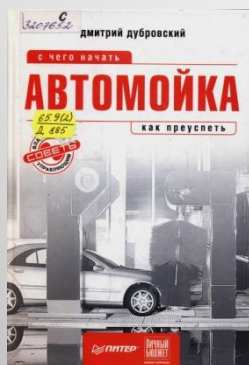


Министерство культуры Ростовской области
ГБУК РО «Донская государственная публичная библиотека»

Виртуальная выставка:

НАЧАТЬ И ПРЕУСПЕТЬ!



Листать страницы при помощи клика мыши или клавишами

Книги по предпринимательству написаны опытными бизнесменами, которые дают множество полезной информации о том, как создать успешную компанию в России, как взаимодействовать с органами власти, как добиться максимальной прибыли и превзойти конкурентов.

Представленная серия книг **«Начать и преуспеть»** издательства **«Питер»**, а также другие книги из фонда библиотеки, посвященные созданию и развитию своего бизнеса - это сборники пошаговых инструкций, рекомендаций и секретов для желающих получить практические советы по открытию и успешному управлению бизнесом и как сделать его максимально прибыльным.

Издания представляют **различные сферы деятельности:** интернет-торговля, детские клубы, гостиничный бизнес, туризм, предприятия сферы обслуживания и общественного питания, автомойки и др.

Возможна **электронная доставка** заинтересовавших Вас документов, представленных в данной презентации. Необходимые данные для заказа - в прилагаемом списке книг:

[**Список книг**](#)

Можно заказать копии в объеме **не более 30 %** издания. **Копирование изданий в полном объеме не выполняется.**

Электронные копии документов пересылаются по указанному Вами адресу электронной почты.

В соответствии с законодательством об охране авторских прав (Гражданский кодекс РФ, часть 4) полученные **электронные копии** документов пользователь может использовать **исключительно только в научных и образовательных целях.**

Для выполнения заказа необходимо заполнить **электронную форму** по ссылке:

[**Электронная доставка**](#)

Разделы выставки:

Перейти к интересующему разделу можно при помощи клика мыши по кнопке:

[Перейти к разделу](#)

1. Создание своего бизнеса: общие вопросы

[Перейти к разделу](#)

2. Торговля

[Перейти к разделу](#)

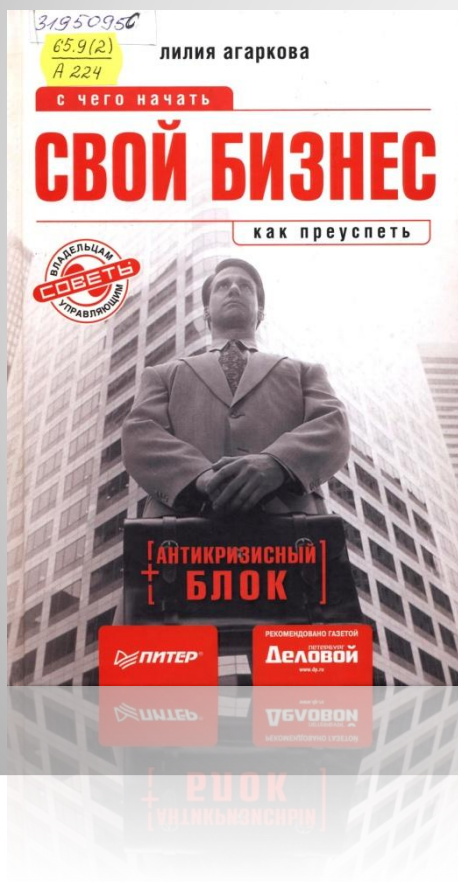
3. Услуги

[Перейти к разделу](#)

4. Другие издания, посвященные созданию своего бизнеса, имеющиеся в фонде библиотеки

[Перейти к разделу](#)

Создание своего бизнеса: общие вопросы





[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Агаркова Лилия

Свой бизнес [+ антикризисный блок]: с чего начать, как преуспеть: советы владельцам и управляющим
2011 г.
349 с.

Лилия Николаевна **Агаркова** – редактор приложения «Свое дело» газеты «Деловой Петербург». С 2000 года занимается темой малого и среднего бизнеса в данной газете.

Журналистами газеты «Деловой Петербург» собраны более 70 инструкций от предпринимателей, успешных в своем бизнесе. Инструкции составлены на основании реальных историй, дополнены анализом рынка и мнениями специалистов. Представленный материал позволяет сделать вполне определенные выводы, насколько этот бизнес может быть интересным, успешным и приносить материальное и моральное удовлетворение.

Итак, в книге:

- Пошаговые руководства по созданию различных объектов бизнеса
- Подробно рассматриваются более 70 вариантов собственного предприятия – от автомастерской и обменного пункта до салона тату и частного музея.
- По каждому виду компаний приводятся расчеты затрат и доходов.
- Охвачены основные сферы бизнеса: производство, торговля, предоставление услуг.
- Все рекомендации основаны на российском опыте.

В книгу включен специальный раздел по управлению бизнесом в условиях финансового кризиса.



Медведев Артём
Малый бизнес : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим
2010 г.
222 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

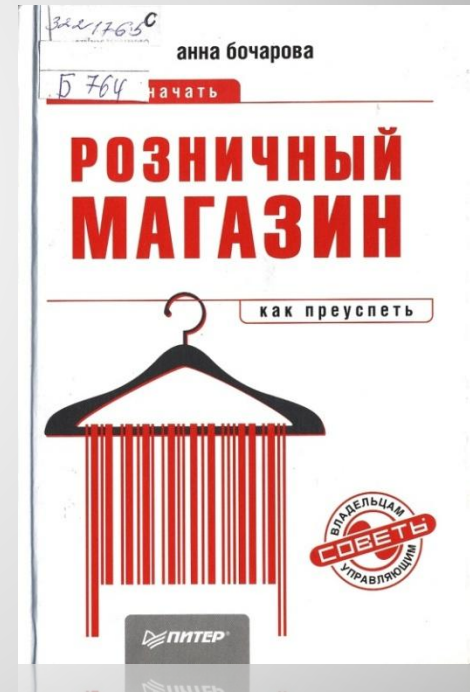
Артём Медведев – молодой и успешный предприниматель из Ижевска. Совладелец нескольких компаний: сеть открытых ледовых катков, предприятие по продаже стройматериалов, автосервис по кузовному ремонту.

