

开店新主张

专家教你开店铺

唐漫 编著



HOLDING A STORE
IN YOUR OWN WAY

俗话说：生意做遍，不如开店。店铺是你成功、致富的明智选择。店铺的命运掌握在经营者手中，也掌握在消费者手中。在竞争日趋激烈的时代，只有掌握了科学的方法才能够面对风险而胸有成竹，游刃有余。本书总结了当前最具盈利前景的店铺的成功经验，从实际出发，为您归纳了以下八个方面：

1. 开店的准备；2. 店铺的定位；3. 选址与装潢；4. 商品的采购；5. 服务与营销策略；6. 员工管理；7. 自我管理；8. 当今特色店铺成功案例。专家以独到的见解、犀利的眼光、精辟的分析给你指点迷津。相信在看完本书以后，你一定有十足的信心挑战成功。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

F717
8

新店开张

专家教你开店铺



唐文/编著

图书在版编目(CIP)数据

开店新主张 /唐汶编著. —北京: 企业管理出版社,
2005.6

ISBN 7-80197-252-X

I. 开… II. 唐… III. 企业管理—基本知识
IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 056809 号

书 名:开店新主张

作 者:唐汶

责任编辑:建华

技术编辑:穆子 晓光

书 号:ISBN 7-80197-252-X/F·253

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@enph.cn

印 刷:北京慧美印务有限公司

经 销:新华书店

规 格:160 毫米×240 毫米 16 开 35 印张 376 千字

版 次:2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

印 数:5000 册

定 价:36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

常言道：生意做遍，不如开店。的确，开店是所有生意中最容易做，也最容易赚钱的生意，对于尚未寻找到好的生意门路的人来说，开一家小店或许是最好的从商之路。

这是一个机遇与挑战并存的时代，机遇只会垂青有准备的头脑，成功只属于那些敢于冒险的人们。投资开一家自己的店铺，可以给你一个发财致富的机遇，让你拥有独立自主经营梦想，提供给你一个安逸生活的保障，让勇于冒险的你得到人生的挑战。梦想就在前面，不要再等待，勇敢地迈出第一步！

但是说起来容易做起来难，开店并非像有些人想像的那么简单。不要认为有一笔资金，找到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。在店铺林立的今天，店铺只有在追求个性张扬的努力中，才能吸引住顾客挑剔的眼光；只有拥有鲜明的个性化，才能使你的店铺在残酷的商业竞争中脱颖而出。“已经到了商业走向个性化的年头。”头号零售商沃尔玛公司总裁罗伯逊·沃尔顿如是说。在只有个性化才能生存的年代，立足于个性已成为商业趋势和开店的最新主张。

市场风云变幻，行业日新月异，店铺鳞次栉比，竞争日益激烈……商场有如战场，如何运筹帷幄，立于不败之地？没有包治百病的良药，没有放之四海而皆准的真理，没有一成不变的真经，没有让你一夜暴富的口

诀……

但这里,有点石成金的指导,有画龙点睛的妙笔,有洞若观火的见解,有见微知著的独到眼光。当你在困境中彷徨,当你在踌躇中迷茫,当你在失望中沮丧,当你在失败中寻找路在何方……这本书可以给你最专业的指导,可以让你在黑暗中找到指引前途的灯光。

本书从实际情况出发,采用从整体把握与具体实施方案相结合的方法,对开店的投资分析、店铺装饰、广告创意、经营运作、市场营销等各个流程一一进行了分析,精选了餐饮、零售、连锁经营店、设计室和多种服务中心的经典案例,附录了上百种目前热门和正在兴起的行业,为广大开店朋友提供了一本简单易懂,切实可行的开店手册,也是量身定制一家个性店完备的参考读本,让你轻松跨入成功商家的行列。

授人以鱼,不若授人以渔。本书的初衷不在于手把手的教你怎么开一家店铺,而是让你通过学习在市场中找到自己的位置,学会求变的方法,掌握驾驭市场的本领,获得生存的能力。这里没有一成不变的教条,任何具体的操作都要具体问题具体分析。只有“变”,才是惟一不变的真理。你掌握了成功经营自己店铺的方法,并能够在市场的浪潮中做强、做大那正是我们酝酿这本书的初衷。

不管怎么样,我们希望每一个创业者都能有一份自己的事业,只要我们能够为你提供哪怕是一点点的借鉴,能够于你有所帮助,我们为你感到骄傲,为自己所做的感到欣慰。

由于编者的水平有限,错误疏漏在所难免,望广大读者批评指正。

此外,在本书的编写过程中,参考和借鉴了许多相关的书籍以及来自互联网的信息,在此一并致谢!

