

<<怎样开便利店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开便利店>>

13位ISBN编号：9787304042813

10位ISBN编号：7304042818

出版时间：2009-5

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：冯锐

页数：104

字数：85000

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>

<<怎样开便利店>>

内容概要

生活在和平年代的人可以有很多的职业选择，选择开店比较容易也比较简单：投入小、上马快。开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。

想要开店的人一般都面临两个不是那么容易和简单的问题：开什么样的店？怎样开店？

这套开店系列丛书共有20多本，选择与百姓生活密切相关的经营项目为类别，对各种不同商店的选址、装修、进货、产品展示、销售、清理库存、应对危机等都做了详尽阐述。通过通俗易懂的语言、生动翔实的图片、丰富实用的案例来教你怎样开店。

至于开什么样的店，相信你也能够从中得到启示。

<<怎样开便利店>>

书籍目录

筹划篇 一、选择开便利店的理由 二、开家“便利店”的效益估算 三、选择加盟还是自主经营 四、怎样办理相关的开店手续 五、怎样对经营地段进行调查了解 六、怎样选择一个好店址 七、开一家便利店需要多少资金,如何筹措 八、开店资金的筹措途径 九、分析并找到你的受众顾客群 十、吸引顾客注意的醒目店名 十一、独特的设计装修是生意兴隆的第一步 十二、对设备的日常保养也能降低您的成本 十三、了解行业内相关法规

开业篇 一、开业第一步:“开业策划书” 二、怎样陈列商品才能吸引顾客的眼球 三、店内的布置和摆设至关重要 四、应该重视试营业 五、开业前做好预计损益表

经营篇 一、有针对性地开展营销活动 二、五花八门的店铺促销术 三、店铺营销要讲究策略技巧 四、给顾客一个消费理由 五、便利店的营运工作是重点管理

管理篇 一、您的店铺需要多少员工 二、便利店员工都做哪些工作 三、愉快地和员工相处 四、“顾客至上”是最基本的服务准则 五、认识顾客的购买动机 六、如何正确判断顾客的需要 七、让顾客信赖您的店 八、怎么吸引回头客 九、如何妥善处理顾客纠纷

商品篇 一、便利店的商品分类非常重要 二、怎样给商品定价才能提高销售额 三、便利店怎样进行商品防盗 四、便利店如何盘点商品 五、怎样调整和优化商品结构 六、怎样处理滞销商品 七、便利店的商品的进销存管理 八、便利店的采购及进货技巧 九、做好品类管理与促销优化工作

实务篇 一、加盟还是自营,我们如何选择 二、陈列——从“7-11”谈商品的陈列 三、选址——大家便利店选址“独具匠心” 四、服务——24小时便利店吸引顾客要靠服务 五、人员——便利店各岗位职责 六、活动——知名超市,便利店的促销特点

<<怎样开便利店>>

章节摘录

筹划篇 一、选择开便利店的理由 在众多创业项目中，开便利店是个不错的选择。因为它非常贴近老百姓的日常生活，不仅容易上手，而且回本较快。相信您仔细阅读过我们的书后，它会对您如何开好便利店具有切实的指导意义。下面，我们就具体说说，为什么建议您开便利店？

（一）发展中的便利行业 便利店是超级市场发展相对较为成熟的阶段后，从超级市场中分化出来的一种零售业态。

便利店既继承了超市的先进销售方式和经营管理技术，又有传统杂货店的便利性。

比如，便利店不仅有超市自选购物的特点，而且一些很不起眼的小物件也配备齐全，从针头线脑到柴米油盐酱醋茶，这些与老百姓生活紧密相关的商品，在便利店里都可以买到。

随着人们生活节奏的加快和需求的多样性，便利店以其能够迅速满足顾客的简单购物和应急之需为特色，成为具有很大市场竞争力和发展潜力的零售业态。

（二）麻雀虽小，五脏俱全 便利店的规模通常在100平方米以内，货品非常齐全，通常以食品和日用百货为主，细心观察一下我们身边的便利店，就会发现这些店里主要经营的货品和大超市相比更贴近大众的生活，一般来说，便利店内商品分为以下几大类：比如我们经常用到的，称之为即用品，有烟酒、洗涤化妆、生活日用品等；还有一些茶叶蛋、面包、蛋糕和奶制品等即食品；同时还有休闲类商品，如书刊杂志，胶卷、电池，香烟、口香糖等。

.....

<<怎样开便利店>>

编辑推荐

2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？
无法统计。

这是一场心理的危机。

同时，带来了一次认知财富的机遇。

此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。

认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。

<<怎样开便利店>>

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>