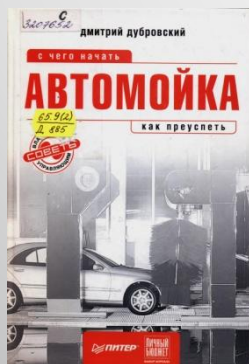


Министерство культуры Ростовской области  
ГБУК РО «Донская государственная публичная библиотека»

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](#)

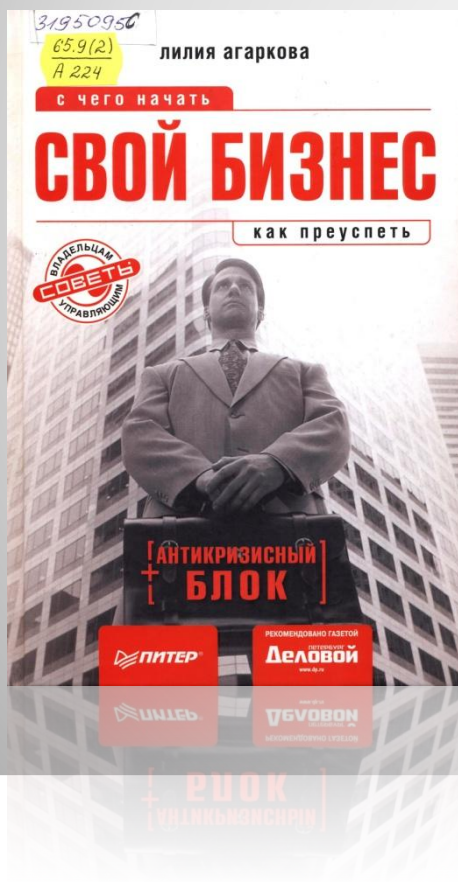
## 3. Услуги

[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](#)

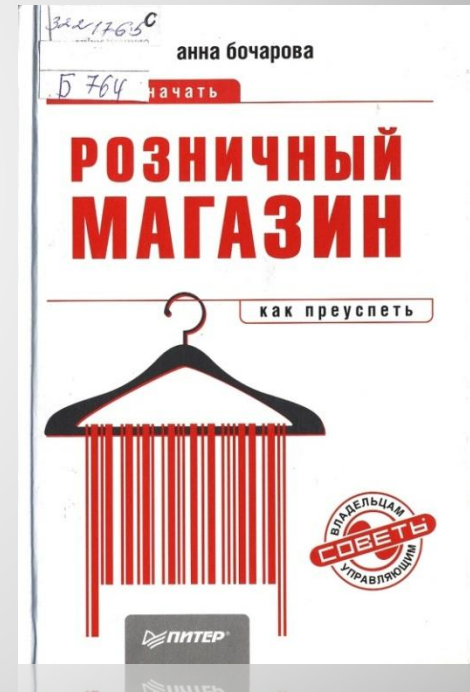
Артём Медведев – молодой и успешный предприниматель из Ижевска. Совладелец нескольких компаний: сеть открытых ледовых катков, предприятие по продаже стройматериалов, автосервис по кузовному ремонту.

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](#)

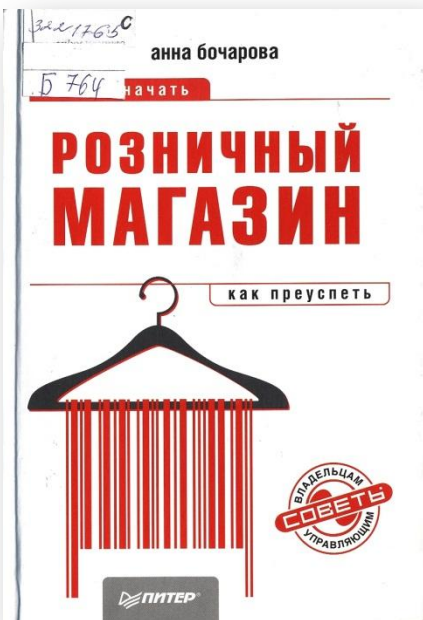
Дмитрий Крутов – автор многочисленных курсов по продажам и продвижению бизнеса в Интернете, учредитель проекта FlowersBiz, специализированного агентства цветочного бизнеса. Является генеральным директором маркетингового агентства Mokselle marketing, которое реализует консалтинговые проекты полного цикла.

