



开店必赚

KAIDIANBIZHUAN

一本指引你走向生财之路的书

汪敬东 编著

- ★ 带给你最实实在在的帮助
- ★ 开店做老板赚钱必备读物
- ★ 最实用最具指导性的开店读物

开店，对普通人来说，门槛低，开起来很容易，但要赚钱却较难，千万不要草率地把辛苦挣来的钱打了水漂。因此，在创业开店之前，翻翻本书，定会让你大大降低风险，并将引导你走向成功。

我们赚的每一分钱都来之不易，是我们的血汗钱，所以不应该乱花，应花在刀刃上。

这是一本也许能带给你十万或上百万元的书。

- ★ 带给你最实实在在的帮助
- ★ 开店做老板赚钱必备读物
- ★ 最实用最具指导性的开店读物

开店必赚

Kaidian Bizhuan

汪敬东 编著



中国市场出版社
China Market Press



图书在版编目 (CIP) 数据

开店必赚/汪敬东编著. —北京: 中国市场出版社,
2008. 5

ISBN 978 - 7 - 5092 - 0362 - 0

I. 开… II. 汪… III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 062488 号

书 名: 开店必赚

编 著: 汪敬东

责任编辑: 宋 涛

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部(010)68034118 读者服务部(010)68022950
发行部(010)68021338 68020340 68053489
68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 四川南方印务有限公司

规 格: 710 × 1010 毫米 1/16 19.25 印张 250 千字

版 本: 2008 年 6 月第 1 版

印 次: 2008 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5092 - 0362 - 0

定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

开店赚钱之道

(前言)



很多人感慨现在生意难做，这的确是事实，不仅现在生意难做，以后同样难做。这个道理非常简单，不管做哪行，比如开某种店铺，由于现在各种行业都很成熟，赚钱的都是那些有着独特经营产品和经营理念，经营服务与众不同的店。如果你只是按照正常的操作方式去开店，你是赚不到钱的。即使短时间内能赚钱，但别人很快就会跟风杀进，要不了多久你也只有关门了事。

现在到处都能见到诸如投资几千、几万元就能日获利几千、年获利几十万元的广告项目，这是根本不可能的事。如果真是这样，那打广告的人早就去做这个行业而不是去推广他们所谓赚钱的项目了。

目前工作不好找，工作待遇又不满意，于是很多人不断地跳槽，甚至很多人有自己创业的冲动，或直接投入商海，但结局往往是成功的少，失败的多。即使那些获得成功的一部分人，一开始往往也是要遭遇失败考验的。这是因为很多人做生意，喜欢赶热闹，觉得别人做什么赚钱就跟着做什么。殊不知，你能跟进，别人也能跟进。大家都可以轻而易举做的生意，赚钱会长久吗？

这就谈到了行业和项目的选择，以及项目的具体操作。

一个适合你、符合市场需求、投资回报高、看得见摸得着的成功项目是什么呢？可能1 000个人有1 000个说法。

1. 先搞清楚你的项目在目前市场中处于什么地位。有些项目看上去不错，很吸引人，但是你做了不一定能成功。也就是说你看见了希

望，看见了成功，但是这种成功离你多远，你是否能触摸得到，你拿什么去换取你所希望得到的成功，都是我们要静心思考的问题。找项目，首先要考虑你的项目在目前市场中的行业趋势下处于什么位置。

萌芽期：你的风险比较大，但是相对于将来的市场回报空间及利润也大。有些市场本来没有，有些消费本来不存在，硬是被某些高明的人创造出来，培育出来，比如当年的纯净水市场、手机市场。从纯净水市场刚做起来时，那时的一瓶 500ml 纯净水卖 3 元，到现在一桶家用的纯净水在北京卖 8 元。现在超市 500ml 的纯牛奶 2.40 元，比起当初的一瓶 500ml 纯净水卖 3 元，竟然同量的纯牛奶还没有当初的水贵。现在一瓶 500ml 纯净水超市卖 1 元左右，大家就从这里体味一下任何产品如果我们在初期经营的话，其利润是多么的巨大。市场就是这样，当初北京前门大栅栏卖大碗茶都能产生几个百万元身价的初期经验者，现在我们只能恨得牙根痒痒了。

接受期：你的风险已降到相对很小，但是此时因为别人的参与而产生的行业竞争使你的市场空间和利润变小，如果没有足够的优势，你只能作为市场的一个不起眼的小配角，比如现在的眼镜行业。眼镜行业在 2004 年、2005 年的“十大暴利行业排行榜”中分别为第 6、第 7 位，仅仅半年，各大城市的眼镜连锁店及私人眼镜店如雨后春笋。有一位财经专家说得好：中国不能也不允许一个暴利行业长期存在，除非这个暴利行业是垄断的，否则哪个行业一旦出现暴利，说明这个行业离狂热竞争而导致的利润空间超加速降低的时期也不远了。试想，一个行业，外行的人都知道其有极大的暴利了，你认为还有我等新入行者大捞一笔的可能吗？

