结客户 把握流行趋势 商铺投资十二技巧 十种简易创业赚钱方法大比拼第八篇 财务的重要性 老板要懂财务 聘请一个好会计 什么是会计科目 什么是账户 怎样看总账和明细账 怎样看财务报表 怎样看资金账 怎样看成本账 怎样看财务成果账第九篇 开店赚钱的秘笈 赚钱门市的八个特征 让顾客意见生财 永远不要丢掉信用 聚焦适合的赚钱领域 好动的人往往赚钱 换种方法 面子算什么 得人心者得天下第十篇 开店不赚钱的原因 经营注定失败的生意 地点选择错误 管理不善 缺乏足够的专业知识、经验和业务关系 没有足够的资金第十一篇 网上开店；轻松赚钱 网上开店的优势 网上开店的最基本条件 不懂电脑也可以开网店 兼职你也可以做老板 网上开店基本流程 选择一个合适的网店平台 注册淘宝会员 注册易趣会员 网店经营的支付方式 支付宝——安全交易的法宝 安付通——安全交易一路通 网店送货前的打包方式 网店主要进货方式 选择适合自己的物流方式 交易货物过程中丢失防范事项 如何才能找到价格低廉的货源 如何寻找好的批发商 开网店十一招必备的武器 网上开店三十五个细节 网上开店选对产品钓大鱼 附录成功开店典范 “跑腿”公司 手撕面店 花土专卖店 婴儿沐浴店 观赏瓶小店 十平米小铺 “小资”用品店 创意家居店 天下最“牛”的小餐馆 谭鱼头火锅 卖窝窝头赚钱的厨师 好利来：小小蛋糕店烘出亿万财富 靠一根扁担起家的千万富翁 从32元卖柚子起家 “胖人商机”让她赚到2000万 2元钱打天下 小餐馆年入百万的秘诀 从300元到500万元的创业故事

章节摘录

当今的时代是造就老板的时代，独立开店、自己给自己当老板成了许多人的梦想。然而，你能开什么店？店怎么开，可不是~念之间就能搞定的。(1)感性创业者。多属感情用事型，常被某些经营成功的店面吸引，店内的温馨气息及井然有序的节，常使其情绪受到鼓舞，对开店过于乐观。

(2)理性创业者。又可分为两类：一是水到渠成型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历公司各项营运阶段，实力强；二是停、看、听型，他们不急于投入，心中对开店仍存疑惑，想通过各种渠道进行了解，找寻最好的方式。美国对开店成功率曾进行过调查，结果显示，加入加盟体系开店成功者约为80%，独立开店成功者比例约占20%。专家认为，店面经营成功之道，“技术”是基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的；留意市场讯息，关注新形态消费文化及特征，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中。根据你本人的兴趣、爱好，结合自己熟悉的行业和已掌握的相关知识，充分利用现有的资源，做好市场调查、市场预测，根据你能筹集到的资金综合考虑。是单打独斗，自己开店？或是邀亲友合伙？亦或是入主加盟体系，由总部提供开店资源？专家认为，若所开设的店面，与过去工作经验有关，并曾担任经营管理职务，可考虑独立开店。但若无经验，选择合适的加盟体系，从中学习管理技巧，也不失为降低经营风险的好方法。此外，合伙投资开店，日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。合伙最好避免2人组合，而以3人为佳，最多不超过5人。对于一个从未受过管理训练或未有开店经验的人来说，在开店之前、之后所面临的问题，常常令人不知所措，或者，干脆也就“误打误撞”起来，变成碰到一件事情就处理一件事情的局面。最后的结果是，资本雄厚者，尚可能撑个一年半载；没有多少本钱的，过不了几个月，也许就收摊了。不管如何，这都是开店者当初所始料未及的。

你适合或准备开哪种店？这是一个大而空洞的问题，谁也难以回答。具体开什么店要根据店主自身的情况、店铺所在地大环境、所在街区小环境等特殊而定。开店前应进行充分的调查，没有调查，就没有发言权。在选择开某种店之前，你必须对目标市场(开店后可能到店买东西的消费者)进行预测和调查。如店铺所在地的人口分布情况，附近聚集的单位性质、工作性质，本区域消费能力、习惯，有无同类店铺及其生意好坏，今后如何竞争等问题进行详细调查。若你能愈深入地了解目标客户，在店铺定位时便愈能投其需要与喜好。有两种情况：一种情况是事先已确定开某种店，再分析店铺将定下的地段是否可做这样的生意；另一种情况是对某位置所在区域有充分了解后再确定开设某种店。后一种情况往往是事先没有准备开店，而灵光一现，预测开某种店会赚钱后才抓住机会开店。但两种情况均是道理相通的：要调查、要分析市场需求。没有调查就没有发言权。有的人一看见某某店铺转让，觉得其口岸不错，价格也不贵，便贸然接手下来，殊不知开店之后才发现目标市场太小，甚至造成“无人上门”的窘境，但为时已晚。若你平时细心观察，有时便会发现某店铺门面上经常写着“转租”二字，老板换了一拨又一拨，说明都没赚到钱。还有一种情况，同一店铺经常变换着形式，一会儿是蛋糕店，一会儿是书店，一会儿是服装店，一会儿又是小吃店，也说明了这一些店都没有成功。而相反的情况是：有的店铺几年来均是药店，或其他一种固定的店，一直没有改变，这说明该店有生意可做，有钱可赚，其选择是正确的。