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.  
859(12) 7 623  
как преуспеть

## РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

Здесь могла быть ваша реклама

ВАСИЛИЙ ГОЛОВАНОВ



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Юлия Тимофеева  
859(12) 7 524  
как преуспеть

## ПРИБЫЛЬНЫЙ ДЕТСКИЙ КЛУБ

практическое руководство по работе детского развивающего центра



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Спартак Канюков | Максим Сергеев  
859(12) 7 356  
и владельцем

## ПРИБЫЛЬНЫЙ САЛОН КРАСОТЫ

и управляющим



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Андрей Уланов  
859(12) 7 394  
как преуспеть

## КОФЕЙНЯ



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Александр Затуливетров  
859(12) 3-872  
как преуспеть

## РЕСТОРАН



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Советы владельцам  
и управляющим

## ПРИБЫЛЬНЫЙ РЕСТОРАН

859(12) 7 857



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Кирилл Погodin  
859(12) 7 444  
как преуспеть

## РЕСТОРАН ВЫЕЗДНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

(кейтеринг)



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Юлия Мозгова | Георгий Мозгов  
859(12) 7 835  
как преуспеть


## ТУРФИРМА



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Сергей Ватулин | Михаил Дашкина  
859(12) 8 297  
как преуспеть

## ПРИБЫЛЬНАЯ ТУРФИРМА



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Алексей Мусакин  
8 128 7 513  
как преуспеть


## МАЛЫЙ ОТЕЛЬ



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Митрий Дубровский  
859(12) 7 555  
как преуспеть

## ОТКРЫВАЕМ АВТОСЕРВИС

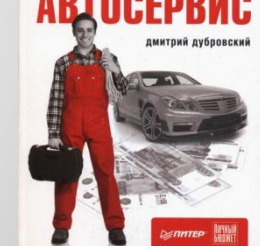


ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Советы владельцам  
и управляющим

## ПРИБЫЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС


Дмитрий Дубровский



ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Владислав Волгин  
859(12) 8 764  
как преуспеть

## МАЛЫЙ АВТОБИЗНЕС



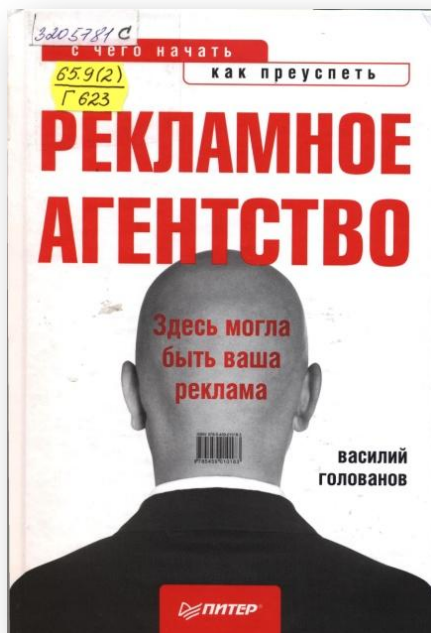
ДЕЛОВОЙ ПИТЕР

Митрий Дубровский  
859(12) 7 555  
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](#)

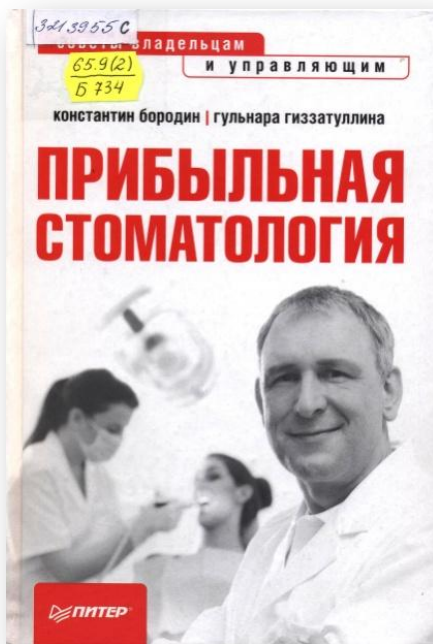
[Отрывок](#)

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](#)

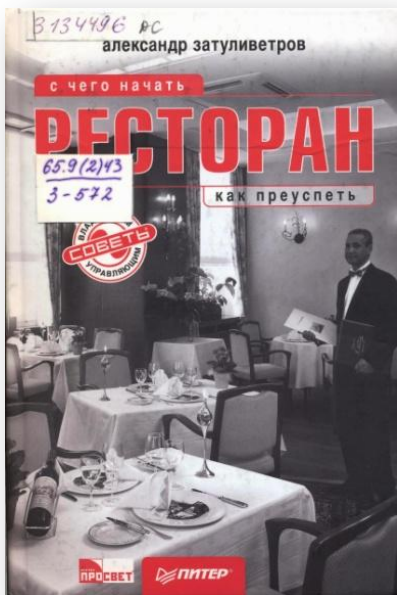
[Оглавление](#)

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.

