

《新编生意入门知识》

图书基本信息

书名：《新编生意入门知识》

13位ISBN编号：9787506468800

10位ISBN编号：7506468808

出版时间：2011-1

出版社：金和 中国纺织出版社 (2011-01出版)

作者：金和

页数：253

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《新编生意入门知识》

前言

在当今社会，经商做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。或许你正在策划开一家属于自己的商铺，以摆脱上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业，已经创办了一家公司，但时常遇到一些把握不准，又不知道该向谁请教的生意问题，拥有本书将是你最好的选择。经商做生意并非像有些人想象的那么简单，不要认为有一笔资金，找到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。其实要想使生意兴隆，其中大有学问。比如：怎样入行与开店，怎样筹集资金与立项，怎样诱导顾客购买与促销商品，怎样选人、用人和管人，怎样采购货物与管理库存，怎样进行买卖谈判、运用广告与公关战术，这些都关系到经商做生意的兴衰成败，也是每一位生意人最为关注的难点，更是本书所要解决的问题。这本书最大的特点就是：从中国经商的实际情况出发，从教你入行做生意开始，以其精辟的论述，翔实的案例，系统而广泛地总结了一些中外成功的经商绝招，多层次、多角度地揭示了做生意的秘诀和艺术。

《新编生意入门知识》

内容概要

在当今社会，经商做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。但做生意并非那么简单，要想使生意兴隆，其中大有学问。《新编生意入门知识》从经商的实际情况出发，从教你入行做生意开始，以其精辟的论述，翔实的案例，系统而广泛地总结了一些中外成功的经商绝招，多层次、多角度地揭示了做生意的秘诀和艺术。通读全书，不仅能使经商的新手从中学到各种各样的经商方法，而且会让久经“沙场”的老将也从中得到启油。

书籍目录

第一章 教你入行做生意1.何谓生意 / 12.怎样才算做成生意 / 23.商品的价值与价格 / 24.顾客的购买动机 / 35.顾客的需求与需要 / 46.公司的形象与信用 / 77.怎样筹集做生意的本钱 / 78.怎样与人合伙做生意 / 89.经商不要人错行 / 910.识哪行做哪行 / 1111.人行三件事 / 1212.先效仿后超越 / 1413.与同行竞争的良策 / 1514.多进行市场分析 / 1915.生意失败的主要原因 / 21

第二章 生意兴隆的秘诀1.商店兴隆七秘诀 / 252.经商战略三十条 / 273.服务第一，销售第二 / 304.不要想独占顾客 / 315.让老顾客带来新顾客 / 316.卖方必须是买方的掌柜 / 327.卖货品要像嫁女儿 / 328.向经销商请教 / 339.做广告使顾客认识产品 / 3410.使先买的人觉得伟大 / 3411.每天都要有新信用 / 3512.缺货也能提高信誉 / 3613.附加“灵魂”后的价格 / 3614.利用不景气打基础 / 3715.关键在自己 / 3816.抢先一步是成功的捷径 / 3817.保持二十四小时的危机感 / 3918.提倡水坝式经营法 / 3919.顾客永远是对的 / 4020.大胆计划，小心执行 / 41

第三章 开店的方法与策略1.开店前的市场调查 / 422.商店位置的选择 / 433.商店的组织结构 / 444.进货与订货的技巧 / 465.商品陈列的方法及数量 / 496.商品受损的发现、防止和处理 / 517.控制商店经费的六项要点 / 548.引导顾客上门术 / 559.每日开门前与闭门后应做的工作 / 5710.提高店誉的方法 / 5911.小商店如何与大公司竞争 / 6012.八种打造商店黄金印象的诀窍 / 6213.采用有效的商品复活法 / 6414.新商机发现之道 / 65

第四章 起一个能反映商家形象的好名字1.好名字可以帮你赚大钱 / 672.店名好坏影响顾客的购物心理 / 673.好店名是“第一推销员” / 684.给公司起名的四大要点 / 685.给公司起名的六大思路 / 696.给公司起名的十一种方法 / 727.别具一格起店名 / 758.如何把商业命名的效用发挥到最大值 / 76

第五章 商品定价的要素与技巧1.定价应考虑哪些要素 / 812.定价应注意哪些事项 / 823.怎样妙用薄利多销战术 / 834.什么商品适合定高价 / 845.如何利用顾客心理定价 / 846.如何利用数字错觉定价 / 857.怎样灵活地调整价格 / 868.如何运用“中意标价”战术 / 889.如何运用价格折扣战术 / 8810.顾客对价格调整会有什么反应 / 8911.商品涨价有哪些技巧 / 9012.商品削价有哪些技巧 / 91

