

<<怎样开一家赚钱的店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开一家赚钱的店>>

13位ISBN编号：9787801796653

10位ISBN编号：7801796659

出版时间：2008-5

出版时间：中国致公出版社

作者：高远

页数：273

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>

<<怎样开一家赚钱的店>>

内容概要

每天漫无目的地上班、下班，过着相同步调的生活，当然赚不了大钱！
光想不做，整天幻想着钱从天上掉下来，赚到大钱才是件怪事！

家有资财万贯，不如经商开店。

如果一个人拥有一种别人所需要的特长，那么无论他在哪里都不会被埋没。

一元钱在一年内赚不到15%，便是错误的投资。

也许你说储蓄很安全，赚利息也很容易。

试问一下，当你知道死储蓄只会使你一天比一天穷困，你还会觉得安全吗？

不要冒你承担不起的风险。

如果你损失10万元，若损失得起的话，就可以继续下去。

但如果你赔不起5万元，而一旦失败的话。

你就完蛋了。

<<怎样开一家赚钱的店>>

书籍目录

第一章 最精心的准备你准备好了吗取个响当当的好店名开店还是盘店租间店面需要注意什么如何选择“淘金地”别盲目争取那黄金地段肯德基的选址策略顶级时尚品牌的“选址经”合伙开店的八点注意事项开店登记的工商手续哪些行业需要去哪里审批第二章 店铺生意兴隆之道店铺兴隆的九大要诀把店铺看成是狩猎现场如何打赢竞争对手利用顾客的错觉赚钱保持店面经常新颖投“女”所好“捡漏子”开店这年头，谁的钱最好赚做女性生意的经营常识吃小亏占大便宜善于利用不花钱的广告人无我有薄利多销捕捉商机学校边开什么店最赚钱绑住零售商的十大法宝怎样进货获得最大利润保证资金不断流保证货源的“二十四字”经接近顾客之技巧诱导对方借花献佛待客的基本功利用顾客的从众心理让顾客亲自接触物品加盟连锁店须知开店遭遇失败的十个主要原因第三章 打造“黄金”小店美容鞋吧壁饰店汽车饰品店情侣用品店智能窗帘汽车模型店卡通雕像店婴儿纪念品店童趣灯饰店拼图小店鸳鸯产品专卖店男性饰品店民族蜡染店芳香植物店婴孕用品店旅途用品店男士健康会馆香料食品店乡味店铺的士司机餐厅黑色食品店生日礼物专卖店水族专营店绿色蔬菜专卖店月子汤店粗布服装店丑陋玩具店藤艺制品店小学生公饰品店个性眼镜店的赚钱之道大头贴店手工花店赚钱之道艺术筷子的赚钱之道“小资”用品店的赚钱之道十平米小铺的赚钱之道小米铺的赚钱之道骨头店引来生财路创意家居店的赚钱之道普洱茶店的赚钱之道“小六汤包”的赚钱之道谭鱼头火锅的赚钱之道比萨饼店的启示第四章 最实用的小本创业诀窍创业赚钱必备的七种能力你是谁，你能做什么不要急于求成有前途的行业要仔细考察创业中不需要讲的五大理由小本经营怎样少走弯路最易创业成功的六种方式穷人创业的三个投资秘方上班族应该如何创业小本创业怎样长期赚钱追随时尚觅得商机适合小本创业的四种商铺商铺投资十二技巧创业失败常见的八大原因创业十大病症及疗法松下六条创业忠告10种简易创业赚钱方法大比拼第五章 小本创业成功典范创业3年后赚到1000万23岁当上总裁卖窝窝头赚钱的厨师靠一根扁担起家的千万富翁从32元卖柚子起家洗碗工竟然洗成百万富翁不做教授去练摊“滚”出来的财富从不足百元到亿万富翁从2000元起步2元钱打天下投资发“野”财“绝版报纸”打造财富五百元创业开“家教超市”“胖人商机”让她赚到2000万第六章 网上开店赚钱之道网上开店的优势网上开店四步经选择一个合适的网店平台网上开店什么最好卖网上开店创业的五大货源如何寻找好的批发商如何卖出第一件宝贝八大技巧教你做好网店生意网上开店选对产品钓大鱼网店脱颖而出六大招卖家销售基本技巧用QQ最快和买家交朋友化妆品网店周交易额8万元从300元到500万的创业故事

