

KAIDIAN BIDU



开店

必读



星凯乐◎编著

人旺 店旺 财更旺

■ 最实用最具指导性的开店读物
■ 开店做老板赚钱必

纵观大大小小的富豪们，其中不少都
的，他们从店铺中掘得“第一桶金”
富的历程。



经商有智慧 赚钱有诀窍

海南出版社

KAIDIAN BIDU



开店



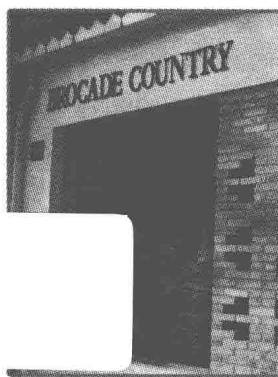
星凯乐◎编著

必读

人旺 店旺 财更旺

- 最实用最具指导性的开店读物
- 开店做老板赚钱必备读物

纵观大大小小的富豪们，其中不少都是从经营店铺起家的，他们从店铺中掘得“第一桶金”，由此踏上了发家致富的历程。



经商有智慧 赚钱有诀窍

海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

开店必读 / 星凯乐编著. —海口:海南出版社,
2010.2

(开店创业丛书)

ISBN 978 - 7 - 5443 - 3198 - 2

I. ①开… II. ①星… III. ①商店 - 商业经营 IV.
①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 025601 号

开店创业丛书·开店必读

星凯乐 编著

责任编辑:古 华

出版发行:海南出版社

地 址:海口市金盘开发区建设三横路2号

邮 编:570216

电 话:0898-66830929(海口)

0371-84863905(长沙)

网 址:<http://www.hncbs.cn>

印刷装订:湖南凌华印务有限责任公司

开 本:710×1000(毫米) 1/16

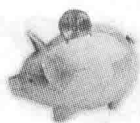
印 张:59

字 数:600千字

版 次:2010年5月第1版 2010年5月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5443-3198-2

定 价:96.00元(共3册)



前

言

在人才竞争日益激烈、商业气息日益浓厚的今天,很多人都感慨生意难做。在目前商业日益繁盛的情形下,这的确是事实,不仅现在的生意难做,以后同样不容易做。这个道理很简单,不管从事什么行业,由于现在各种行业体系都逐步趋于完善,赚钱的都是那些有着独特经营产品和经营理念,经营项目与众不同的店。鉴于此,如果你只是按照正常的操作方式去开店,是很难赚到钱的,即便有利润,也是比较低的,和自己开店的初衷是完成相悖离的。且别人很快就会跟风杀进来,要不了多久你就会面临困境。

现在随处可见诸如投资几千或者是几万就能日获利几千、年获利几万甚至是几十万的广告项目,这是根本不可能的事情。如果真是这样,那打广告的人早就去做这个行业而不会去推广这个所谓的赚钱的项目了。

目前由于竞争压力大,再加上经济危机的影响在短期内很难消除,工作很不容易找,而且待遇又很低,不能令人满意。在这种情况下,很多人选择了自主创业当老板。因开店创业成本低,收益快,所以成了许多拥有梦想创业者的首选。但是如何才能开一家赚钱的店,让自己创业的梦想得以实现呢?开一家店并不是那么简单的,但是也不是那么难的。只要你掌握了其中的诀窍和技巧,想开一家成功的店并非是非常难以做到的。从开店项目的选择、店址的参照、店面的装修以及到商品的销售,哪个环节都马虎不得。所以我们有必要从开店的点点滴滴说起,让每一个梦想创业开店的人掌握开店的细节和技巧。

这就需要谈到行业和项目的选择,以及该如何具体操作。

一个适合你、并且符合市场需求、投资回报高的开店项目是什么呢?又该如何进行开店管理呢?