Из книги Вы узнаете, как на самом деле ведется бизнес в современной России, а именно:

- Пошаговый план открытия малого предприятия с нуля
- Наиболее перспективные отрасли бизнеса
- Поиск идей и написание бизнес-плана
- Правильный выбор системы налогообложения
- Регистрация ИП и ООО
- Подбор персонала
- Учет расходов и организация продаж
- Защита своих прав при судебных разбирательствах
- Оперативное управление и развитие бизнеса
- Возможные ошибки, способы их избегания или минимизации
- Практические советы по ведению бизнеса в различных ситуациях

Открой свой бизнес и преуспей в нем.

Торговля





Интернет-магазин : с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
под ред. интернет-буржуя Андрея Рябых
2012 г.
190 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Андрей Рябых – кандидат педагогических наук, владелец компании WebMaster. Spb., агентства поисковой оптимизации SeoExperts.Ru, интернет-издательства «Медиа Картель». Персональный бренд – интернет-буржуй. Свой интернет-магазин создал в 2000 году – это был один из первых интернет-магазинов Рунета.

Для тех, кто планирует открыть интернет-магазин и сделать его максимально прибыльным. Пошаговое руководство по созданию торговой площадки в Сети с готовыми алгоритмами действий по розничным вопросам.

В издании:

- Самостоятельная регистрация предприятия
- Организация бухгалтерии
- Алгоритм эффективной работы с поставщиками
- Удобная для вас и покупателей система оплаты, сбыта и доставки товара
- Максимально эффективная система привлечения клиентов
- Управление бизнес-процессами

Весь материал построен на практических примерах и с учетом особенностей бизнеса в России.



Крутов Дмитрий

Салон цветов : с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2012 г.
175 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

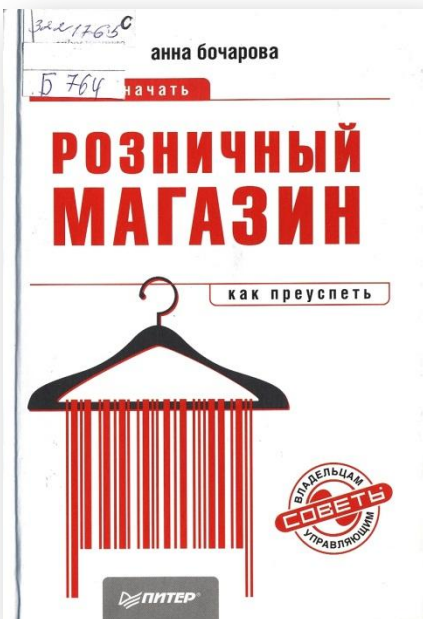
Дмитрий Крутов – автор многочисленных курсов по продажам и продвижению бизнеса в Интернете, учредитель проекта FlowersBiz, специализированного агентства цветочного бизнеса. Является генеральным директором маркетингового агентства Mokselle marketing, которое реализует консалтинговые проекты полного цикла.

В издании представлен десятилетний опыт флориста-практика и успешных специалистов в области продаж. Рассказывается о тех проблемах, с которыми сталкивается предприниматель, начав заниматься цветочным бизнесом. Материал изложен в виде советов и рекомендаций, подкрепленных примерами из практики.

Из данной книги вы получите исчерпывающие ответы на вопросы:

- Сколько денег понадобится для открытия салона цветов?
- Как выбрать помещение и максимально эффективно его использовать?
- Как подобрать персонал и выстроить правильные взаимоотношения с покупателями?
- Как правильно работать с ассортиментом, чтобы избежать списаний?
- Как сделать свой салон уникальным, несмотря на высокую конкуренцию?

Эта книга даст вам возможность грамотно начать свой бизнес, выстроить свое дело так, чтобы бизнес работал на вас, а не вы на него.



Бочарова Анна

Розничный магазин : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим

2013 г.

174 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Анна Бочарова – консультант по организационному развитию, бизнес-тренер по продажам, маркетингу, управлению. В работе применяет авторские методики, совмещающие лучшие российские и западные практики. Клиенты – компании из России, а также из Чехии, Китая, Италии и США.

В книге представлены эффективные и прошедшие проверку временем и российскими реалиями рекомендации для всех, кто собирается стать предпринимателем или уже занимается розничным бизнесом, - от собственников магазинов до управляющих розничных сетей.

В издании рассмотрены самые важные вопросы открытия розничного магазина:

- Расположение торговой точки
- Оформление торговой точки
- Показатели эффективности работы магазина
- Реклама и маркетинг
- Подбор персонала
- Управление магазином
- Подбор и закупка товара
- Техники успешных продаж

Услуги

Иванов С.
659(12) Т. 623
как преуспеть

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

Здесь могла быть ваша реклама

ВАСИЛИЙ ГОЛОВАНОВ

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Юлия Тимофеева
659(12) Т. 524
как преуспеть

ПРИБЫЛЬНЫЙ ДЕТСКИЙ КЛУБ

практическое руководство по работе детского развивающего центра

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Спартак Канюков | Максим Сергеев
659(12) Т. 356
и Владыцкий
как преуспеть

ПРИБЫЛЬНЫЙ САЛОН КРАСОТЫ

и управляющим

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Андрей Уланов
с чего начать
659(12) Т. 394
как преуспеть

КОФЕЙНЯ

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Александр Затуливетров
с чего начать
659(12) Т. 572
как преуспеть

РЕСТОРАН

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Георгий Итаралашвили
советы владельцам
и управляющим
659(12) Т. 857
как преуспеть

ПРИБЫЛЬНЫЙ РЕСТОРАН

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Кирилл Погодин
659(12) Т. 444
как преуспеть

