

<<开一家赚钱的个性店>>

图书基本信息

书名：<<开一家赚钱的个性店>>

13位ISBN编号：9787802501256

10位ISBN编号：7802501253

出版时间：2009-6

出版时间：中国言实出版社

作者：李新华

页数：506

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>

<<开一家赚钱的个性店>>

内容概要

在流行之中创独行，在众行之中求反行，在都有之中寻空缺，在先进之中觅后进，在热门之中爆冷门，这是现代商业社会赚钱的不变真理。

在竞争日益激烈的现代商业社会，人人都能想到的生意很难赚钱。

要想轻轻松松地赚钱，开店者必须懂得创新，具体到开店而言。

即开店要有自己的个性，这样才能在众多的竞争者中脱颖而出。

开店就要开一家个性店，而盲目跟风，跟在别人的后面做生意根本没有出路，更谈不上赚钱。

独树一帜，别出心裁，以奇制胜，不论在哪个行业都是赚钱的不二法门。

本书从实际情况出发，以从整体把握与具体实施方案相结合的思路，对个性店的市场分析、项目考察、店铺装饰、广告创意、经营运作、市场营销等多个环节进行了深入的分析与讲解，并且精选了众多真实的成功案例，为广大创业者提供了一个简单易懂、切实可行的个性店经商指南，让创业者能够轻松地跨入富商的行列之中。

要想赚大钱，个性经营是首选！

开店最怕一哄而上，只有独辟蹊径，才能把你的店铺变成旺铺，才能把生意做得红红火火，才能赚大钱做大事。

我们衷心祝愿广大创业者美梦成真！

<<开一家赚钱的个性店>>

书籍目录

开家最赚钱的特色饭店 特色饭店的市场前景 特色饭店选址的技巧 做好饭店的装修 特色饭店的经营与管理 经典案例之一 马兰拉面的特色经营 经典案例之二 九头鸟荆楚文化开家最赚钱的零售店 做好开店前的市场调查 零售店的选址步骤 零售店的设计与装潢 零售店的投资计划与筹资方式 零售店的资金使用技巧 顾客喜欢的和反感的零售店 零售店的商品陈列 经典案例 梁子烟酒开家最赚钱的个性酒吧 个性酒吧的市场分析 个性酒吧开在哪儿最赚钱 个性酒吧的结构设计与分类 个性酒吧的服务原则 个性酒吧的经营方法 经典案例之一 店小特色多 经典案例之二 高贵的格调 经典案例之三 高级私密俱乐部开家最赚钱的特色茶馆 个性茶馆的市场前景 开茶馆前的筹备工作 个性茶馆的茶具要有特色 个性茶馆经营之道 经典案例之一 中外茶艺馆 经典案例之二 茶宴馆 经典案例之三 绿心森林茶艺开家最赚钱的个性咖啡店 个性咖啡店的市场调查 个性咖啡馆开在哪里最赚钱 咖啡馆的经营要素 个性咖啡馆的形象设计 如何让自己的咖啡馆生意红火 经典案例之一 美术馆咖啡店 经典案例之二 上岛咖啡.....开家最赚钱的连锁店开家最赚钱的洗衣店开家最赚钱的建筑装潢公司开家最赚钱的美容美发店开家最赚钱的女子服装店开家最赚钱的服饰店开家最赚钱的婚庆公司开家最赚钱的日本料理店开家最赚钱的健身房开家最赚钱的网上店开家最赚钱的装饰美容店开家最赚钱的西餐厅开家最赚钱的药店附录

<<开一家赚钱的个性店>>

章节摘录

特色饭店的市场前景 一、迎接饭店消费的新高潮 “民以食为天”是亘古不变的真理。餐饮业不仅为人们之间的业务交往服务，也为人们的日常生活服务。中国的餐饮业历史悠久，经营品种繁多，烹调技术精湛，有八大菜系以及传统小吃、清真风味等，在世界享有盛誉。

全国餐饮业营业额早在2001年就突破4000亿元大关，占社会消费品零售总额的11.2%，比上年同期增长16.1%，成为国内消费市场发展速度最快的一个行业。

城乡居民收入提高、入境旅游人数增加、国内旅游市场旺盛，有力地拉动了市场的餐饮消费需求。

二、饭店市场

<<开一家赚钱的个性店>>

编辑推荐

一位商业经济专家说：“在日益发展的当代社会，不断被开发和引诱出来的顾客需求又总是不断地被提供这种需求的店铺所满足。

而且，这种需求一经创造出来又立即被细分。

”差别化，正是时代的特征，也是个性张扬的需求。

至今，没有人能完全统计出世界上到底有多少种类型的店铺。

这些店铺存在的理由是，它总能满足一部分人的需要，总有一些人愿意花钱到店中去消费。

顾客越多，店铺存在的理由也就越充分。

顾客寥若晨星，其存在也就如烟逝去。

因此！

不管你开的是哪一种个性店都必须从顾客的需求入手！

这就是掌握开店赚钱的诀窍之一！

另外，个性店

<<开一家赚钱的个性店>>

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>