

<<开店创业指南>>

图书基本信息

书名：<<开店创业指南>>

13位ISBN编号：9787504477361

10位ISBN编号：7504477362

出版时间：2012-7

出版时间：中国商业出版社

作者：武庆新

页数：297

字数：250000

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>

## <<开店创业指南>>

### 前言

随着经济的发展和经营模式的日益多样化，开店创业成为越来越多人的选择。

但是，开店创业是个系统工程，并不像你想得那么简单。

不要以为有一笔资金，有一个梦想，有一种憧憬，就可以开店创业了，你生意就一定会成功了。

开一家赚钱的店铺并不是那么容易的事。

在现实生活中，新店铺没开张几天就被迫关门的事情。

我们屡见不鲜。

其实很大程度上是因为，开店创业者只有一腔的热血却没有系统完备的筹划和准备。

人们常说，成功属于有准备的人，开店创业更是如此，没有必要的准备，不懂得开店创业的基础知识和基本要领贸然开店，结果必然会以失败收场。

此时，如果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；此时，如果你为了发展自己的事业，已经开了一家店铺。

但在开店的准备和进行中，你遇到了一些问题、一些障碍。

这说明你还没有完全熟练地玩转开店创业的技巧和法门。

所以。

学好开店创业的功课，对开店创业有一个系统而科学的认识，做好开店创业的每一处细节，对你开店创业是至关重要的。

人们常说“治大国如烹小鲜”，细节决定成败，开店创业也是一样。

不管你想开什么性质、什么类型、多大规模的店铺，细节都是你取胜的关键和根本要素。

比如：开店的定位和选址、店铺的设计和装修、商品的进货和管理、商品的陈列和布局、店员的招募和管理、商品的定价和宣传、商品的促销竞争策略、店铺的开源和节流、店铺的连锁和加盟等等都需要开店创业者准确把握、灵活运用。

本书基于开店创业者的实际需要，以最直接、最经济、最有效、最前沿的开店创业理念，为开店者提供比较完备、系统、科学的开店宝典和智慧行囊。

当你确定想要开店，当你确实想成就自己的一番事业，那么拿起这本书，用心看完书中的每一个细节，你事业的春天和辉煌将与你如期而遇、如约而至。

祝开店创业者成功！

编者 2012.4.18

## <<开店创业指南>>

### 内容概要

随着经济的发展，创业成为越来越多人的选择，尤其是对年轻人而言，开店创业是自始至终的梦想。

《开店创业指南(教你开一家能赚钱的旺铺

)》(作者武庆新)立足于开店创业的成功，以开店创业的整个流程为着眼点，从店铺的定位和选址、店铺的设计和装修、商品的进货和管理、商品的陈列和布局等方面入手，详尽而细致地解读了成功开店创业的阶段性步骤。

