

<<开一家赚钱的专卖店>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的专卖店>>

13位ISBN编号：9787504728982

10位ISBN编号：7504728985

出版时间：2008-8

出版时间：中国物资出版社

作者：钱雨竹

页数：260

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>

<<开一家赚钱的专卖店>>

前言

近几年来，国内专卖店如雨后春笋般蓬勃发展，从最初的服装业逐渐推广到IT数码、汽车、家电等行业。

在今天的中国，没有人统计过潮起潮落中，每年国内到底开张了多少家专卖店，我们可以从身边推而广之，想象那肯定是个不亚于股民的庞大数字。

究其原因，“开专卖店”已成了大众最普遍、最易想起的创业模式。

正如常言说的那样：“生意做遍，不如开店。”

然而，不知人们是否还记得另外一句不知出自何处的“名言”：如果你想害一个人，就给他一笔钱开店。

确实，尽管开专卖店是很多生意中最容易做，也是最易赚钱的生意，但开一家真正赚钱的专卖店并不像人们想象的那般容易。

并不是筹措一笔资金、找到一个铺面、购进一些货物、招聘几个员工就能保证日进斗金。

其实，开专卖店就像“怀胎十月”一样，从孕育开始，到成立、正式经营，必须以心血呵护。

此外，像寻找店址与设计店面、采购货物与促销商品、进行员工管理、优质服务顾客等，都要创办者细心考量、全面策划。

这些关系到专卖店生意兴衰成败，是摆在每一位专卖店经营者面前必须解决的问题。

如果这些问题得不到及时的解决，有可能只赚得个热闹与忙碌。

正是面对这种开专卖店创业的热潮，本书从实际出发首先从专卖店商圈调查谈起，介绍了专卖店店址选择、专卖店店面设计、商品摆放、促销和物流等知识，最后向读者“透露”特色专卖店经营技巧，同时辅以一部分案例予以说明，避免同类书籍从开篇就谈到专卖店的发展与起源的空洞说教，具有极强的实用性和可操作性。

<<开一家赚钱的专卖店>>

内容概要

《开一家赚钱的专卖店》献给所有希望开店赚钱的人，生意做遍，不如开店，投资理财开店首选。

谈起专卖店，耐克、阿迪达斯等服装品牌专卖店以及海尔电器、联想电脑等品牌专卖店，还有像家具、首饰、袜子等单一品种专卖店，就会一一浮现在大家的脑海里。

开专卖店也已经成为中小投资者最通行的创业模式。

开专卖店的辅导书籍市面上也有不少，而《开一家赚钱的专卖店》的决胜之处在于取料真实，提供给大家的开店招数，不是闭门造车的产物，也不是四平八稳的专家意见，而是来自于东西南北的活生生的真实事例。

