

<<开店赚钱的操作细节>>

图书基本信息

书名：<<开店赚钱的操作细节>>

13位ISBN编号：9787509613344

10位ISBN编号：7509613345

出版时间：2011-5

出版时间：经济管理出版社

作者：冯建军

页数：222

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>

<<开店赚钱的操作细节>>

内容概要

没有必要痴迷和陶醉于一幅“屈臣氏山水画”，屈臣氏实际上没有什么“了不起”的(因为其基因无法复制，也没有必要去复制!

)，所以，我们应该忘记它!因为，在全世界比屈臣氏市场发展成熟、生意规模庞大的连锁店比比皆是!姑且不谈麦当劳和肯德基。

有如：誉满全球的7-11便利店，不仅具有悠久的历史，而且还经历了曲折的发展历程，几十年来，她几乎遇到了所有特许经营业务中可能遇到的问题，从主营业务的变更、企业的易名、品牌的建立、企业的并购，到?文化的差异以及历史科技发展的挑战等，无不说明7-11便利店在树立卓越的同时，不愧为全球特许连锁经营的“活化石”，值得我们本土零售业经营者和从业人员认真研习。

古语有云：“知者乐水，仁者乐山。”

单店不强，不足以生存，单店没有行业竞争力或者区域竞争力，则不足以面对跨区域市场的规模化扩张。

零售，智慧的交锋和智者的游戏。

今天的零售业经营者和准入者只有打开自己的视角，用泛业零售的逆向策略和长效评估来进行借鉴、思考，这样才能根本摆脱同业高同质化竞争的梦魇!

<<开店赚钱的操作细节>>

作者简介

冯建军，国内日化、美容化妆行业权威、资深专家，有着16年的营销行业经历。其深谙日化、美容化妆、药物化妆及个人护理用品业务的全案企划和市场推广。其对“特许品牌建设和连锁加盟实施业务”有着深刻的理解和认识，长期致力于“国内日化、美容化妆/个人护理用品领域”、“国内健康品业/个人口腔护理用品领域”的持续研究和深入实践。其现任广东精实营销管理顾问有限公司总经理，中国品牌研究院研究员，中国十大策划专家、中国美容化妆品十大经理人、中国最具影响力100人，……

<<开店赚钱的操作细节>>

书籍目录

第一章 开店——让草根创业者白手起家

第一节 白手起家，激情创业圆己梦

- 一、激情是成功的灵魂
- 二、激情不等于冲动
- 三、平常心是最强大的动力

第二节 草根也能成功做老板

- 一、科学规划——核算开店资金
- 二、融资有道——筹措开店资金

第三节 开店的六种能力

- 一、认知能力
- 二、经营能力
- 三、规划能力
- 四、管理能力
- 五、研判能力
- 六、培训能力

第四节 吃苦耐劳，通往成功的康庄大道

第二章 选址——合理才有“钱”，途

第一节 选对店址，店才能“活”

第二节 如何选择“淘金地”

- 一、搜集信息
- 二、实地考察
- 三、确定地点

第三节 别盲目争取黄金地段

第四节 选址，关键因素不可忘

- 一、客流集中
- 二、交通方便
- 三、地理环境适宜
- 四、竞争有度
- 五、购买力因素

第五节 选址，亦要有原则作指导

- 一、便利顾客
- 二、利于发展
- 三、利益最大化
- 四、因“店”制宜

第六节 选址，出奇才能制胜

- 一、善用“拐角效应”
- 二、“互补共赢”
- 三、留意潜在商业价值
- 四、“背靠大树好乘凉”

第七节 选址，莫踩“误区”

- 一、“行人越多越兴隆”
- 二、“路边店，好选择”
- 三、“非风水宝地不嫁”
- 四、被忽视的可行性评估和测算

案例一

<<开店赚钱的操作细节>>

第三章店面设计——让顾客“一见钟情”