РЕСТОРАН ВЫЕЗДНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

(кейтеринг)

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Юлия Мозгова | Георгий Мозгов
с чего начать
659(12) Т. 835
как преуспеть

ТУРФИРМА

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Сергей Ватулин | Михаил Дашкевич
659(12) Т. 297
как преуспеть

ПРИБЫЛЬНАЯ ТУРФИРМА

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Алексей Мусакин
с чего начать
659(12) Т. 929
как преуспеть

МАЛЫЙ ОТЕЛЬ

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Митрий Дубровский
659(12) Т. 555
как преуспеть

ОТКРЫВАЕМ АВТОСЕРВИС

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Владыцкий
659(12) Т. 385
и управляющим
как преуспеть

ПРИБЫЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

ДМИТРИЙ ДУБРОВСКИЙ

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Владислав Волгин
659(12) Т. 764
как преуспеть

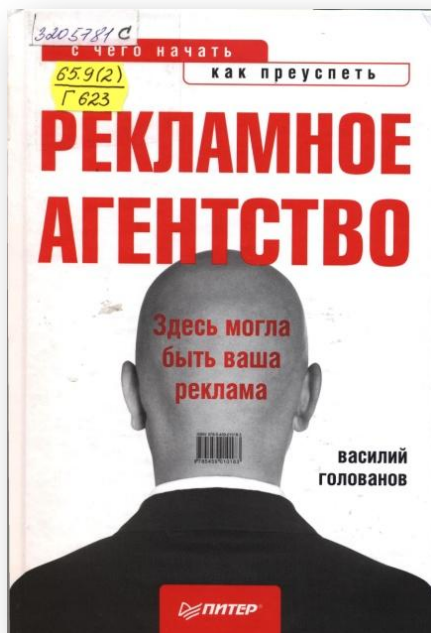
МАЛЫЙ АВТОБИЗНЕС

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Митрий Дубровский
659(12) Т. 555
как преуспеть

ОТКРЫВАЕМ АВТОСЕРВИС

ДЕЛОВОЙ ПИТЕР



Голованов Василий

Рекламное агентство : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим
2012 г.
254 с.

Василий Голованов – выпускник МГТУ им. Н. Э. Баумана. Более 15 лет предпринимательской деятельности в сфере активных продаж. С 2003 по 2007 год – менеджер, руководитель рекламного проекта «Полезные телефоны» и бизнес-тренер ООО «Саксес-Сити». С 2007 года – учредитель и генеральный директор ООО «Успех-Медиа» С 2008 года – заместитель генерального директора ООО «Полисет-СБ».

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Главная цель книги – помочь начать предпринимательство в рекламном секторе с минимизацией рисков и расходов, дать пошаговую инструкцию начала и ведения бизнеса, рассмотреть ключевые вопросы менеджмента, увеличения прибыли и автоматизации бизнеса, чтобы руководство бизнесом занимало минимум времени.

Из книги вы узнаете:

- Как организовать рекламное агентство с минимальными рисками, без опыта, без связей, без первоначального капитала
- Как грамотно выбрать и протестировать идею рекламного носителя или услуги
- Как просчитать возможные доходы и расходы, срок окупаемости и прибыль
- Как вести активные продажи
- Где брать клиентов
- Как и где нанимать и обучать менеджеров по продажам

Материал изложен в виде пошаговых инструкций, рекомендаций и домашних заданий.



Прокофьева Надежда

Бизнес-тренинг : с чего начать, как преуспеть : советы
руководителям и тренерам

2009 г.

302 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Надежда Прокофьева – бизнес-тренер, психолог, куратор Школы лидеров Санкт-Петербургского государственного университета, генеральный директор консалтинговой компании «Советник-Н», преподаватель Института практической психологии «ИМАТОН». С 1999 г. Занимается тренерской деятельностью.

Предлагаемые в книге методы и идеи помогут:

- Самостоятельно разработать новые программы тренингов по продажам, ведению переговоров, работе с возражениями, командообразованию, управлению конфликтов и другие
- Адаптировать их под нужды конкретного клиента
- Провести бизнес-тренинг
- Успешно справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в процессе группового взаимодействия

Предлагается подборка авторских кейсов и упражнений для тренинга. Рекомендуется начинающим и действующим тренерам в области межличностной и межгрупповой коммуникации, HR-менеджерам и руководителям компаний, а также студентам факультетов психологии и менеджмента.



Тимофеева Софья

Прибыльный детский клуб : с чего начать, как преуспеть :
советы владельцам и управляющим : практическое руководство по
работе детского развивающего центра
2013 г.
190 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

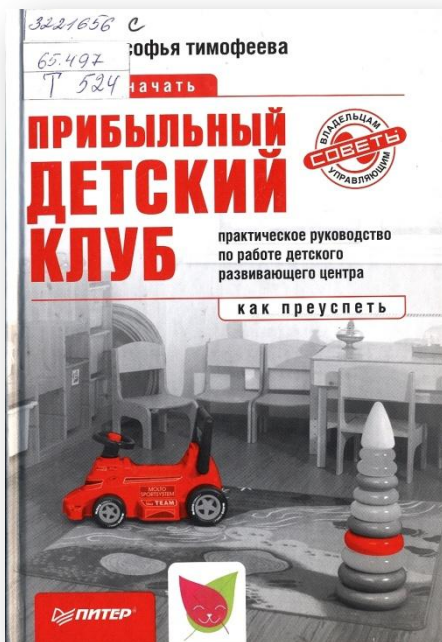
Софья Тимофеева – генеральный директор детского эко-клуба «Умничка» (г. Москва). В бизнесе услуг для детей и их родителей с 2008 г. Руководит проектом по обучению владельцев детских развивающих центров основам профессиональной организации работы в детском клубе.

В книге рассмотрены вопросы создания и функционирования детского клуба, организация деятельности клуба с нуля.

Из книги вы узнаете:

- Разновидности детских клубов
- Этапы создания детского клуба
- Способы организации занятий
- Стоит ли открывать детский клуб по франшизе
- Особенности первого года работы
- Где и как лучше размещать рекламу
- Как обеспечить грамотное документально сопровождение

Предложена уникальная методика, которая позволит определиться с возможными вариантами развития детского клуба и перейти к образовательной деятельности.



