

<<开小店赚大钱99招>>

图书基本信息

书名：<<开小店赚大钱99招>>

13位ISBN编号：9787563922703

10位ISBN编号：7563922709

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：邓琼芳

页数：322

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>

<<开小店赚大钱99招>>

前言

“毕业了，面对紧张的就业环境，我该如何去做才能有所作为？

” “失业了，自己未来的路在哪里？

明天，我是否能实现赚大钱的梦想？

”也许每个刚刚走出校园的学子，也许每个刚刚丢了工作的人，都会不由自主地发出这种抱怨。

那么，究竟该怎么做，才能改变这一局面？

开小店，开小店！

对，开一家不大的小店，这才是每个资金、资源有限但又渴望实现发财梦想的人所应有的想法！

走在街上，无论是在熙熙攘攘的白昼，还是在灯红酒绿的夜晚，首先映入眼帘的，便是那些各式各样的小店。

它们无不在各自的行业中发挥着不可替代的作用，有些优秀小店更是让其创业者获得了不菲的收入。

看到它们，你是不是也觉得心里痒痒的，也想有一家属于自己的小店？

虽然看到了目标，但有些人却迟迟不敢行动。

因为他会说：开小店？

那可是件很难的事情！

诚然，开小店很难。

也许初入商海的你，每当想到这些问题时就会感到头痛：如何筹集资金？

如何选择店址？

如何装修小店？

如何采购？

如何管理员工？

如何降低风险……这些问题，便是制约你不敢开小店的根本原因。

那么，为何你只想到了抱怨，却想不到去解决难题？

<<开小店赚大钱99招>>

内容概要

“毕业了，面对紧张的就业环境，我该如何去做才能有所作为？”
“失业了，自己未来的路在哪里？”
“明天，我是否能实现赚大钱的梦想？”
也许每个刚刚走出校园的学子，也许每个刚刚丢了工作的人，都会不由自主地发出这种抱怨。那么，究竟该怎么做，才能改变这一局面？
开小店，开小店！
对，开一家不大的小店，这才是每个资金、资源有限但又渴望实现发财梦想的人所应有的想法！

<<开小店赚大钱99招>>

书籍目录

第一章 准备充分成功唾手可得“工欲善其事，必先利其器。”

