

<<草根创业>>

图书基本信息

书名：<<草根创业>>

13位ISBN编号：9787501791040

10位ISBN编号：750179104X

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：赵彦 编著

页数：211

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>

<<草根创业>>

前言

1 “创业”，这是一个令人振奋却又令人惶恐的字眼。

对一个有开拓精神的人来说，它是“梦想”的代名词。

我们中有很多人，就是带着这样的梦想不断攀登人生的高峰，最终站到了自己向往的高度上；而我们中有更多的人，还在通往梦想的道路上艰难跋涉。

前者人称“精英”，后者人称“草根”。

“草根”之中，也注定有人会成功，有人会失败。

成功者一跃成为“精英”，失败者则继续埋头做“草根”。

本书写给那些不愿一辈子做“草根”的人们。

2 “零售”，是一个令人非常熟悉却又令人全然陌生的字眼。

说它熟悉，是因为生活中我们每个人都离不开它。

我们经常要逛商场、逛超市、逛专卖店、逛食杂店，买回各种东西，满足自己的需要；说它陌生，是因为我们很少关心这样的问题：为什么有零售店存在，而且还越来越多，越来越大？

我们一直都是买方，从来不曾真正了解卖方。

但卖方却对买方了如指掌，他们永远都知道应该在什么时候，什么地点，以什么样的方式，让买方愉快地掏出兜儿里的钱，让自己的兜儿变得更鼓。

本书写给那些希望了解零售规则的人们。

<<草根创业>>

内容概要

零售业是一个传统而成熟的行业。

从20世纪80年代开始，众多创业人士就从零售业入手，并取得了巨大的成功。

零售业不仅是中国目前快速成长的行业之一，也是未来最具发展潜力的行业之一。

与其他行业相比，零售业创业门槛低，投资少，风险小，回报快，利润较高，是最适合草根阶层打拼的热点创业行业之一。

本书内容新颖、全面，实用性强，从整个零售业人手高屋建瓴地为创业者提供了具体的指导。

全书不仅详细介绍了零售业创业所需要的基础知识：如何调查市场，如何制定、评估创业计划，如何筹集创业资金，如何装修、经营零售店铺，如何管理员工及库存，而且还详细介绍了零售业中几种常见的创业项目，并给创业者以切实的日常管理指导。

本书是创业者难得一见的创业辅导书和参考工具书。

<<草根创业>>

作者简介

于富荣

中国杰出书策划师

高级创业规划师、创业实务培训专家。

中国经济出版社《草根创业》丛书主编。

长期从事创业咨询及培训工作，对于普通人群创业有很深的研究，并有多项研究成果面世。

代表作有《100个成功的创业规划》、《企业家成功之道》、《狼性创业》、《与公司一起成长》、《世界500强优秀员工标准》等。

在“2008第五届‘诸葛亮’策划奖精英盛典”上荣获“中国杰出图书策划师”荣誉称号。

<<草根创业>>

书籍目录

序言上篇 零售业创业路线图 第1步 了解零售业基本常识 零售业的发展历程 零售业的发展趋势 我国的17种零售业态 第2步 起步方式选择与自我评估 标准化的连锁经营 个性化的独家经营 起步方式的选择 零售创业者的条件 第3步 撰写创业计划书 创业计划书素材之一：行业环境 创业计划书素材之二：法律与地区经济环境 创业计划书的要点 撰写创业计划书的步骤 第4步 筹集创业资金 创业资金预算 筹集资金的常规方式 零售业特有的筹资方式 筹集创业资金的注意事项 第5步 选定最佳的开店地址 零售店选址的原则 确定店铺的商圈 商业区的选择 开店地点的选择 理性看待“同行扎堆” 承租店铺的步骤 店铺承租合同的要点 第6步 办理开店必备的手续 工商注册的基本要求 个体工商户、独资企业与一人公司的区别 个体工商户的注册流程 个人独资企业的注册流程 银行开户的流程 税务登记的主要内容 第7步 塑造完美的店铺形象 零售店的命名法则 店名的基本要求 个性十足的店标 打造店铺的金字招牌 让橱窗变成店铺“秀脸” 设计合理的出入口 第8步 营造舒适的购物环境 合理设计店内流动线 店铺布局的原则 常见的店铺布局 店铺装修的重点部位 装修中色彩的妙用 用音乐营造舒适氛围 第9步 采购适销对路的商品 采购计划的要点 制定具体的采购方案 商品采购的要领 采购合同的签订 商品采购验收标准 第10步 制定有竞争力的价格 零售定价的目标 零售价的构成与计算 零售价的参考因素 顾客的价格心理 心理定价策略 平价和低价策略 第11步 开业前员工招聘与培训 店员的招聘 店员的服务礼仪培训 店员的基本技能培训 店员的销售技巧培训 第12步 引人注目的商品陈列 商品陈列的意义和原则 不同类型商品的陈列 商品陈列的主要方法 如何让商品更“显眼” 商品陈列的调整 第13步 开业与日常促销 开业大减价促销 POP广告掀起宣传攻势 日常促销计划 常规的促销方式 把握最佳促销时机中篇 零售项目创业要点 食杂店 食杂店业态简析 食杂店的创业筹备 食杂店的经营定位 食杂店的商品陈列 食杂店开业促销 食杂店成功典范：“福雄”食杂店 超市 超市业态简析 超市选址策略 超市的商品结构 超市销售的业务流程 超市成功典范：苏果超市 便利店 便利店业态简析 便利店与超市、食杂店的差异 便利店的商品定位 加盟便利店三大法则 便利店成功典范：日本7-11便利店 专业店 专业店业态简析 专业店的类型选择 三类常见专业店前景分析 各区域专业店的经营定位 专业店成功典范：小吕宋童装 专卖店 专卖店——专业店的一种特殊形式 品牌形象与连锁专卖店 寻找特许加盟的步骤 特许经营合同的要点 专卖店成功典范：英国马狮公司 网上商店 网上商店业态简析 网上商店的优势和劣势 网上开店的基本流程 如何与买家沟通 网上商店成功典范：亚马逊书店 下篇 零售创业期的日常管理 零售店日常销售管理 售货员作息时间安排 规范收银作业 退换货及纠纷处理 零售店的库存与安全管理 库存管理须知 仓库管理的要点 商品防损的措施 商品的盘点 零售店防盗的对策 零售店的财务管理 创业者必知的三种财务报表 零售店的现金管理 零售店利润的计算

