

最实用最具**指导性**的开店读物

带给你**最实实在在**的帮助

开店做老板赚钱**必备读物**

高远 编著

Zenyang

kai yijia zhuanqian

de dian

怎样

开一家

赚钱的店



● 如果你受过专业教育，或者有特殊才能，充分利用它。如果你烧得一手好菜，而却要去当泥水匠，那就不对路了。

● 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。

● 开店，对普通人来说，门槛低，要开起来很容易，但要赚钱却较难，绝对不要那么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。

中国致公出版社

最实用最具**指导性**的开店读物

带给你**最实实在在的**帮助

开店做老板赚钱**必备**读物

Zenyang
kai yijia zhuanqian
de dian

怎样

开一家

赚钱的店

高远 编著

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样开一家赚钱的店 / 高远编著. —北京: 中国致公出版社, 2008.5

ISBN 978-7-80179-665-3

I. 怎... II. 高... III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第042545号

怎样开一家赚钱的店

编 著: 高 远

责任编辑: 杜永明

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 四川南方印务有限公司

印 数: 1-5050册

开 本: 787×1092 1/16开

印 张: 18

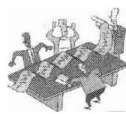
字 数: 282千字

版 次: 2008年5月第1版第1次 2008年5月第1次印刷

ISBN 978-7-80179-665-3 定价: 36.00元

版权所有 侵权必究

第一章 最精心的准备



★每天漫无目的地上班、下班，过着相同步调的生活，当然赚不了大钱！光想不做，整天幻想着钱从天上掉下来，赚到大钱才是件怪事！

★家有资财万贯，不如经商开店。

★如果你受过专业教育，或者有特殊才能，充分利用它。如果你烧得一手好菜，而却要去当泥水匠，那就“南辕北辙”了。

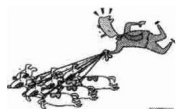
★一元钱在一年内赚不到15%以上，便是错误的投资。也许你说储蓄很安全，赚利息也很容易。试问：当你知道死储蓄只会使你一天比一天穷困，你还会觉得安全吗？

你准备好了吗	(2)
取个响当当的好店名	(6)
开店还是盘店	(9)
租间店面需要注意什么	(11)
如何选择“淘金地”	(12)
别盲目争取那黄金地段	(18)
肯德基的选址策略	(19)
顶级时尚品牌的“选址经”	(22)
合伙开店的八点注意事项	(24)

开店登记的工商手续 (26)

哪些行业需要去哪里审批 (27)

第二章 店铺生意兴隆之道



★古语说：“一步差三市”。开店地址差一步就有可能差三成的买卖，“地段，地段，还是地段”这是永恒的人气法则。

★“大树底下好乘凉”。这也适用于开店做生意，借助别人的旺盛人气，在其旁边开个大类相同、具体经营内容有所差别的小店，和大店的目标客户群相同，但又不和它直接竞争，专门捡漏儿，自然不愁生意不好。

★喜欢尝鲜是人类的本性，新鲜本身就是一个财源。

★店铺经营的最高境界，就是满足顾客心灵深处的欲望和冲动。看似生意之外的东西，却能为你带来滚滚财源。

★经营商业，不只是经营商品，也是经营经验，经营人际关系，尤其是经营生意眼光。

店铺兴隆的九大要诀 (30)

把店铺看成是狩猎现场 (33)

如何打赢竞争对手 (36)

利用顾客的错觉赚钱 (38)

保持店面经常新颖 (42)

投“女”所好 (43)

“捡漏子”开店	(47)
这年头，谁的钱最好赚	(48)
做女性生意的经营常识	(51)
吃小亏占大便宜	(52)
善于利用不花钱的广告	(54)
人无我有	(55)
薄利多销	(56)
捕捉商机	(57)
学校边开什么店最赚钱	(58)
绑住零售商的十大法宝	(60)
怎样进货获得最大利润	(63)
保证资金不断流	(65)
保证货源的“二十四字”经	(67)
接近顾客之技巧	(68)
诱导对方	(71)
借花献佛	(71)
待客的基本功	(73)
利用顾客的从众心理	(74)
让顾客亲自接触物品	(75)
加盟连锁店须知	(76)
开店遭遇失败的十个主要原因	(81)

第三章 打造“黄金”小店



★对于资金并不充裕的创业者来说，开家店面不是一件易事：办执照，交租金，雇帮手，既愁进，又愁销。谁都希望有一个稳定的销售额，以便早点收回投资，钱再生钱。因此，开店应该常思“动”。适当的“动”，不但可以激活顾客的购买欲望，还能挖掘出更多的商机。