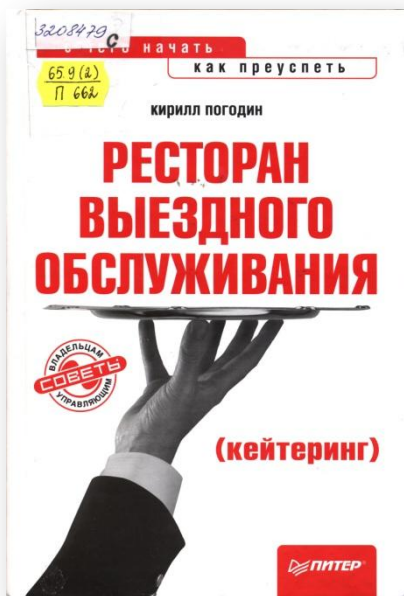
[Оглавление](#)

[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.

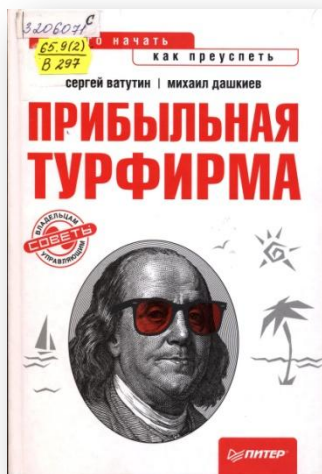
[Оглавление](#)

[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](#)

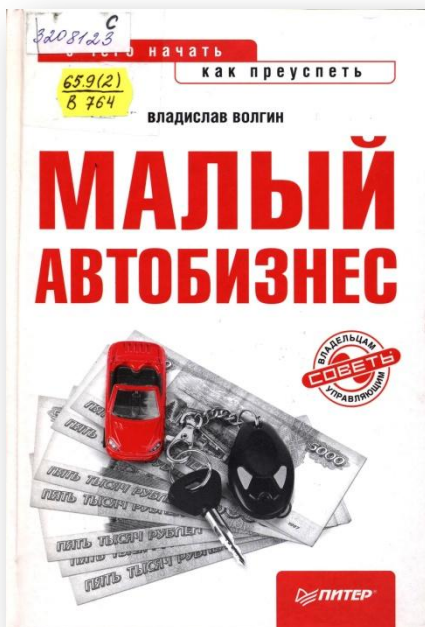
Алексей Мусакин – кандидат экономических наук, генеральный директор отеля «Shelfort», руководитель консалтинговой компании «Центр развития малых отелей». В гостиничном бизнесе с 2000 года.

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](#)

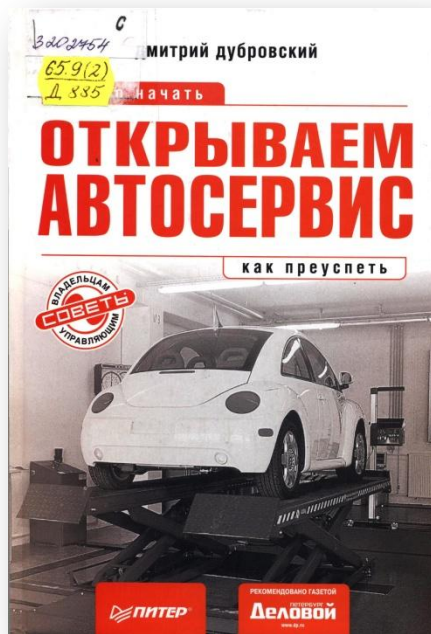
[Отрывок](#)

[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](#)

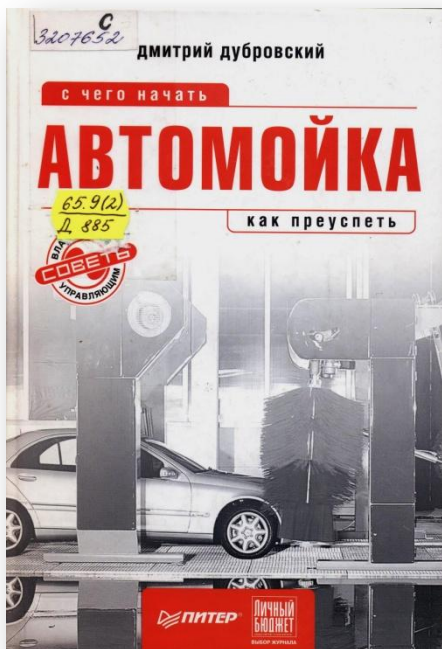
[Отрывок](#)

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](#)

