

<<最新开店大全>>

图书基本信息

书名：<<最新开店大全>>

13位ISBN编号：9787801759191

10位ISBN编号：7801759192

出版时间：2008-12

出版时间：刘逸新 长安出版社 (2008-12出版)

作者：刘逸新

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>

前言

开店做生意是永远的朝阳行业。

许许多多的成功人士都是通过开店发家致富的，甚至有的还把生意打造成了商业帝国。

开店做生意可大可小，进入门槛很低。

店面虽小，方方面面的事情却很多，其本质上就是一家小型企业。

开店很容易，开一家赚钱的店就不简单了。

做生意能否赚钱的关键在于“经验”，也就是大家常说的“不熟不做”。

对于第一次创业的经营者，经验不仅仅是开什么样的店卖什么货这么简单，同样是开服装店，有的赚钱，也有的赔钱。

关键在于经营管理。

怎样才能开一家赚钱的门店呢？

其实也不难，经验是可以学习的。

本书精心研究数百家中外店铺的成功经验，从项目确定、资金筹措、选址、装修、开业、经营管理到发展壮大，用通俗易懂的语言，讲述真实的操作，传授有效的技巧，不提无用的道理，手把手教您开一家赚钱的店。

开卷有益，更重要的是活学活用，衷心祝愿您：第一次开店就赚钱！

<<最新开店大全>>

内容概要

《最新开店大全:这样开店最赚钱》简介：店铺经营是永远的利好生意，能否干得好主要取决于经验。《最新开店大全:这样开店最赚钱》作者是有着11年门店经验、资产过千万的成功店主，根据自身经营门店心得，结合数百家中外店铺的成功经验编撰此书，从项目确定、资金筹措、选址装修、开业事项、经营管理等方面一一道来，用通俗易懂的语言，讲解真实具体的操作，传授有效实用的经营技巧。本书不讲花架子理论，手把手教您开一家长期赚钱的门店。

<<最新开店大全>>

章节摘录

有位陈小姐基于个人兴趣，经营了一家民俗工艺品店，利润也相当不错，可以算是一个成功的例子。据她自己说，成功的最大原因在于选对了店址。

对于计划开店的人来说，最苦恼的莫过于选择店址了。

事实上，陈小姐的店也不是一开始就在现址，她换过几次地点，经验很值得介绍。

陈小姐决定在现址开店以前，曾有意在一个宁静的社区里营业，后来发现那里的过路人太少，于是决定将店址选在闹区。

她这一次找的店址客流量很大，租金也还合理，但附近多是酒吧、咖啡店、夜总会等场所，和自己所经营的民俗工艺品店的风格、气氛都不相符，因此，陈小姐又放弃了这个地点。

接着经人介绍，她找到一处距车站仅一公里左右的店面。

这个店面位于旧住宅区的商业街一角，各种条件看起来也不错，但这一带多是日用百货专卖店，又和自己的民俗工艺品店感觉不符。

最后，陈小姐在一处高级住宅区落了脚。

由于从高架桥上就可以看见店内的陈设，过往行人也常会顺便进来看看，生意很不错。

从这个例子可以看出，并非闹市、商业区就好，店址的选择要和自己的商店的经营类别和当地居民的喜好联系起来。

中国人做事讲究“天时、地利、人和”，开店创业尤以占有地利最为重要，如果找对开店的地点，即可掌握良好的商机。

因此，想创业开店的人千万不能随便找个店面，以免输在起跑点上。

所以，开店成功的首要因素便是——地点、地点、地点！

由于21世纪住宅逐渐移向郊区，住商分离的情形已成为常态，都市中心成为办公大楼林立的区域，在这种状况下，创业开店者最好先确立自己的基本客户层面，并决定店面位置，再选择适当的业种及商品，在“人潮就是钱潮”的店面经营原则下，其风险将相对地降低许多。

举例来说，在都市中心办公大楼林立的区域，因店面租金高，客户消费时间集中于上班时间，因而适合开设小型店面的服务业(如办公文具店、彩色快速冲印店、花艺店、快餐咖啡厅等)，一来适合当地消费客户层面的流动时间，二来也可不必租用大店面而负担太高的租金。

至于以住宅区居民为诉求的商店，则因小家庭及单身贵族愈来愈多，以开设24小时营业的店铺或家庭式商店最适合。

另外，因郊区租金较便宜，也能利用较大型的卖场开设有特色的商店，如室内装饰品店、精品服饰店、地方口味餐厅或大型电器(电脑)专卖店，不只能吸引当地消费者，也可借由口碑相传及以足够的停车空间来吸引外地顾客不远千里来消费。

目前国内有愈来愈多的大型国际观光饭店出现，其附近也是很好的商圈，因为观光饭店的消费高，只适合特定对象，对一些居留时间较长的旅客来说，势必不可能只以饭店为消费场所。

因此，在饭店附近开设便利商店、KTV、小酒吧、民俗餐饮店、土产店等，将有很大的发展空间。

<<最新开店大全>>

编辑推荐

《最新开店大全:这样开店最赚钱》由长安出版社出版。

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>