★遇事不应考虑“大家都做什么”或“大家怎么做”，而应该考虑“大家都不做什么”或“大家还有什么没有做”。

★找出一种需要，然后满足它。社会越变越复杂，人们所需要的产品和服务越来越多，最先发现这些需求而且满足他们的人，也是最先成为富翁的人。

★心理学上有一种说法，比如零售店一家挨一家，那么顾客看到一家店的人多，就会先到这里来瞧瞧，这个理论被称为羊群效应。将这个原则反过来说，也一样很通。如果顾客推开门见店里一个顾客都没有，就可能连门也不进了。所以，提高顾客登门率，延长顾客留店时间，往往成为店铺经营的“前哨战”。

美容鞋吧	(85)
壁饰店	(86)
汽车饰品店	(87)
情侣用品店	(89)

智能窗帘	(92)
汽车模型店	(93)
卡通雕像店	(95)
婴儿纪念品店	(96)
童趣灯饰店	(99)
拼图小店	(100)
鸳鸯产品专卖店	(102)
男性饰品店	(103)
民族蜡染店	(105)
芳香植物店	(106)
婴孕用品店	(108)
旅途用品店	(110)
男士健康会馆	(112)
香料食品店	(113)
乡味店铺	(115)
的士司机餐厅	(116)
黑色食品店	(118)
生日礼物专卖店	(120)
水族专营店	(122)
绿色蔬菜专卖店	(124)
月子汤店	(125)
粗布服装店	(127)
丑陋玩具店	(128)
藤艺制品店	(129)
小学生公	(130)
饰品店	(131)
个性眼镜店的赚钱之道	(133)
大头贴店	(135)

手工花店赚钱之道	(137)
艺术筷子的赚钱之道	(139)
“小资”用品店的赚钱之道	(140)
十平米小铺的赚钱之道	(142)
小米铺的赚钱之道	(147)
骨头店引来生财路	(150)
创意家居店的赚钱之道	(151)
普洱茶店的赚钱之道	(153)
“小六汤包”的赚钱之道	(156)
谭鱼头火锅的赚钱之道	(158)
比萨饼店的启示	(161)

第四章 最实用的小本创业诀窍



★创业千万不能单纯地认为：相信无论做什么生意，只要努力去做，一定会赚钱。有很多行业的生意，再努力也不赚钱。这不是没有运气的问题，而是由整个宏观形势和产业结构所决定的。

★不要冒你承担不起的风险。如果你损失10万元，若损失得起的话，就可以继续下去。但如果你赔不起5万元，而一旦失败的话，你就完蛋了。

★一个雪球，放在雪地上不动，只能是越来越小；相反，如果把它滚起来，就会越来越大。钱财亦是如此，只有流通起来才能赚取更多的利润，正所谓“钱财

滚进门”。

★“空中老鹰不如手中麻雀”。做生意赚钱也好，赔钱也好，就是不要赊账，这是赚钱大师们的经验之谈。

创业赚钱必备的七种能力·····	(164)
你是谁，你能做什么·····	(168)
不要急于求成·····	(170)
有前途的行业要仔细考察·····	(171)
创业中不需要讲的五大理由·····	(172)
小本经营怎样少走弯路·····	(174)
最易创业成功的六种方式·····	(176)
穷人创业的三个投资秘方·····	(178)
上班族应该如何创业·····	(180)
小本创业怎样长期赚钱·····	(182)
追随时尚觅得商机·····	(183)
适合小本创业的四四种商铺·····	(186)
商铺投资十二技巧·····	(187)
创业失败常见的8大原因·····	(190)
创业10大病症及疗法·····	(192)
松下的六条创业忠告·····	(194)
10种简易创业赚钱方法大比拼·····	(195)

第五章 小本创业成功典范



★穷人喜欢存钱，银行里放着一堆钞票会觉得心理安稳；富人喜欢贷款，把钱从银行里拿出来，借鸡生蛋，蛋孕鸡，鸡再生蛋……。

★“水不流动只能是臭水”。假若生意人懂得如何使公司资金保持畅通，懂得及时回收账款的重要性，则他的生存机会就会比别人多得多。

★“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”作人际关系是中性的，并不是被某些人称做的“社会的毒瘤”，所谓“运用之妙、存乎于心”，关键是看怎么用、谁在用。

★生意场上，金钱是没有高下之别的。商人的最终目的是赚钱，不论使用何种手段（当然，那种坑蒙拐骗、弄虚作假之类不在此例）都可以使用，无论你是经营高科技，还是经营厕所。

创业3年后赚到1000万	(201)
23岁当上总裁	(203)
卖窝窝头赚钱的厨师	(205)
靠一根扁担起家的千万富翁	(207)
从32元卖柚子起家	(212)

洗碗工竟然洗成百万富翁	(216)
不做教授去练摊	(220)
“滚”出来的财富	(222)
从不足百元到亿万富翁	(225)
从2000元起步	(227)
2元钱打天下	(230)
投资发“野”财.....	(233)
“绝版报纸”打造财富.....	(236)
五百元创业开“家教超市”	(239)
“胖人商机”让她赚到2000万.....	(241)

