



کسب و کار خرده فروشی

نوشته‌ی ریک سیگل

برگردان: سارا یوسفی، سید محمد کاظم عزیزی

www.ketab.ir

for
dummies
A Wiley Brand

ترجمه و چاپ در ایران، تحت امتیاز
انتشارات وایلی توسط انتشارات آوند دانش

WILEY



آوند دانش

سرشناسه: سگل، ریک. Segel, Rick

عنوان و نام پدیدآور: کسب و کار خرده‌فروشی For Dummies / نوشته‌ی ریک سگل؛ برگردان سارا یوسفی، سید محمدکاظم

عزیزی؛ ویراستار طاهره صباغیان.

مشخصات نشر: تهران: آوند دانش، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۴۰۰ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۶۱-۵۵-۳

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: Retail Business Kit For Dummies.

موضوع: خرده‌فروشی -- مدیریت

موضوع: Retail trade -- Management

موضوع: فروشگاه‌ها و مغازه‌ها -- مدیریت

موضوع: Stores, Retail -- Management

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- مدیریت

موضوع: New Business Enterprises -- Management

شناسه‌ی افزوده: یوسفی، سارا، ۱۳۵۸ -، مترجم

شناسه‌ی افزوده: عزیزی، سید محمدکاظم، ۱۳۵۱ -، مترجم

رده‌بندی کنگره: HF ۵۴۲۹

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷

شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی: ۵۸۴۶۹۶۱



آوند دانش

کسب و کار خرده‌فروشی

نوشته‌ی ریک سگل

ویراستار: طاهره صباغیان

طراحی گرافیک: استودیو آوند دانش

تاریخ انتشار: سال ۱۴۰۰ - چاپ سوم

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ‌دونه

نشانی دفتر نشر و مرکز بخش: ابتدای خیابان پاسداران، خیابان گل نبی، خیابان ناطق توری، پست‌تلاپی، پلاک ۴

تلفن: ۲۲۸۷۱۵۲۲، ۲۲۸۹۳۹۸۸، نمابر: ۲۲۸۷۱۵۲۲

فروشگاه: ضلع جنوبی پارک قیطریه، خیابان روشنائی، خیابان شهاب، نبش روشن‌دان، پلاک ۲۵، تلفن: ۲۲۳۹۵۲۹۳

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۶۱-۵۵-۳

صندوق پستی: ۱۹۵۸۵/۶۷۳

قیمت: ۱۳۰،۰۰۰ تومان

کلیه‌ی حقوق این کتاب نزد ناشر محفوظ است

محدودیت مسئولیت / سلب مسئولیت از ایجاد ضمانت: هیچ مسئولیتی یا ضمانتی متوجه ناشر یا نویسنده در قبال دقت یا کامل بودن متن این اثر نیست و صریحاً از تمامی ضمانت‌ها، شامل و نه محدود به، ضمانت مناسب بودن برای هدفی خاص، سلب مسئولیت می‌کنند. به واسطه‌ی فروش یا مواد تبلیغاتی هیچ ضمانتی ایجاد نخواهد شد یا تعمیم نخواهد یافت. توصیه‌ها و راهکارهای ارائه‌شده در این اثر ممکن است برای هر موقعیتی مناسب نباشند. این اثر با استناد بر این تفاهم فروخته می‌شود که ناشر درگیر هیچ گونه کار حقوقی، حسابداری یا هر گونه خدمات حرفه‌ای دیگر نمی‌شود. چنانچه مشاوره‌ی حرفه‌ای مورد نیاز باشد، از خدمات یک فرد حرفه‌ای باید بهره گرفته شود. نه ناشر و نه نویسنده نباید در قبال صدماتی که از این ناحیه حادث می‌گردد مسئول باشند. این مطلب که به سازمانی یا وبسایتی در این اثر ارجاع داده و/ یا به عنوان منبع احتمالی اطلاعاتی بیشتر معرفی می‌شود نباید به منزله‌ی آن باشد که ناشر یا نویسنده اطلاعات یا توصیه‌هایی را که سازمان یا وبسایت ارائه می‌کنند صحه می‌گذارد. علاوه بر این، خوانندگان باید از این مطلب آگاه باشند که وبسایت‌های اینترنتی که در این اثر فهرست شده‌اند ممکن است در حداثی که این اثر نوشته شده است تا زمانی که خوانده می‌شود، تغییر کنند یا محو شوند.