翻开《开店创业指南(教你开一家能赚钱的旺铺)》，从现在开始，让你的创业之路更轻松！

## <<开店创业指南>>

### 书籍目录

#### 第一章 店铺的定位和选址

开店第一步：选好店址是关键

明确适合开店的最佳区域

明确不适宜开店的区域

用对方法，选择最佳的街道铺面

根据商圈的潜在消费群体选址

根据商圈的购买力选址

接手转租店铺要慎重考虑

不同位置开店要突出不同的特色

#### 第二章 店铺的设计和装修

营造高品位的店铺环境

招牌的设计及用途

店门的设计和引导

色彩的设计和运用

灯光的设计和處理

声音的设计和Control

地板的设计与选择

墙壁的设计和利用

橱窗的设计和布置

货柜货架的设计与效用

天花板的设计和装饰

#### 第三章 商品的进货与管理

商品采购的各项要素

全面掌控进货的技巧

掌握具体的产品识别方法

组织合理的商品运输

商品验收要严格把关

如何进行商品储存管理

全过程降低商品损耗

及时做好商品盘点

#### 第四章 商品的陈列和布局

商品陈列的基本要求

商品陈列的要领和技巧

商品陈列要突出格调

商品陈列要有视觉冲击力

商品陈列要讲究艺术化

商品陈列要富有表演性

商品陈列要保持新意

发挥橱窗的陈列价值

商品陈列要瞄准消费群

#### 第五章 店员的招募和管理

店员招聘的标准

规范店员的仪表

绩效考核的关键要素

建立合理的薪酬制度

<<开店创业指南>>

建立完善的福利制度

注重对店员的培训

加强店员的团队培养

激发店员的工作热情

如何留住优秀店员

第六章 商品的定价和宣传

定价的依据和原则

定价的策略和技巧

差别定价策略

价格的搭配策略

随行就市调价格

发挥定价的广告效应

价格折扣提升销售力

降价出售看时机

高价策略高利润

新店开张会造势

宣传策划有新意

广告推销巧借势

赞助宣传助效益

主题活动定好位

第七章 商品的促销竞争策略

促销的原理和方式

折扣促销的确定和形式

切实的促销方法

商品的包装策略

商品的保险策略

伪劣商品处理策略

商品的退换货策略

商品的以旧换新

现场演示促销法

营业推广策略

电话促销策略

网络促销策略

顾客档案策略

特定顾客策略

人性化促销策略

情侣促销策略

“自然”促销策略

名牌促销策略

有奖促销策略

仓库售货策略

滞销品促销策略

高效成交策略

店铺销售小窍门

第八章 顾客至上的成功法则

建立与顾客的联系

摸准顾客的心理

<<开店创业指南>>

顾客消费行为的心理步骤

商品展示的关键

实现顾客消费的要领

激发顾客的共鸣

刺激顾客的购买行为

让顾客感受到特殊的待遇

灵活处理商品问题

善于处理顾客的不满

避免引起顾客不满的行为

顾客损坏商品的处理方法

如何对待顾客的偷窃行为

预防顾客偷窃的方法

第九章 店铺的开源和节流

涉及成本的各项因素

降低进货成本

掌握损益平衡点

精打细算, 杜绝浪费

周密的资金运作计划

科学注入启动资金

赊账购进商品

预收商品货款

加强财务管理工作

作好店铺资金周转

增加营业外收入

第十章 店铺的连锁和加盟

选择连锁加盟行业

选择连锁加盟品牌

签订加盟合同

连锁加盟的经营技巧

加盟女装店

加盟餐饮店

第

十一章 学会网上开店更具有优势

网上开店的优点

网上开店的形式

网上开店的平台

网上开店的流程

网店的货源管理

网店的支付

提高网店的知名度

网店的营销技巧

淘宝网上开店

## &lt;&lt;开店创业指南&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 经人介绍，她找到一处距车站仅一公里左右的店面。

这个店面位于旧住宅区的商业街一角，各种条件看起来也不错，但这一带多是日用百货专卖店，又和自己的民俗工艺品店感觉不符。

最后，陈小姐在一处高级住宅区落了脚。

由于从高架桥上就可以看见店内的陈设，过往行人也常会顺便进来看看，生意很不错。

由此可见，店址的选择对店铺营业状况的好坏起着至关重要的作用。

所以，朋友们在开店的时候一定要注重店址的选择，不同类型的店铺要选择不同的位置，并非闹市、商业区就一定是好的店址，店址的选择要和自己商店的经营类别、周边的经营氛围以及当地居民的购买特点联系起来。

中国人做事讲究“天时、地利、人和”，开店创业尤以占有地利最为重要，如果找对开店的地点，即可掌握良好的商机。

因此，想创业开店的人，千万不能随便找个店面。

开店成功的首要因素便是——地点！

由于21世纪住宅逐渐移向郊区，住商分离的情形已成为常态，都市中心成为办公大楼林立的区域，在这种状况下，创业开店者最好先确立自己的基本客户层面，并决定店面位置，再选择适当的业种及商品。

举例来说，在都市中心办公大楼林立的区域，因店面租金高，客户消费时间集中于上班时间，因而适合开设小型店面的服务业（如办公文具店、彩色快速冲印店、花艺店、快餐咖啡厅等），一来适合当地消费客户层面的流动时间，二来也可不必租用大店面而负担太高的租金。

另外，因郊区租金较便宜，也能利用较大型的卖场开设有特色的商店，如室内装饰品店、精品服饰店，地方口味餐厅或大型电器（电脑）专卖店，不仅能吸引当地消费者，也可借由口碑相传及以足够的停车空间来吸引外地顾客。

目前国内有愈来愈多的大型国际观光饭店出现，其附近也是很好的商圈，因为观光饭店的消费高，只适合特定对象，对一些居留时间较长的旅客来说，势必不可能只以饭店为消费场所。

因此，在饭店附近开设便利商店、KTV、小酒吧、民俗餐饮店、土特产店等，将有很大的发展空间。

总之，店址的选择是一项长期的投资。

善于根据自身店铺的特点，选择最有利的店址，对店铺的发展是十分重要的。

店址的选择在一定程度上也体现了对市场的定位以及为顾客服务的观念。

店铺位置方便顾客，且符合顾客对不同商品或服务的需求特点及购物习惯，才能吸引顾客，获得理想的经济、社会效益。

食品店、干洗店、理发店等与居民日常生活相关的店铺，应距顾客住宅近些，而经营电器、家具、首饰等耐用或高档特殊消费品的店铺及百货店则应距离远一些。

此外，店址还是制定经营战略及目标的重要依据。

## <<开店创业指南>>

### 编辑推荐

《开店创业指南:教你开一家能赚钱的旺铺(开店创业全程指导)》让你的创业之路更轻松!

随着经济的发展和经营模式的日益多样化,开店创业成为越来越多人的选择。

但是,开店创业是个系统工程,并不像你想得那么简单。

不要以为有一笔资金,有一个梦想,有一种憧憬,就可以开店创业了,你生意就一定会成功了。

开一家赚钱的店铺并不是那么容易的事.....

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>