

<<李建军开店秘典>>

图书基本信息

书名：<<李建军开店秘典>>

13位ISBN编号：9787801309174

10位ISBN编号：7801309170

出版时间：2005-6

出版时间：团结出版社

作者：李建军

页数：251

字数：255000

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>

<<李建军开店秘典>>

内容概要

本书中，把天时解释为对大环境的顺应和对商机的把握，就开店而言，这是最基本的条件。商机总是有的，能不能把握住，就看对大环境的顺应能力，如书中所说的政策环境、经济环境、社会环境以及人文环境等，能做出准确的判断。

所以，天时无论是对准备开店的，还是已经开业的，都是事业成功的要义之一。

本书提出因行制宜、因地制宜、同行密集的观点，读后让人很受启发。

因行制宜，就是营业内容与店铺所处地理位置相协调。

为人篇提出了个人修养、诚信经营、知识储备、注重合作等做人的要素，这些对业者都是最基本的要求，同时也是很高的要求，要想真正做到是相当不容易的。

在当前的市场上，假冒伪劣、坑蒙拐骗的事情依旧相当严重，消费者缺乏安全感、信任感。

<<李建军开店秘典>>

作者简介

李建军，祖籍陕西省米脂县，出生于20世纪50年代中期，为近代国学大师赵润先生外孙。

李建军幼承家学，为其外祖父赵润生大儒之嫡系传灯。
自启蒙始便习儒、道、佛等百家学术，在中国传统文化方面注入了全部的精力。
成年后，又将中国神秘文化中的精髓与当代天文、地理、医

<<李建军开店秘典>>

书籍目录

序言第一章 地——店址与地理 1.1 环境条件 1.2 店铺的选择 1.3 人的流动量 1.4 交通条件第二章 格——
—装潢与格局 2.1 店内的设计 2.2 室外的设计第三章 货——畅销与长销 3.1 长销商品 3.2 供货商与货源第四章 名——
店名与市招 4.1 店名的效应 4.2 命名传统 4.3 关于起名 4.4 招牌第五章 人——为商与为人 5.1 为人篇——
儒商气质 5.2 为商篇——他山之石第六章 势——形象与宣传 6.1 树立店铺形象、打造优势品牌 6.2 店铺信
誉的树立 6.3 广告将商品转换为财富第七章 天——时机与商机 7.1 关注大环境，把握时机 7.2 细心——耐
心，寻找商机

<<李建军开店秘典>>

章节摘录

书摘开店不同于做企业。

打开门来做生意，这个店址，也就是门面的选择是否合适，直接关系到经营者的利润水平甚至经营成败。

店铺选址好了可以使生意兴旺，选址不当也可能导致生意日渐萧条，甚至关门大吉。

通常地讲，在一个地价较高的地方，自己买地作经营用很不现实，因此大多数时候我们选择租借别人的地方经营。

既然如此，在开店选址时就不得不考虑租金这一重要因素。

租金的高低根据门市的地理位置而定。

不同的交通条件、周围环境、建筑物构造等，在租金上会有很大出入。

把门店设在繁华的闹市中心与设在居民住宅区或者偏远的郊区，租金水平往往会相差几倍甚至十几倍。

作为投资者，肯定要考虑尽量节省这笔费用。

当然，并不是租金越便宜越好，若你贪图了租金便宜，门前却冷冷清清没人来往，那也是枉然，因为利润无处来。

相反，有些地方租金昂贵，但门前人群川流不息，生意兴隆，你同样会有不小的收获。

由此可见，选择一个恰当的店址对开店经营的重要性。

当代经营理念认为，一家店是否能成旺铺的三个要素：第一是市口，第二是市口，第三还是市口。

什么叫市口呢？市口就是对环境条件、朝向格局、交通便利、人流量等等条件的选择。

应当注意的是，这里所说的人流量当然是指开店所在地的人流动量大，而且其中应该大量包含我们的消费对象，否则再大的流动量，对店主来说也没有任何的意义。

我们应该根据自己所经营的行业、消费对象来选择店址，这是最关键所在。

任何时候，我们都不能背离这个原则。

<<李建军开店秘典>>

媒体关注与评论

书评我们中国人做事情，历来注重天时，地利、人各。

《李建军开店秘典》把三者完美融为一体，并注入新的内涵，洋洋十数万字，始终不离一条主线，即天人合一的中国传统哲学思想，处处强调人与环境的协调发展，通篇蕴涵着悠久而丰富的商业文化。

<<李建军开店秘典>>

编辑推荐

《李建军开店秘典》：我们中国人做事情，历来注重天时，地利、人各。

《李建军开店秘典》把三者完美融为一体，并注入新的内涵，洋洋十数万字，始终不离一条主线，即天人合一的中国传统哲学思想，处处强调人与环境的协调发展，通篇蕴涵着悠久而丰富的商业文化。

<<李建军开店秘典>>

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>