开一家小店亦是如此。

在开店前先认清自己的优势与实力，这样才能使小店健康地发展。

倘若自身还有不足，那么就要针对不足之处进行完善。

只有全面提高自身素质，挖掘自身潜力，开一家小店的初步工作才算完成。

第一招 认清自己，站稳脚跟再创业第二招 小店创业者必备的素质与能力第三招 开店前的筹备与四步曲

第四招 掌握法规，沟通相关部门第五招 好店名带来好运气经典案例：“大胖”涮锅的启示录第二章

慧眼择业打造热门店铺想要开一家赚钱的小店，首先就要选择合适的投资方向。

“三百六十行，行行出状元”，小店创业者就要选择如今最为热门的项目，同时结合自己的条件进行分析，这样才能找到一条稳赚不赔的发展道路。

第六招 选择最熟悉的行业第七招 选择行业要量力而行第八招 敏锐洞悉市场需求第九招 聚焦青年

人群与女性顾客第十招 瞄准“嘴巴”，餐饮业发展前景看好第十一招 投资花卉护理行业，收益同样

颇丰第十二招 究竟哪一种小店适合你经典案例：“土鸡蛋”也能创财富第三章 选址——捕捉黄金旺

铺的位置小店位置对于其未来发展的重要性，相信每一位小店创业者都不会否定。

是选择临街店面，还是进驻商场销售，这一切都需要小店创业者认真考虑。

找到一个最佳的地理位置，小店的生意自然蒸蒸日上；倘若出现偏差，那么无论商品多么优良，生意也不会太好。

第十三招 认识商圈，找寻“金店面”第十四招 认清基本准则，店面选址并不难第十五招 四步帮你选

出黄金旺铺第十六招 优秀店址的主要特征第十七招 易被忽略的问题及禁忌经典案例：“阿呀呀”的

成功秘诀第四章 必不可少的开店前期市场调研“拉车先看路，开店先分析”，市场调研有着重要的意义。

就像航船有了罗盘才不会迷失方向一样，开小店创业有了市场调研作保障，才不会出现偏差。

第十八招 市场调研的意义及方式第十九招 因地制宜，树立小店形象第二十招 主动掌握市场信息及变化

第二十一招 调研竞争对手，分析顾客源第二十二招 轻松实现开店——制订计划书经典案例：“帅

香”牌爆米花成就下岗工人梦想第五章 周全策划保障开店资金小店发展的关键，便是开店资金如何规划，它能够折射出小店的各个方面。

倘若开店资金毫无规划，那么小店自然不会走得很远。

因此，保障开店资金，就是保障小店未来的发展。

第二十三招 开店需要的投资项目第二十四招 实体设备的估算方式第二十五招 容易遗漏的估算：运营

资金第二十六招 开店资金有限？

四种方法帮你忙第二十七招 贷款秘籍：与银行建立良好的关系第二十八招 缺乏宏观手段，创业资金

自然紧缺第二十九招 精兵简政，缩减前期投资经典案例：农副产品加工公司投资失误陷困境第六章

设计独特凸显形象风格独特的小店外观设计、独具匠心的小店内部设计，这是吸引顾客的第一要素。

能在很短的时间内通过装修特点吸引顾客的注意，激发其消费欲望，这样的小店才算走出了成功的第一步。

第三十招 结合商圈形象，提高顾客购物欲望第三十一招 室外装饰的要素与小技巧第三十二招 如何巧

妙地设计小店招牌第三十三招 提高店面品位的诀窍：橱窗第三十四招 店内设计的规划原则第三十五

招 选择恰当的店内布局第三十六招 装潢设计相互协调，构造舒适环境第三十七招 运用灯光色彩，吸

引顾客的目光经典案例：“巨鲸肚”餐厅打造别样风情第七章 抓住顾客的目光——商品陈列显魅力如

果一件商品能够摆放在合适的位置，那便会使顾客感到赏心悦目，其消费欲望也会大增；反之，顾客不仅没有购买欲望，反而会对小店的品位产生怀疑。

因此，很多成功的小店创业者认为：商品陈列就是小店最佳的广告。

第三十八招 商品陈列的作用与原则第三十九招 商品陈列的十种基本形式第四十招 需要掌握的商品陈

列技巧第四十一招 技巧上的锦上添花——凸显商品陈列艺术化第四十二招 成功的商品个性组合第四

十三招 各类小店的商品陈列方式第四十四招 注意商品陈列的小问题经典案例：独立门户+以色夺人，

<<开小店赚大钱99招>>

何先生的小店秘籍第八章 成功采购的艺术小店的经营和发展都离不开采购，如商品的定价与质量，与竞争对手之间的较量等。

因此，采购是一门艺术，要想把小店经营好，就要全面掌握这门艺术。

第四十五招 商品采购的基本原则与市场调查第四十六招 如何确定采购的数量及质量第四十七招 对采购人员的要求.....第九章 商品定价有“玄机”第十章 吸引顾客要靠提高小店服务水平第十一章 店面商品促销有高招第十二章 员工管理有秘诀第十三章 做好自己的会计师第十四章 由小做大，基业长青第十五章 网店经营“钱”景看好

<<开小店赚大钱99招>>

章节摘录

第一招 认清自己，站稳脚跟再创业如今，开店创业已成为“时髦”的代名词，拥有一份真正属于自己的事业，是众多创业者的美好愿望，甚至连许多还在象牙塔里的大学生也按捺不住创业的激情，争着抢着要搭上这趟时髦的“列车”。

然而，开店创业的过程是很艰辛的。

商场上竞争的激烈程度并不亚于战场，想开好一家小店，就必须做好方方面面的准备工作。

分析自身条件，从各个方面评价自己是否适合开店，这是每个创业者必须首先考虑的问题。

扬利弃弊，明确自身素质及软硬件条件，这是创业者成功开店的基础。

那么，小店开业之前我们需要考虑什么？

创业之前，我们应当冷静地想一想，不要看到一些优秀小店取得了成功，就认为“自己也能成功”，从而轻率地创业，导致未来难于自控。

当今社会的很多人都具有强烈的创业欲望，以为只要开一家属于自己的小店，赚钱、赢利就是轻而易举的事情。

倘若抱着如此轻浮的态度，那么自己不仅得不到财富，而且恐怕要流出一片“泪海”了。

因此，在开店创业之前必须明白自己将来的发展方向，并通过不断的磨砺来提升自己。

一、从自己熟悉的行业入手中国有句古话：“三百六十行，行行出状元。”