第六章 透视顾客消费动机与行为1.求实消费动机与购买行为 / 932.求新消费动机与购买行为 / 933.求美消费动机与购买行为 / 944.求利消费动机与购买行为 / 945.求名消费动机与购买行为 / 946.模仿消费动机与购买行为 / 957.癖好消费动机与购买行为 / 958.求速消费动机与购买行为 / 959.男性消费者的消费动机与购买行为 / 9610.女性消费者的消费动机与购买行为 / 9711.青年消费者的消费动机与购买行为 / 9812.老年消费者的消费动机与购买行为 / 9913.社会文化与消费心理 / 10014.社会流行与消费心理 / 10215.消费习俗与消费心理 / 104, 16.社会分工与消费心理 / 10517.家庭与消费心理 / 10718.相关群体与消费心理 / 109

第七章 第一流的促销法1.情感促销法 / 1122.顾客档案法 / 1133.特定顾客法 / 1134.名人效应法 / 1145.返璞归真法 / 1146.随购赠礼法 / 1157.绿色食品法 / 1168.情侣商品法 / 1179.反时令销售法 / 11710.商品保险法 / 11811.改进包装法 / 11912.以旧换新法 / 11913.退换商品法 / 12014.悬赏捉劣法 / 12115.数量限购法 / 12116.名牌效应法 / 122.....

第八章 怎样签订营销合同第九章 怎样支付员工的薪酬第十章 生意谈判的技巧第十一章 财务管理是生意人的必修课第十二章 货物采购与库存管理有学问第十三章 老板用人管人绝招第十四章 怎样撰写商务文书第十五章 怎样运用广告战术第十六章 如何使用公关艺术第十七章 怎样做一名成功的生意人参考文献

章节摘录

插图：第一章教你入行做生意经商者头等重要的大事，就是立项，即你如何从自己实际情况出发，根据市场需要，去做某一种生意。你的立项是否正确，将关系到你的事业是否成功。本章就告诉你如何立项做生意。1. 何谓生意生意通常是指一项由公司全体成员共同从事的、以营利为目的的商业活动。生意人所说的“一盘生意”或“全盘生意”，指满足顾客需求而获取利润的全部商业活动。生意应该具备以下条件：(1)有产品出售做生意首先要确定经营销售哪些产品。所销售的产品可以是有形的产品，也可以是无形的产品；可以是其他企业生产制造的产品，也可以是企业自己制造的产品。总之，应该是“适销对路”的产品。所谓适销对路，通常是指所要销售的产品能够较好地在物质上或精神上满足某一类顾客的需要，且为他们所愿意购买和使用。(2)赚取利润盈利赚钱是公司赖以生存和发展的必要条件。公司开门营业需要各种开销，诸如租金、水电费、电话费、广告费、公司职员薪金以及商品或服务的购置成本，等等。出售产品所得款项，扣除上述各项开支后的盈余，称为利润。因此，所出售的产品还应具有获得足够的或相当利润的价值。

《新编生意入门知识》

编辑推荐

《新编生意入门知识》：告诉你218个做生意赚大钱的秘诀与方法教你入行做生意生意兴隆的秘诀商品定价的要素与技巧透视顾客消费动机与行为第一流的促销法怎样签订营销合同怎样撰写商务文书起一个能反映商家形象的好名字八种打造商店黄金印象的诀窍生意谈判的技巧老板用人管人绝招怎样支付员工的薪酬货物采购与库存管理有学问怎样运用广告与公关艺术经商做生意已经成为许多人自谋职业的最佳选择。或许你正在策划开一家属于自己的商铺，以摆脱。上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业，已经创办了一家公司，但时常会遇到一些把握不准、又不知道该向谁请教的生意问题，拥有《新编生意入门知识》将足你最好的选择。衷心希望《新编生意入门知识》能伴随着商海中的广大读者朋友一起拼搏，从而使你走向事业的成功。

《新编生意入门知识》

精彩短评

- 1、很不错的一本书！在书架的时候，偶然的看了一下，感觉非常不错，当时带给自己的不仅仅是醒目，更感觉是一种知识的灌顶！回家之后就定下了，第二天书到的，虽说没有包装，但是书的质量非常不错，印刷也非常好！
- 2、该书肤浅，笼统，胡言乱语，纸上谈兵

《新编生意入门知识》

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:www.tushu111.com