

<<新开便利店入门>>

图书基本信息

书名：<<新开便利店入门>>

13位ISBN编号：9787506440356

10位ISBN编号：7506440350

出版时间：2006-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：惟言

页数：319

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>

<<新开便利店入门>>

内容概要

投资开店，为自己打工。

每年，我国都有数百万的各式店铺在鞭炮锣鼓声中开张，由此催生许多崭新的百万富翁、千万富翁。创业的大戏已经拉开了帷幕，谁甘心平庸？

谁又甘寂寞？

本书在总结便利店理论研究和实践经验的基础上，通过大量的调查数据、案例分析和操作方法与技巧的介绍，系统解答了有关便利店经营中的诸多问题。

因此，这不仅是一本试图涉足便利店投资者的案头必备宝典，也非常值得便利店的老板与工作人员仔细阅读与揣摩。

商机乍现，谁有眼力看穿？

谁有魄力捕捉？

谁又有能力抓住？

在便利店这一轮新的淘金热潮中，不仅要求投资者

<<新开便利店入门>>

书籍目录

第1章 顺应潮流，开店创业正当时 无限商机在“便利” 便利店赢得一席之地的理由 开一家便利店要多少钱 你适合当老板吗 “老江湖”的10条开店忠告 “7-Eleven”在中国的14年 便利店的明天会更好第2章 左右权衡，企业方式谨慎挑 独资还是合伙 和谁合伙 合伙成功的秘诀 先小人后君子 连锁还是独立 如何选个好“盟主” 加盟费用少，风险就小吗 加盟不是天上掉下来的馅饼 加盟失败面面观 一年收回投资的案例第3章 睁大眼睛，选对店址抢先机 好店址才有好生意 哪些区域适合开设便利店 临街商铺选址建议 高房租铺面vs低房租铺面 洞悉店铺的未来 影响店址选择的其他因素 “倒吃甘蔗”的选址术 揩一揩加油站的“油” 避开开便利店的“雷区” 颠覆传统观念的选址新思想 签订租房协议要小心第4章 精心装扮。店面美观人人爱 便利店命名七原则 让招牌招来如云的顾客 站在顾客的角度设计店门 巧妙的橱窗设计 店内布局与规划 装修“三板斧” 照明：明明白白我的心 色彩：俘虏顾客眼球的利器 音乐：点燃人气与财气 气味：闻香识店铺第5章 聪明采购，商品适人流通快 便利店商品采购的原则 便利店的商品定位 便利店的商品选择 制定正确的商品进销存计划 商品计划重在执行 商品结构的配置 ABC分类采购管理法 商品采购的数量 五种订货方式的比较 找到最佳的供货商 保持商品的新鲜度与活力 采购谈判的技巧 有关商品采购的10个忠告第6章 巧手陈列，于无声处胜一筹 商品陈列的七大原则 商品陈列的22种方法 陈列用具的选择 商品陈列与消费心理 表演性陈列有讲究 易卖性陈列有窍门 不同季节商品的陈列法 收银机旁陈列什么商品 商品陈列的注意事项 如何使商品陈列跟上时尚 商品陈列的常见误区 看“7-Eleven”如何进行商品陈列管理第7章 招兵买马，众志成城 事业旺 你需要多少店员 店员必须具备的基本素质 如何制定人员聘用标准 健全员工管理的各项制度 遵守纪律比工作绩效更重要 赋予员工奋斗的目标 和员工保持良好的沟通 作业分配的方法 适时给予表扬和批评 倾听的艺术 不能光说不练 处理人际纠纷的原则 切莫忽视员工培训 培训新人的四个阶段 风靡全球的空椅子训练法 年轻店长的OJT策略 培养员工的“经商之心” 怎样回答员工的“为什么” 看“7-Eleven”便利店如何管理员工第8章 推广有术，新店开张三把火 首先要点旺人气 做广告扩大知名度 店铺的公关活动 将POP广告的效用发挥到极致 透视便利店的竞争态势 便利店如何制定竞争策略 竞争策略的执行 知名便利店的制胜细节 怎样提高店铺的商誉 有所为，有所不为 灵活定价，笑傲江湖 向“7-Eleven”便利店学习“天气管理” 周老板的10年开店生意经第9章 妙用促销，点旺人气与财气 便利店促销的目的 便利店如何开展促销 促销活动的环境背景 便利店促销的独有特性 便利店促销两步骤 便利店促销过程的四部曲 优惠券，屡试不爽功效大 抽奖，击中人性的弱点 赠品，“礼”多人人爱 促销活动及时总结 促销时应注意的问题 连锁店与独立店进行促销的差异 便利店促销的常见误区第10章 赢在服务，顾客满意财源广 用心经营主顾关系 服务过程中应贯彻的原则 如何欢迎顾客 得体的说话技巧 以积极正面的态度接待顾客 仪表上的盲点 珍惜顾客的每一分钱 营造和谐的工作环境 努力抓住顾客的心 关注顾客的特殊需求 保持找出问题、解决问题的警觉 连门口的电线杆也不能放过 个性化与人情味——便利店的独门暗器 经营者应该扮演的角色 员工也是你的“客人” 处理好顾客的抱怨与投诉第11章 勤于理财，不尽钱流滚滚来 健全财务管理制度 控制管理费用 开发非营业性收益 努力节省每一分钱 用足用好税收政策 密切关注盈亏状况 善加运用损益平衡点 损益表与资产负债表 下订单要有计划 商品效率与适当库存量第12章 开疆拓土，人人都可做盟主 首先要有一家成功的样板店 选择合适的连锁扩张形式 不同连锁扩张形式的经营策略 连锁扩张的注意事项 遵守特许行业的游戏规则 连锁总部的部门设置 连锁店长的选拔 如何有效监控加盟店 如何管理特许加盟店

