

<<开店创业手册>>

图书基本信息

书名：<<开店创业手册>>

13位ISBN编号：9787506454087

10位ISBN编号：7506454084

出版时间：2009-3

出版时间：中国纺织

作者：逸新

页数：278

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>

<<开店创业手册>>

内容概要

本书广征博引，汇集了开店的多种经验，为那些创业开店者出谋划策，指点迷津。

在书中，编者根据开店的经营流程和运作程序，分别介绍了开店所具备的条件、市场调研、筹划与准备、选址与布局、营销与服务、管理与理财、异常情况处理、连锁加盟和网上开店等创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术。

其中既有相关的理论知识，又有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了创业开店的艺术技巧和策略；既有成功者的宝贵经验，又有失败者的探索心得。

本书是创业开店者的行动指南。

书籍目录

第一章 开店必须具备的基本条件 开店必须具备的基本条件 要具备强烈的赚钱欲望 要有经营的头脑和眼光 要具有敢于冒险的精神 要具有相关的商业知识 要善于沟通, 积累人脉 要有开店的启动资金 要赢得家人和朋友的支持 要有失败的心理准备

第二章 如何避免开店的风险 如何避免开店的风险 不做自己不熟悉的生意 根据自己的风险承受能力选择店铺 一锤子买卖不是长期事业 避免过分乐观的期望 合伙人要谨慎选择 不能超过投资预算太多 开店弃热就冷风险小

第三章 开店的前期市场调研 开店的前期市场调研 投资项目的前景分析 开店前要斟酌哪些市场要素 确定你的客户源 市场定位必须要正确 调查竞争对手的情况 制定周密的开店计划

第四章 开店选址有讲究 选择最有潜力的商圈 开店选址非常关键 做好开店选址调查 开店选址的基本原则 哪些是开店的最佳区域 避免不宜开店的地段 开店选址的技巧 相中的店面要及时拿下 选择店址应注意哪些问题

第五章 营造良好的店面销售环境 启用一个好的店名 出入口设计的要点 巧用灯光营造环境 店面设计要有特色 店面设计的5个原则 美观舒适的店面内部布局 营造卖场氛围的4个要素 营造店铺卖场气氛的技巧 完美陈列的15项原则 陈列出彩的8大方法 巧妙利用错觉进行陈列 善于利用陈列细节打动顾客的心

第六章 掌握高效的 商品管理技能 店铺必须要有主力商品 进货必须遵循6个原则 如何确定进货的数量 店铺成功进货的5个绝招 把握进货的最佳时机 重视店铺的存货管理 防止不良存货的出现 存货控制的策略与方法 如何确定合理的商品卖价 商品定价应考虑哪些要素 随需应变, 调整价格 以与众不同的定价法吸引顾客

第七章 从细节方面紧抓营销服务 卖顾客需要的, 而不是你想卖的 为顾客着想, 让顾客“恋”上你 主动热情, 感染顾客 建立档案, 把顾客记在心中 特色服务赢得顾客青睐 记住顾客的称呼 给顾客真正的实惠 让老顾客带来新顾客

第八章 店面商品促销有高招 促销是提高店铺销售额的利器 了解顾客心理, 制定促销策略 有奖促销, 巧抓顾客侥幸心理 打折销售, 以低价取胜 免费赠送, 先送后卖有绩效 巧妙说服不同的顾客 名人效应, 偶像助销 制造悬念, 吸引顾客 厚利适销, 赚富人的钱 避免店铺促销的误区

第九章 店面人员的招聘、使用和管理 知人善用, 选对员工 弃人之短, 用人之长 选择合适的招聘渠道 培训员工是必修课 掌握激励员工的秘诀 要充分尊重员工 管理员工要一碗水端平 对待员工要恩威并重 哪些人不能重用 员工管理的误区

第十章 店面财务管理与评估 店面财务管理贵在有“道” 财务管理必须要严格 宁愿少赚, 也不要赊账 开源节流, 勤俭持店 做好店铺财务指标分析 努力避免财务危机

第十一章 店面异常情况的处理技巧 如何解决顾客的异议 如何应对顾客的无理取闹 如何处理顾客的不满 快下班时如何接待顾客 如何处理退货 如何应对顾客的投诉

第十二章 店面的发展与扩张 居安思危, 积极进取 发展分店的几种形式 建立健全商品配送体系 建立自己的品牌 盲目追求店铺规模不可取

第十三章 连锁加盟 为什么要选择连锁加盟 怎样选择连锁加盟行业 如何挑选加盟的品牌 签订公平合理的加盟合同 连锁加盟店经营的技巧 连锁加盟店失败的原因

第十四章 网上开店 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 网上开店不能犯的错误

章节摘录

1.培训时间的选择 店面培训要兼顾销售,因此,培训前要充分考虑到需要注意的一些要素,如淡旺季、客流量、工作日与非工作日等。

一般来说,店铺不可以为了培训而关门不做生意,所以必需利用非开店时间。

有些店可能会利用下班时间,但这样并不太恰当。

因为员工工作了一天都非常劳累,再做培训不可能有好效果,所以应放在开店之前。

一般开店时间都是9点到10点,如果提前两个小时到,就有足够时间做培训。

并且培训完后,员工都会有种良好的心态,马上开店做生意,对生意都会有所帮助,同时也能及时让新员工练习所学的内容。

2.培训实施方式的选择 选择店面现场培训还是集中培训,选择座谈式培训还是集体授课的形式,这是培训前要充分考虑的问题。

通常来说,要想对新员工实行快速而实效的培训,最好的形式就是情景互动,大量地采用“角色扮演”的方法,并且培训的场地就是在店面现场。

培训的内容重点直接就是如何尽快与顾客达成销售,同时将其他的内容穿插在里面。

培训内容的重点“如何尽快与顾客达成销售”可通过“角色扮演”的方法实现。

先是由一部分员工扮演顾客的角色,另一部分员工做接待服务,然后再反过来。

这种方法能令员工切身体验服务与达成销售的整个过程,亲身感受顾客的购买心理过程,分析其心理变化,抓住其需求的要点,近距离地学到服务顾客与达成销售的整套方法,特别是细节与技巧。

同时由于培训的场地就是店面现场,路径、环境、实物都是原原本本的,可以让员工很快上手,起到事半功倍的效果。

要执行好这一培训计划有以下几个要点。

(1)做好“情景互动”的前期准备培训。

因为“情景互动”的形式毕竟有点散,如果是直接运用,员工可能就很难“进入情景”,所以应有个前期准备培训。

介绍店铺背景、商品知识、销售知识及接下来“情景互动”培训的目的和“角色扮演”方法的要点、步骤及注意的事项等。

.....

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>