

<<店为赢>>

图书基本信息

书名：<<店为赢>>

13位ISBN编号：9787111212409

10位ISBN编号：7111212401

出版时间：2007-4

出版时间：机械工业

作者：陈建明

页数：249

字数：230000

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>

## &lt;&lt;店为赢&gt;&gt;

## 前言

回想2003年6月底前，我带领易铺网和赛睿顾问团队推出赛睿顾问丛书：《中国超级购物中心投资开发指南》、《商业房地产投资融资指南》和《商铺投资指南》，就仿佛是昨天的事情，不知不觉已经过了4个年头，当时深刻感受中国商业地产行业原始的困惑，商铺投资领域的痴狂，以及创业开店领域积极的冲动，所以希望那套书能够有助于大家解困释惑。

环顾今天中国的商业地产行业，商铺投资市场以及创业开店领域，有欣慰，也有忧虑，虽然赛睿顾问丛书可能发挥了一定的作用，我本人也在全国很多城市奔波演讲、开讲座，但客观地评价更多的还是忧虑——假如有一天这些忧虑能够不属于大家，那将意味着行业的巨大进步，也意味着用商铺赚钱不再那么荆棘密布：开发商开发商业地产可以获得巨大的利润，商铺投资者可以投资商铺赚钱，创业开店者可以用商铺经营获利，甚至铸就品牌。

我想我有责任把过去3年多的经验教训进行及时总结并贡献给大家。

于是经过近一年的努力，终于完成了《铺铺为赢——商铺投资创富完全手册》、《店为赢——创业开店指南》和《购物中心招商指南》三本书的写作。

《店为赢——创业开店指南》这本书的写作来源于这样的市场基础：根据国家工商总局2006年11月发布的统计数据，我国实有个体工商户2505.7万户，从业人员5120.9万人，这些人正在开店经营并有不少人梦想创业开店；2006年，全国高校有近400万名大学毕业生，其中28.5%的大学生难以就业，需要寻求新的发展渠道，加上近几年大学毕业生中占25%左右、工作几年定位依然不明确的往届大学生，他们有文化、有能力，希望自己创业，也很关注创业开店；另外，企业转轨变型后，有3000多万人从原来的企业出来再谋职业，他们年龄较大、有能力、有资金，自主创业开店是他们的最佳选择；中国人自主创业已成趋势，其中创业开店已经成为众多人的梦想……我和易铺网团队的所有成员都发现，在中国，创业开店还处在发展的初级阶段，很多人对创业开店相关的决策、选址、经营管理、品牌建设乃至品牌经营缺乏专业了解，没有进行深入学习就草率上阵，于是创业开店失败率特别高，其中餐饮行业的创业失败率竟高达70%，换言之，绝大多数餐饮创业者不得不面临少则几万元，多则上百万元的创业损失。

众所周知，创业开店和创业办公司相比，门槛显然要低很多。

对于普通老百姓来说，创业开店具有极大的可行性，而且一旦成功铸就品牌，并且做好品牌经营，将意味着巨大的财富价值。

更何况敏锐的创业者已发现国际风险投资机构从2005年开始，就把盈利能力良好的传统连锁店纳入投资的范围，且有了多个成功案例，如小肥羊、一茶一座、佳关口腔等企业都已经有了风险投资机构的投资。

对于中国的创业者来说，门槛低，前景却很好的创业开店方式实在应该予以足够的关注，绝对不要那么草率地把辛苦挣来的钱打了水漂，这就需要创业开店学习。

我深刻感受创业开店绝非易事，所以特别建议大家在创业开店前首先树立这样的观念：成功的创业者需要以专业知识为依托，绝对没有免费的午餐。

本书从自主开店、品牌开创和品牌经营三个层面对创业开店进行了深入的分析 and 案例解析，希望大家能够通过对本书的学习提升创业开店的水平，避免开店失误。

鉴于本书篇幅所限，实在不可能对各种创业开店的类型进行分门别类的分析和研究，所以特别提醒大家，如果有开店深层次需要，建议大家登录易铺网“创业开店”频道，成为易铺网“创业卡”会员就可以获得近50000篇创业开店指导报告及文章。

未来5—10年是中国商业品牌成长的重要时期，也是创业开店的黄金时期，创业开店巨大的市场和成长空间无疑会为创业者提供巨大的市场机遇！ 陈建明 2007年3月1日

## <<店店为赢>>

### 内容概要

如何让您的创业开店梦想快速实现?如何创办一家有口皆碑的小店?如何经营使店铺生意兴隆,财源广进?

本书从自主开店、品牌开创和品牌经营三个层面对创业开店的前期调研、项目选择、店面经营等内容进行了深入的分析 and 全面的介绍,包括店面经营的技巧,规避开店风险的良方,以及几十个真实的创业开店案例。

本书介绍的方法和技巧给了您一把开启财富之门的金钥匙,助您成为开店大赢家!

<<店店为赢>>

作者简介

陈建明，1992年本科毕业于清华大学，2001年获得北大国际MBA学位。  
现为中国商业联合会专家委员，北京市政府顾问，中国商业地产联盟理事，中国经营商户联盟理事长，北京大学、清华大学客座教授。  
现任易铺网、创业开店网及赛睿顾问董事长，于1999年被北京市政府新闻办公室

## &lt;&lt;店为赢&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1篇 自主开店篇 第1章 如何开店 1.1 行业(项目)选择 1.2 开店市场调查  
1.3 店铺选址 1.4 开店策划 1.5 开店特别提示 第2章 自主开店的失误教训 2.1 自  
主开店的十个典型失误 2.2 自主开店失误的案例第2篇 品牌开创篇 第3章 品牌,恒久价值的  
象征 3.1 品牌的概念 3.2 品牌的恒久价值象征 3.3 普通创业者的品牌之路 第4章 品  
牌,创造百万富翁的摇篮 4.1 品牌效应 4.2 品牌效应案例 4.3 品牌与财富的关系 第5  
章 建立品牌的路径 5.1 建立品牌的准备工作 5.2 建立品牌要注意的问题 5.3 建立品  
牌的案例第3篇 品牌经营篇 第6章 建立品牌,推广连锁直营 6.1 如何推广连锁直营 6.2  
推广连锁直营要注意的问题 6.3 推广连锁直营的案例 第7章 建立品牌,推广连锁加盟 7.1  
如何开展连锁加盟 7.2 成功实现连锁加盟的条件 7.3 推广特许加盟要注意的问题 7.4  
关于连锁加盟的案例 7.5 不同品牌商家的加盟条件比较 7.6 关于特许加盟者需求的行业调  
查 第8章 做加盟商,利润空间也不错 8.1 加盟者在选择连锁商时要注意的问题 8.2 关于  
加盟者选择特许加盟原因的调查 8.3 特许加盟的案例 第9章 加盟总代理,做品牌区域经  
营的总管家 9.1 加盟总代理的优势 9.2 加盟总代理的案例附录 附录A 如何进行市场调查  
附录B 如何考察商圈

#### 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>