Тимофеева Софья

Прибыльный детский клуб : с чего начать, как преуспеть :
советы владельцам и управляющим : практическое руководство по
работе детского развивающего центра
2013 г.
190 с.

[Оглавление](#)

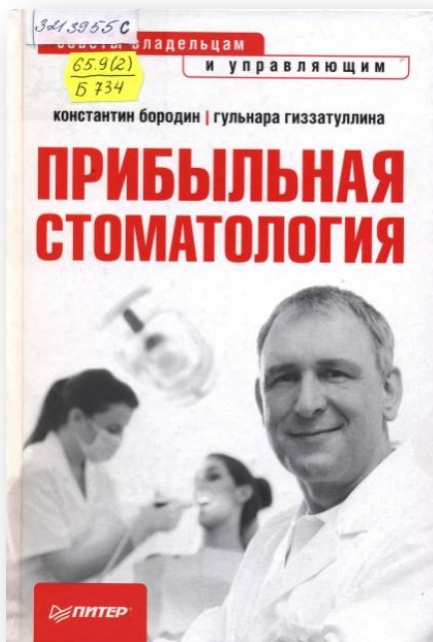
[Отрывок](#)

Софья Тимофеева – генеральный директор детского эко-клуба «Умничка» (г. Москва). В бизнесе услуг для детей и их родителей с 2008 г. Руководит проектом по обучению владельцев детских развивающих центров основам профессиональной организации работы в детском клубе.

Как организовать работу детского клуба таким образом, чтобы он приносил достойную прибыль. В книге рассмотрены все нюансы, которые влияют на прибыльность детского клуба:

- Секреты развивающих занятий, составляющих основной доход детского клуба
- Возможные формы дополнительного дохода
- Специфика обслуживания клиентов
- Организация получения дохода во внесезонный период
- Пути привлечения новых клиентов и удержания старых
- Элементы организации продаж в детском клубе

Даны конкретные практические рекомендации с пошаговыми инструкциями и домашними заданиями.



Бородин Константин, Гиззатуллина Гульнара
Прибыльная стоматология : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим
2012 г.
168 с.

Константин Бородин – основатель, руководитель и идеолог проекта DENTmarketing.Ru для владельцев и управляющих стоматологией. Бизнес-консультант, профессиональный бизнес-тренер, автор тренингов и семинаров. Совладелец консалтинговой компании «Центр увеличения прибыли».

Гульнара Гиззатуллина – бизнес-консультант, бизнес-тренер, профессиональный копирайтер.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

В книге изложен системный подход к увеличению прибыли в стоматологии, который состоит из пяти главных принципов, даны ответы на самые актуальные вопросы:

- Секретная формула прибыли
- Создание потока клиентов
- Увеличение суммы среднего чека
- Сервис для пациентов
- Успешное позиционирование своей стоматологии на рынке
- Принципы эффективной рекламы

Только конкретные рекомендации по увеличению прибыли в стоматологии, их внедрение без существенных затрат.



[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Каюмов Спартак, Сергеев Максим
Прибыльный салон красоты : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим
2012 г.
318 с.

Спартак Каюмов – руководитель консалтингового объединения «Наutilus». В индустрии красоты с 1996 года. Председатель общества трихологов. Член научно-практического общества врачей-косметологов Санкт-Петербурга. Ассистент кафедры физиотерапии и курортологии с курсом аппаратной косметологии и рефлексотерапии Санкт-Петербургской медицинской академии им. И. И. Мечникова.

Максим Сергеев – независимый консультант по открытию центров красоты и антикризисному управлению. Три высших образования – медицинское, театральное, бизнес-образование. Руководил крупнейшим на Северо-Западе России медицинским косметическим центром «Ева». Автор первого в России профессионального курса по подготовке руководящего состава предприятий индустрии красоты.

Как эффективно управлять салоном красоты и сделать его максимально прибыльным? Как сделать жизнеспособный проект, который повышает общие показатели рентабельности и формирует позитивный опыт клиентов? Издание раскрывает секреты организации дела:

- Определение оптимального перечня услуг
- Подбор и обучение персонала
- Стимулирование сотрудников
- Создание программы продвижения
- Методы привлечения и удержания клиентов

Прилагаются стандарты, требования и нормативы по лицензированию и работе салонов красоты.



Уланов Андрей

Кофейня: с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2011 г.
173 с.

[Оглавление](#)

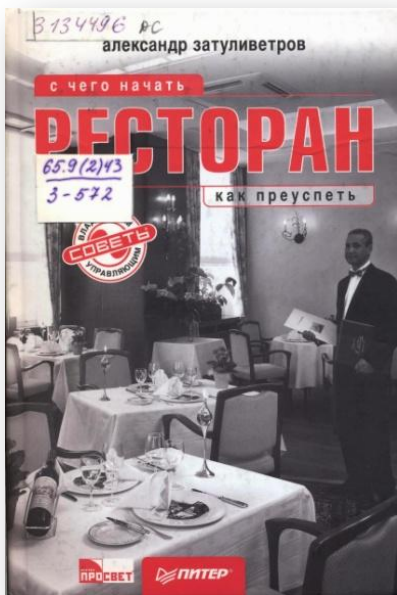
[Оглавление](#)

Андрей Уланов – выпускник факультета общего менеджмента Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета. В кофейном бизнесе с 1996 года. В Санкт-Петербурге помогал в реализации проектов: «Кофейный дом Гурме», «Кафе Марко», «Джеймс Кук», «Барабу кофе». Принимал непосредственное участие в организации и управлении кофейнями «Эльдорадокофе», «Абрикосовъ», «Бомбилья & Калеваса».

