

<<开店必读手册>>

图书基本信息

书名：<<开店必读手册>>

13位ISBN编号：9787504456106

10位ISBN编号：7504456101

出版时间：2006-7

出版时间：中国商业出版社

作者：王鹏

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>

<<开店必读手册>>

内容概要

开店必读手册，ISBN：9787504456106，作者：王鹏

<<开店必读手册>>

书籍目录

店铺老板的必备素质 店铺好老板十大要件 自信最关键 志存高远 用心不专注定要失败 有志向才有动力 想到即做 果断决策 用行动战胜恐惧 勤勉 富有进取精神 百折不挠 虚心听取他人的意见 勇于纠正自身缺点 控制你周围的环境 自制力强 不要受制于别人的想法 养成储蓄的好习惯 时间就是金钱 抓住每次商机 富有敬业精神 张弛有度 化弱为强 乐善好施 己所不欲，勿施于人 开店前的准备工作 筹资 投资店址的选择和店铺的装潢设计 至关重要的店址 商圈的确定 选址前的调查 选址的信息来源 选定店址的分析方法 风水宝地的六大特征 选择店址的四大禁忌 店铺外观设计 店内布局 店铺设备的置办 色彩：“勾引”顾客的眼球 音乐和气味：激发顾客的情感波澜 商品的进、存、摆 商品的采购 存货管理 商品的陈列 商品价格的管理 外资店铺的六大价格竞争秘诀 影响店铺定价的四种因素 商品定价的八大方法 商品的价格调整策略 价格促销的九大策略 促销谋略 网络营销的涵义 店铺促销的八大原则 店铺促销活动的四种类型 店铺广告 30种一流促销方法 服务艺术 顾客的抱怨与处理 对待七类顾客的方法 了解顾客 服务策略的制定 制定详细的服务标准 自上而下提高服务水平

## &lt;&lt;开店必读手册&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘店铺好老板十大要件 一般店铺的共同弱点是：规模小，经不起风浪的冲击，在与大店铺或老店铺竞争中总是处于被动的地位，稍有不慎，便很容易被人击垮。

但并不是因此就能说明普通店铺在商界中生存不了，相反，如果普通店铺有了十分精明的好老板，以上这些弱，气都构不成对他以及他的企业致命的威胁。

那么，怎样才能成为一家店铺的好老板呢？1.热爱自己的工作，热爱自己的店铺。

并能熟知和指导工作中的每一个运作细节，这样才能无愧为自己店铺的真正的主宰者。

2.行业专一，不随便偏离自己的方向，并在自己的产品或商品的经营手段上，有较强的创新欲望。

3.把店铺当做大家的店铺，决不把自己的私事和店铺的整体利益混淆在一起。

4.制定严格的预算制度和统计制度，并从所盈的利润中抽取部分结余作员工的福利。

5.无论遇到多大的经济困难，绝不拖欠或无故扣发员工的薪金。

6.厉行节约，尽量降低成本，并善于把能节省的部分让利给顾客。

7.定期检查库存账目，以便核算店铺的实际利润，杜绝泡沫利润， 8.高薪聘请素质高、有责任心、能忠于职守的雇员参与店铺管理。

9.用智慧主导决策，敢于竞争，善于竞争，但不盲目和同行斗气。

10.能够从大处着眼，小处着手，遇到困难不轻易气馁，遇到强者不轻易退却。

自信最关键 自信最关键。

一个连自己都不相信的人，能指望别人相信吗？能真正鼓舞你的人恰恰是你自己。

在生活中你敢不敢说“我是第一”？这个问题的回答并不困难。

如果你是个渴望成功的人，并且是一个意识到以个性为中心是成功的基础的人，请回答：“当然，我就是第一！” 如果想保持一点谦虚的绅士风度，你也可以回答：“不是第一。”

” 但要不失时机地补上一句：“是并列第一。”

” 为什么一定要是第一呢？因为你本来就是第一。

至少，你要在意识中播种争第一的信心，这样，你的个性才会真正成熟起来。

记住！生活需要个性。

无数受人尊敬的成功者，都曾经宣称自己是第一人物。

是不是第一毋须追究。

关键是他们的确取得了个人成功。

P3-4

### 编辑推荐

面对激烈的竞争，顾客越来越分散，利润越来越薄，对于一个刚刚开张的店铺来说，怎样才能在自己经营的利润空间里分到一块蛋糕，生存下去并且发展，这才是开店的使命。  
开店就必须对自己行业内的所有一切有充分的了解，这样不仅可以经营好自己的店铺，同时还可避免同质化竞争导致的价格恶战，使自己永远都为赢家！

#### 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>