具体开店时，还应与自身情况相结合。自己对将要从事的行业是否熟悉，或自身的素质是否胜任等等，均要适当考虑到，特别是初开小店者，往往采、供、销等工作均由一人身兼，什么事都得自己做。第一，所处位置是否有吸引力。包括店铺位置环境好坏；交通条件是否方便顾客；周围设施对店铺是否有利；服务区域的人口情况；目标顾客收入水准、消费意识及品味等。

店铺位置环境的好坏有两种含义：一种含义是指店铺周围环境状况，比如有的饮食店开在公共厕所旁或附近，不远处便是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞舞，或邻居是怪味溢发的化工厂等，这便是恶劣的开店环境；另一种含义是指店铺所处位置的繁华程度。一般来讲，店铺若处在车站附近、商业区、人口密度高的地区或同行集中的一条街上，这类开店环境应该具有比较大的优势。

交通条件是否方便：顾客到店后，停车是否方便；货物运输是否方便；从其他地段到店乘车是否方便等。交通条件方便与否对店铺的销售有很大影响。周围设施对店铺是否有利：有的店铺虽然开在城区干道旁，但干道两边的栅栏，却使生意大受影响。因此在选择临街铺面时，要充分注意这一点。如何选择呢？典型街道有两种：一种是只有车道和人行道，车辆在道路行驶。视线很自然能扫到街两边的铺面；行人在街边行走，很自然进入店铺，这种街道开店比较好。但街道宽度若超过30米，则口岸又将打折扣，街道太宽敞有时反而不聚人气。据调查研究，街道为25米宽，最易形成人气和顾客潮。另一种典型的街道是，车道、自行车和人行道分别被隔开，其实这是一种封闭的交通

《金牌店长金牌店员培训手册》

，选择这种位置开店不太好。 服务区域人口情况：一般来讲，开店位置附近人口越多越密集越好。目前很多大中城市都相对集中地形成了各种区域，比如商业区、旅游区、大学区等，在不同区域开店应注意分析这种情况。 目标顾客收入水准：在富人聚集的地段开设首饰店、高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。比如，城市周边所建设的各种商业别墅群或有档次能小区，大多是富人聚集的地方之一。 三岔路口、拐角处一般为好位置，坡路上、偏僻角落、楼层高的地方位置较次。

《金牌店长金牌店员培训手册》

编辑推荐

越是容易进入的行业。越容易被淘汰：越是热门的生意，越容易跌跟斗。生意贵在创新。切忌追风赶潮。如果你受过专业教育。或者有特殊才能。充分利用它。如果你烧得一手好菜。却要去当泥水匠。那就不对路了。把所有人都当做销售对象。这是战略性的错误，一定要细分最佳顾客。他们是谁、什么状况、购买本产品的用途，以此为中心。比竞争对手做更好的服务。开一家店铺，选择位置最重要。位置选得恰当，就能轻松赚钱。

一本引领你走向生财之路的经典读本 开店创业者的行动指南，攫取第一桶金的财富 导航图。生意做遍，不如开店。 小店做大——差异化求生存 大店做旺——正规化求强大 旺店做名——品牌化求发展 中国式创业误区 三个月前兴奋地投下钱，二个月后沮丧地转身离去——冲动投资者的共同结局。 公司创办之初，哥们式合伙；公司赚钱之后，仇人式散伙。 拿自己“吃稀饭”的饯去搞投资，所滑成败荣辱在此一举，身家性命系于一线，焉能不败？ 跟着感觉走。藐视市场调查。相信直觉，一旦决策失误。往往遭受灭顶之灾。 好了伤疤忘了痛。利润下滑或遭遇困难。往往三省其身。痛定思痛。誓言必除种种弊端。一旦危机过去。又恢复老样子。同样的劫数还会再次发生。 武大郎开店。不容许部下强于自己，其效果是生意越做越难，圈子越扯越小。 自我膨胀。赚了一点钱。就觉得才能比别人高。知识比别人广，基因比别人好……恭顺者提拔。意见者遭殃。看人头头是道。看己昏头昏脑。一段成功史，满脑糊涂账。 法制观念淡漠。一、有钱难道不能搞定？二、这事天知地知你知我知。怎会翻船？三、别人都这么干。我为什么不能？四、天啊。这点小事也算违法？ 生活习惯不健康。总是第二天开始锻炼。总是旅游的时候最累，总是一应酬就喝。一喝酒就醉。事业充满激情。身体充满疲惫。

《金牌店长金牌店员培训手册》

精彩短评

- 1、这本书非常棒,对工作很有启发!
- 2、感觉这个书是翻版的, 正版不可能印刷水平这么差
- 3、零售终端人员的必备工作手册!

《金牌店长金牌店员培训手册》

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