第六章 网上开店赚钱之道



★今天赚钱的东西，说不定明天就赔；今天热销的产品，说不定明天就会变成“死货”。

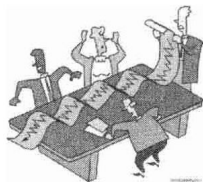
★人好不好，先看相貌；商品好不好，先看包装；公司有没有实力，先看门面。我们生活在一个现实的世界，必须遵循世俗的游戏规则。

★“将欲取之，必先予之。”在商战中，充分利用人的自私之心，施与一点小恩小惠，得到的回报必然是巨大的。

★行动的最好方法，就是要马上去做。立刻去做，不论从哪个角度看，这都是真理。

网上开店的优势	(246)
网上开店四步经	(249)
选择一个合适的网店平台	(250)
网上开店什么最好卖	(253)
网上开店创业的五大货源	(255)
如何寻找好的批发商	(257)
如何卖出第一件宝贝	(259)
八大技巧教你做好网店生意	(261)
网上开店选对产品钓大鱼	(263)
网店脱颖而出六大招	(265)
卖家销售基本技巧	(266)
用QQ最快和买家交朋友	(267)
化妆品网店周交易额8万元	(270)
从300元到500万的创业故事	(271)

第一章 最精心的准备



★每天漫无目的地上班、下班，过着相同步调的生活，当然赚不了大钱！光想不做，整天幻想着钱从天上掉下来，赚到大钱才是件怪事！

★家有资财万贯，不如经商开店。

★如果你受过专业教育，或者有特殊才能，充分利用它。如果你烧得一手好菜，而却要去当泥水匠，那就“南辕北辙”了。

★一元钱在一年内赚不到15%以上，便是错误的投资。也许你说储蓄很安全，赚利息也很容易，试问：当你知道死储蓄只会使你一天比一天穷困，你还会觉得安全吗？

你准备好了吗

当今的时代是造就老板的时代，独立开店、自己给自己当老板成了许多人的梦想。然而，你能开什么店？店怎么开，可不是一念之间就能搞定的，其中大有学问。

1. 为什么想开店

(1) 感性创业者。多属感情用事型，常被某些经营成功的店面吸引，店内的温馨气息及井然有序的节奏，常使其情绪受到鼓舞，对开店过于乐观。

(2) 理性创业者。又可分为两类：一是水到渠成型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历公司各项营运阶段，实力强；二是停、看、听型，他们不急于投入，心中对开店仍存疑惑，想通过各种渠道进行了解，找寻最好的方式。

2. 开店成功率有多高

美国对于开店成功率曾进行过调查，结果显示，加入加盟体系开店成功者约为80%，独立开店成功者比例约占20%。专家认为，店面经营成功之道，“技术”是基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的；留意市场讯息，关注新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中。

3. 开什么样的店

根据你本人的兴趣、爱好，结合自己熟悉的行业和已掌握的相关知识充分利用现有的资源，做好市场调查、市场预测，根据你能筹集到的资金综合

考虑。

4.用什么方式开店

是单打独斗，自己开店？或是邀亲友合伙？亦或是入主加盟体系，由总部提供开店资源？专家认为，若所开设的店面，与过去工作经验有关，并曾担任经营管理职务，可考虑独立开店。但若无经验，选择合适的加盟体系，从中学习管理技巧，也不失为降低经营风险的好方法。此外，合伙投资开店，日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。合伙最好避免2人组合，而以3人为佳，最多不超过5人。

5.开店前要考虑的市场因素

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，也许就收摊了。不管如何，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调查。若你能愈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，一会儿是服装店，一会儿又是小吃店，也说明了这一些店都没有成功。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、销等工作均由一人身兼，什么事都得自己做。

6. 开店位置选择应考虑的要求

第一，所处位置是否有吸引力。包括店铺位置环境好坏、交通条件是否方便顾客；周围设施对店铺是否有利；服务区域的人口情况；目标顾客收入水准、消费意识及品味等。

店铺位置环境的好坏有两种含义：一种含义是指店铺周围环境状况，比如有的饮食店开在公共厕所旁或附近，不远处便是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞舞，或邻居是怪味溢发的化工厂等，这便是恶劣的开店环境；另一种含义是指店铺所处位置的繁华程度。一般来讲，店铺若处在车站附近、商业区、人口密度高的地区或同行集中的一条街上，这类开店环境应该具有比较大的优势。

交通条件是否方便：顾客到店后，停车是否方便；货物运输是否方便；从其他地段到店乘车是否方便等。交通条件方便与否对店铺的销售有很大影响。

周围设施对店铺是否有利：有的店铺虽然开在城区干道旁，但干道两边的栅栏，却使生意大受影响。因此在选择临街铺面时，要充分注意这一点。如何选择呢？典型街道有两种：一种是只有车道和人行道，车辆在道路行驶，视线很自然能扫到街两边的铺面；行人在街边行走，很自然进入店铺，这种街道开店比较好。但街道宽度若超过30米，则口岸又将打折扣，街道太宽敞有时反而不聚人气。据调查研究，街道为25米宽，最易形成人气和顾客潮。