首先:要弄清楚你的项目在目前的市场上处于什么地位。

其次:你所销售的产品在市场上有没有别的竞争产品或者你的产品的可替代性有多大。

再次:你的产品是否卖点多多,且功效颇佳。

第四:你目前从事的行业,在一定的范围内有多少人在从事。



本书按照开店的操作流程,对各个环节进行认真的把关和指导,并逐步介绍了开店各个环节应该注意的问题和执行技巧。

开店前的准备。无论做什么事情,都要有充分的准备才行,准备得越充分做起来就越容易成功,开店当然也不例外。只有做到心中有数,才能打个漂亮的胜仗,也就是知己知彼。开店前要做的准备工作很多,本书在这个方面做了细致的说明。

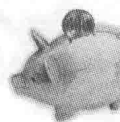
开店的“黄金口岸”。开店销售的是商品,商品是利润的来源,谁都知道位置的重要性,位置选得恰当,无形中就已经为你的生意大厦打下了坚实的基础。相反,如果你的店面选址不好,即便你的经营才能很好,生意做起来也会很不顺手,但是究竟怎样的地段才算是黄金地段呢?这其中也有很多的因素需要考虑,本书在第二篇中进行了详细的论述。

开店的形式选择。如果你有足够的经验,相信你可以开一个属于自己的特色店;如果初次开店又没有什么经验,你可以选择开个加盟店或者连锁店。开店的形式有很多种,很难说开哪种店最好,只能说有一种店最适合自己的。所以,究竟选择哪种开店途径,要以自身条件而定,千万不可跟风而盲目选定。

商品的销售。商品的销售是利润的根本来源,在开店的过程中,利润的来源有很多途径,比如进货的过程中,找到一个好的进货途径,做到投资少,利润高;在给销售的商品进行定价的时候,能够以尽可能科学的定价,在商品的销售和盈利之间找到一个最合适的点;另外以最大盈利为目标,对产品的宣传方面进行科学的投入,在进货、销售的途径中赢得利润。

店面的科学管理。在财务方面,在员工管理方面以及突发情况方面,我们如何做才能真正地降低成本提高效益呢?经济学上有一句话是:节省一元不该花的钱,就等于赚了一元钱,降低一元钱的成本支出,就等于赚到了一元钱。

本书作者针对当前社会的发展特点,新增了一章网上开店的知识,开网店不需要自己有专门的办公场所,所以不需要专人值班;其次网店不需要那些繁琐的手续,也不会占用你太多的时间。心怀梦想的朋友们,通过这本书,你就可以实现自己的老板梦,还等什么呢?



第一篇：开店前的准备工作 >>>

●兵书上说：“不打无准备之仗！”无论做什么事情，都是准备得越充分就越容易成功，开店也是如此。只有做到心中有数，才能打个漂亮的胜仗。

●俗话说：“女怕嫁错郎，男怕入错行。”开店选择行业至关重要，如果从一开始你就选错了行业，那么，“一步错，步步错。”

●兵书上说：“知己知彼，百战不殆。”了解自己，了解敌人，了解周围的行情，做到事必躬亲，借助行业的发展态势助自己成功。

为什么要开店	2
开店需要哪些投资	4
起个个性的店名	9
准备开什么店	12
开店不可盲目	14
选择合适的开店方式	16
开店不能跟着感觉走	19



第二篇：开店的选址工作 >>>

●李嘉诚在谈到其经商的成功之道时说过这样的一句话：“第一是口岸，第二是口岸，第三还是口岸。”

●陆游在描写当年小吃摊热闹的场景时写到：小饼戏龙供玉食，今年也到浣花村。这种繁荣景象就是借助当时的赶花会、庙会的习俗。

●“同行密集客自来。”这是古已有之的经营之道。特定的行业就是需要大家做，才能造就一方的繁荣。

开店要选黄金地段	22
----------------	----



开店该如何选址	24
开店选址参考	28
如何寻找黄金地段	30
关于商铺选址的六点建议	33
怎样选择街道铺面	36
开店不宜选址的区域	37
在小巷内开店	38
在居民区开店	39
在车站附近开店	40
在学校附近开店	41
在办公区开店	42
在大楼内开店	43
在大型百货商场附近开店	44