普及期：此时市场已接近饱和，顾客都很认可你所提供的产品或服务，此时你的风险最小，几乎没有。但是此时跑马圈地早过去了，市场空间已在神秘期被别人牢牢占领，这时的消费者最实惠，经营者利润很薄，比如现在的纯净水市场和手机市场。虽然现在这个市场你也可以进入，但是你的利润是极低的。

2. 你的产品有没有别的竞争产品，或你的产品是否可以做到业内靠前，而不易被替代。如果你做餐饮，你准备了多少可能失败的因素去

兑换你想取得的成功？若做服装，对于你的服装品牌能否受顾客的喜欢，你有多少胜算？你选择的项目也好，产品也好，你能找到这个行业的第一或第二品牌当然好，更好的是你找的产品目前没有敌手，别人很难模仿，更别说超越了。

3. 你的产品是否卖点很多，且功效颇佳。永远记住，产品的功能和功效是穿透市场的利器，功能决定产品的消费面有多广，功效决定你的市场能否牢牢站稳并健康发展。

4. 你目前所从事的行业中，都什么人在做。大家还记得风靡一时的土掉渣烧饼吗？到最后，搞得很多人血本无归。做一个项目，如果你选好了，但是你对自己的能力或推动市场的能力估计不到，那么你唯一可依据的是看你的同行都是什么人，如果他们都是文化水平比较低的，那么我建议你要慎重；如果是一些很有实力的、一些极具头脑和眼光的、一些知识和阅历丰富的人，那我想比较稳妥。跟着主流人群一起做事，即使你有时难以超越已经是实力雄厚的人，但你在实现你的项目时可以沾到他们的有形或无形的“光”，他们是航母的话，你的小船可以得到他们冲锋破浪后带来的稳定的市场环境。

因此，一个好的项目应具备以下几点：

1. 行业趋势早。就像买股票一样，大家都希望买优势股，因为是刚刚投入股市，潜力巨大，上升空间很大。而对明星股不太感兴趣，因为明星股再升值，空间毕竟很有限了，你想连卖菜的大妈都知道了，你认为你还能多赚吗？

对于一个市场，如果在千军万马走过后，你才跟着后面的烟尘往前走，那么一路上也只有垃圾和人家不想要的东西是留给你的。最好是一个刚刚出现的市场，像服装、首饰、餐饮、修手机，等等，都是出现了十几年的市场，目前多你一个不多，少你一个不少，你就别跟着别人一起在只能容纳1 000个人现在却有2 000人拼杀的“战场”上找你的立脚点了，这些市场已经厮杀多年，你一个新兵能占领几个高地？

2. 参与者目前少。有些商机是好，但是门槛太低，什么人都可以一拥而上，那样的市场不是我们希望的环境，如果那样的话，我们在市场中的位置是起伏不定的，很容易被埋没。



3. 持续性、循环性好。你从事的最好是一个可以循环的、顾客需要不断地从你这里进行再消费的行业，说白了就是消耗品市场。因为谁都不希望自己卖出去一个产品，顾客买了后三五年都不“回头”——你需要一个经常能让顾客用完了再来从你这里买的产品。

只有不赚钱的人，没有不赚钱的行业，因此再难做的生意都有机会。本书谈到的很多店铺的具体操作要点和诀窍并没有面面俱到，在这里只能为你起到抛砖引玉的作用，更多的则需要你时刻观察市场的变化，再结合自己店铺的具体情况，不断推出新意。这样，成功离你就不远了。



第①章 口岸决定成败

kouanjuedingchengbai

★ 李嘉诚在谈到其经商的诀窍时曾说过：“第一是口岸，第二是口岸，第三还是口岸。”

★ 人旺财旺，旺场先旺人。选铺开店，主要是选择交通方便、人口稠密或商业繁华的地段。

★ 要尽量避免在受交通管制的街道选址，店铺门前要有适合停放车辆的位置。

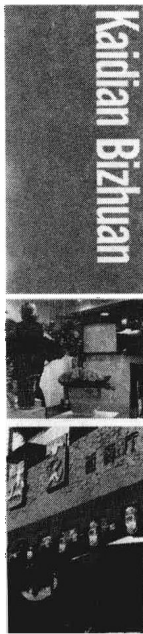
★ 要选择同类店铺比较聚集的街区，或者选择适合自己店铺的专业市场。

★ 把握“客流”就是“钱流”的原则。因为川流不息的人潮就是潜在的客源。

开店巧选“黄金口岸”	(2)
开店选址诀窍	(3)
第一步：选好地段和店面	(3)
第二步：作进一步的考察	(4)
第三步：尽快拿下看中的店面	(5)
开店选址调查	(7)
按地理位置划分	(7)
从竞争角度分类	(7)
良好店址集中分布区域	(8)