<<怎样开一家赚钱的店>>

章节摘录

第二章 店铺生意兴隆之道 把店铺看成是狩猎现场 店铺的经营重在细节，细节上的变化往往对经营业绩具有无形的影响。

也许有人要问，什么是能让顾客进出方便的店铺？

什么是客人比较喜爱的店铺？

对这些问题，我们只要将一般店铺看成狩猎现场，就可以找到许多具体的答案。

进出方便 当一个猎人踏入一个新的猎场时，会变得有点儿神经质似地惴惴不安，相同的是，客人进入一个以前不曾到过的店铺中，心理上也会产生同样的变化。

许多人在购物时会边看边找，看看店铺中是否有自己喜欢的东西，同时确定一下这家店是否出入方便。

就好像衡量狩猎现场是否安全的问题一样，我们必定会考虑猎物是否容易接近、容易获得，以及万一有状况发生时，是否能很快速地逃离现场。

从以上的观点来看，一个开放式出入口的店铺一定比一个封闭式出入口的店铺好；而宽广的出入口一定比狭窄的出入口好；多处出入口的店一定比单一出入口的好。

这是一个很简单、容易理解的道理。

不过，许多店铺并没有注意到这个问题，而只一味强调客人上门之后的应对态度。

随着商场竞争日趋激烈，店铺经营也逐渐符合我们的假设，在今天，如果只针对固定的常客为经营策略，绝对无法在同业之间脱颖而出。

同时顾客也会根据对店铺的好恶来改变购物、消费的场所，进而追求一个狩猎条件更佳、进出更方便的店铺。

<<怎样开一家赚钱的店>>

编辑推荐

最实用最具指导性的开店读物，带给你最实实在在的帮助，开店做老板赚钱必读物。

如果你受过专业教育，或者有特殊才能，充分利用它。

如果你烧得一手好菜，而却要去当泥水匠。

那就不对路了。

我们赚的每一分钱都来之不易，是我们的血汗钱，所以不应该乱花，应花在刀刃上。

开店，对普通人来说，门槛低，要开起来很容易，但要赚钱却较难，绝对不要那么草率地把辛苦挣来的钱打了水漂。

因此。

在创业开店之前，翻翻本书，定会让你大大降低风险，并将引导你走向成功。

宁可去碰壁，也不要在家里面壁，你不理财，财不理你，成功者找方法，失败者找借口，35岁以前不要怕，35岁以后不要悔。

做生意一定要牢记的八点：
女怕嫁错郎，男怕入错行 一个篱笆三个桩，不懂合作业难成
顾客之心要掌握，谨防竹篮打水一场空 世间债务最烦人，不会讨债总吃亏 身体力行诚可贵，事必躬亲不可取 谁人创业无风险，不敢举借是庸才 不战而屈人之兵，谈判无术妄自叹
人在商海是非多，防骗反骗须细心 中国式创业的误区 三个月前兴奋地投下钱，三个月后沮丧地转身离去——冲动投资者的共同结局。

公司创办之初，哥们式合伙；公司赚钱之后，仇人式散伙。

拿自己“吃稀饭”的钱去搞投资，所谓成败荣辱在此一举，身家性命系于一线，焉能不败？

跟着感觉走。

藐视市场调查，相信直觉，一旦决策失误，往往遭受灭顶之灾。

好了伤疤忘了痛。

利润下滑或遭遇困难，往往三省其身，痛定思痛，誓言必除种种弊端。

一旦危机过去，又恢复老样子，同样的劫数还会再次发生。

武大郎开店。

不容许部下强于自己，其效果是生意越做越难，圈子越扯越小。

自我膨胀。

赚了一点钱，就觉得才能比别人高，知识比别人广，基因比别人好……恭顺者提拔，意见者遭殃。

看人头头是道，看己昏昏 脑，一段成功史，满脑糊涂账。

法制观念淡漠。

一、有钱难道不能搞定？

二、这事天知地知你知我知，怎会翻船？

三、别人都这么干，我为什么不能？

四、天啊，这点小事也算违法？

生活习惯不健康。

总是第二天开始锻炼，总是旅游的时候最累，总是一应酬就喝，一喝酒就醉，事业充满激情，身体充满疲惫。

<<怎样开一家赚钱的店>>

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>