

<<如何打造旺铺名店>>

图书基本信息

书名：<<如何打造旺铺名店>>

13位ISBN编号：9787801796127

10位ISBN编号：7801796128

出版时间：2007-1

出版时间：中国致公

作者：修铁

页数：291

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>

## <<如何打造旺铺名店>>

### 内容概要

中国是一个巨大的消费市场，拥有全球1/5的消费者。

“衣、食、住、行”样样都需要花钱，而这些几乎都涵盖在店铺的经营范围之内。

虽然竞争者很多，但是只要经营有方，经营者依然可以从中获得丰厚的利润。

所以，从现在开始，投资一家旺铺，是创业者功成名就梦想的开始。

当然，任何事情都不是随随便便可以做成的，何况是经营一家旺铺，而且许多投资者属于初次创业，没有任何经营经验、实力。

本书正是为这些初次创业，并打算投资一家旺铺的投资者编撰的。

本书作者亦经营私人公司多年，根据个人创业经历、经验、结合多次深入的市场考察，为投资者提供了诸多打造名店旺铺的宝贵经验。

比如如何进行项目选择、投资；如何选择店铺地址；如何进行市场考察；如何为自己打好广告；如何营造关系网；如何实行店铺内部管理等等。

## &lt;&lt;如何打造旺铺名店&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 眼光决定命运：选一个好项目 仔细审视自身实力，找准定位点 找准最有发展潜力的项目 找准最赚钱的项目 爆冷门，补空当儿 选择项目不可草率 选择项目时应注意的“雷区” 第二章 挑三拣四：店铺选址要谨慎而行 正确选择店址的意义 店铺的朝向考量 店址周围的人口与购买力分析 店铺周围环境的考察 关于商铺选择的点忠告 常见店铺的选址方法 租店铺的技巧 第三章 市场预测：把胜算掌握在自己手中 宏观环境与微观环境的考察 市场调查计划 掌握顾客的消费动向 消费潜力分析 竞争店铺比较 市场分析与产品定位 行之有效的市场调查方法 选择有效的目标市场 市场开发策略 第四章 讲信用不要小聪明：以诚 为本，方能走得长远 让店铺无法承受的诚信危机 让诚信成为店铺的金字招牌 质量是根本，以质量赢得市场 店铺质量管理制度：让产品白璧无瑕 以顾客为中心的服务模式 靠诚信把商场变成“情场” 顾客抱怨分析与投诉处理 讲诚信，但不能意气用事 第五章 营造稳定的关系网 把股东关系理得顺顺当当 找到你的贵人：谁是你的指导者 把同行当成对手而不是死敌 始终与政府牵好手 建立与社区的睦邻友好关系 让媒体为店铺的形象增光添彩 同金融界建立良好稳定的关系 同新老客户维持稳定的合作关系 第六章 宣传要下狠功夫 给店铺起个好名字 商场上出不了无“名”英雄 提高知名度，扩大占有率 创造反映店铺理念的视觉识别系统 品牌规划与品牌扩展 虚张声势，扩大影响 借树开花，造势宣传出奇迹 选择恰当的广告宣传自己 广告要注重实效 别具一格的广告策划 开展独具特色的公关宣传：把顾客变成活广告 第七章 开源节流钱滚钱 善于理财，省钱就是赚钱 财务管理环环相扣 学着让“钱生钱”，资金周转快慢决定赚钱多少 店铺的成本管理 理财不当的种种表现 精打细算，合法避税 狠抓财务，谨慎处理债务 想办法把投资人引入“门” 借钱发财：银行就是靠山 第八章 定价策略与营销 科学的定价是产品畅销秘诀 高价艺术：功夫在价外 低价薄利：挡不住的诱惑 习惯定价，顺其自然 怪价奇招；招徕更多顾客 促销主旨与时机的把握 促销活动计划与实施监控 独家经营特色营销 店铺兴隆七秘诀 第九章 内部管理：练就一身硬功夫 管理是生存之本 和谐：人事管理的重点 员工管理的基本原则 采购、订货与库存管理 商品陈列方法 商品损失的处理 店铺安全管理 每日必做工作

## <<如何打造旺铺名店>>

### 章节摘录

第一章 眼光决定命运：选一个好项目 仔细审视自身实力，找准定位点 一个人如果想开店铺，那就必须作好筹备工作。

首先，要确定自己的投资方向，即确定做哪种生意。

任何一项投资，没有八九分把握，就不要冒风险。

为了增加保险系数，可采取先进行小本生意试运营的，循序渐进方式。

打砸“赢”，便加大投资；打不“赢”，就迅速转向，这样不至于“伤筋动骨”。

确定投资方向，要从投资者的基础和条件、社会需要和经济效益等方面来考虑。

比如，蛋糕厂打算开一个门市部，就应开设以销售蛋糕为主的食品店为宜。

如果舍长取短，去经营数码家电或房产中介生意，必定得不偿失。

开店经商应适应社会需要，投资者必须考虑自己的投资方向是否与社会需要相符，并需了解市场范围的大小，同业竞争的情况、市场需求程度和今后发展趋势等，以避免盲目性。

不管做哪种生意，都要考虑经济效益，即所谓“千做万做，蚀本生意不做”。

当然，有时候蚀本也在所难免，但只要择业得当，生意得法，总是能赚钱的。

越是容易进入的行业，越容易被淘汰；越是热门生意，越容易摔跟头。

投资者要谨记这样一句话：只有赔钱的老板，没有赔钱的行当；只有疲软的商品，没有疲软的市场。

一、感兴趣 个体经营的最大好处就是拥有选择自己所热爱的行业的自由，尽管经营中注定会遇到困难和挫折，但是几乎所有投资者还是义无反顾地追求自己情有独钟的事业，因为投资者能够从中发现自己的价值，找到自己的目标。

## <<如何打造旺铺名店>>

### 媒体关注与评论

打造最经典的旺铺，成就最悠久的历史。

《如何打造旺铺名店》具有简明实用、耐看易懂的特点，针对店铺经营中最常见的问题和对业务具有重大影响的行为，都以最直观的方式总结出多个窍门、多种技术或多条经验，从而真正帮助店铺业绩提升，打造出顶级的旺铺名店。

此书非常值得一读。

——陈嘉先（铜锣湾时代商场董事长） 此书在深入剖析国内商铺投资案例的基础上，深入分析了国内商铺投资的现状，全面总结了在各个环节中存在的问题，进行了系统的解剖和分析，并提出了应对和防范的措施，非常适合广大的商铺投资者和商铺开发者阅读。

——牛拓（旺铺网CEO） 店铺之业，古已有之。

开店里面的学问不少，个人要开好店，最好先了解一下开店这门学问。

我相信你读了此书之后，一定会受益匪浅，下一位成功的店主就是你本人。

——马行舟（义乌小商品协会秘书长）

<<如何打造旺铺名店>>

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>