



اصول مغازه داری

تألیف: یوسف رسولی - مسعود رحمانی اول

سرشناسه	رسولی، یوسف، ۱۳۴۴ -
عنوان و نام پدیدآور	اصول مغازه‌داری/ تالیف: یوسف رسولی - مسعود رحمانی اول، ویراستار علمی عهده رسولی.
مشخصات نشر	تبریز: انتشارات آلتین، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۹۶ ص.؛ مصور، جدول.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۰۴۲-۸۰-۸
وضعیت فهرست نویسی	فیا
موضوع	فروشنده‌گی Selling
موضوع	فروشنده‌گی -- راهنمایی شغلی
موضوع	Selling -- Occupational guidance
موضوع	موفقیت شغلی
موضوع	Career development: کسب و کار -- آموزش
موضوع	Business education
پایه افزوده	رحمانی اول، مسعود، ۱۳۳۷ -
شناسه افزوده	رسولی، عهده، ۱۳۷۱ -، ویراستار
برای پند و اندرز،	۱۳۹۶ الف ۳/۴ H۴۳۸/۲۵
رده بنات دیویی	۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۰۶۲۲۰

اصول مغازه داری

تالیف: یوسف رسولی - مسعود رحمانی اول

ناشر: انتشارات آلتین

قلم: دزیری

تیراژ: ۱۰۰۰ / سال ۱۳۹۷

چاپ: اول / صفحه ۹۶

ویراستار علمی: عهده رسولی

قیمت: ۹۰۰۰۰ ریال

چاپ، صحافی: امین / لیتو گرافی: افرنگ

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۰۴۲-۸۰-۸

Email: yosef40@yahoo.com Web: www.Altin-E.ir

بخش مستقیم: تبریز خیابان امام بازار بزرگ تربیت طبه پایین پلاک ۳۱ انتشارات آلتین

تلفن: ۰۹۱۴۴۱۲۷۴۹۹، ۰۹۳۸۱۴۳۱۱۸۵، ۰۴۱۳۵۵۳۱۹۶۷

بر موجب مصوب ۱۳۴۸/۱۰/۱۱ هجری ۵۵ هیئت از مؤلفان کبری حقوق این اثر برای مؤلفان و انتشارات آلتین محفوظ است.



فهرست

صفحه	عنوان	صفحه	عنوان
۵۰	هنر تقفیف دارن	۱۰	تقدیم نامه
۵۵	نا امیدی در فروش	۵	مقدمه
۵۷	امیدوار و شاد زندگی کردن	۸	فرمول جادویی برای ثروت
۵۹	دلیل کسادی بازار	۱۰	مغازه داران دسته ای
۶۱	آگاه شو، معطل نشو	۱۱	مغازه داری بدون ریسک
۶۶	هنر قیمت گذاری	۱۲	مغازه داری با ریسک کم
۶۸	بر خودت انرژی بده	۱۳	مغازه داری با ریسک بالا
۷۰	فن بیان بزرگترین سرمایه	۱۵	روشن میلیاردرها
۷۱	حسابداری عام	۱۶	وام و قرض
۷۲	عوض کردن خواسته مشتری	۱۷	چقدر پول لازم است
۷۳	نوع برخورد با رقیب	۱۸	شرایط و مکان مغازه
۷۵	را با فروشنده	۱۹	جلب و جذب مشتری
۷۷	شعه دور را کی باز کنیم	۲۰	روشن جدید فروش
۷۹	جنس زیر قیمت بفروشد	۲۱	چند کلمه سحر آمیز
۸۱	موبایل نشانه است	۲۲	تبلیغات
۸۳	پله پله	۲۳	عکس به جای حرف
۸۵	اصول مغازه داری	۲۴	کارت هدیه جانشین چونه
۸۷	مرد زیرک در کسب و کار	۲۵	آهن ربا برای جذب مشتری
۸۸	مشتری چانه زن	۲۶	تعیین مهلت
۸۹	تکنیک های چانه زدن	۲۷	روشن طلایی فروش
۹۱	شکست یا تجربه	۲۸	مشتری مداری
۹۴	چگونه اسم درو کنی	۲۹	خوش اخلاقی با کودکان



مقدمه :

چندین سال پیش یکی از دوستان خیلی نزدیک آپارتمان خود را فروخت که برای پسرش بعد از سربازی سرمایه کند و مغازه ای در یکی از پاساژهای تهران در منطقه فاطمیه باز کردند که مقدار زیادی پول را بابت رهن و اجاره و بقایا را بابت سرمایه جنس کردند. یکی دو ماه اول که پول بود همه چیز به راحتی و آرامی می گذشت و بعد کم کم اجناس کم، فروش کم ولی مخارج بیشتر شد. رفتیم به ستم با من تماس گرفت و درمورد پسرش از من مشورت خواستند من ابتدا پرسیدم که آیا پسر و داماد شما مهارت و یا دانش و یا تجربه ای در فروش دارند؟ گفت خیر ولی ما جد اندر جد فروشنده هستیم. و من گفتم زندگی دیگر آن فروشنده گی پنجاه و یا هفتاد سال پیش نیست. همه چیز عوض شده. همطور هم شد و سرمایه از دست رفت. مجبور شدند که مغازه را تحویل بدهند. در همان حال دوست من در سن پیری با از دست دادن خانه خود مجبور به اجاره نشینی شد و همه را اقتصاد و وضعیت مملکت و تحریم ها دانستند نه که برداشتم

مقدمه :

در سال ۱۳۲۰ اولین مغازه خود را در محله خود باز کردم. در آن زمان من ظروف می فروختم و با هنر کسب و کار و مغازه داری آشنا نبودم و هیچ اطلاعی در آن مورد نداشتم. بعد از بدست آوردن چندین هزار تومان که در آن زمان پول زیادی بود زیان و ضرر دو چیز را در کسب و کار فهمیدم که ملکه ذهن من شد.

۱- هنر و شگرد معاشرت :

که آن سامان احترام و حرمت گذاشتن به مشتری و مره و محبت به آن ها بود. فهمیدم که مشتری کیفیت پول نیست و به آن ها به چشم دوست و یار نگاه کردم و درک کردم که آن ها هم خانواده دارند و دلواپس مخارج فردای خانواده خود هستند.

۲- هنر و شگرد قیمت گذاری :

قیمت گذاری روی اجناس یعنی به قدرت خرید مشتری فکر کردن. قیمت گذاری روی اجناس یعنی مشتری را آزار ندهی و اداوار کنی که دفعه آینده اولین و تنهاترین مغازه که رجوع می کند شما باشید.

ای کاش این کتاب در آن زمان وجود داشت که من بتوانست مسیری روشن و شفاف به من بدهد تا این همه ضرر و زیان نکشیم. کتاب هنر مغازه داری در ایران (از صفر تا صد) توسط استاد رحمانی تمام حرائص روانی و اقتصادی یک کسب و مغازه را شامل می شود که می تواند یک دایره المعارف در این صنف باشد.