

<<开店创业必读>>

图书基本信息

书名：<<开店创业必读>>

13位ISBN编号：9787802224902

10位ISBN编号：780222490X

出版时间：2008-4

出版时间：中国华侨

作者：王向南

页数：376

字数：220000

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>

## <<开店创业必读>>

### 内容概要

对一个创业者来说，创业的艰辛不是只言片语就能够说明的，每一个成功老板的背后都有一把辛酸泪

- 。经营无不与开店有关，那些叱咤风云的大商家几乎都有过从小本开始创业、开店的经历。靠遗产致富、靠横财致富的人确实有，但只有白手起家的人最光荣。做生意不要斤斤计较金钱账，而是要算算积累财源的人情账。个性与特色是开店、经商的“灵魂”。

## &lt;&lt;开店创业必读&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 经商入门的38个忠告 一、积极的心态是开启经商大门的钥匙 1.赚钱源于强烈的欲望 2.要发财,先做发财梦 3.想发财就不要太爱面子 4.信心坚定好从商 5.老板都有辛酸泪 6.不顺利时尤其需要乐观 7.优柔寡断者一事无成 8.意气用事很危险 9.老板要有失败的心理准备 10.商界祖师爷的“四字”心诀 二、老板要有经商的才干 1.培养自己的经营头脑和眼光 2.求神拜佛不如靠自己 3.脑子里要装个小算盘 4.想到做到,果断决策 5.要有打破常规的创新精神 6.培养敢于冒险的精神 7.不要受制于别人的想法 8.善于工作,擅长领导 三、为经商储备知识与经验 1.知识和智慧是成功老板的指南针 2.商业知识多多益善 3.向同行“偷”学知识 4.书本知识要活学活用 5.做生意需要知识,更需要胆量 6.老板需要掌握哪些知识 四、良好的社交能力使老板如虎添翼 1.老板要有老板样 2.商务形象就是老板的财富 3.如何树立老板的公关形象 4.爽快的老板更能赚钱 5.好人缘是一笔财富 6.老板要广交天下友 7.做生意切忌过河拆桥 五、老板必知的7个成功“秘诀” 1.经商先从做人始 2.追求利润是第一要务 3.老板应是出谋划策的高手 4.成功老板的金钱观 5.成功老板具备的七大品质 6.老板之道有张有弛 7.“花架子”不可能长久
- 第二章 开店前要做哪些准备 1.开店之前须三思 2.开店者必需的三大准备 3.开店当老板看个性 4.开店应了解的知识 5.创业开店五步走 6.过来人的十二条开店忠告
- 第三章 选择热门行业和赚钱店铺 1.如同择偶一样择业 2.从最熟悉的行业做起 3.“女人”和“嘴巴”是两大财源 4.将目光对准青年消费者 5.开店的热门行业有哪些 6.最赚钱的零售业 7.最赚钱的餐饮业 8.最赚钱的家居服务业 9.最赚钱的新兴行业 10.开一家什么店适合你
- 第四章 市场预测是开店的先导 1.拉车先看路,开店先预测 2.开店前要斟酌哪些市场要素 3.如何确定开店意向 4.投资前如何进行市场分析 5.如何找到你的客户源 6.市场定位正确才能树立独特的店铺形象 7.不可忽视对竞争对手的调查 8.发现市场机会的十一个绝招 9.制定一份开店计划书
- 第五章 周全策划,保障开店资金 1.开店前要考虑资金问题 2.没有资金如何开店 3.依靠勤俭积累开店资金 4.“五招”筹到开店资金 5.宏观规划好你的开店资金 6.开业资金最好是自筹 7.投资开店要精打细算,将钱用在关键处
- 第六章 巧借“东风”、合伙创业的智慧 1.钱是一个人赚不完的 2.找到合适的搭档,共同投资经营减风险 3.寻找合伙人要遵循哪些原则 4.合伙经营成功的秘诀 5.如何化解合伙人的利益冲突 6.好朋友不一定是最好的生意伙伴 7.哪些行业不适宜合作 8.合伙经营有禁忌
- 第七章 如何避免开店风险 1.投资前应做出正确决策 2.投资前应考虑的问题 3.尽量减少投资利润高、风险大的项目 4.一锤子买卖不是长期事业 5.点子不等于生意 6.重点突破避免分散经营 7.不做自己不熟悉的生意
- 第八章 如何选择开店的“风水宝地” 1.开店选址是关键 2.什么是商圈 3.开店选址的基本原则 4.好店址应具备哪些条件 5.哪些是开店的最佳区域 6.如何寻找稳赚不赔的黄金店面 7.怎样选择专业店铺 8.开店选址八个“窍门” 9.哪些地段不宜开店 10.选择店址应注意哪些问题
- 第九章 好店名带来好财运 1.好店名可以帮你赚大钱 2.店名应取得既耐听又容易记忆 3.店铺起名的六种方法 4.独具特色与个性的店铺命名方法 5.店铺取名的六大策略 6.店铺起名的新思路 7.店铺起名的五大禁忌
- 第十章 塑造独树一帜的店铺外观形象 1.如何用个性扮靓店铺的外表 2.独具特色的室外装饰技巧 3.店门设计使人耳目一新 4.店铺招牌巧设计 5.如何将橱窗变为店铺的“秀脸” 6.制作橱窗讲究灯光效果 7.如何设计合理的出入口 8.店面设计的五个注意事项 9.小店超人气设计法则
- 第十一章 让店内环境独具特色 1.让迷人的店内环境动人心扉 2.店内布局有哪些种类 3.掌握独特的室内装潢技巧 4.如何使店内装潢设计和谐协调 5.如何因地制宜地设计店内通道 6.如何设计货柜、货架 7.如何让五彩缤纷的灯光扮靓你的店铺 8.如何以色彩吸引顾客的眼球 9.如何用音乐营造热烈的购物氛围
- 第十二章 商品陈列是门大学问 1.商品陈列要以提高销售额为目的 2.商品陈列要有文化色彩 3.商品陈列要考虑哪些事项 4.商品陈列有哪些形式和方法 5.怎样使商品易看、易选、易买 6.商品陈列有哪些技巧 7.不同类别商品的陈列方法 8.各种类型店铺的商品陈列策略 9.善于利用陈列细节打动顾客的心 10.商品陈列三大误区
- 第十三章 成功进货的艺术 1.进货是一门大学问 2.店铺要有自己的当家商品 3.进货必须遵循哪些原则 4.如何确定进货的数量 5.进货成功需要掌握哪些要领 6.进货成功有哪些新经验 7.店铺成功进货的四个绝招 8.防止进货上当受骗的三个“心眼儿”
- 第十四章 商品定价有“玄机” 1.个性定价才能随行就市 2.商品定价应考虑哪些要素 3.商品定价要注意哪些事项 4.与众不同,以奇引客的定价法 5.利用数字错价定价 6.折扣定价,灵活经营 7.商品定价的五个“诀