Книга будет интересна тем, кто планирует открыть кофейное заведение, а также владельцам и управляющим кофеен. Автор дает практические знания, основываясь на конкретных примерах из собственного опыта:

- Как проработать основную концепцию кофейного заведения
- Как выбрать месторасположение будущей кофейни
- Каким образом максимально эффективно учесть возможности помещения, организовать и провести дизайнерские и строительные работы
- Как спланировать и внедрить процессы по функционированию кофейни, разработать меню, подобрать персонал, а также внедрить программу лояльности клиентов

В издании приведены реальные и успешно работающие процедуры и методики, которые можно использовать для конкретного предприятия.



Затуливетров Александр

Ресторан : с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2007 г.
221 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Александр Затуливетров – известный петербургский ресторатор, принимавший участие в реализации десяти успешных ресторанных проектов Санкт-Петербурга, среди которых «Греческая таверна ОЛИВА», «Мариус-Паб», кофейня «РО», «Black&White», «Галерея Кофе-Брейк».

Книга о том, как открываются рестораны. И в, не меньшей степени о том, как, когда и почему они закрываются. При открытии ресторана многие предприниматели не в полной мере осознают те трудности, с которыми им придется столкнуться как на этапе строительства, так и в процессе дальнейшего управления:

- Как начать свой ресторанный бизнес и преуспеть в нем?
- Как избегать конфликтов между управляющим и собственником, чтобы перспективные проекты работали
- Как сделать так, чтобы персонал работал
- Какие тайны хранит меню
- Технологии успешного управления рестораном
- Стратегии выхода на безубыточность и рентабельность
- Рекомендации по избеганию воровства и защите своих инвестиций

Дается пошаговый план открытия ресторана, представлены уникальные советы по выживанию в первый год работы, анализ ярких решений и типичных ошибок, сопровождающих открытие и работу заведения общественного питания.



Мтвралашвили Георгий

Прибыльный ресторан : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим
2011 г.
255 с.

Георгий Мтвралашвили – известный Санкт-Петербургский управляющий, тренер в области командообразования и консультант по сервисным технологиям для HR-менеджера в ресторанном бизнесе. Директор и ведущий специалист компании «Бюро ресторанного советника», руководитель нескольких ресторанных проектов. В ресторанном бизнесе с 1990 года. Реализовал более тридцати успешных ресторанных проектов: ресторанные комплексы «Le Club» и «Два капитана», ресторанная группа «Тритон», рестораны «Родео-Бар», «Садко» гостиницы «Grand Hotel Europe» и др.

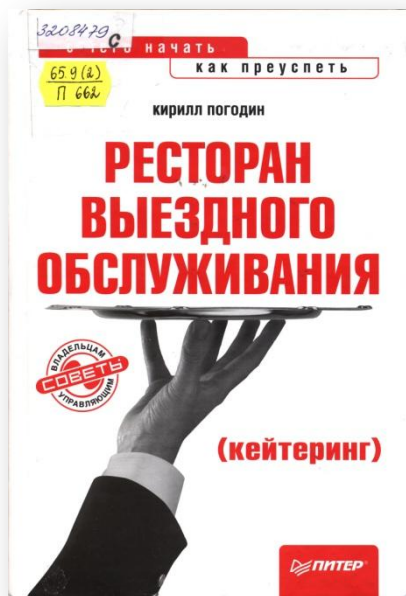
[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Издание раскрывает секреты организации дела:

- Как подбирать, обучать и развивать персонал
- Каким образом организовать работу кухни
- Какую ценовую политику применять, чтобы меню было продаваемым
- Как привлечь гостей и сделать так, чтобы они к вам возвращались

Рассмотрены вопросы создания управленческого учета, оперативного управления, сокращения расходов, инвентаризации.



Погодин Кирилл

Ресторан выездного обслуживания (кейтеринг) : с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2012 г.
220 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Кирилл Погодин – независимый консультант по ресторанному и кейтеринг-сервису, руководитель проекта CateringConsulting.ru, эксперт профильных выставок и отраслевых интернет-порталов.

В книге освещены основные этапы запуска ресторана выездного обслуживания, даны ответы на самые насущные и практичные вопросы, которые раньше некому было задать:

- Как организовать кейтеринг-обслуживание без опыта, связей, первоначального капитала
- Как просчитать возможные доходы и расходы, срок окупаемости и прибыль
- Как разрекламировать данный вид услуг
- Где брать клиентов
- Как и где нанимать и обучать персонал

Для тех, кто планирует открыть ресторан выездного обслуживания и сделать его максимально прибыльным. Материал дополнен фотографиями крупнейших ресторанов выездного обслуживания России.



Мохова Юлия, Мохов Георгий

Турфирма: с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2009 г.
235 с.

Юлия Мохова – маркетолог, специалист по продвижению услуг в сфере туризма, руководитель изданий профессиональной серии компании «Тревел Эксперт», разработчик практического курса «Организация турфирмы от А до Я», генеральный директор Консалтинговой группы «Тревел Экспорт».

Георгий Мохов – практикующий в сфере туризма юрист с 1998 года. Член правления и председатель Правовой комиссии Российского союза туриндустрии.

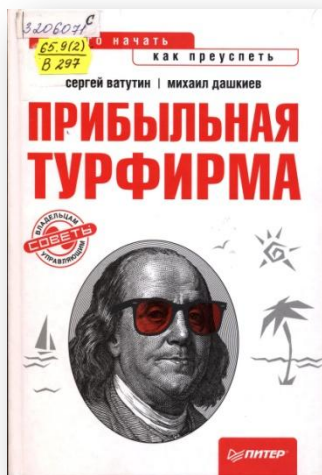
[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Как начать туристский бизнес и преуспеть в нем? Из книги вы узнаете:

- Как написать бизнес-план
- Как зарегистрировать компанию
- Как подобрать название
- Как вести бухгалтерию и документооборот турфирмы
- Как выбрать и подготовить офис к работе
- Как подобрать и обучить персонал
- Как выбирать партнёров
- Какие существуют методы привлечения и удержания клиентов
- Как автоматизировать работу турфирмы

Учтены последние законодательные изменения в сфере туризма. Прилагается типовая форма туристической путевки, данные по популярности отдельных стран среди граждан РФ, список компаний, предлагающих франшизу, перечень информационных ресурсов для бизнеса, нормативные акты и другое.



