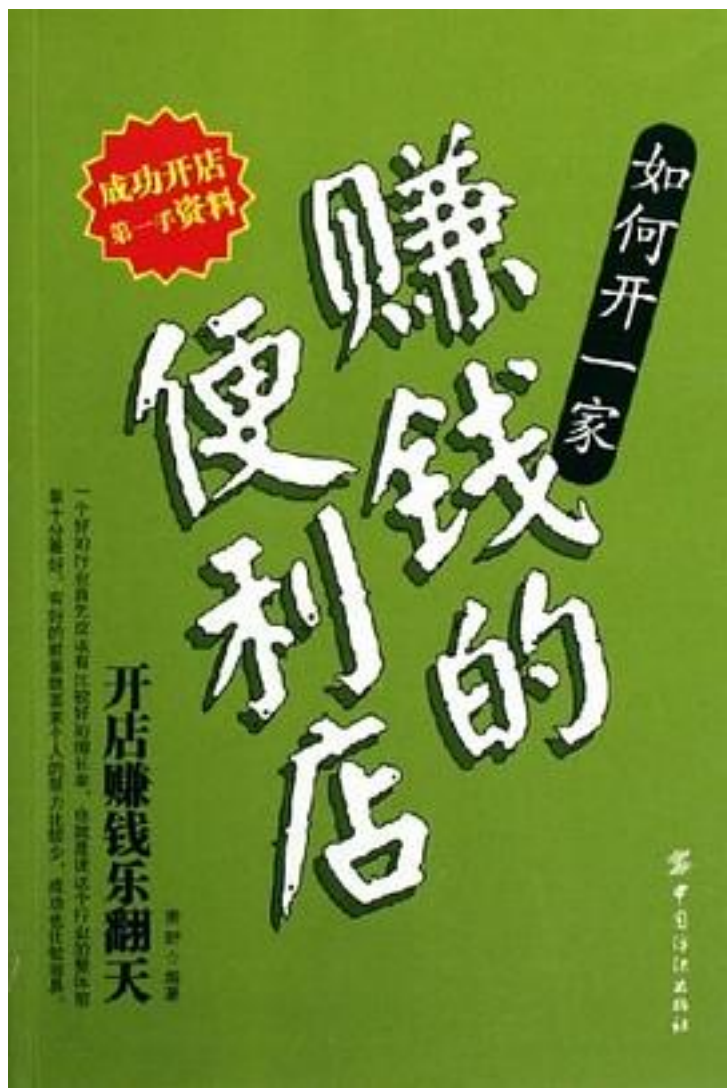


# 如何开一家赚钱的便利店



[如何开一家赚钱的便利店\\_下载链接1](#)

著者:萧野

出版者:中国纺织出版社

出版时间:2006-3

装帧:简装本

isbn:9787506437134

做任何一份事业，有三个基本要素必须确定：项目、资金和人脉。

在项目上，我国便利店行业发展前景十分看好，且便利店行业利润率比较高。同时便利店行业进入的门槛并不是太高，发达国家的众多便利店巨头看好中国市场，都纷纷扶持一些中国的创业者加盟连锁，这是难得的创业机会。此外便利店生命力比较顽强，生活在百货和超市很难渗透的时空。

在资金上，便利店所需要的资金量并不大，也适合个体进行创业。而且便利店的融资渠道比较多，现在风险投资也开始向便利店投资，种种情形表明，资金的筹集不会成为便利店经营很大的障碍。

有人脉上，便利店对人的要求并不是太高，没有多少技术门槛，对人的知识互补性要求也不是太大，这也比较适合自主创业的重要因素之一，同时便利店对团队的要求不是太高。但是便利店经营团队的建立是必须的，一个好的团队往往是一项伟大事业的开始。如果便利店能够进一步发展壮大，那么到最后经营者会发现对于便利店经营来说，最重要的居然是团队因素。

另外，如果是加盟国际巨头的便利店事业，往往可以获得采购、管理和营销全方位的培训，而且能得到经营指导。很多时候，这些对创业者的价值远远高于利润本身。但是加盟国际巨头的便利店事业往往需要很多的资金，其进入门槛也相当高，经营者需要结合自己的实际做个准确的判断，而不要盲目进入。

最后需要说明的是，便利店是大有可为的，便利店知识的系统学习是必须的，没有便利店知识的系统化很难有好的经营。传播实用的便利店知识正是本书的目的所在。

作者介绍:

目录:

[如何开一家赚钱的便利店\\_下载链接1](#)

## 标签

如何开一家赚钱的便利店

能读吗

便利店

## 评论

-----  
[如何开一家赚钱的便利店 下载链接1](#)

书评

-----  
[如何开一家赚钱的便利店 下载链接1](#)