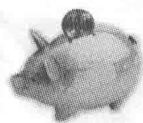
第三篇：商铺的店面设计 >>>

●普通的店铺做“事”——处处斤斤计较；高明的店铺做“市”——日日口碑不倒；超一流的店铺做“势”——先成势，然后趁势直上。

●“人靠衣装，佛靠金装。”店面设计是卖场的脸面，在吸引顾客方面发挥着巨大的作用。

●“卖场并非是单纯的陈列商品的场所。”店铺的设计要符合自身的行业特点，从外观上与风格上要符合商店的经营特色。

根据顾客口味设计卖场	46
装饰别树一帜的店铺	48
掌握“方便大家”的原则	50
对店内进行独特的设计	52
如何布置店内的照明设备	53
巧妙运用色彩装饰店铺	55
对墙面科学合理地利用	56
站在顾客的角度考虑店内布局	57
店铺门面设计	59
橱窗的作用和类型	62
让橱窗富有艺术气息	65



第四篇：开店如何盈利 >>>

●把握“客流”就是“钱流”的原则，因为你开店的目的就是为了赚钱，就是为了盈利。

●“芝麻开花节节高”，想要芝麻更高，除了要开花，还需要在每一节上下功夫。

●“节省一元不必要的花销，就等于赚了一元。”

店铺开张促销	68
进货方面如何节约成本	70
在原料订货验收方面降低成本	74
对商品价格进行正确定位	80
店面广告的作用	87
最大盈利进行销售	94



第五篇：做好店铺老板 >>>

●记住一句谚语：“火车跑得快，全凭车头带。”一个好的管理者可以挽救一个濒临倒闭的企业。

●人无头不行，鸟无头不飞。作为老板，要时时树立自己的管理的权威。

●一颗耗子屎和一勺调味料的最大不同之处在于放进一锅汤之后效果截然相反。

构建灵活的信息网	100
朋友多了路好走	103
商业信息就是利润	104
老板应是博学多才	106
创业者需要具备的品德	108
要能够左右逢源	111
在酒宴上应付自如	112
应具有正确的金钱观	114
应具有创新的精神	116



第六篇：开店的预测和分析 >>>

●“三百六十行，行行出状元。”不要去刻意评价某一行的缺点与不足，记住掏



大粪的还能成为劳模。

●兵书上说：“兵无常势，水无常形”。市场定位亦非一成不变。

●“此一时，彼一时。”市场风云变幻莫测，死死地固守一方水土，势必要被淘汰出局。

美容鞋吧的经营策略	118
壁饰店的经营策略	119
汽车饰品店的经营策略	121
情侣用品店的经营策略	123
汽车模型店的经营策略	126
婴儿纪念品店的经营策略	128
鸳鸯产品专卖店的经营策略	131
男性饰品店的经营策略	133
3 万元开店的经营策略	134
孕婴用品店的经营策略	135
黑色食品店的经营策略	138
生日礼物专卖店的经营策略	140
月子汤店的经营策略	142
粗布服装店的经营策略	144
丑陋玩具店的经营策略	145
藤艺制品店的经营策略	146
小学生公寓的经营策略	147
个性眼镜店的经营策略	149
大头贴店的经营策略	151

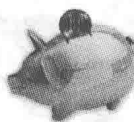


第七篇：在商品采购过程中掌握的技巧 >>>

●进货也要遵守“知己知彼”原则，“知己”是知道自己销售的现状，以及可能出现的情况。“知彼”是指要知道同行业务活动情况，包括销售、库存，以及经营特点、策略和方法。

●“知货”具有商品知识，熟悉商品性能、质量、规格以及价格等。“知人”是指知道消费者的心理，以及各方面的知识。

在商品采购中需要注意的问题	154
在运输商品过程中节约成本	160
如何储存商品	164



如何将商品的损失降到最低	167
如何更好地识别货色	170
对商品的伪劣进行鉴别	181



第八篇:在销售商品的过程中赚取利润 >>>

●“见人三分笑,客人跑不掉。”

●“感情妙,生意俏;感情凉,生意黄。”用心做生意,用心经营,不要把顾客仅仅当作是赚钱的机器,让顾客满意,我们自然能盈利。

●爱虚荣、讲气派的顾客,是你真正的财神。不失时机地激将往往会一矢中的。

摸准顾客购买心理	202
怎样让“太贵了”变成“我要了”	205
怎样应付“看一下”的顾客	206
怎样对待犹豫不决的顾客	207
掌握说服顾客的技巧	209
创造顾客的技巧	212
如何推销滞销的产品	216
店铺需要注意的一些小细节	219



