

<<开店必赚108招>>

图书基本信息

书名：<<开店必赚108招>>

13位ISBN编号：9787506472852

10位ISBN编号：7506472856

出版时间：2011-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：淑华，小玉 编著

页数：302

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>

<<开店必赚108招>>

内容概要

开店通常是生意人经营的始点，义贯穿于经营的整个过程。只要稍加留意，我们会发现，经营无不与开店有关。

而今叱咤风云的大商家几乎都有过从小本开始经营开店的经历。当好一个小老板，开好一家小店铺，都会成为你日后成功的起点。

如果卖自己想卖的商品给顾客一定非常难，要是卖顾客想买的商品那就很容易，这就是引导消费和需求消费的体现。

《开店必赚108招》就是让你能在对需求消费层的经营中发展自己。

奥运会在紧锣密鼓的筹备和建设，世博会举办权又顺利成为囊中之物。

这一切意味着什么？

意味着经济的空前繁荣和贸易流通的大发展，意味着城乡间形形色色的商店铺面会争奇斗艳，意味着许多人的创业梦想将得以实现。

<<开店必赚108招>>

书籍目录

第1章 筹备开店的硬招

开店之前须三思
开店前要斟酌哪些要素
开店者必须的三大准备
关于酒吧选址的故事
创业开店五步走
创业的七大必备条件
通口俊夫的三角地带经营法
如何对待你的雇员
关于开一间餐馆的几个谎言
创业者的必备能力
创业者常犯的五大错误
十年开餐馆的宝贵经验
开店当老板看个性
个人创业法律常识
几位老板小本创业的成功经验
过来人的十四条创业忠告
开店选址的基本原则
几大领域创业正当时
创业点子何处来
美容业对创业女性最适宜
商业计划的十三个要点
创业者如何选准投资项目
最适合青年人创业的行业
哪些行业需要去哪里审批
在创业期怎样保证制度的严格执行
企业如何注册商标
商标注册申请所需时间及领取
合伙创业不能讲“义气”
青年创业如何筹集资金
如何登记设立个人独资企业
临街商铺选址建议
如何计算社区商铺的倍率
创业运作有诀窍
开店项目选择注意事项
如何筹集开店资金
发掘创业机会的六种系统分析法
选择好位置必须具备的条件
经营小店两绝招——特色和亲情
创业者素质培养的途径

第2章 开店创意的绝招

利润奇高的“天斋”生产
时尚的数码转印店
人工水晶影像制作
开一家民族娃娃专卖店

<<开店必赚108招>>

10万元开家服装设计工作室
 汽车养护店门槛并不高，“钱”景看好
 1万元起步开家皮鞋美容店
 下岗夫妇3000元开了一家皮鞋订制店
 都市“双面人”当起“夜间老板”
 望子成龙催生“补氧”服务
 不妨开家（CVS）便利店
 何妨开家男性饰品店
 熟食连锁店每月可获利五六千元
 成年人青睐的漫画吧
 “天伦之乐”也可出租
 夕阳商机里的“朝阳”服务
 一部电影看出一个赚钱的生意来
 精打细算的儿童玩具租赁店
 女性书店值得专门开
 沪上风靡十元女生饰品店
 两得益彰的花卉出租公司
 大商场不妨开一家丈夫休闲室
 实实在在的计时午睡店
 儿童家具“专卖店”效益不错
 服装翻新店前景十分看好
 开家海水专卖店如何
 数字式影楼——利润高的新行当
 小型跑马场一年即可收回投资
 开家“书籍银行”有钱可赚
 人工除草除出一家公司
 把幸福装订成册
 鲜花礼品店的理想地段
 桌上球艺室——稳妥的致富之路
 10平方米的皮鞋美容院
 因地制宜开办花木盆景托管所
 绿色干洗店有“钱”途
 儿童玩具回收店
 开家民族饰品店
 办公室事务服务所有利可图
 开家时尚的旗袍专卖店
 喜糖包装店
 开个文书代写服务部
 开办病人饮食服务公司
 吸引学生的花泥画廊
 人体美体熏香店
 “细节消费”催生饰品店
 夏日里的小本生意
 儿童用品出租店有利可图
 开一家假日“托儿所”
 新鲜事——开家公司灭蟑螂
 25岁女孩的“婚庆”事业