怎样寻找旺铺	(9)
旺铺的特点	(9)
旺铺要靠淘	(10)
关于商铺选址的六点忠告	(11)
一、根据自己店铺的经营定位进行选址	(11)
二、尽量避免在受交通管制的街道选址，店铺门前要有 适合停放车辆的位置	(11)
三、选择居民聚集、人口集中的地区，不要在居民较少 和居民增长较慢的地区开店	(12)
四、事先了解店铺近期是否有被拆迁的可能，房屋是否 存在产权上的纠纷或其他问题	(12)
五、注意店铺所在街道的特点和街道客流的方向 与分类	(12)
六、选择同类店铺比较聚集的街区，或者选择适合自己 店铺的专业市场	(13)
投资商铺诀窍	(13)
心理因素的影响和把握	(13)
注意区域内商铺的总量和增量	(14)
把握买进卖出的时机	(14)
不要被开发商的概念宣传所误导	(14)
注意物业管理	(15)
考察商铺所在商圈的种类和规模	(15)
投资前对商铺的评估	(15)
投资商铺的“先租后买”	(16)
把握商铺投资的科学营销链	(16)
投资商铺要密切关注环境特性与自身特性	(16)
小心商铺权属问题	(16)
注意上家交付给你的商铺物业的“居改非”建筑结构的 不适应性	(17)
检查商铺的配套设施独立配置情况	(17)



返租承诺是兑现不了的	(17)
商铺使用年限有区别	(18)
避开盘店陷阱	(18)
盘店有陷阱	(19)
把脉避风险	(19)
房屋租赁合同样本	(22)
餐馆位置的选择	(24)
加盟店的选址	(25)
对目标店址周边客流量的调查分析	(25)
对于商圈环境的分析	(26)
门店的租赁成本	(26)
周边的竞争分析	(26)
家乐福选址实例剖析	(27)
商圈内的人口消费能力	(28)
研究这片区域内的城市交通和周边商圈的竞争情况	(28)
麦当劳和肯德基的选址之道	(30)
麦当劳选址的五项标准	(31)
肯德基的选址步骤	(31)
如何办理营业执照和税务登记	(32)
如何申报营业执照	(32)
如何申报地税登记证	(33)
如何申报国税登记	(33)



Kaidian Bizman

第②章 卖场决定顾客

maichangjuedingguke

★ 卖场并不是单纯陈列商品的场所！而应通过卖场的设置、商品的陈列方法、销售技巧等，激发顾客消费。

★ 店招是卖场的门面，在吸引顾客方面发挥着巨大的作用。几乎所有的人在第一次进入一家商店时都是凭借店面的外观判断是否光临！

★ 如果卖场比较阴暗、死角多，在店内人少的时候会感到特别不安全；如果商品价格过高或是不标价，会给顾客一种担心被宰的不安全感；如果顾客没有购物，销售员用异样的目光看着顾客离开，则这个顾客很难光临第二次。

4

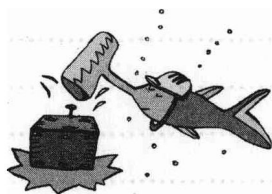
Kaidian Bizhuan

店铺设计的基本要求	(36)
商品与店铺室内设计	(36)
消费者的行为心理与商店室内设计	(37)
装修元素与商店室内设计	(38)
柜台设计	(39)
照明设计	(40)
招牌设计	(40)
店门设计	(42)
橱窗设计	(43)
收款台的配置与设计	(44)

存包处的设计	(45)
出入口设计	(45)
封闭型	(46)
半开型	(46)
全开型	(46)
出入分开型	(47)
色彩在店铺的运用	(47)
卖场的声音与音响设置	(48)
超市的照明与色彩设计	(50)
店面的照明与色彩	(50)
橱窗的照明与色彩	(50)
店内的照明与色彩	(51)
陈列棚照明	(51)
花店的布置技巧	(52)
花店的照明	(52)
服装店的陈列方法	(53)
挂装准则	(53)
上衣挂法	(54)
西裤挂法	(54)
领带陈列法	(54)
图书卖场布置	(55)
图书的陈列	(56)
图书的导购	(56)
氛围的营造	(57)
营销的运用	(58)
网吧装修及布局	(59)
布局	(59)
天花板	(60)
墙面	(60)
地面	(60)