既有先行者的宝贵经验，又有失败者的探索心得。

不管你是初出茅庐的新手，还是久经商场的老将，如果你不想重蹈失败者的覆辙、犯一些简单的错误，不妨抽出点时间，读一读《开一家赚钱的专卖店》。

<<开一家赚钱的专卖店>>

书籍目录

第一章 精心筹划，不打没把握的仗第一节 树立专卖的概念第二节 专卖店的诱人发展前景第三节 科学地进行市场分析第四节 确定目标市场第五节 科学地筹措资金第六节 专卖店的注册登记手续第二章 选店址，位置合理才有“钱”途第一节 商圈的确定第二节 选址前的周密调查第三节 黄金地段的选择第四节 认知选址的误区第五节 影响专卖店生存的租房协议第三章 巧设计，争取亲个开门红第一节 招牌设计“点睛”有术第二节 专卖店门面设计第三节 专卖店橱窗设计第四节 专卖店的内部设计第五节 让你的专卖店“光”彩夺目第六节 好的颜色能创造奇迹第四章 别致陈列，让商品自己说话第一节 商品陈列应掌握的要领第二节 商品陈列的“磁石点”理论第三节 抓住顾客心理陈列商品第四节 陈列设备的应用第五节 不同类型专卖店的商品陈列第五章 活用促销手段赢得顾客第一节 紧盯促销目标第二节 开张如何造势第三节 宣传媒介的选用第四节 价格促销妙法第五节 节假日的促销妙招第六节 派送的巧妙运用第七节 避开专卖店促销误区第六章 以人为市，管好你的店员第一节 招聘优秀的店员第二节 专卖店的店员培训第三节 “王牌”店长的培养第四节 处理人际纠纷的技巧第五节 如何留住好店员第七章 物流管理，紧握经营之“市”第一节 专卖店的商品管理第二节 适时适量的商品采购第三节 恰到好处的存货管理第四节 按需应变的价格策略第五节 合理周到的盘点第八章 体贴服务，抓住顾客的心第一节 深度挖掘顾客需求第二节 店员的良好仪表第三节 富有魅力的语言第四节 店员的微笑服务第五节 巧妙地应对顾客投诉第六节 用售后服务赢得顾客第七节 接待特殊顾客的技巧第九章 财务管理，握好自己的钱袋第一节 专卖店的财务分析第二节 控制成本，关紧资金水龙头第三节 现金流最优化决策第四节 规范的收银作业第五节 预估未来经营状况第十章 各类型专卖店经营技巧第一节 商业区专卖店第二节 办公区专卖店第三节 社区专卖店第四节 校区专卖店第五节 食品专卖店第六节 珠宝首饰专卖店第七节 时装专卖店第八节 礼品专卖店第九节 书报专卖店第十节 音像专卖店第十一节 鲜花专卖店后记

<<开一家赚钱的专卖店>>

章节摘录

第一章 精心筹划，不打没把握的仗 第一节 树立专卖的概念 谈起专卖店，老人头、耐克、阿迪达斯等服装品牌专卖店以及海尔电器、联想电脑等品牌专卖店，还有像家具、首饰、袜子等单一品种专卖店，就会一一浮现在大家的脑海里。

现代社会，专卖店已经以其个性化的特征成为我们丰富多彩生活的一部分，在我们生活质量的提高和生活的多元化方面发挥着积极作用。

专卖店是指那些专门经营销售特定商品的店铺，其商品具有极强的关联度，或者同一个品牌的商品，或者一个系列专门的商品。

其特征为，非常讲究店面装饰，给人以精品的感觉。

例如：出售传统特色的商品，店内布置突出古典美；出售流行、新潮品，店内装修就会突出时尚感。

专卖店一般选址于繁华商业区、专卖店街或百货店、购物中心内。

其特点是营业面积根据经营商品的特点而定，以著名品牌、大众品牌为主；销售体现量小、质优、高毛利；采取定价销售和开架面售；注重品牌名声，从业人员必须具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务。

围巾是日常生活中的常见之物，但就专而精的经营而言，还是少之又少的。

上海泰康路田子坊内的“桑澜”小店就是上海唯一一家围巾、披肩专卖店。

在老板的精心经营下，“桑澜”每月的营业额达4万元，并正在为走向全国性的连锁专卖而做着积极的准备。

走进“桑澜”，首先感觉到的便是强烈的视觉冲击，明艳活泼的各种红色、富丽怀旧的金色、生机勃勃的明绿、活力四射的橙色、高贵的宝石蓝以及米色、咖啡色……密密匝匝，不由分说地进入来访者的眼帘。

细细端详，就会发现，这里每一条丝巾都有特别之处，几乎都是不二的单品。

光是围巾上的图案，就以丰富非凡凸显特色，京戏脸谱、风景油画、中国文字，甚至中国的剪纸艺术都被运用到围巾的创意中来。

可谓“百花齐放，百家争鸣”，长短宽窄皆相宜，不必在此争高低，而且，在丝巾结扣上也能充分凸显流行主张，料理出丽人般的美感。

……

<<开一家赚钱的专卖店>>

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>