<<开店必赚108招>>

不妨开家“跑腿”公司
开家古玩店赚取超额利润
开家票务经纪公司
开家针织时装店
本小利大的“传情气球”礼品店
开家土特产专卖店
悄然流行鲜花茶吧
时尚小屋——“乔洛·小熊”印象
“阿香茶吧”巧盈利
“纺吧”——休闲娱乐的新时尚
上海人开新店花样经越来越精
蓉城淘金“母婴专卖”
城市中打沙滩排球
你想开一家人体彩绘店吗
开个成人玩具店
广告制作一人做两年纯利六位数

第3章 捕捉商机的妙招

百亿元学生服潜力待挖
废弃饮料盒再利用前景光明
外语家教蕴藏巨大财源
修车行也能开成麦当劳
绿色手撕面三年挣35万
开办生态旅游农业园
用一万元办个“手机加油站”
开家野外生存俱乐部
品牌服装的含金量
从12只野鸡蛋到身价数百万的老板
市场前景看好的新兴运动项目——独轮车
在“富人区”走“上层路线”
商业圈内停车场的商机无限
宠物产业商机多多
开家新奇特商品专卖店
逆流而动有商机——开家“胖妞”服装店
经营草坪大有“钱”途
“商机”诱人的婴幼儿纪念品市场
金鱼养殖场一年即可收回投资
在城市边缘开专业洗车行
拼图小店也有得赚
乡土果汁一鸣惊人
创业，从软件开发中起步
时尚自助饰品店
人世了开家翻译公司正当时
小区内美容院的商机

第4章 小本创业的快招

技术经纪人——“无本万利”的买卖
别具风味的“特色水吧”
卢俊雄经营邮票、贺卡获巨额利润

<<开店必赚108招>>

废品回收站赚个辛苦钱
一万五开间小区送水站
送菜上门和流动熟菜摊
五角碗面发家记
大专院校毕业生形象设计室
越来越火的偶像专卖店
开家服装加香店
小区照相冲印店以方便取胜
吸引力不小的老年人日用品专卖店
学生用书交易中心——旧课本变废为宝
文教区可开自助首饰店
“一分钱读书社”红火武夷山
学童接送站
小药店开在住宅小区内
婴幼儿托管班——一份月薪上千元的工作
花土专卖土变“金”
利润相当可观的婴儿沐浴店
家庭园艺DIY给你生出金元宝
便捷、实惠、清闲、温馨风味的滋补饮品店
书刊租赁店兼营音像制品
木镜框作坊一年获利五万
柯珂的十元店
六万元开家照片梦工厂
两万块钱开家凉茶店
废旧塑料制绳每年净赚5万元
经营观赏瓶的小铺
门槛并不很高的指甲美容中心
三轮换煤气蹬出致富路
两年串串香挣了八十万
开家礼品回收店
开个自拍照相吧
3万元开间袜子专卖店
小区干洗店好个致富源
即食豆腐坊赚钱热乎乎
热带鱼玩成小老板
开家花木租赁店
擦地拖鞋，一年1千变10万
5万元开家个人音像工作站
小宋的陶艺雕刻服务社
开个净菜加工保健配菜店
20万元是这样“剪”来的
开一家服装染色翻新店
在旧毛衣上做新文章
布头专卖店有文章可做
不妨开一家社区小厨房
5000元开家无水洗车店
第5章 店铺经营的奇招

<<开店必赚108招>>

出奇制胜销售术

“一分为二”开店的奥妙

白手赚“第一桶金”

别出心裁的折扣销售法

为什么不让所有顾客都满足

“世界餐馆”菜单创新生意好

畅销香港的“小包子”

“顾客就餐计时收费”

绝不做两个完全一样的饰物

开小店的大富翁

“醉翁之意不在酒”——把酒吧作为交际场

巧用颜色来生财

上菜讲故事的“仿膳饭店”