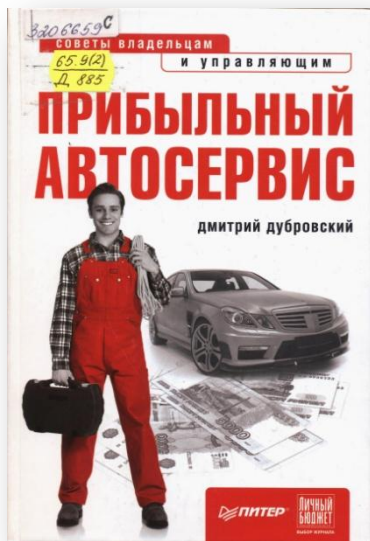
[Отрывок](#)

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](#)

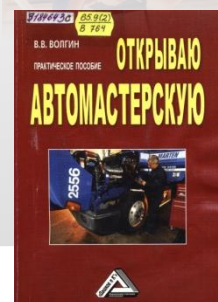
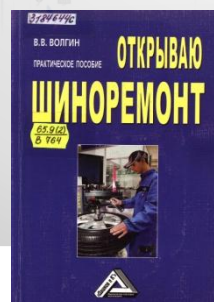
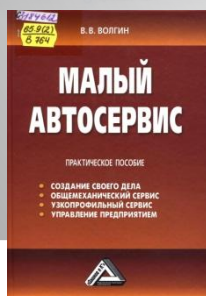
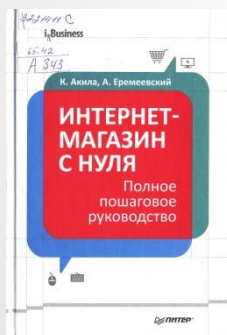
Дмитрий Дубровский – бизнес-тренер, независимый консультант. Занимается проектом по обучению владельцев независимых автосервисов и автомоек извлекать из бизнеса максимум прибыли. С 2004 года ведет предпринимательскую деятельность.

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.

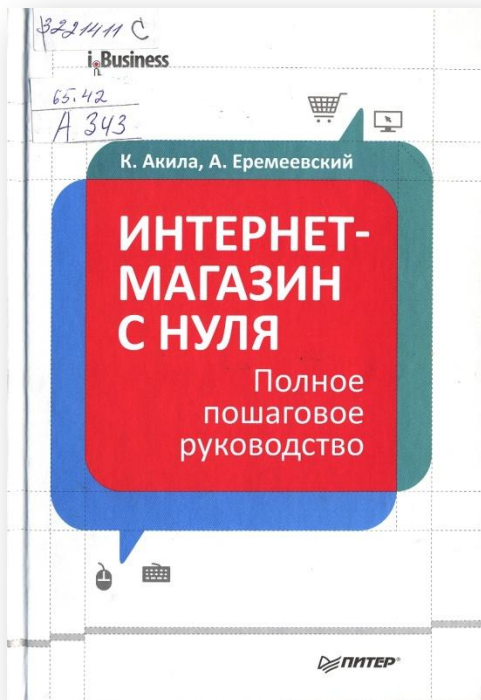
Евгений Литвин – успешный предприниматель и консультант по вопросам блогинга. Автор собственных методик создания блогов, демонстрирующих феноменальную эффективность.

[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 фармамаркете
- 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](#)

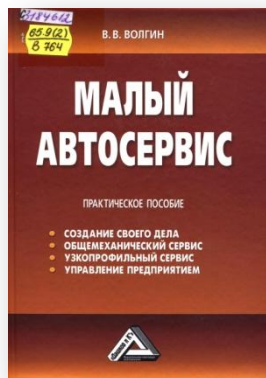
[Отрывок](#)

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.

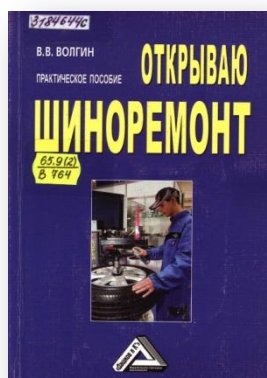


[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

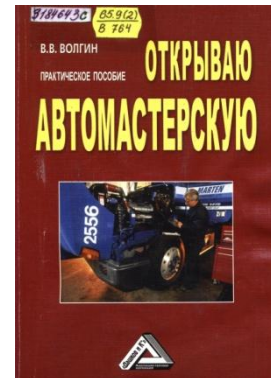
**Волгин Владислав**  
**Малый автосервис** : практическое пособие  
Дашков и Ко, 2010  
562 с.

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



[Оглавление](#)

[Отрывок](#)

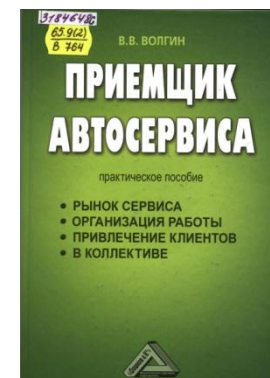


[Оглавление](#)

[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](#)

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](mailto:odi@dspl.ru)