当创业者面对市场时，眼前出现的是一片崭新的、广阔的天地。

一个朋友开小超市赚了20多万元，另一个朋友则凭借着开鲜花小店赚了70多万元，仿佛你身边的每一个人都在赚钱。

也许你已经眼红了，但是千万不要有这样的想法：按着别人的路子走，我自己将来一定也会获得丰厚的利润。

纵观那些开店成功的人，他们拥有的一个秘诀就是“不熟不做”。

也就是说，小店经营的生意，必须是自己熟悉的行业。

不能以一个外行的身份盲目地投入，“半路出家”只会导致将来在事业上遇到巨大的瓶颈。

站稳脚跟，盯紧自己熟悉的行业，这样才容易把握行业未来的发展走势，这是开小店的捷径之一。

做自己熟悉的行业，可以驾轻就熟。

如果你对于这个行业各方面的知识和业务都很熟悉的话，做起生意来就会得心应手。

否则，一窍不通的业务只会给你带来诸多麻烦。

做自己熟悉的行业，这是对小店创业者的基本要求，但这并不等于不熟悉的行业不能做，只是在创业初期不适合做。

待到逐步取得收益后，再扩展经营范围才是明智之举。

二、分析自身优势无论做什么事，都要对自身有足够全面的了解。

如果在开小店之前就能够清晰地看到自身的竞争优势，就可少交或不交“学费”，避免赔本。

那么，哪些方法能够帮助自己认清自己的竞争优势呢？

1.心理、职业测试法目前社会上有不少关于心理、职业能力等方面的测试，这些都可以作为参考依据。

2.感觉法对自己无把握的事，人们会本能地产生一种畏难情绪，这是能力不足的反应。

与此相反，“艺高人胆大”，如果对所做的事感到信心十足，则往往说明你在这方面或许有一定的才能。

3.征询意见法向自己的父母、同学、朋友、师长或同事征求意见，了解他们对自己的看法及评价。

让周围的人指出自己的优劣所在。

4.实证法实证法就是指用事实来证明自己的优势。

有小说才是作家，有画才是画家，有发明创造才是科学家。

你有没有开小店的才能，不妨先练练摊试一试，看看自己能挣多少钱。

5.自我反省法自我反省可帮助我们深入地了解自己的才能及事业倾向。

认真回想一下在过去的生活及工作中有哪些是自己最乐意做且已取得较大成功的事。

<<开小店赚大钱99招>>

分析清楚过去的几年间自己的性格和“自我形象”的转变中有哪些明显的趋势，能否借以推断以后的转变方向及自身发展趋势。

6. 自问法自问法就是指向自己提出需解决的问题，提问题可分为两步。

先问：“我是谁？”

”其中要搞清楚的具体问题包括：人生观、价值观、满足需要次序、资质、兴趣、能力、学业背景、个人形象、动机、家庭背景和影响、其他性格特征等。

再问：“我的优势是什么？”

”包括：目前从事的工作、专业特长、其他资格和技能、社交及与别人沟通的能力、可能发展的技能、社会活动、旅行经验、工作经验、喜爱的工作环境、推销产品的能力、冒险精神等。

除了运用各种方法认识自己的竞争优势和潜能外，还要根据自身的实际状况客观地评价自己，如学历、社会经验、智能、兴趣等。

站稳脚跟、分析自身优势，这些都是开小店之前必须要做的工作。

只有把这个前提工作做好了，才能在开店创业时避免盲目投资而导致的失败。

第二招 小店创业者必备的素质与能力你是否常常感到迷茫，搞不清楚自己究竟是不是适合开店，到底具有哪些特质、潜力，有没有能力管理他人……无论做多大规模的生意，都必须了解自己具有哪些人格特质、哪些能力等。

同样，小店创业者在创业前，也需弄清楚自己的领导、经营、协调、沟通等能力如何，如此才能更有效地选择适合自己的小店。

一般来说，小店创业者必备的素质与能力包括：创业激情、自信心、承受能力、兴趣爱好、个性、行业知识和从业经验、管理能力、人脉网络等。

<<开小店赚大钱99招>>

编辑推荐

《开小店赚大钱99招》编辑推荐：站稳脚跟。

轻松开店，洞悉市场需求，寻找开店方向，商业陈列艺术化，分析顾客心理，提高消费欲望，细水长流，基业长青，探究网店的发展攻略。

br 发现每一个赚钱商机，了解每一种赚钱方法。

翻开《开小店赚大钱99招》。

让我们洞悉开小店赚大钱的99个窍门。

br 打造黄金小店，圆你创业之梦，运用智慧手段，挖掘赚钱秘籍。

<<开小店赚大钱99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>