[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Ватутин Сергей, Дашкиев Михаил

Прибыльная турфирма : с чего начать, как преуспеть : советы

владельцам и управляющим

2012 г.

208 с.

Сергей Ватутин – выпускник Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова, руководитель крупнейшего туристического интернет-портала Turizm.ru, а также сети турагентств «1001 Тур» (более 100 офисов по всей России). В 2011 году открыл проект «Turdelo.ru», направленный на обучение владельцев турагентств основам успешного туристического бизнеса.

Михаил Дашкиев – выпускник Высшей школы экономики, мастер продаж, управляющий партнер консалтингового агентства «Mokselle» и проекта «Turdelo.ru».

Издание раскрывает секреты организации дела:

- Как сформировать ассортимент услуг, чтобы зарабатывать круглый год
- Какие показатели работы нужно контролировать в первую очередь
- Как сделать из офиса пространство, которое помогает продавать
- Как подобрать и обучить персонал
- Как выгодно работать с туроператорами
- Что учесть в рекламе для повышения ее эффективности
- Как грамотно выстроить систему продажи туров
- Что предпринять для юридической защищенности компании
- Как увеличит средний чек и прибыльность фирмы
- Существующие методы привлечения и удержания клиентов

Выигрышная комбинация приумножения своего дохода и расширения точек продаж для занятия лидирующих позиций в турбизнесе.



Мусакин Алексей

Малый отель: с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2007 г.
317 с.

[Оглавление](#)

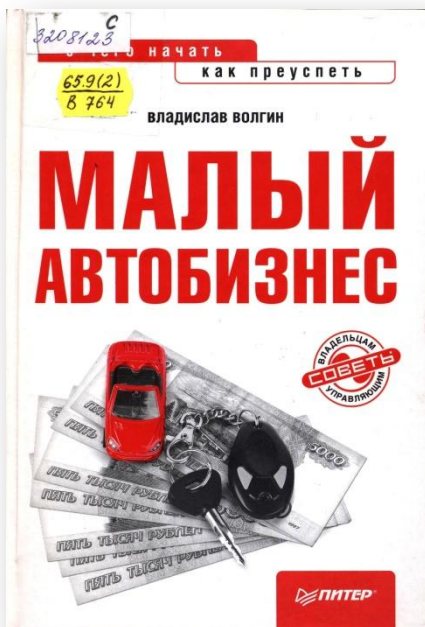
[Отрывок](#)

Алексей Мусакин – кандидат экономических наук, генеральный директор отеля «Shelfort», руководитель консалтинговой компании «Центр развития малых отелей». В гостиничном бизнесе с 2000 года.

Книга дает практические знания по всем направлениям управления малым отелем, основываясь на конкретных примерах из реального опыта:

- Как составить бизнес-план
- Как спланировать отель, который будет удобен и постояльцам и обслуживающему персоналу
- Как сформировать цены и ассортимент
- Где и как искать клиентов, не имея для этого достаточно средств
- Как рекламировать отель, формировать цены и какие дополнительные услуги лучше предлагать гостям
- Как правильно подбирать, контролировать и поощрять персонал

В книге приведены реальные и успешно работающие процедуры и методики, которые можно использовать для конкретного дела.



Волгин Владислав

Малый автобизнес : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим
2012 г.
304 с.

Владислав Васильевич Волгин – инженер-механик, экономист-международник. Издал более 60 книг для автобизнеса и автомобилистов. Материалы его книг применяются для подготовки лекций в вузах. Автодилеры, автосервисы и автошколы используют его книги для обучения специалистов.

[Оглавление](#)

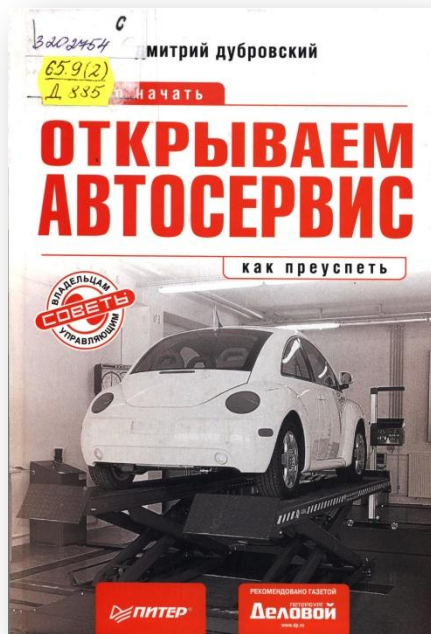
[Отрывок](#)

[Другие книги
автора](#)

В книге приведена информация для инвесторов и предпринимателей:

- Как организовать бизнес-процессы на малых и средних предприятиях автобизнеса
- Как организовать прокатную фирму
- Как организовать торговлю автомобилями с пробегом
- Как организовать независимый автосервис

Рассмотрены реально и успешно работающие процедуры и методики, основанные на богатом практическом опыте.



Дубровский Дмитрий

Открываем автосервис : с чего начать, как преуспеть :
советы владельцам и управляющим
2011 г.
249 с.

[Оглавление](#)

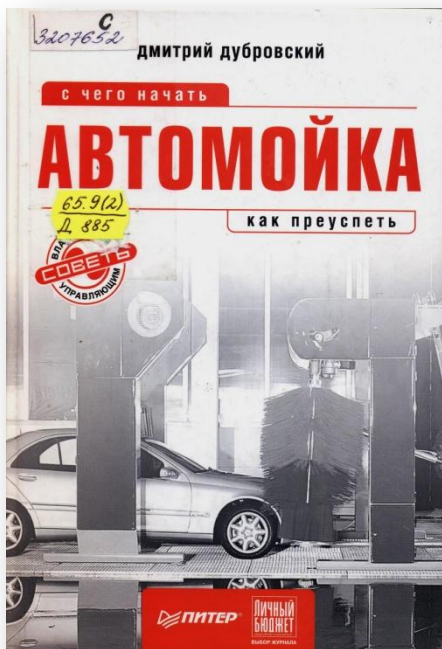
[Отрывок](#)

Дмитрий Дубровский – бизнес-тренер, независимый консультант. Занимается проектом по обучению владельцев независимых автосервисов и автомоек извлекать из бизнеса максимум прибыли. С 2004 года ведет предпринимательскую деятельность.

