

<<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>

## <<这样开店才能赚到钱>>

### 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？

## <<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 纳税筹划的意义
  - 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

<<这样开店才能赚到钱>>

第七节 做好钱途行业的“掌门人”

第八节 做个真正的有钱人

## &lt;&lt;这样开店才能赚到钱&gt;&gt;

## 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，在一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

## <<这样开店才能赚到钱>>

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，不用担心竞争激烈，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，也是开设店铺不错的选择。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。

……

<<这样开店才能赚到钱>>

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>