章节摘录

第一阶段 新中国成立初期至20世纪90年代中期——以国有大型百货店铺为主体的单一业态阶段
新中国成立初期，国有的百货店铺开始逐步发展起来，成为我国零售业的主体。

1978年党的十一届三中全会的召开，吹响了经济体制改革的号角。

直到80年代中期，我国经济体制改革仍然处于起步阶段，大型商业零售业虽然有所发展，但尚未成为主导型的商业形态。

随着1984年10月党的十二届三中全会的召开，我国以城市为重点的经济体制改革才全面展开，在全国范围内大规模兴建大型商厦，至90年代初期达到高潮，这一时期堪称中国百货业发展的“黄金时期”。

第二阶段 20世纪90年代后期至今——以连锁超市为主体的多业态并存阶段
超市在我国大约出现于20世纪80年代中后期，其雏形是大中型百货商场设立的自选商场或自选柜台，以及城市小商品批发市场里的自选摊位。

从其产生到90年代中期，超市在零售市场上所占的份额相对较小。

然而自20世纪90年代后期以来，在与传统百货业的竞争中，以连锁超市为主的连锁经营形式显示了强大的生命力，销售规模逐年递增。

与此同时，传统百货业进入全面萎缩阶段，从1997年开始，逐渐丧失了主导地位。

随着外资的大量进入，又出现了各种便利店。

随后，大型综合超市、仓储商场、专卖店、购物中心以及无店铺销售等业态相继出现，彻底打破了百货店铺业态单一的局面。

零售业的发展趋势
零售市场是产品销售的终端市场，历来是商家必争之地。

在激烈的市场竞争下，我国零售业不断进行自我优化，发展很快，逐渐与国际零售业接轨。

在全球范围内，零售业具有如下发展趋势：
1.新的零售方式不断涌现
从零售业的发展历程看，百货店铺、超级市场、便利店、专卖店等都以其新特点威胁并摧毁了若干旧的零售方式。

如今，新的零售方式仍层出不穷。

各种零售方式的生命周期越来越短。

百货店铺从诞生到成熟用了80年时间，超级市场用了35年，便利店为20年，而一些新的零售方式也在以空前的速度迈向自己的成熟期。

2.个性化经营成为潮流
如今，垂直渠道系统迅速发展，渠道管理的专业化程度越来越高。

大型零售商通过连锁经营等方式，逐步加强了对营销渠道的控制，给独立的中小型零售商造成巨大的压力。

中小型零售商为了争取生存空间，着重加强个性化经营，具体表现在以下三点：
(1)个性化的商品策略
目前，消费者的消费需求日益多样化，消费习性也日益个性化。

如何组织富有特色的商品，满足不同顾客的个性化需求，成为中小型零售商的工作重点。

(2)个性化的店铺设计
对店铺进行整体设计，结合内外装潢和商品陈列，使整个卖场的气氛与商品结构、顾客层次保持和谐，突出店铺的个性化，这是中小型零售商经营的另一个重点。

(3)个性化的售货服务
传统观念中，零售店只是一个商家卖东西、顾客买东西的地方，然而随着零售业的发展和竞争的加剧，这一观念如今已得到更新。

零售店开始更多地从顾客的角度考虑问题，以特色化的服务来赢得顾客的青睐，不但要让顾客买得放心，还要让顾客买得开心。

3.信息化程度日益加深
信息技术在零售业中的广泛应用，为零售业带来许多新变化。

越来越多的中小型零售商开始借助先进的电子信息技术，提高管理水平，控制运营成本。

比如他们利用电子技术向供应商订货，建立电子检测系统、财务管理系统以及商品处理系统，等等。

信息化贯穿于整个零售经营的过程之中，既有助于零售商把握市场节奏，提高资本效率，又有助于降低商品流通的成本，实现效益的最大化。

<<草根创业>>

编辑推荐

创业，为什么选择零售？

你选择了就知道了，而且你会发现你的选择是对的。

但零售并不是一条捷径，也不是一条康庄大道。

它就像《世界上最伟大的推销员》里所描写的：“我要走的道路上充满着机遇，也有心酸与绝望，失败的同伴数不胜数，叠在一起，比山还高……” 带上一幅零售业创业路线图吧！

它会引领你走上正确的道路，直达成功的终点。

本书写给那些了解创业艰辛而矢志不渝的人们。

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>