## &lt;&lt;开店创业必读&gt;&gt;

窍” 8.商品涨价有哪些技巧 9.商品降价有哪些技巧第十五章 特色广告是开店制胜的“法宝” 1.特色广告，一鸣惊人 2.巧妙选择消费对象做商业广告 3.可利用的广告媒介有哪些 4.把握做广告四个时机 5.制作广告要遵循五个原则 6.做广告有哪些技巧 7.如何让广告富有文化品位 8.为广告披上幽默的“外衣” 9.六种个性化的广告形式第十六章 个性与特色是店铺的“灵魂” 1.个性经营是生意长久不衰的“秘诀” 2.个性经营的生命在于创新 3.“回归自然”已成为风尚 4.精致的专卖店渐受重视 5.经营店铺从经营文化开始 6.特色经营，成功之道 7.出奇制胜，财源茂盛 8.环境独特，生意兴隆 9.从市场空缺中巧妙“淘金”第十七章 百战百胜的店铺推销术 1.智慧是打开推销之门的“钥匙” 2.感情推销，事半功倍 3.赞美推销，让顾客心甜如蜜 4.商场高手的推销“绝招” 5.制造悬念，利于推销 6.让顾客充当你的推销员 7.免费赠送，投小获大 8.建立档案，把顾客记在心中 9.店铺营销小窍门第十八章 店铺促销有技巧 1.曲径通幽，酒香也怕“巷子深” 2.名人效应，偶像助促销 3.有奖促销，巧抓顾客侥幸心理 4.欲擒故纵，先送后卖有绩效 5.厚利适销，紧盯富人“口袋” 6.常用的八种促销高招 7.店铺促销的五大误区第十九章 使顾客心满意足的店铺服务艺术 1.特色服务赢得顾客青睐 2.热情服务，顾客就是你的财源 3.笑脸迎顾客，和气生财 4.巧妙接待，让顾客心甘情愿进店 5.为顾客着想，让顾客“恋”上你 6.摸透顾客的心，跟着顾客需求走 7.以“诚心”换来顾客的“耐心” 8.得体赞美，妙语待顾客 9.巧妙对待六种类型的顾客 10.引导顾客购买商品的六个绝招 11.如何接待不同年龄的顾客第二十章 提升店铺竞争力 1.比隔壁的店铺做得好一点 2.知己知彼，方可竞争取胜 3.如何活用商业竞争手法 4.旺季一定要“热卖” 5.使顾客变为“常客” 6.充分利用销售淡季 7.店铺竞争，靓货是关键 8.店铺营销常用的竞争策略 9.赚钱店铺的八大特征第二十一章 智慧老板的识人、用人高招 1.聪明老板靠人赚钱 2.知人善用，唯才是举 3.大胆起用比自己优秀的人 4.舍得高薪引进人才 5.千金买马，广纳贤才 6.如何招聘员工 7.弃人之短，用人之长 8.识别人才有哪些方法 9.人才具有哪些特点 10.如何做到因材施教 11.不能重用的十五种人第二十二章 聪明老板的管人方略 1.在员工管理上下功夫 2.支付员工薪酬的九个秘诀 3.用奖金激励员工的三项原则 4.与员工同甘苦，共患难 5.对待员工恩威并重 6.委婉含蓄地批评员工 7.老板应学会平等真诚地与下属沟通 8.调动员工积极性的五种手段 9.老板要善于授权 10.采取积极措施，挽留优秀员工 11.老板留住人才的三个秘诀 12.解雇员工前要三思而后行 13.员工管理存在哪些误区第二十三章 如何做个理财高手 1.老板要学会理财 2.理财贵在“有道” 3.严格把好财务关 4.少花钱就是多赚钱：建立财务审批制度 5.理财要遵循哪些法则 6.双管齐下的理财艺术：一边节流，一边开源 7.宁愿少赚，也不要赊账 8.讨债不要心太软 9.努力避免财务危机 10.商界理财有哪些误区第二十四章 居安思危，防败守业 1.创业难，守业更难 2.防微杜渐，时刻要有危机感 3.及时寻找生意冷淡的原因 4.越是不景气，越要有斗志 5.摆正心态，想方设法突破难关 6.不怕失败，逆境之中转败为胜 7.做好企业防盗、防抢工作 8.营业额尚可，就要努力支撑下去 9.造成企业倒闭的原因有哪些 10.什么时候转行最合适 11.不要一条道走到黑

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>