第九篇:如何对店员进行管理和培训 >>>

●与下属亲如一家——因为他们是你盈利的得力助手。

●一刻不停工作的人,并不说明他能节约时间;相反,他浪费了时间,因为他的效率太低下了。

●在处理与下属的关系时,不妨学会“春风化雨”。

对店员的仪容修饰进行培训	226
对店员的着装规范进行培训	231
对店员的售后服务知识进行培训	237
提升店员的服务水平	242
店员在促销环节中应注意的方面	250
培训店员对突发事件的处理技巧	255
培训店员对顾客投诉的处理技巧	263



第十篇：开店必备的财务知识 >>>

●古语云：“人为财死，鸟为食亡。”“君子爱财，取之有道。”财从古至今，与各行各业息息相关。

●一个好的足球守门员顶上半个足球队，同理，一个好的会计，可以给公司带来非常可观的利润。

●老板“识才”与老板“识财”同等重要。

一个好公司必备一个好会计	274
老板必备财务知识	275
关于账户的知识	276
有关于会计科目的知识	277
如何看懂财务报表	278
总账和明细账	280
如何理解资金账	282
怎样看成本账	283
怎样看财务成果账	284



第十一篇：网上开店 >>>

●网店虽然不能面对面地与顾客进行沟通，但是利用现有的网络联系方式，反而能够让卖家与顾客的沟通更加丰富多彩，真正体现网店买卖的互动。

●不需要大把的资金，只要你拥有一台能够上网的电脑，就可以启动你的老板梦。

●一张好图胜千言，有经验的卖家都明白这个道理。

给你的商铺取个好名字	286
给你的商品取个好名字	288
推广你的商店	290
如何快速成为皇冠钻石专家	297
适合自己的进货方式	299
有技巧地回答顾客的提问	301



第一篇

开店前的准备工作

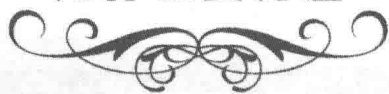
●兵书上说：“不打无准备之仗！”无论做什么事情，都是准备得越充分就越容易成功，开店也是如此。只有做到心中有数，才能打个漂亮的胜仗。

●俗话说：“女怕嫁错郎，男怕入错行。”开店选择行业至关重要，如果从一开始你就选错了行业，那么，“一步错，步步错。”

●兵书上说：“知己知彼，百战不殆。”了解自己，了解敌人，了解周围的行情，做到事必躬亲，借助行业的发展态势助自己成功。



为什么要开店



每个开店经商者都有自己开店的原因,归结起来无外乎以下几种:

- 为了赚钱养家;
- 为了成就自己的一番事业;
- 纯粹因为兴趣。

在这三种原因中,有的可能只具有其中之一,有的可能是两种或三种都兼而有之。每个经营者都要先想明白自己是出于什么目的而开店。不知道自己要干什么就稀里糊涂去干的人,经营目的就会处于模糊之中,干起事情来也抓不住重点。

开店的原因不同,开店的方法也会有区分:为了赚钱养家的人,他会尽可能地选择一条比较现实、风险相对较小的经营之道;为了成就自己的一番事业的人,他肯定会持有一种期望值较高,可能风险相对较大的经营思想;而纯粹因为兴趣而做生意的人,他可能不会过分在意这生意会赚多少钱,有没有发展前景,只要能让自己高兴,不亏本就可以了。

弄清楚自己为什么要开店并不是小题大做,而是明确经营思想的一个重要前提。

要赚钱养家的人,偏偏要选一个风险极大的行业来做,岂不是在拿全家人的生计做赌注?

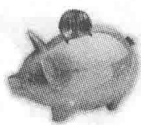
要想干事业的人,却采取非常保守的经营策略,岂不是纸上谈兵?

而纯粹是因为兴趣而开店的人,偏偏又要把自己的店铺弄得非常复杂,经营和管理上头绪甚多,每日都为店里的事务焦头烂额,开店的乐趣又在哪里呢?

