

<<如何开好一家洗衣店>>

图书基本信息

书名：<<如何开好一家洗衣店>>

13位ISBN编号：9787122065971

10位ISBN编号：7122065979

出版时间：2010-1

出版时间：化学工业出版社

作者：汪学仁

页数：256

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：<http://www.tushu007.com>

<<如何开好一家洗衣店>>

前言

自从改革开放以来，人民的生活水平不断提高，让人们在解决温饱之余，有了可以轻松消费的余地；同时由于工作压力的增加、生活节奏的加快，使人们无暇顾及家庭琐事，尤其我国加入世界贸易组织之后，使这对矛盾更加突显，亟须替代者为其分忧。在这两大动力的推动之下，使家务劳动快速走向社会化。

良好的社会发展环境，促使隶属于服务行业的洗染业得到了较快发展。尤其从1998年以来，整个行业更是突飞猛进，彻底扭转了洗衣难的问题。但由于竞争无序，技术力量不能同步跟进，再加上许多低劣设备趁机也流入市场，导致部分洗染企业服务质量低下，洗衣难的问题虽然解决了，但又出现了一些新的问题，如何开好洗衣店，使大家都满意，成了新的话题。

开洗衣店相对初期投入较低，一般情况下技术水平要求也不太高，因此受到资金不特别充裕，又没有太多特殊技能的人的格外青睐，加之资本雄厚的企业家也看好这一市场，更加快和加大了对洗染市场的投入，从而形成了一个又一个开洗衣店的高潮。

随着家务劳动社会化进程的加快，洗衣市场这块“蛋糕”会越做越大，前景是非常乐观的。国外资金大举进军中国，他们就是看准了中国巨大的消费市场，尤其是与人口密切相关的消费市场。而洗染行业正在其中，投资者争相开洗衣店也就不难理解了。

<<如何开好一家洗衣店>>

内容概要

本书共分为十四章，系统地从行业概述、前期工作、开业准备、人员管理、企业经营、服务常识、财务管理基本常识、洗涤常识、干洗设备的使用与维护、服装熨烫、服装常用材料常识、如何当好店长、如何开好洗衣连锁店、新开店容易发生事故的注意事项这些方面进行了比较详尽的讲述。另外，在附录中还列出了一些常用的洗衣标识，节选了经常可能用到的八项法规以供参考。

本书不仅可以作为洗衣行业的培训教材，还可供有开店意向的人士和洗衣店经营管理人员及其他相关人员参考使用。

<<如何开好一家洗衣店>>

书籍目录

第一章 概述 第一节 洗染业现状 第二节 开洗衣店的要点介绍第二章 前期工作 第一节 市场调研 第二节 开店选址 第三节 领取证照 第四节 员工配置第三章 开业准备 第一节 开店投资 第二节 设备配置 第三节 店面设计与店堂装修第四章 人员管理 第一节 从业人员基本要求 第二节 员工招聘与培训 第三节 员工管理第五章 企业经营 第一节 开店模式 第二节 经营环境与政策 第三节 品牌经营、大势所趋 第四节 定价与经营技巧 第五节 延伸服务第六章 服务常识第六章 服务常识 第一节 树立现代服务理念 第二节 接待常识 第三节 正确填写洗衣单 第四节 服务程序 第五节 应该注意的几个问题 第六节 如何正确处理洗染当中出现的争议问题第七章 财务管理基本常识 第一节 成本核算 第二节 资金管理 第三节 税务基本知识 第四节 财务小常识第八章 洗涤常识 第一节 洗涤的基本知识 第二节 洗涤常用材料 第三节 常见织物污垢、污渍的种类以及鉴别 第四节 常见污渍、污垢的去除 第五节 织物的水洗第九章 干洗设备的使用与维护 第一节 干洗机的操作 第二节 干洗程序 第三节 干洗机的维护保养第十章 服装熨烫第十一章 服装常用材料常识第十二章 如何当好店长第十三章 如何开好洗衣连锁店第十四章 新开店容易发生事故的注意事项附录

<<如何开好一家洗衣店>>

章节摘录

不管是建筑施工还是装修施工，由于建筑市场的竞争，报价都是很低的，几乎没有什么利润，如果没有洽商，预算就是决算，装修队就没法生存。

但是设计毕竟是设计，总有想不到或与现实情况不符的地方，当按设计无法继续施工时，或发现设计与现实要求差距比较大时，就必须办洽商，这时装修企业往往会要价非常高，如果不同意，工程将无法按期完成；若重找其他建筑企业，一般不愿意接半拉子工程，即使接，也同样要价很高，因为对方要把前期风险计算在内，所以一般的情况下，业主都是忍气吞声以保证工程顺利完工，当洽商一个接着一个时，费用就很难说了，所以设计时必须尽量少出疏漏以免费用过高。

洗衣店装修要求简单明了，不必使用非常高档的材料，但前面需要待客，后面需要生产，装修材料质量太差也是不行的，材料不要求档次，但必须结实，装饰不要求华丽。

<<如何开好一家洗衣店>>

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:<http://www.tushu007.com>