

## <<小老板的生意经>>

### 图书基本信息

书名：<<小老板的生意经>>

13位ISBN编号：9787511907530

10位ISBN编号：7511907539

出版时间：2011-8

出版时间：中国时代经济

作者：周扬

页数：247

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>

## <<小老板的生意经>>

### 内容概要

《小老板的生意经：同行绝不告诉你的42个赚钱诀窍》讲述了：做生意是一门学问。

俗话说：商场如战场。

这是个强者生存的时代，不论你选择自我创业，还是在公司里打拼，都必须熟稔生意经所传授的经典招数。

《小老板的生意经：同行绝不告诉你的42个赚钱诀窍》从众多小老板成功经营经验中提炼出来42个赚钱诀窍，摒弃枯燥的说理和说教，通过许多平凡真实的小老板成功案例来阐述赚钱的奇招妙计。

但愿小老板们在读后能够茅塞顿开。

获益发财！

其实，赚钱是一门系统的科学，《小老板的生意经：同行绝不告诉你的42个赚钱诀窍》中的赚钱智慧都来自于我们身边的故事，通过阅读《小老板的生意经：同行绝不告诉你的42个赚钱诀窍》，你会发现：只要用心，赚钱一点儿也不难！

## <<小老板的生意经>>

### 作者简介

周扬，毕业于北工商大学会计专业，有成功创业的经历，对于公司的经营管理有自己独到的见解。本书是作者走访了多家小店，与店老板交流后总结出来的创业经，以此献给走在创业路上的各位小老板。

## <<小老板的生意经>>

### 书籍目录

前言第一章 小老板的8个成本控制诀窍1.练就选货的火眼金睛，控制成本有妙招2.是在本地批发市场还是去外地特色市场，怎样进货才最划算？  
3.利用互联网采购能行得通吗？  
4.降价=自杀？  
5.淡旺季的压货成本不一样，该怎么办呢？  
6.库存最小化与利润最大化哪个重要？  
7.两元店，一件商品也能卖出5元的利润？  
8.巧遇同行，团购进货价格低第二章 小老板的7个赚钱渠道1.是选择多个供货商，还是就要一两家供货商？  
2.歪门的进货渠道—包销余货3.针对高利润产品赚钱越多4.算盘常打打，钞票一大把5.一口价的买卖也会巧赚钱6.借鸡下蛋——到这里找钱去7.20%的客户带来80%的利润第三章 小老板的8种特色经营1.这个行业都是大厂家，我是小本买卖，一年也能挣100万？  
2.大家都不想做的生意就不做吗？  
3.特色小店该拿“亲情”做噱头4.视觉推销，小店装潢设计要让人“刻骨铭心”5.投其所好，让你的客人享受到归属感6.多一点儒雅，少一点功利，文化气氛要搞足7.小资一族的“天堂电影院”8.返璞归真的花草种子店第四章 小老板的6种宣传推广小窍门1.明亏暗赚有奇方2.特价:不止降价这么简单3.第一印象“抢”顾客!4.做个聪明的老板，花小钱有大效应的另类秘籍5.运用“借誉术”让名人为你的店铺做广告6.免费赠品的杀伤力不可小视第五章 小老板的8种高效管理金点子1.让懒人负责考勤2.以“薪”换“心”来增加员工的积极性3.引进“鲶鱼”，让员工紧张起来4.用错人，管理就像在水面写字5.沟通是一种无“薪”激励6.从光杆司令到团队领袖，把“我”变成“我们”7.施些“小恩小惠”，他们才会“生死相许”8.让亲人做自己的员工得考虑周到第六章 小老板的有闲人生.....

## &lt;&lt;小老板的生意经&gt;&gt;

## 章节摘录

徐老板的小店开在一条小的商业街上，几年来，这家位置并不算好的服装店，每个月都能为她带来近万元的收入，如今她已经是5家服装店的所有者，服装销售事业可谓是蒸蒸日上。在进货的历练中，徐老板已经练就了火眼金睛的能力。

徐老板经营的是散货店，店里的衣服、鞋子、皮包都是她从批发市场上一手淘回来的，她说衣服“淘”对了，生意就好，否则跟顾客关系再熟，也不可能把衣服卖出去。说到进货的难度，小徐则练出了选货“快、准、狠”的本事，只有这样，才能挑到合适的货品，并将进货成本降到最低。

现在徐老板把服装店的经营大权都移交给了女儿，女儿接手管理已经有两年多时间了，而且顾客都很喜欢让女儿帮忙挑衣服，但徐老板还是不能完全将服装店交出去，原因就是进货上，女儿的眼光还需要磨练。

古人讲“十年磨一剑”，宝剑出鞘必然撼动天地，而徐老板则可以说是五年练一眼，慧眼一亮便能看准热卖新款。

徐老板说，她进货有几条经验：首先，掌握当地市场行情。

出现了哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上做到心中有数。

其次，制定上货计划，当然在进货过程中也可应变修改。

最后，在进货时，先到市场上转一转，比较一下各个市场和批发商的价格，因为服装批发“窜货”的情况非常多，常常一个市场里50元的商品，在另外一个市场30元就可以拿到，因此必须进行比较，然后再着手落实进货。

很多人对服装经营有一个认识，就是只拿新款，旧款即使好卖也不会再补货，以使店铺新品不断流动。

但徐老板并不这样做，她从来不会因为某个款式是热销的旧款而不再进货。

反而会抓住市场需求迅速补充货源，并且持续销售到势头减弱或者此款销完为止。

因为热销款式一旦赢得市场认可，销售额便会屡创新高，这比试销其他款式容易得多，而且能够带来更大的利润。

要做好一家小店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。

小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。

这个“懂”字包含的内容非常多，要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群以及小店针对的客户群的喜好等。

练就一双选货的火眼金睛，这种历练需要时间和经验的不断积累，要达到炉火纯青的境界，至少要三年左右的时间。

货源，对于开店的小老板来说，简直就是个成王败寇的问题。

进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。

既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。

很多初次开店的投资者因为眼光不准，都在第一次进货时吃过大亏，有人甚至笑称：开店的第一批货都会积压，所以最好第一批少进一些货。

#### (1) 批发市场进货。

这是最常见的进货渠道，如果你的小店是经营服装，那么你可以去周围一些大型的服装批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批发价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

#### (2) 厂家货源。

正规的厂家货源充足，态度较好，如果长期合作的话，一般都能争取到滞销换款。

但是一般而言，厂家的起批量较高，不适合小批发客户。

如果你有足够的资金储备，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就去找厂家进货吧。

<<小老板的生意经>>

## <<小老板的生意经>>

### 编辑推荐

金钥匙，开启财富之门。

为欲富者雪中送炭，为已富者锦上添花。

赚钱者的智慧锦囊，经商者的黄金宝典。

生产要兴隆，就要读点生意经，买卖要红火，就得知道点要诀。

每个成功的生意人，都有秘而不宣的绝招，做生意灵活一点，离成功就近一点。

<<小老板的生意经>>

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>