明白自己为什么要开店,就会知道该怎么开店。

开店,对很多人来说,是一种浪漫的梦想,尤其女性们对开咖啡店、花店、服饰店与小型店面,更是情有独钟。

然而,实际经营起来,虽然实践了创业梦想,但是却不是百分之百的浪漫。因为,这毕竟是一种实际的商业经营形态,既然是属于商业形态,必然要有细密的管理,如此,店内事务才能井然有序的步上轨道,也才合乎商业经营的本质。



对于一个从未受过管理训练或未有开店经验的人来说,在开店之前、之后所面临的问题,常常令人不知所措。或者,干脆也就“误打误撞”起来。变成碰到一件事情,就处理一件事情的局面。最后的结果是,资本雄厚者,尚可能撑个一年半载;没有多少本钱的,过不了几个月,也许就收山了。无论如何,这都是开店者当初所始料未及的。

你适合或准备开哪种店?这是一个大而空洞的问题,谁也难以回答。具体开什么店要根据店主自身的情况、店铺所在地大环境、所在街区小环境等特殊情况而定。

开店前应进行充分的调查,没有调查,就没有发言权。在选择开某种店之前,你必须对目标市场(开店后可能到店买东西的消费者)进行预测和调查。店铺所在地的人口分布情况,附近聚集的单位性质、工作性质,本区域消费能力、习惯,有无同类店铺及其生意好坏;今后如何竞争等问题进行详细地调查。若你能越深入地了解目标客户,在店铺定位时便愈能投其需要与喜好。有两种情况:一种情况是事先已确定开某种店,再分析店铺将定下的地段是否可做这样的生意;另一种情况是对某位置所在区域有充分了解后再确定开设某种店。后一种情况往往是事先没有准备开店,而灵光一现,预测开某种店会赚钱后才抓住机会开店。但两种情况均是道理相通的:要调查、要分析市场需求。没有调查就没有发言权。有的人一看见某某店铺转让,觉得其口岸不错,价格也不贵,便贸然接手下来,殊不知开店之后才发现目标市场太小,甚至造成“无人上门”的窘境,但为时已晚。若你平时细心观察,有时便会发现某店铺门面上经常都写着“转租”二字,老板换了一拨又一拨,说明都没赚到钱。还有一种情况,同一店铺经常变换着形式,一会儿是蛋糕店,一会儿是书店,一会儿又是服装店,一会儿又小吃店,也说明了这些店都没有成功。而相反的情况是:有的店铺几年来均是药店,或其他一种固定的店,一直没有改变,这说明该店有生意可做,有钱可赚,其选择是正确的。

具体开店时,还应与自身情况相结合。自己对将要从事的行业是否熟悉,或自身的素质是否能胜任等等,均要适当考虑到,特别是初开小店者,往往采供销一人身兼数职,什么事都得自己做。

只有做到准备齐全,才能够去行动,开店是一项既简单却又不简单的事业。成功了,成就一生幸福生活;失败了,则是毁掉半生积蓄。



开店需要哪些投资



开店之前,必须筹集一定数额的开办资金,作为实现经营范围的经济基础。

对于作为个人独资开办的店,我国法律对其注册资金未作限制,而作为公司的店,法律则规定了其注册资本的最低限额。一经申报批准,注册资金就成为投资人的合法权益,受到法律的保护。

开店时需要的资金主要是存货投资、应收账款投资、固定资产、尚未达到营业损益平衡点以前负的现金流量,以及意外损失基金。下面对这几种投资进行详细的论述:

存货投资是指用于生产或者销售过程中的产品存量的前期投入,包括原材料、在产品和企业暂时持有的待售的产成品。通常是由所计划的年销售额和存货周转率来决定的。

应收账款投资是企业因销售产品、材料、提供劳务等业务而应向购货方、接收劳务的单位或个人收取的款项。形成应收账款的直接原因是赊销。通俗地说应收账款就是顾客欠的购货款。

固定资产是指用于建筑、地皮、设备上的资金需要,具体数额还要看这些建筑和设备是购置的还是租赁的。通常可以根据市场价格预估出总的花费。

预期负现金流量通俗地说就是指新店在开店投资初期用于支付的款项,不过很少有新店能够在一开始就达到营业损益平衡。一般要经过6~8个月才可能有利可图。此间新店就会遇到负现金流量,这就需要用投资来达到收支平衡。