فهرست مطالب در یک نگاه

مقدمه	۱
بخش ۱: خرده‌فروشی را امتحان کنید	۵
فصل ۱: خرده‌فروشی چیست و چگونه به کارتان می‌آید	۷
فصل ۲: دیدگاه خود را مشخص کنید: با یک رؤیا شروع می‌شود	۱۹
فصل ۳: با برندسازی کسب‌وکارتان را به یادماندنی کنید	۳۱
فصل ۴: مشتریان خود را بشناسید، حتی قبل از اینکه مشتری داشته باشید	۴۳
بخش ۲: راه‌اندازی فروشگاه	۵۷
فصل ۵: یافتن مکان مناسب برای انجام‌دادن کسب‌وکار	۵۹
فصل ۶: طراحی فروشگاه	۷۹
فصل ۷: چه بخیریم و کجا بخریم	۹۳
فصل ۸: هوشمندانه خرید کنید	۱۰۹
بخش ۳: جزئیات کار خرده‌فروشی	۱۳۵
فصل ۹: ایجاد ساختار و برنامه‌ی کاری	۱۳۷
فصل ۱۰: به جزئیات بپردازید	۱۵۹
فصل ۱۱: سیستم داخلی خودتان را ایجاد کنید	۱۸۳
فصل ۱۲: یافتن، استخدام و حفظ کارمندان عالی	۲۰۵
فصل ۱۳: حسابداری پول‌هایی که وارد و خارج می‌شوند	۲۲۳
بخش ۴: بدون ورشکستگی، بر سر زبان‌ها بیفتید	۲۳۹
فصل ۱۴: تبلیغات دهان‌به‌دهان	۲۴۱
فصل ۱۵: ابزارهای تبلیغاتی	۲۵۳
فصل ۱۶: تابلوها و علائم اطلاع‌رسانی	۲۷۵
فصل ۱۷: تبلیغات و فروش موفق	۲۹۷

خرده‌فروشی امروزی، به‌ویژه خرده‌فروشی مستقل تخصصی، در آستانه‌ی تحولی عظیم قرار دارد. اجازه ندهید برخی عناوین شما را بترساند یا گیج کند؛ بعضی خرده‌فروشان همیشه شکست می‌خورند و این یکی از ویژگی‌های صنعت خرده‌فروشی است. اما این بدان معنا نیست که شما هم شکست می‌خورید. امروزه مراکز تجاری، به‌دلیل ائتلاف مؤلفه‌های آسان تجارت الکترونیک با خرده‌فروشی مستقل، بیش از هر زمانی در تاریخ بارور هستند.

همیشه جایی برای خرده‌فروشان خلاق و آگاه که دیدگاهی متفاوت به دنیا و مشتریان دارند، وجود دارد. در این کتاب، به شما می‌گویم که چه کارهایی جواب می‌دهد، برای موفقیت چه باید کرد و تعدادی از رازهای این حوزه را آشکار می‌سازم. بگذارید این کتاب راهنمای شما باشد؛ اما هیچ‌گاه دست از پرسیدن برندارید. سؤال کردن باعث شده خرده‌فروشی به چیزی که امروز هست تبدیل شود.

درباره‌ی این کتاب

این کتاب به‌واقع راهنمایی است برای اینکه بدانید چگونه کسب‌وکار خرده‌فروشی را راه‌اندازی و اداره کنید. این کتاب دربرگیرنده‌ی تمام جنبه‌های کسب‌وکار خرده‌فروشی است، از رؤیای اولیه‌ی راه‌اندازی کسب‌وکار گرفته تا کارهای روزانه‌ی یک مغازه. به‌ندرت می‌توان کتابی یافت که راهکارها را با چنین عشقی که در این کتاب آمده است، بیان کرده باشد؛ چراکه کمتر نویسنده‌ای فرصت دارد زندگی کاری‌اش را بازگو کند.

هر نکته یا ایده یا‌آور مجموعه‌ای از تجربه‌ها و طرح‌هایی است که با آن‌ها زندگی کرده‌ام؛ خطاهایی که مرتکب شدم، درس‌هایی که آموختم و موفقیت‌هایی که جشن گرفتم. هدف از نگارش این کتاب، به‌اشتراک گذاشتن تجربیم است تا بتوانید از آن‌ها بهره‌مند شوید.

«خرده‌فروشی جزئیات است» اصطلاحی قدیمی است که در سرتاسر این کتاب با آن مواجه می‌شوید؛ یعنی برای اینکه خرده‌فروش موفق شوید، باید به جزئیات بسیاری از امور توجه کنید. اگر مکانی عالی، کالایی بی‌نظیر و تبلیغات بسیار خوبی دارید اما کارمندان شما نمی‌توانند جنس بفروشند، یعنی جزئیاتی هست که باید به آن‌ها توجه کنید. بسیاری از خرده‌فروشان موفق به‌دلیل توجهشان به جزئیات، برجسته و بزرگ شدند. به همین دلیل است که حس می‌کنم این کتاب با چک‌لیست‌ها و فرمول‌هایی که دارد به جزئیات بسیاری می‌پردازد.