第一节 恰如其分的店面设计

- 一、锁定行业特色
- 二、明确顾客定位
- 三、协调周围环境
- 四、提高店面能见度

第二节 画龙点睛的店名设计

- 一、瞄准目标市场
- 二、吸引顾客眼球
- 三、适应当地文化
- 四、遵循法律法规

第三节 独具匠心的招牌设计

- 一、招牌要“形”式各异
- 二、招牌要内容鲜明
- 三、招牌要异“彩”纷呈
- 四、招牌要以“情”动人

第四节 吸引目光的橱窗设计

- 一、精心设计你的“心灵之窗”
- 二、橱窗表现，手法各异
- 三、橱窗类型，千姿百态

第五节 科学合理的出入口设计

- 一、出入口数量
- 二、出入口类型
- 三、出入口设计技巧

案例二

第四章 产品选择——选对产品赚对钱

第一节 选择产品要擦亮双眼

- 一、好产品代表好利润
- 二、擦亮双眼，寻找好产品

第二节 赚钱产品的特征

- 一、独具特色
- 二、销售畅通
- 三、市场前景广阔
- 四、利润空间大
- 五、品牌效应突出

第三节 选择新产品的六个关键点

- 一、考虑自身资源
- 二、把握市场资讯
- 三、评价新产品
- 四、注重产品的关联性
- 五、有计划地选择
- 六、注重试销

第四节 不要只卖便宜产品

- 一、便宜产品带不来好利润
- 二、兼顾不同档次的产品

案例三

.....

<<开店赚钱的操作细节>>

- 第五章 商品采购——开店赚钱贵在有道
 - 第六? 商品管理——店铺健康运营的关键
 - 第七章 商品定价——把握店铺经营之本
 - 第八章 商品陈列——让商品自己说话
 - 第九章 商品促销——给顾客一个购买的理由
 - 第十章 店员管理——构建独特的店铺竞争力
 - 第十一章 理财——做好自己的会计师
 - 第十二章 服务——让顾客掏钱后再说声“谢谢”
 - 第十三章 升级——由零售向“长寿”转变
 - 第十四章 扩张——加速完成商业模式的连锁复制
- 后记

<<开店赚钱的操作细节>>

章节摘录

版权页：插图：在评估客流量时，你可以采取店面记录法，亲自或雇人站在商店门外，以计数器记录营业时间内有多少人与车子经过店门口？

平日与假日差别多大？

经过客人的年龄、性别为何？

是学生、上班族还是家庭主妇、退休人士？

如此不分晴雨地记录三四个星期，大致也可了解客流是否符合营业内容了。

当然在评估客流因素时，也可综合考虑交通、地理位置等要素，如果是毗邻车站和住宅小区，客流量也会增多，而且顾客购物也方便。

二、交通方便在开店之前，交通条件也是影响店铺选择开设地点的一个重要因素，它决定了店铺经营的顺利开展和顾客购买行为的顺利实现。

首先，你要考虑附近的运输动脉能否承载货运要求及是否便于装卸，否则当运货出现障碍时会直接影响经济效益。

发展现代商业，要求集中进货、集中供货、统一运送，这有利于降低采购成本和运输成本，合理规划运输路线。

因此，在零售店位置的选择上应尽可能地靠近运输线，既能节约成本，又保证货物的供应，确保店铺的正常营业。

其次，要考虑此处的交通条件是否方便顾客前来购物，这直接关系到客流量的多少。

可以分析店址与车站、码头的距离和方向。

一般来说，距离车站或码头越近，客流越多，购买也越方便。

最后，还要考虑客流的来去方向，如果选在面向车站、码头的位置，则以下车的客流为主；顾客在下车后抬头就能看到店铺，便于其进来购物。

选在邻近公共车站的位置，则以上车的客流为主。

顾客在等车之余，会进店逛逛以打发时间。

在选择公共汽车站附近时，要分析公共汽车的性质，是中途站还是终始站，是交通枢纽还是一般停车站。

一般来说，交通枢纽的商业价值更大，可以吸引的潜在顾客更多。

交通畅，才能财源旺，在你选择店址之时，应本着便利顾客、节约成本的原则考虑交通要素，这样的店铺才能引来大量的顾客。

<<开店赚钱的操作细节>>

编辑推荐

拥有了《开店赚钱的操作细节(第2版)》，如同请回了一位最佳的“天店顾问”把握开店细节才能成功经营一个赚钱的旺店开店成功人士的可贵经验，教你如何开店赚大钱如何提升单店效率？

如何深入了解顾客并做好与顾客的沟通？

如何制定客户化的营销方案从而摆脱价格战的阴影？

如何改善货架陈列和供应链从而降低缺货率？

如何获得供应商的大力支持？

众多的挑战迫使零售商寻求一种新的有效的管理模式。

古语有云：“不畏浮云遮望眼，自缘身在最高层。

”零售，作为分销过程的最终环节，不仅仅是将产品销售给顾客那么简单，其过程涉及方方面面，极其复杂。

这不仅需要耐心。

更需要智慧。

开店经营者不可多得的操作指南。

<<开店赚钱的操作细节>>

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>