<<新开便利店入门>>

章节摘录

书摘 表面上看,当老板挺风光,自己说了算,不受人摆布。

然而,事实并不是这样的。

拿许多新开的店来说,老板一般也兼任伙计之职,进货、出货、商品标价、盘点及至清洁打扫,都要由老板动手来做。

这样的老板也许并不是你想象中的风光。

再说到受人摆布,老板也丝毫逃脱不了,个别刁钻的供货方、少数蛮横的顾客,随时都可能“摆布”你,而很多时候你只能选择忍气吞声、笑脸相迎。

如果你真正想当老板,想从此开创出一番事业,那么你就要对老板“风光”背后的艰辛有充分的思想准备,你就会把困难和挫折当成小菜一碟。

但如果你只是因为虚荣或利益的诱惑而坐上老板的“宝座”,那么开店之后的不顺畅——哪怕是一点点,就可能使你产生失落、后悔的情绪。

怀着此种心态的老板,其生意的前途就可想而知了。

商人之始祖白圭说过,一个人如果智谋不足以权变,勇敢不足以决断,仁爱不能够取舍自如,强硬不能够坚守不移,就不可能成为一个真正的商人。

可见,“掌柜的”也不是那么随随便便能做的。

如果你早已厌倦了为他人做嫁衣,想到商海冲浪,此时,你不妨先问一下自己:“我能成为老板吗”?

下面的几个问题有助于判断你是否有角色转换的能力: (1)你习惯于在一个大组织中扮演一个角色,但你能不能在一家小店里扮演几个角色?

你有没有这种技能和耐心?

(2)你习惯于风险越小越好,但你能参与冒险吗?

创业阶段,风险是主课,你能承受吗?

(3)你习惯于定期领薪,但许多创业者都是怀着开奔驰的梦想却一直开着普通的汽车;紧缩开支,降低生活水平,你有心理准备吗?

(4)你习惯于呼朋唤友,但你能孤军作战吗?

有同伴的支持是多数企业家最为怀念的。

怎么样,你通过了上面的测试吗?

如果答案是肯定的,而且你又有一个伟大的创业计划,那就炒了老板的鱿鱼,好好地为自己干吧!

如果你已经坐上了老板的大班椅,此时你不妨进行一番自省:我真的了解自己吗?

大多数的老板从不承认自己会有什么问题,而这种缺乏自知之明的态度往往出于以下原因:身处老板的位置,容易产生对自身能力的过度自信。

大多数的老板认为自己比手下人工作能力强,店里出了问题,多是追究员工的责任,常忽略了自己的责任。

而员工要靠老板吃饭,他们大都不敢直言“犯上”,指出老板的不是,提出自己合理的想法。

长此以往,势必会加重老板的“病情”。

真正卓越的老板,不应满足于假象,而应先排除一切心理障碍,坦诚地接受一些看似并非完美的观念。

首先,拿出纸笔,力求客观地评价自我,分别列出优缺点,对缺点不讳疾忌医,敢于向自己的缺点开刀。

要知道,最熟悉你优缺点的人,便是你的员工,因此从员工处所得来的信息最为宝贵。

在自我剖析的基础上,诚恳地请他们告诉你:你何处缺乏效率,何处不尽如人意,该如何改进?

与员工谈话之初,应再三强调你的诚意,请他们务必据实相告,并担保不会对他们有任何不利。

如果你以往从未有过类似的举措,员工们未免有所疑虑。

因此不妨先来一个试验性的开始,直到他们相信你真的乐于听取他们的真话为止。

如要证明自己的诚意,首先应该面对员工,当个最佳的听众,以专注的目光表示你正在用心聆听

<<新开便利店入门>>

。当听到不入耳的意见时，要表示你确已将他的意见铭记在心，并希望获得他的看法。当员工结束谈话时，你最好重复员工所言之要点，除了证明你确实在认真听他的话外，还可以让员工有补充与修正的机会。

在你了解自己的缺点后，应致力于改进，长此以往，你必能成为最杰出的、最得人心的老板，从而为你事业的顺利发展与成功增加砝码，为避免商败加上“保险”。

P7-P9

<<新开便利店入门>>

编辑推荐

投资开店，为自己打工。
每年，我国都有数百万的各式店铺在鞭炮锣鼓声中开张，由此催生许多崭新的百万富翁、千万富翁。创业的大戏已经拉开了帷幕，谁甘心平庸？谁又甘寂寞？

本书在总结便利店理论研究和实践经验的基础上，通过大量的调查数据、案例分析和操作方法与技巧的介绍，系统解答了有关便利店经营中的诸多问题。因此，这不仅是一本试图涉足便利店投资者的案头必备宝典，也非常值得便利店的老板与工作人员仔细阅读与揣摩。

<<新开便利店入门>>

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>