

<<揭秘家居装饰赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<揭秘家居装饰赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787513900249

10位ISBN编号：7513900248

出版时间：2011-1

作者：勾红娟

页数：243

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>

<<揭秘家居装饰赚钱的门道>>

内容概要

如果你是一个已经厌倦了朝九晚五生活的上班族； 如果你是一个不想再做上下级之间“夹心饼干”的部门经理； 如果你是一个刚走入社会，但早已有创业志向的大学毕业生； 如果你是一个没有任何阅历，求职无门的失意者； 如果你是一个赋闲在家，但仍雄心不减当年的家庭主妇； 如果你是一个正在努力经营自己的家居装饰店，却不见起色的店主，那么，不妨翻开此书，一窥家居装饰赚钱的门道！

<<揭秘家居装饰赚钱的门道>>

作者简介

勾红娟，自诩为越王勾践的嫡系后代，闲来喜欢淘点小东西点缀蜗居，时间一久竟萌生了自己开家居装饰店的念头，遂准备了若干时间，如今在京城一隅已实现了梦想。经过一段时间的摸索和实践，积累了不小家居装饰店运营方面的经验。

<<揭秘家居装饰赚钱的门道>>

书籍目录

第一章 家居装饰你了解多少 一、家居装饰的概念 1.家居装饰的概念及内容 2.家居装饰的“软装饰”和“硬装饰” 3.家居装饰品的特点 二、家居装饰业的概况 1.家居装饰业的过去 2.家居装饰业的现在 3.家居装饰业的未来第二章 家居装饰店开店流程全攻略 一、选择比行动更重要——准确的定位是开店的良好开端 1.进行市场调查和SWOT分析 2.对开店者自身进行定位 3.对自己的家饰店进行市场定位 4.对自己的家饰店进行产品定位 5.对自己的家饰店进行顾客定位 二、“兵马未动，粮草先行”——如何合理地筹集开店资金 1.资金不足的危害 2.筹集资金三部曲 3.筹集资金过程中应注意的问题 4.亲情奉献：合伙开店协议书样本 三、正确选址是成功的一半——如何找到你的黄金旺铺 1.店址决定“钱途” 2.好店址在哪里 3.选址注意事项 4.家居装饰店开店选址三步骤 5.不同的店址决定了不同的经营方式 6.小风水中的大秘密：选择店址的风水经 四、不做默默无闻的无名小店——给你的店铺取个好名字 1.为什么要给店铺取个好名——好店名就是店铺的眼睛 2.好店名的取名原则 3.起名五忌 4.亲情奉献：家居装饰店参考店名 五、让你的店铺正规又合法——家居装饰店执照办理全攻略 1.办理个体户营业执照的流程 2.如何办理营业执照及税务登记 六、“内外兼修”——打造你的黄金店面 1.磨刀不误砍柴工——装修前的准备工作要到位 2.装修流程一览表 3.装修过程四步走 4.家居装饰店装修要遵循的六大原则 5.家居装饰店铺装修省钱小窍门 6.亲情奉献：店铺装修合同 七、巧妇难为无米之炊——好的商品是家居装饰店成功的关键 1.宁缺勿滥的进货理念 2.选择多元化的进货渠道 3.巧妙地选择供货商 4.初次进货有诀窍 5.商品定价小揭秘 6.商品陈列也是一门学问 八、好店员是你的左右手——如何选到好店员 1.什么样的店员才是好店员 2.为什么好店员是店主的左右手 3.怎样招聘及挑选店员 4.做好培训，让员工轻车熟路 5.用制度“打造”好店员 6.亲情奉献：留住店员的人先要留住店员的心 九、万事俱备，只欠东风——开业大吉 1.开业时间有讲究 2.开业宣传巧聚人气 3.新店开张需要注意的问题第三章 家居装饰店的经营策略指南 一、新手开店经营指南 1.新手开店，兴趣是关键 2.开店这事，别给自己太大压力 3.家饰新手开店五大注意 4.亲情奉献：新手防骗防盗必看 二、家居装饰个体店经营策略 1.信誉是店铺的灵魂——商品可以打折，经营者诚信 不能打折 2.商品是店铺的支撑 3.顾客不是上帝，而是朋友 4.服务是金 5.商品销售要讲究策略 三、家居装饰连锁加盟店经营策略 1.选择一个好的品牌、好的连锁加盟企业是成功的第一步 2.连锁加盟店经营的技巧 3.亲情奉献：签订加盟合同时需注意的十大事项 四、家居装饰网店的经营策略 1.首先要明确，家居装饰店是否适合在网上开店 2.好的经营策略是网店赚钱的武器 3.网店经营有技巧 4.网店卖家六忌 5.亲情奉献：网店店主防骗术第四章 家居装饰店的管理策略指南 一、店面管理——大处着眼，细节着手 1.店面安全管理——防患于未然 2.店面卫生管理——装扮好店铺的脸面 二、财务管理——会赚钱，更要会管钱 1.做好店面财务管理的六大作用 2.店面财务管理常犯的四大错误 3.店面现金、流动资金管理 4.店面账务管理 5.店面收银管理 6.严格控制成本 三、店员管理——小中见大，张弛有道 1.让管理从尊重开始——尊重店员，就是尊重自己 2.掌握激励店员的秘诀 3.进行人性化管理，防止优秀店员流失 4.亲情奉献：松下幸之助关于领导管理员工的21点技巧 四、顾客管理——顾客就是店铺的生命 1.知己知彼，百战不殆——全面了解你的顾客 2.忠诚的顾客是最宝贵的财富——培养顾客忠诚度 3.有的放矢——实行顾客档案管理 4.留住顾客——实行顾客满意度管理 5.维护老顾客，挖掘新顾客 6.亲情奉献：顾客满意度调查表 五、商品管理——商品是店铺的血液 1.商品构成 2.商品存货管理 3.商品盘点

<<揭秘家居装饰赚钱的门道>>

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>