书店赚钱有新招

坦率地说出缺点

中药店里开茶馆

做别人不愿做的生意

打品牌牌发奶粉财

电子商务：日进纯利2000元

方教授：知本变资本敲开财富门

花店就像开在家中

两兄弟开店 明竞争暗勾结

阿旺的电脑租碟店：财源滚滚来

浴室老板副业变主业：洗轿车

财从“亏”字生

流动饭店服务好客户满意他更赚

拒绝男宾专招女客旅店绝处逢生

粮袋印广告农副产品销得快

连锁——网上花店新模式

网上跟踪服务——让你放心

做大了规模的连锁店

网上开店——一分耕耘一分收获

网上开店如何选择正确的市场规模 / 定位

高制作价值 / 高品质制作所带来的边际效益

网上开店应有清楚简易的网站流程

网上开店——货真价实最重要

网上营销更应重视服务品质

如何宣传你的网上商店

网上商店要有合理的商品价格

网上商店要注意更新网站

网上开店最关键要耐心经营

网络商店推销自己的有效途径

网站缘何盈大利 紧盯市场出奇兵

第6章 店铺管理的新招

商品陈列很有学问

“麦当劳叔叔”的严格店规

商机就在顾客的消费行为中

<<开店必赚108招>>

潮汕老板的零售技巧
商场的五官行销术
EQ与餐厅服务管理
开源节流——开店之必胜法则
控制店铺成本六大方法
小本创业细节制胜
如何赢得回头客
招揽顾客大有讲究
善待顾客的八条原则
如何才能吸引顾客
巧联招来八方客
商场行销管理妙策
橱窗陈列的十五项建议
几例巧妙的广告
价格的学问和艺术
几例高明的价格策略
第7章 连锁加盟的稳招
投入资金八万八数码写真加盟柯达
加盟特许经营店址选择最重要
什么是理想店铺位置的基本条件
各类型店址的利弊评估
便利店，比的是方便——日本家庭便利店介绍
旅游连锁店给你一个全新的感受
连锁经营的新走向
到底什么是特许经营
选总部如同选丈夫
来者不拒最可疑
小的未必是美的
加盟——年轻人的事业
加盟，别想赚大钱
加盟品牌连锁系统的益处
5万元就能开西饼屋
怎样“特许经营”一个好品牌
加盟茶叶特许经营赢利快
选择市场需求量大的“缺口”行业
选对了加盟品牌就成功了一大半
如何做好加盟前的准备工作
背靠“连锁”好乘凉
“三做”原则和“退出成本”概念
连锁加盟也有风险
有需求就会有有机
投资陷阱威胁加盟
投资便利店三原则
一年收回投资的案例
第8章 网上开店的鲜招
网上开店“三部曲”
网上开店经

<<开店必赚108招>>

网民竞相网上开店当老板
爱车族老板成功利用网络做生意
“网上老板”的招贴广告创意绝活
新奇古怪全搜罗
网上开商店做个小老板
网“店”生存的十六字方针
下岗女工网上开店引来千万订单
网上开店的特有模式
老李的网上经商之路
白领网上当老板的妈妈族
白领网上当老板甘做不就业族
白领网上当老板之下海白领族
网上开店什么最好做
网上开店五步走
网上开店本小利不少
什么样的商品最热销
网上开店也要小心陷阱
网上开店乐趣多
开个网店当“掌柜”
你适合开网店吗
大芬村书画网站的故事
应该如何设计网上商店的内容
经营网上商店的行销策略
经营网上商店的行销技巧
去网上开店赚钱
网络商店的致命伤——缺乏知名度
网络商店要有明确指引
网上商店商品标价勿太高
网上商店应低成本、薄利促销
没想到网上做生意效益这么好
“学院派”人物的网店三大定律
卖什么和怎么卖——这是开店的首要问题
网店如何做商品促销
三四年级女生成就创业梦
从网上商店到实体店面
GOOGLE——网络经济的生命线
网络直销“钱”程无量

<<开店必赚108招>>

章节摘录

个人创业法律常识 经常有人问,现在社会鼓励个人创业,我也想利用自己一技之长创业,但听说公司注册资本最低要十万元,我手头一时没那么多现钱,请问有何办法实现自己的创业愿望,法律对出资有什么规定?

