

拿来就用的中小门店管理工具书
囊括中外百家旺铺成功经验

· 最新 ·

开店大全

刘逸新 编



· 最新 ·

开席大全

图书在版编目 (CIP) 数据

最新开店大全/刘逸新编著. —北京: 中国长安出版社, 2008. 11
ISBN 978—7—80175—919—1

I. 最… II. 刘… III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 179290 号

上架建议: 社科类—创业读物

最新开店大全

刘逸新 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 787mm×1092mm 16 开

印张: 19

字数: 300 千字

版本: 2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978—7—80175—919—1

定价: 39.80 元

前 言

开店做生意是永远的朝阳行业。许许多多的成功人士都是通过开店发家致富的，甚至有的还把生意打造成了商业帝国。

开店做生意可大可小，进入门槛很低。店面虽小，方方面面的事情却很多，其本质上就是一家小型企业。

开店很容易，开一家赚钱的店就不简单了。做生意能否赚钱的关键在于“经验”，也就是大家常说的“不熟不做”。对于第一次创业的经营者，经验不仅仅是开什么样的店卖什么货这么简单，同样是开服装店，有的赚钱，也有的赔钱，关键在于经营管理。

怎样才能开一家赚钱的门店呢？其实也不难，经验是可以学习的。本书精心研究数百家中外店铺的成功经验，从项目确定、资金筹措、选址、装修、开业、经营管理到发展壮大，用通俗易懂的语言，讲述真实的操作，传授有效的技巧，不提无用的道理，手把手教您开一家赚钱的店。

开卷有益，更重要的是活学活用，衷心祝愿您：第一次开店就赚钱！



目 录

第一章 开店置业前的准备

◎第一节 开店前的必备常识 /3

1. 开店赚的是什么钱 /3
2. 做好面对风险的准备 /4
3. 你打算经营哪种类型的店铺 /8
4. 只有了解政策法规，才能放心经营 /10

◎第二节 选对商圈才能事半功倍 /13

1. 何谓商圈 /13
2. 商圈的特性 /13
3. 商圈的分类 /14
4. 商圈与商店的选择 /14

◎第三节 选择开店地点是关键 /17

1. 选择店址的重要性 /17
2. 评估地点的要诀 /19
3. 地理位置的选择 /20
4. 自己做地点调查 /22





◎第四节 开店前做好市场调查 /24

1. 市场调查的意义及方法 /24
2. 永续经营不忘时时调查 /26

◎第五节 好店名带来好运 /29

1. 取名的策略 /29
2. 店铺名称的设计 /31
3. 字体颜色的设计 /31

◎第六节 开店也需办理相关法律手续 /33

1. 工商相关手续 /33
2. 税务相关手续 /36

第二章 营造卖场气氛，使顾客流连忘返

◎第一节 商品的陈列要“以客为尊” /47

1. 商品陈列的作用 /47
2. 商品陈列的原则 /48
3. 商品陈列形式、方法与技巧 /49
4. 各种类型店铺的商品陈列策略 /54

◎第二节 利用色彩抓住顾客的眼睛 /59

1. 色彩的三要素 /59
2. 色彩给人的感觉 /60
3. 商品与色彩的搭配 /61
4. 吸引年轻人的色彩 /63
5. 优雅的色彩搭配 /64





◎第三节 灯光与照明 /66

1. 照明方式有几种 /66
2. 照明器具的种类和形式 /67
3. 店内照明度如何分配 /68

◎第四节 招牌与橱窗 /70

1. 招牌是最大的宣传工具 /70
2. 橱窗是店铺的“脸” /72

◎第五节 店铺的内部布局与装修 /77

1. 店铺的布局 /77
2. 其他布局的要求与选择 /80
3. 天花板的设计 /80
4. 墙壁设计 /81
5. 地板设计 /82
6. 货柜货架设计 /82
7. 店铺内装饰和设计应注意的几个问题 /83

第三章 店铺的日常运作

◎第一节 销售现场的日常管理 /87

1. 开店前应做好的工作 /87
2. 开店后的注意事项 /89

◎第二节 商品的采购 /91

1. 采购前的市场调查 /91





2. 商品采购原则 /92
3. 商品采购渠道 /94
4. 商品采购程序 /95
5. 商品采购方式 /96
6. 商品采购策略 /98
7. 采购商品要注意的问题 /99
8. 商品采购谈判三要素 /102
9. 商品采购员的职责要求 /104