В книге рассмотрены такие аспекты работы, как диагностика, шиномонтаж, кузовной ремонт, покраска, мойка, продажа автозапчастей. Также из книги вы узнаете:

- Как составить бизнес-план и бюджет своего предприятия, даже если никогда этим не занимались
- Как арендовать или построить помещение автосервиса с нуля
- Какое оборудование выбрать
- Как формировать услуги и цены
- Каким образом привлекать клиентов, не имея для этого достаточно средств
- Как правильно подбирать, контролировать и поощрять персонал

Приведены реальные и успешно работающие процедуры и методики, основанные на практическом опыте.



Дубровский Дмитрий

Автомойка : с чего начать, как преуспеть : советы владельцам и управляющим
2009 г.
207 с.

[Оглавление](#)

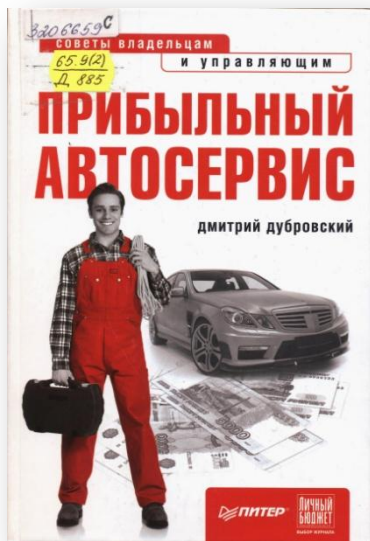
[Отрывок](#)

Дмитрий Дубровский – бизнес-тренер, независимый консультант. Занимается проектом по обучению владельцев независимых автосервисов и автомоек извлекать из бизнеса максимум прибыли. С 2004 года ведет предпринимательскую деятельность.

Издание раскрывает секреты организации дела:

- Как увеличить средний чек
- Как посадить клиентов «на цепь», чтобы они от вас не сбежали
- Каким образом расширить перечень услуг, не прилагая дополнительных усилий
- Как получить неиссякаемый поток новых посетителей независимо от сезона
- Как эффективно проводить ценообразование

Книга адресована как владельцам и руководителям независимых автосервисов, так и официальным дилерам, которые ищут способы добиться от бизнеса больше прибыли в кратчайшие сроки.



Дубровский Дмитрий

Прибыльный автосервис : с чего начать, как преуспеть : советы
владельцам и управляющим

2011 г.

253 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

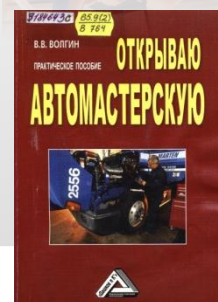
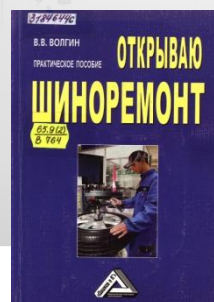
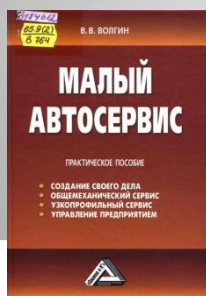
Дмитрий Дубровский – бизнес-тренер, независимый консультант. Занимается проектом по обучению владельцев независимых автосервисов и автомоек извлекать из бизнеса максимум прибыли. С 2004 года ведет предпринимательскую деятельность.

Как открыть автомойку и преуспеть? Из книги вы узнаете:

- Алгоритм открытия предприятия
- Где взять стартовый капитал
- Как составить бизнес план, даже если вы этим никогда не занимались
- Как арендовать или построить помещение автомойки с нуля
- Какое оборудование выбрать
- Как малобюджетными средствами привлечь клиентов
- Как правильно отбирать, контролировать и поощрять персонал
- Каким образом формировать цены

Предлагаются способы по увеличению среднего чека клиента. Приведен практический опыт успешных российских автомоек.

Другие издания, посвященные созданию своего бизнеса, имеющиеся в фонде библиотеки





Литвин Евгений

Прибыльный блог : создай, раскрути и заработай

Питер, 2011

266 с.

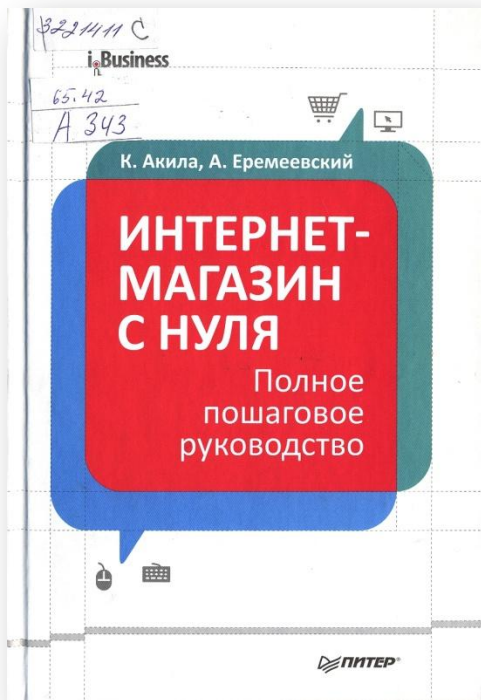
Евгений Литвин – успешный предприниматель и консультант по вопросам блогинга. Автор собственных методик создания блогов, демонстрирующих феноменальную эффективность.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

- Как сделать свое увлечение прибыльным:
- Как «заставить» блог приносить деньги
- Как создать и раскрутить свой блог
- Как выбрать целевую аудиторию и тематику

Книга открывает профессиональные секреты успеха, и рассказывает о том, как хобби может приносить прибыль.