意外损失基金是指在为新店计划资金来源时,难免会有意想不到的开支。为了应付这些意外的费用开支,新店需要有可以动用的准备金。意外损失基金约占所需总资金的15%~20%。如果业务经营比预期的要差,则意外损失基金越少,破产的风险越大。另一方面,如果意外损失基金太多,那么该企业就有过多的资金被闲置起来,资金效率就会大大下降,也不利于新店的发展。

对于刚刚开店的新人来说,还有一些事情需要注意:



确定投资的规模与组合

核算需要筹措的资金总额。此间新店投资额一般不等于新店筹资额,因为可能存在本期投资但上期已经筹措到的资金,以及下期投资但需本期筹资的项目。因此新店创办者,可通过分项汇总的方法来核算筹资总额。

计算新店内部资金筹措额,即根据新店内部资金的来源,计算本期可提供的数额。

确定筹资规模,用筹资总额减去新店内部资金筹措额,即可确定新店筹资规模。

根据新店筹资的评价准则进行修正。



如何确定融资规模

新店创办者可以利用自有资金,也可以通过集资或向银行与金融机构借入的办法来获得开办资金。这笔资金的多少可视新店的规模与种类而定,这里我们介绍确定新店筹资规模的一种方法,即实际核算法。它就是在新店投资需要基本确定的情况下,根据实际投资的需要核算需要筹措的资金额的方法。它的特点是简单而精确,但需要有详尽、可靠的基础资料。它的一般步骤有以下五步:



如何估算固定设备投资

决定开店发展自己的事业之后就需要估算开店时在固定设备上所需投入的资金数目。毕竟开创事业中最为重要的是了解和解决财务费用上的需求,它是决定日后成败的关键。一般一家店所需投资主要有:

1. 装潢

在商店的装潢设计方面,店主最先考虑的是定位及主要顾客;目前店内营业面积至少达到 30 平方米才能满足消费者购买商品的需求,由此,在装潢上,店内色调必须满足顾客的心理。

2. 冷气

冷气使顾客进入店内后,可以享有清凉的感觉,促使顾客在店内停留较长的时间购买较多的商品。目前商店使用的冷气有悬吊式和直立式两种。悬吊式冷



气优点是占空间,使店内货架增加,可陈列的商品增多,营业额随之会提升;缺点是冷度较差,价格偏高。直立式冷气优点为冷度较强、价格较便宜;缺点是占空间,如果店内面积不大就会影响商品陈列,以及营业额的提升。

3. 水电

在店内的所有工程中,最为复杂、工程品质要求最高的就是水电。在施工期间,从配线、拉管到装开关箱,从送电照明、给水与排水到消防安全,所有过程和材料的品质皆须严格要求,这样整个店才能达到安全、美观、实用的标准。

4. 货架

货架的功能是陈列商品,让消费者在店内很容易找到所需的商品。货架的构成有单面架、双面架、棚板、前护网、侧护、背网、挂钩等,分 135 厘米和 180 厘米两种。

5. 招牌

招牌的亮度与色调是促使顾客入店的主要原因。因此招牌在设计与装置时,要做到色泽让消费者接受、位置明显、亮度明亮等。

6. 收银机

一般一家店需要购买 2 台,以备其中 1 台故障时,另 1 台还可以运作。

以上是硬件及设备的投资项目。另外,还有一些项目并未包括在内,例如:贴地砖、拆除墙壁、装落地门窗等。除了上述涉及到的设备外,店主另外增加其他设备,则费用要列入再计算。



估算管理费用

随着竞争愈来愈激烈,一般店铺的营业额提升较慢,但管理费用却逐年增加,这种情况下,店主必须严格控制管理费用,不至于出现因费用增加,而使店的利润下降,造成投资成本回收时间延长的局面。

1. 固定费用

管理费用:如薪金、津贴、加班费、资金、退职准备金、福利金等。

设备费用:如装潢费、设备折旧、保险费、租金等。

维持费用:如水电费、事务费、杂项费等。