◎第三节 商品运输 /106

1. 商品运输的环节 /106
2. 商品运输原则 /107

◎第四节 商品验收与储存 /108

1. 商品验收内容 /108
2. 商品验收程序 /109
3. 商品验收储存注意事项 /110
4. 商品储存技巧 /110
5. 存货管理 /112

第四章 培养一支精诚合作的团队

◎第一节 做一个优秀的店铺经理 /117

1. 店铺经理的自身素质 /117
2. 怎样领导部属 /118
3. 怎样领导临时工 /119
4. 经理的“组阁”结构 /120





- 5. 经理的禁忌 /121
- 6. 经理的领导艺术 /123

◎第二节 培养优秀的店员 /125

- 1. 店员的甄选与训练准则 /125
- 2. 店员必备的要素 /128
- 3. 店员应有的基本训练 /129
- 4. 店员的基本条件 /130
- 5. 赢得顾客好感的必备礼仪 /131
- 6. 工作改善的要领 /133

◎第三节 培养良好的人际关系 /135

- 1. 培养良好的人际关系 /135
- 2. 影响人际关系的原因 /135
- 3. 如何与上司建立人际关系 /136
- 4. 同事间的人际关系 /137
- 5. 改善人际关系的方法 /139

第五章 将顾客满意进行到底

◎第一节 针对不同顾客心理采取不同行动 /143

- 1. 顾客进店的目的 /143
- 2. 顾客的购买动机 /144
- 3. 不同类型顾客的心理特点 /146
- 4. 顾客的购买过程 /147
- 5. 对不同类型顾客的接待 /149





◎第二节 销售技巧与贩卖应对 /152

1. 顾客购买心理的8个阶段 /152
2. 等待销售时机应注意的事项 /155
3. 如何有效把握接近顾客的时机 /157
4. 掌握接近时机的要领 /157
5. 掌握购买心理与广告诉求的关系 /160
6. 如何发挥销售的广告与心理诉求力 /163
7. 提示商品的销售技巧 /164
8. 掌握销售重点的要领 /167
9. 销售重点把握的活用 /168
10. 如何做好金钱收授工作 /169
11. 把握欢送顾客的技巧 /169
12. 卖场待客用语的活用 /170

◎第三节 讨好顾客的妙招 /173

1. 让客户有特别的感觉 /173
2. 对客人骨头要软 /174
3. 记住顾客的称呼 /175
4. “这家店是我的店” /176
5. 引起顾客的共鸣 /176
6. 让气氛活起来 /177
7. 发生纠纷时老板要出面解决 /178
8. 看出谁才是购买决策者 /179
9. 把握长相不好的顾客 /180
10. 顾客被竞争店抢走时的对策 /181
11. 一样米养百样顾客 /183



◎第四节 店员的语言艺术训练 /185

1. 语言艺术在售货中的作用 /185
2. 语言的基本要求 /185
3. 语言的表达技巧 /186
4. 语言艺术的锻炼 /189

◎第五节 顾客异议的有效处理 /191

1. 顾客异议产生的根源 /191
2. 顾客异议的类型 /192
3. 有效处理顾客异议 /196
4. 处理顾客异议的基本策略 /196
5. 处理顾客异议的最佳时机 /197
6. 消除顾客异议的步骤 /197

◎第六节 顾客的管理 /202

1. 顾客管理的重要性 /202
2. 如何作好顾客管理 /203
3. 顾客管理的方法 /203

第六章 旺铺经营促销秘诀

◎第一节 店铺赚钱的8个前提 /209

1. 赚钱的店铺都有一个“灵魂”人物 /209
2. 创新才有前途 /209
3. 追求成长 /210
4. 确保合理的利润 /210
5. 以顾客为出发点 /210





6. 倾听顾客的意见 /211
7. 掌握良机 /211
8. 发挥特色 /211

◎第二节 店铺生意失败的6个原因 /213

1. 经营注定失败的生意 /213
2. 店铺地点选择错误 /214
3. 管理不善 /214
4. 缺乏足够的专业知识、经验和业务关系 /215
5. 没有足够的资金 /216
6. 店铺所有权出现纠纷 /217