以我国现行法律,个人创业的法律途径主要有:申请登记从事个体工商业,设立有限责任公司,设立合伙企业,设立个人独资企业。

如果您从事的创业活动是主要以您本人或家庭成员的劳动为主的小商品零售及餐饮、理发、洗烫、花店、报刊零售等社会服务业,建议您申请登记成为个体工商户。

政府对个体工商户的注册资金没有法定要求,其经营收入归公民个人或家庭所有。

但个体工商户不属于经济组织,不具有法人资格,要对自身债务负无限连带责任;其中,个人经营的,以个人财产偿还,家庭经营的,以家庭财产偿还。

如果您欲设立有限责任公司,按《公司法》规定,股东人数须二人以上五十人以下,其注册资本不得少于下列最低限额:以生产经营为主或以商品批发为主的公司五十万元,以商业零售为主的公司三十万元,科技开发、咨询、服务性公司十万元,股东可以用货币出资。

也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。

对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权,必须进行评估作价、核实财产,不得高估或者低估作价。

以工业产权(主要是专利、商标)、非专利技术作价出资的金额不得超过公司注册资本的百分之二十,但经国家有关部门认定的高新技术成果,可占注册资本的百分之三十五。

因此,您如果采用有限责任形式创业,除了其余股东出资及可作为出资的非货币财产,您实际以现金货币作为出资的数额,可能大大低于十万元。

有限公司股东须在公司名称核准后,公司营业执照颁布前,要由法定验资单位对股东出资进行验证。

有限责任公司以自身资产对公司债务承担责任,公司股东以其出资额为限,对公司承担责任。

创业总有风险,如有可能建议您尽量按《公司法》的有关规定,采用有限责任公司形式进行创业。

如果您欲设立合伙企业,根据《合伙法》规定,必须有两个以上合伙人。

法律对合伙经营企业的注册资金没有最低限度要求,和需要由法定机构强制验资的要求,但要求合伙人应当按照合伙协议约定的出资方式、数额和缴付出资的期限,履行出资义务。

合伙人可以以货币、实物、土地使用权、知识产权、其他财产权利及劳务出资。

以货币出资的,应在合伙协议中载明,或出具全体合伙人认定的书面文件;以实物出资的,应出具实物的所有权或许可用于合伙企业投资的使用证明;以土地使用权出资的,应出具土地使用权证明;以知识产权出资的,应出具知识产权的所有权或使用证明;不能取得所有权和使用证明的,应当有全体合伙人认定的书面文件;以劳务出资的,应在合伙协议中载明,或出具经全体合伙人认定的书面文件。

合伙企业与有限责任公司不同,其对企业债务先用合伙企业财产抵偿,在抵偿不足时,由合伙人以其财产承担无限连带责任。

合伙企业设立时虽无最低限度出资要求,但由于合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任,故风险较大。

若您采用合伙形式创业,请谨慎选择合伙对象。

此外,最近实施的《个人独资企业法》规定一个自然人可以设立个人独资企业。

该法亦没有规定投资人出资的最低限度和须法定验资机构验资的规定,只规定须由投资人申报出资。

投资人申报的出资,包括投资人的出资额和出资方式,出资额指投资人以货币出资的数额,以及采取实物、土地使用权、知识产权或其他财产权利的作价数额。

投资人申报的出资额应当与企业的生产规模相适应。

出资方式指投资人一个人财物出资,或者以家庭共有财产作为个人出资。

以个人财产作为个人出资的,应当依法以家庭共有财产对企业债务承担无限责任。

值得注意的是,个人独资企业解散后,原投资人对个人独资企业存续期间的债务仍应承担偿还责任,

<<开店必赚108招>>

但债权人在五年内未向债务人提出偿债请求的，该责任消失。

相对有限公司和合伙企业而言，个人独资企业更能满足资金缺乏、又不愿与人合股或合伙的个人进行创业。

如您选择个人独资企业进行创业，则尤需注意在无人帮助监督情况下，加强控制企业的各类风险。

<<开店必赚108招>>

编辑推荐

开店前要斟酌哪些要素？

开店创意的绝招，在“富人区”走“上层路线”，出奇制胜销售术，开源节流——开店之必胜法则。

《开店必赚108招》详细介绍了店铺经营管理过程中必须掌握的各项技能和各种知识，通过对国内外成功案例的分析，加深你对店铺管理知识的理解和吸收，使你在实际运用中能融会贯通。

<<开店必赚108招>>

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>