Акила Кристиан, **Еремеевский** Артём
Интернет-магазин с нуля : полное пошаговое руководство
Питер, 2013
169 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Кристиан Акила – бизнес-тренер, консультант, владелец и совладелец 5 интернет-магазинов. Основатель проекта «Первая школа интернет-продаж». Разработчик методик по созданию и раскрутке интернет-магазинов с нуля.

Артём Еремеевский – фрилансер со стажем более 7 лет, специализирующийся на разработке интернет-магазинов. Основатель проекта «Первая школа интернет-продаж.» Специалист в области юзабилити и повышения продаж.

В книге представлен пошаговый план по созданию своего интернет-магазина с нуля:

- Как протестировать нишу
- Как выбрать аудиторию, товары и поставщиков будущего магазина
- Как подобрать доменное имя, хостинговую компанию
- Как разработать структуру и дизайн сайта, которые будут удобны и клиентам и вам
- Как организовать платежную систему
- Методы привлечения новых клиентов



Пашутин Сергей
Открываем аптеку

Эксмо, 2009
238 с.

Сергей Пашутин – доктор биологических наук, независимый консультант

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Эта книга для тех, кто планирует открыть свою аптеку и избежать непредвиденных осложнений, снизить финансовые риски. Книга содержит:

- Коммерческие перспективы и окупаемость аптечного бизнеса
- Как открыть аптеку: пошаговое руководство
- Мероприятия по «раскрутке» аптечной сети
- Эффективное управление закупками и продажами медикаментов, оптимизация ассортимента
- Оценка рентабельности и управление доходностью
- Промоакции и дисконтные карты как возможность удержать покупателей
- Политика завоевания лояльность покупателей
- Интернет-аптека
- Борьба с кражами в фармamarкете
- Франчайзинг – продвижение своего бренда чужими руками

Благодаря универсальности изложенного материала, издание может представлять интерес для широкой бизнес-аудитории.



Ивантер Зарина

Детский клуб: как открыть и сделать прибыльным
Манн, Иванов и Фербер, 2012
153 с.

[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Зарина Ивантер – выпускница историко-филологического факультета РГГУ, работала в журнале «Эксперт», соучредитель и руководитель детских центров «Лас-Мамас», «Классики» и «Уголок».

В книге даны рекомендации, советы и поддержка по вопросам, касающимся детских клубов:

- Как открыть клуб
- Где искать деньги на детский клуб
- Как зарегистрировать клуб
- Поиск и оформление помещения
- Поиск и обучение сотрудников
- Как рекламировать детский клуб
- Когда лучше открывать клуб
- Как работать с клиентами

Книга представляет собой пошаговое руководство по открытию детского клуба, снабжена необходимой информацией об открытии семейного бизнеса.

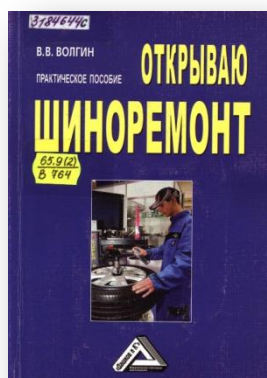


[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Волгин Владислав
Малый автосервис : практическое пособие
Дашков и Ко, 2010
562 с.

Волгин Владислав
Открываю шиномонтаж : практическое пособие
Дашков и К°, 2010
175 с.

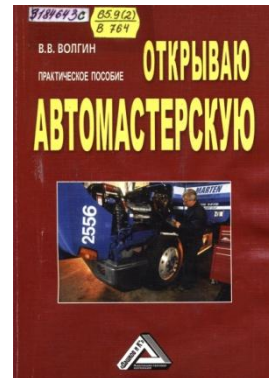


[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

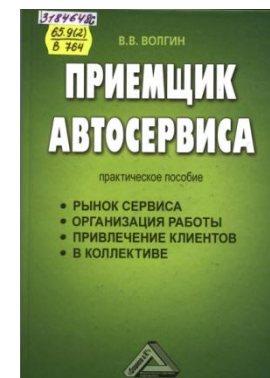
Волгин Владислав
Открываю автомастерскую :
практическое пособие
Дашков и К, 2010
185 с.

Волгин Владислав
Приемщик автосервиса : практическое пособие
Дашков и Ко, 2010
451 с.



[Оглавление](#)

[Отрывок](#)



[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

Владислав Васильевич Волгин - консультант в области организации бизнес-процессов. Инженер-механик (Московский автомеханический институт), экономист-международник (Всесоюзная Академия Внешней Торговли). Член Международной Академии Наук информации, информационных процессов и технологий, эксперт и образовательный партнер Автомобильной Сервисной Ассоциации. Автор книг для предпринимателей и автомобилистов.

Практика: фрезеровщик ТРЗ, ЗИЛ, АЗЛК, завгар нефтеразведки, конструктор ВНИИТЭ, разные должности, связанные с экспортом техники и запчастей в Министерстве Внешней Торговли СССР, в Торгпредстве СССР в Сирии, в совместных предприятиях в Копенгагене и Москве.

Книги предназначены для практической помощи владельцам и менеджерам малых и индивидуальных автосервисных предприятий, начинающим свой бизнес, специалистам автосервиса.

Образовательный ресурс и источник профессиональной информации о современных методах организации деятельности малых автосервисных предприятий:

- Виды предприятий на рынке автосервиса
- Предпринимательские аспекты организации бизнеса микропредприятий – мастерских по различным видам автосервиса
- Организация работы автосервисных предприятий
- Практическая деятельность автосервисных предприятий
- Подбор персонала и работа с ним
- Привлечение клиентов, общение с ними
- Узкопрофильный сервис

В книгах даны советы бывалых мастеров, практиков своего дела, формы договоров, полезные адреса, справочная информация.

**Желаем ВАМ
успешно начать и
преуспеть!**

**Отдел деловой и социальной
информации библиотеки**

Сост. Л. А. Бондаренко

Тех. редактор Т. Ф. Землянухина

Ред.: Л. А. Баятова

Тел./факс: 264-46-94 e-mail: odi@dspl.ru