◎第三节 定价里面有玄机 /218

1. 影响商品价格的因素 /218
2. 确定价格目标 /219
3. 定价策略和技巧 /219
4. 价格调整策略 /231
5. 价格折扣策略 /232
6. 相关商品的定价策略 /234
7. 如何使价格具有广告效应 /234

◎第四节 想方设法进行促销 /237

1. 促销的必要性 /237
2. 工作人员在促销活动中的作用 /237
3. 价格对促销的影响 /238
4. 店铺促销活动实务 /239
5. 14个实用的促销方法 /240





◎第五节 店铺的广告活动 / 260

1. 广告知识 / 260
2. 广告媒体选择 / 262
3. 广告时间 / 262

◎第六节 提升店铺经营业绩的9个实战秘诀 / 263

1. 比隔壁的店铺做得好一点 / 263
2. 优秀的营业员可以提高20%的经营业绩 / 263
3. 重点经营店铺的“当家”商品 / 264
4. 旺季一定要“热卖” / 264
5. 充分利用销售淡季 / 265
6. 顾客变“常客” / 266
7. 靓货是关键 / 266
8. 集团消费要把握 / 266
9. 老板坐店 / 267

第七章 开一家皇冠级别的网店

◎第一节 开网店前的准备工作 / 271

1. 踏实去干，不抱玩票心态 / 271
2. 设备投入和平台选择 / 272
3. 进货品种与产品定价 / 272
4. 营销推广和付款环节 / 273
5. 信用评价和投诉管理 / 274





◎第二节 进货是关键环节 / 275

1. 明确自己想要卖什么 / 275
2. 有稳定的具备价格优势的货源 / 275
3. 与批发商建立稳固的关系 / 276
4. 进款款式和数量 / 277

◎第三节 网上销售的基本技巧 / 279

1. 以有竞争力的报价吸引买家 / 280
2. 最大限度做好推广 / 280
3. 面对四类不同买家的销售策略 / 281
4. 如何让网络广告更有效 / 282
5. 展示产品的9点注意 / 283

◎第四节 网上促销必不可少 / 284

1. 折价促销 / 284
2. 赠品促销 / 285
3. 抽奖促销 / 285
4. 积分促销 / 285



第一章

开店置业前的准备

“工欲善其事，必先利其器”，在开店前应先衡量自己的实力和财力，选定合适的行业。然后，从商圈的选定、地点的评估到风险预测，都仔细调查，不可轻忽任何一个细节，以免大意失荆州。所以，开店前要认真准备！

第一节 开店前的必备常识

开店说起来简单：只要你有资金，找到门面，明确经营方向，申办营业执照，就能正大光明地干起来。但是要开一个赚钱的店却是不容易的，必须踏踏实实一步一脚印，因此我们从基本常识学起。记住，开店没有捷径可走！

1. 开店赚的是什么钱

开店做生意是指在固定场所设立店铺，等候顾客光临而进行销售，类似自然界的植物，而走动式销售则类似动物。

开店必须以店铺为中心，发掘周围的顾客群；最重要的是店铺所在地，也就是店铺的地理位置对营业活动有极大的影响，甚至是店铺生意能否成功的关键因素，所以，商圈流传着这样一句话——“店铺生意是店址的生意”。

做生意首先要理解赚的是什么钱，开店生意赚的是“服务”钱。

很多人都知道，特定的商品有不同的价格，例如出厂价、批发价，以及零售价。或许您不知道，很多商品的成本价仅仅只有零售价格的 $1/2 \sim 1/3$ ，利润的 $30\% \sim 50\%$ 都被批发商和零售商赚取了。店铺生意的毛利水平一般都在销售额的 $30\% \sim 50\%$ ，应当算是很高的利润水平，店铺生意到底赚的是什么钱呢？首先应当明确一点，现代市场环境中，商品价值是多种因素构成的，几乎与商品的生产成本无关。

商品价值 = 商品使用价值 + 包装 + 品牌 + 资讯 + 服务

商品使用价值是商品本身能提供的功效，实现特定的功能，是商品