

<<这样开店最赚钱>>

图书基本信息

书名：<<这样开店最赚钱>>

13位ISBN编号：9787515501000

10位ISBN编号：7515501006

出版时间：2011-11

出版时间：金城出版社

作者：隋晓明

页数：226

字数：223000

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>

## <<这样开店最赚钱>>

### 内容概要

创业并非难于上青天，古人云：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”只要你能勇敢地跨出第一步，就是成功了一半。  
少许的资金、技术、人力、机遇再加上你的努力，相信你的梦想就会实现。

开一家属于自己的小店，经营自己最擅长的营生，创造让人垂涎不已的财富，一切都从这里开始.....

## <<这样开店最赚钱>>

### 书籍目录

#### 上篇 创业谋略

##### 第一章 运筹帷幄——创业前应知道的

为什么创业

哪种行业最适合你

以何种方式创业

创业者应具备哪些素质

哪些行业有利可图

创业前应具备哪些条件

哪些行业适合女性创业

怎样选择专业商铺

创意不等于市场机会

不具备专业技能怎样创业

怎样发掘创业机会

怎样选择投资项目

好店址应具备哪些条件

家族创业有哪些误区

初次创业者的亲身体会

##### 第二章 表里如一——店面外观与内在装潢同样重要

公司(店铺)命名不能随意

外观设计很重要

内部装潢不可忽视

##### 第三章 乘风破浪——在市场中站稳脚跟

如何进入市场

如何造势

利用媒体做免费广告

见缝插针

过度投机要不得

不可盲从

不要害怕一无所有

脑筋要灵活

寻找突破口

立足长远利益

要果断不要武断

赔本赚吆喝

制造悬念

以价制胜

保持长久魅力

把好财务关

##### 第四章 顾客是上帝——永远的信条

如何激发顾客的购买欲望

“明明白白”顾客的心

听懂顾客的弦外之音

善待顾客

如何使顾客成为“回头客”

顾客为何离你而去

<<这样开店最赚钱>>

下篇 创业范例

第五章 餐饮业

- 室内烧烤店
- 特色粥馆
- 火锅店
- 中式快餐店
- 面包坊
- 快餐面食店
- 饺子馆
- 加盟品牌熟食连锁店
- 素食店
- 病人饮食服务餐馆
- 社区小厨房
- 特色盒饭
- 鲜花、水果茶吧
- 冰品店
- “水果吧”
- 音乐咖啡店
- 酒吧
- 茶艺馆
- 新鲜饮品店
- 凉茶馆

第六章 家居业

- 建材装饰店
- 布艺店
- 家具翻新店
- 厨卫器具店
- 藤艺店
- 枕头专卖店

第七章 服饰业

- 加盟谭木匠木梳店
- 时装店
- 女性饰品店
- 男性饰品店
- 军品专卖店
- 珠宝首饰店
- 宠物服饰专卖店
- 羽绒服翻新店
- 袜子专卖店
- 民族饰品店
- 旗袍专卖店
- 汽车饰物专卖店
- 外贸服饰店
- 布头专卖店

……

## <<这样开店最赚钱>>

### 章节摘录

为什么创业 创业前，应思考一下自己为什么要创业。创业者的心态，可归纳为两种类型：感性创业者和理性创业者。前者多属感情用事型，常被经营成功的案例所吸引，常使其情绪受到鼓舞，因此决定自己也尝试一把，但在生意经营上也有为“比面子”而经商的情况，“人比人气死人”，别人创业，你也跟进，不考虑自己的经济状况，结果只能是逞一时威风，最终苦的还是自己。

有些人创业的想法并非是一朝一夕产生的，而是在大脑酝酿了许久，经过自己积累了大量理论和实践后才实施的，称为理性创业者。

这种创业者又分为两类：一是专业型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历公司各项营运阶段，实力强；二是停、看、听型，他们不急于投入，心中对创业仍有疑惑，想通过各种渠道进行了解，选择最好的方式。

哪种行业最适合你 (1) 若你有丰富的创造力、内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。

(2) 若你喜欢精致有品位的物品，可经营精品饰物店、手工艺专卖店及小型咖啡屋。

(3) 若你富有耐心，有爱家、恋家情绪，托儿所、幼儿园将是你的最爱。

(4) 若你常常跟着感觉走，时时设身处地为人着想，宠物店、花店、园艺店需要你这种特性。

专家建议在尚未决定从事何种经营时，多参与加盟业者举办的各种讨论会，听听不同业种的声音，并了解创业的酸甜苦辣。

以何种方式创业 是单打独斗自己创业？

还是邀请亲友合伙？

抑或是入主加盟体系，由总部提供开店资源呢？

有关专家认为，若经营的项目与过去工作经验有关，并曾担任经营管理职务，可考虑独立经营。

但若无经验，选择合适的加盟体系，从中学习管理技巧，也不失为降低经营风险的好方法。

此外，合伙投资经营，日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。

合伙最好避免2人组合，而以3个为佳，最多不超过5人。

.....

<<这样开店最赚钱>>

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>