采光、通风要规划好	(61)
区域划分要合理	(61)
广告位要预留	(62)
布线要科学	(62)
网吧桌椅强调人性化	(63)
酒吧设计	(64)
吧台设置	(64)
酒吧门厅设计	(66)
酒吧内部空间设计	(66)
咖啡馆设计	(68)
咖啡馆灯光效果	(68)
咖啡馆气氛的营造	(69)
让卖场火起来	(70)
营造方便顾客购物的卖场环境	(70)
营造吸引顾客眼球的店外气氛	(72)
营造方便顾客浏览的卖场布局	(73)
重视商品陈列，激发消费需求	(74)



第③章 经营决定利润

jingyingjuedinglirun

★ 一忌等客上门。经商不跑不活，商品市场瞬息万变，商品交流讲究时效性，坐商难见客。

★ 二忌酒香不怕巷子深。只有主动招揽顾客，扩大影响，才可多销而赢大利。

★ 三忌人家咋干咱咋干。被人牵着鼻子走，别人把利收完了，你再干就获利甚少或一无所得。

★ 突出商品特色比商品种类更重要。同样的商品到处都是，为什么非要进你的店?!

★ 成功的根本是留住顾客的心。培养顾客的信任感比什么都重要，记住同顾客交朋友。

开店之必胜法则	(78)
提升店面人气	(79)
产品	(79)
价格	(80)
促销	(81)
顾客	(82)
便利	(84)
公共关系	(85)
营造店堂气氛	(86)



旺季营销	(87)
第一战场：渠道为王	(87)
第二战场：终端争霸	(88)
第三战场：促销之剑	(89)
节庆营销	(90)
定位要准确	(91)
确定最佳的行动方案	(91)
确定时间安排和规划预算	(91)
营造现场氛围	(91)
商店打折的艺术	(92)
打折：有效的促销手段	(92)
打折：变幻莫测的风险	(93)
打折：运作的策略与艺术	(94)
店铺折扣技巧	(96)
现金折扣	(96)
数量折扣	(96)
交易折扣	(97)
季节折扣	(97)
促销折扣	(97)
吸引顾客的“舞蹈”	(97)
“吸引顾客的舞蹈”	(99)
“驱赶顾客的舞蹈”	(100)
如何通过询问发现客户需求	(100)
如何接待上了年纪的顾客	(104)
语言要尊敬，力争赢得信任	(104)
即使熟悉，也不能失礼	(105)
处理顾客异议的5种方法	(106)
转折处理法	(106)
以优补劣法	(107)
委婉处理法	(107)



反驳法·····	(107)
冷处理法·····	(108)
如何正确处理顾客的退货要求·····	(108)
推荐用语·····	(109)
禁忌用语·····	(109)
营业用语的技巧·····	(110)
“是、但是”法·····	(110)
高视角、全方位法·····	(110)
问题引导法·····	(111)
展示流行法·····	(111)
直接否定法·····	(111)
避免命令式,多用请求式·····	(112)
少用否定句,多用肯定句·····	(112)
采用先贬后褒法·····	(113)
言词生动,语气委婉·····	(113)
餐饮店做大的经营技巧·····	(114)
秘籍一:度势而行,开一家赚钱的餐馆·····	(115)
秘籍二:以专精俘虏顾客·····	(116)
秘籍三:口味创新——敢为天下“鲜”·····	(118)
开10元店怎样做才赚钱·····	(119)
商品·····	(119)
选址·····	(120)
装修装饰·····	(120)
货品陈列·····	(120)
促销·····	(120)
开杂货店怎样才赚钱·····	(121)
巧妙减价·····	(121)
合理摆货·····	(121)
百货迎百客·····	(122)
开化妆品店怎样才能赚钱·····	(122)



行动比想法更重要	(123)
不断学习是成功的捷径	(123)
成功的根本是留住顾客的心	(123)
坚持卖正品，培养顾客的信任感比什么都重要	(124)
和顾客交朋友，成为她们的美容顾问	(124)
开童装店怎样才能赚钱	(125)
把过高的利润降下来	(125)
联合购货，特色经营	(126)
开快餐店怎样才能赚钱	(127)
开什么餐馆最赚钱	(129)
湘菜馆月入两万五	(129)
重庆汤锅月入六千	(130)
北京私房菜月入十万	(131)
西安面食月入一万八	(133)
开火锅店怎样才能赚钱	(134)
开小店怎样才能赚钱	(135)
有目标，大不同	(136)
不怕小，有专长	(137)
做“亏本”，要出巧	(137)
小买卖，大眼光	(138)
要特色，找题材	(139)
开酒吧怎样才能赚钱	(140)
成功案例	(140)
主要目标客户群：青年白领	(141)
成功关键：特色与选址	(141)
书店经营的误区	(142)
大书店一定赚大钱	(142)
客流量增加，流水就会大幅度增加	(142)
中型书店适合图书市场需求	(143)
连锁书店不会失败	(143)