第一图书网, tushu007.com

<<这样开店才能赚到钱>>

图书基本信息

书名：<<这样开店才能赚到钱>>

13位ISBN编号：9787511904058

10位ISBN编号：751190405X

出版时间：2011-2

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：庄晞简

页数：235

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

内容概要

庄晞简编著的这本《这样开店才能赚到钱》针对投资开店创业以及经营管理过程中每天都会碰到的问题，提供了一份扎实的业务考量及指导。
对于创业期的店铺发展、成长，《这样开店才能赚到钱》提供了循序渐进的多种指导策略及高度可行的建议方案。
对开店多年陷于裹足不前的店铺业主来说，本书提醒他们回顾检点关键环节，找出他们因往年成功经验而忽略的商业管理原则，确保必须执行的商业原则与业务管理得到遵循执行，从而回到黄金店铺行列?

第一图书网, tushu007.com

<<这样开店才能赚到钱>>

书籍目录

第一章　场旺钱才旺，寻找你的黄金旺铺
　第一节　本钱不多也能“淘”到兴旺宝地
　第二节　考察细节，找对财路
　第三节　练就火眼金睛，挑出不繁华的“掘金”地段
　第四节　知己知彼，百“赚”不殆——摸清消费者的底细
　第五节　盘店有陷阱，别忘给店铺把把脉
第二章　运筹帷幄决胜千里
　第一节　财务管理师店铺的命脉
　第二节　创业初期不可不知的财务处理流程
　第三节　财务预算
　第四节　成本运营管理
第三章　现金管理：让血液保持畅通
　第一节　现金管理内涵
　第二节　“现金为王”理念
　第三节　店铺合理管钱的重要性
　第四节　如何进行现金管理
　第五节　现金应日清月结
　第六节　信息时代下的现金管理手段
第四章　商品采购：开店赚钱贵在有道
　第一节　商品采购须知
　第二节　适时适量采购
第五章　商品管理：店铺健康运营的关键
　第一节　库存管理
　第二节　如何理货更出色
　第三节　收银流程及管理
　第四节　票据管理
第六章　开源也要节流：纳税筹划
　第一节　?税筹划的意义
　第二节　税务登记管理
　第三节　纳税申报管理
　第四节　税款征收
　第五节　法律责任
　第六节　纳税税种
　第七节　节水措施
第七章　安内才卡攘外：内部控制，出纳管理
　第一节　店铺内控，从出纳开始
　第二节　会计出纳当相分离
　第三节　员工管理与激励
第八章　赚钱的终极秘方
　第一节　战略+执行=简单+勤奋
　第二节　生意恒久远，诚信永留存
　第三节　卖苦力岂能赚大钱
　第四节　合作意识：保证双赢的人脉学
　第五节　生意无小事，细节赚大钱
　第六节　三十条改变“钱”途的忠告

第一图书网, tushu007.com

第七节　做好钱途行业的“掌门人”
第八节　做个真正的有钱人

章节摘录

古人说，一项事业的成功往往离不开天时、地利、人和。
如果你决定开店，就必须对所选地点作全面的考察，了解该区人口密度等，一般来说，应该掌握以下9个细节。
（1）是否与客流方向一样。
一条街道会因为交通条件、历史文化、所处位置不同，而形成自己的不同特点，要选择街道两端交通通畅，往来车辆人流较多的街道，避免在一条“死胡同”里开店。
店铺的座落和朝向也是十分重要的，店铺门面尽量要宽阔，朝北要注意冬季避风，朝西要注意夏季遮阳等等。
同样一条街道的两侧，由于行人的走向习惯，客流量不一定相同，要细心观察客流的方向，在较多客流的一侧选址。
长途汽车站、火车站和城市的交通主干道，虽然人流也很大，但客流速度较快，很多人来这里的目的不是购物，滞留时间较短，在这些地方开店要根据自己的经营需要慎重选择。
（2）交通是否便利。
如果想依靠便利的交通增加客流量，应挑选在主要车站的附近，或者在顾客步行不超过10分钟的路程内的街道设店。
选择哪一边较有利于经营，需要观察马路两边行人流量，以行人较多的一边为好。
此外，零售店的经营者应该重视车站附近的有利地形，千万不要小看车站，因为这里聚集了天南海北的旅客，所以车站附近一直被看作是开店的黄金口岸。
在上面内容中曾提及要在火车站等地方开店需慎重选择，如果你仔细观察过，便会发现在这些地方以下店铺开得较多：土特产店、礼品店、饮食店、箱包店、食品店、旅店、娱乐性书店、代办托运店、饮料店、快餐店、旅游纪念品店、出租相机等等。
这些店经营的商品符合价位不高、生活需要、易于携带的特点。
车站主要以搭乘大众运输工具的乘客为主，但因其年龄、职业、爱好和目的各不相同，有旅游的，有探亲的，所以开店时应针对特定的消费顾客层，在开店方向和经营方式多下功夫。
除了零售业以外，一些耐用产品店也需要选择一些交通便利的地方。
耐用品的价格比日常用品要高，顾客购买的频率相对较低。
人们在购买过程中，为了能买到称心的商品，总是不惜花费大把力气和时间，其商圈范围自然要大得多。
开店营业时，选择交通便利，且周围商业氛围浓厚的地点就显得十分重要。
但是在考察交通情况时，应当注意是否有交通管制。
很多城市为了便于交通管理，在_些主要街道会设置交通管制，例如单向通行、限制车辆种类、限制通行时间等等，店铺选址应该避免这些地方。
也尽量不要在道路中间设有隔离栏的街道开店，因为这样会限制对面的人流过来，即使你的店铺招牌做得再显眼，对面的顾客也只能“望店兴叹”。
交通方便是选择店铺位置的条件之一，店铺附近最好有公交车站点，以及为出租车提供的上、下车站等。
另外，店铺门前或附近应该有便于停放车辆的停车场或空地，这样会更方便顾客购物。
（3）是否接近人们聚集的场所。
如剧院、电影院、公园等娱乐场所附近，或者大型工厂、机关附近，这一方面可吸引出入行人，另一方面易于使顾客记住该店铺的地点，还方便让来过的顾客向别人宣传介绍。
人气旺盛的地区基本上都有利于开设店铺，尤其是开设超市、便利店、干洗店这样的店铺。
城市新开发的地区，刚开始居民较少、人口稀零，如果又缺乏较多流动人口的话，是不适宜开设店铺的。
虽然有时候在新建地区开店，可以货卖独家，但往往由于顾客较少，难以支撑店铺的日常运营。
日用品店一般将顾客群定位为居住在附近的家庭主妇，因此，相应地，店址的选择也受到主妇的

行为模式和范围所影响。

（4）选择同类店铺比较聚集的街区，或者选择适合自己店铺的专业市场。

“货比三家”是很多人经常采取的购物方式，选择同类店铺集中的街区，更容易招揽到目标消费群体，不要担心竞争激烈，因为相关店铺聚集有助于提高相同目标消费群的关注。

电子市场、花卉市场、建材市场等专业化程度较高的市场或商场，也是开设店铺的不错选择。

需要注意的是，选择专业市场或商场开店，要考察这些市场和商场的管理水平、规模大小、在当地的影响力等因素，对规模较小、开业时间较短、管理水平差的、要谨慎入驻。

……

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