编者

2005年4月

目 录

第一篇 筹备

第一章 开店的初步筹划3

第一节 按部就班,做好准备/3

第二节 科学的资金筹措/7

第三节 开店的法律问题/9

第四节 捕捉商机/13

【开店宝典】从绿色营销中捕捉新商机/20

第二章 选择经营方向25

第一节 确定目标市场/25

第二节 搜集行业信息/28

第三节 选择适合自己的店/30

第四节 尽快变成内行/35

【开店宝典】创业者自测/38

第三章 店铺的选址43

第一节 地段的选择/43

第二节 店铺周围的商业氛围/47

第三节 店址的基础条件和特征/51

第四节 租店需要注意的问题/55

【开店宝典】 位置,位置,还是位置/58

第二篇 热身

第四章 打造专业化的店铺格局63

第一节 人气店名设计/63

第二节 特色的店铺装潢/69

第三节 色彩和灯光的搭配/71

第四节 别具匠心的商品陈列/73

【开店宝典】 感官的冲击征服顾客/80

第五章 确定专业化的经营理念89

第一节 突破传统理念/89

第二节 时刻关注时尚潮流/94

第三节 掌握价值观的变化/98

第四节 满足顾客的心理诉求/104

【开店宝典】 跟着市场走,

引导“泛洋城市度假村”定位推广/107

第六章 建立专业化的物流架构118

第一节 种类无限多的商品/118

第二节 商品的路径/120

第三节 商品的采购/122

第四节 商品组合策略/126

第五节 品牌策略/127

【开店宝典】 采购如何寻找好的供应商/137

第七章 掌握专业化的服务营销策略.....140

第一节 掌握消费者的动态/140

第二节 心对心的服务/141

第三节 创造一种氛围 /143

第四节 店铺的营销秘诀/149

【开店宝典】 经营业务的 24 条要点/153

第三篇 开业

第八章 员工的管理.....173

第一节 你并不是一座孤岛/173

第二节 员工也是上帝/176

第三节 集思广益/179

第四节 培养一种店铺文化/181

【开店宝典】 用管理魅力去影响你的员工，
做一个成功的领导者/183

第九章 客户关系管理186

第一节 关于客户关系管理/186

第二节 关系营销原理/188

第三节 掌握顾客流动的规律/192

第四节 培养顾客忠诚度/194

【开店宝典】从客户满意到客户成功/200

第十章 自我管理——如何成为一名优秀的老板…202

第一节 全面打造自己/202

第二节 积极的自我肯定/204

第三节 准确的判断能力/206

第四节 勇于冒险的魄力/209

第五节 打破常规的创新精神/210

第六节 具备长远的眼光/216

第七节 敢于面对挫折和失败/218

第八节 诚信勤俭的品德/224

第九节 掌握科学的理财之道/227

【开店宝典】谁适合做老板/235

第四篇 实战

特色餐饮241

餐馆/241

茶艺馆/253

咖啡馆/260

蛋糕店/272

甜品店/274

新鲜饮品店/277

服装服饰280

男士内衣店/280

女用内衣专卖店/281

功能性服装店/284

外贸服饰店/285

服饰租赁店/288

男性饰品专卖店/290

时尚军品店/292

自助饰品店/298

藏饰精品屋/300

居家生活303

“性别家具”店/303

家具饰品店/304

马赛克家饰 DIY 小店/305

木梳专卖店/306

眼镜店/308

洗衣店/328

休闲娱乐339

美容美发店/339

美甲小店/348

休闲按摩/354

足疗保健/362

音像制品店/366

特色数码影像店/369

网络游戏吧/370

玩具店/375

大头贴店/379

魔术小店/381

运动健身382

健身房/382

体育用品店/394

多米诺运动俱乐部/395

户外旅行用品店/397

文化教育410

书吧/410

成人漫画轻/411

中小学教育书店/414

开心生活文化教室/418

翻译公司/420

英语培训机构/424

出国留学服务中介/435

个性服务448

婚庆服务公司/448

二手房中介/457

母婴服务中心/466

宝宝洗澡按摩店/470

体内洗澡小店/474

宠物托养医院/475

速递公司/483

清洁公司/492

话机清洗店/494

汽车美容店/496

殡仪公司/498

其他508

网上开店/508

加盟连锁/519

创意小店/538

第一篇



筹备

第一章

开店的初步筹划

第一节 按部就班,做好准备

所谓“凡事预则立,不预则废”。无论做什么事情,都要有一个成熟的打算。做好准备,真正实行起来才会得心应手,最终水到渠成,有所收获。

冲动是创业的原动力,少了冲动,即缺少放手一搏、临门一脚的动力。但在冲动的原动力下,创业要成功,还是要按部就班,按照一定的步骤稳扎稳打做好准备,才能提高创业成功的几率:

一、咨询创业顾问

在创业之前,应该先求教于专业的创业咨询机构或顾问。坊间的创业企管顾问师自然不少。如果不想花这个钱,也可以选择一些免费的咨询机构,如协会及政府机构,多加利用这些免费的咨询资源。

二、撰写创业企划书

对整个创业过程而言,企划书的撰写是非常重要的。因为,透过企划书的撰写,不仅可以让自己更清楚地知道计划是否完整周密,而且,对于找人投资入股或者申请贷款,企划书也是必需的。

一般来说,创业企划书的内容包括行业分析、同业竞争状况、商品介绍、设店商圈分析、投资金额分析、人力规划、每月费用分析、获利状况预估、设店计划、中长期发展目标等;其中每一个项目,还都必须有细目分析。企划书撰写得愈详细愈清楚,就愈容易发现将来创业的问题点,以便及早规避或设法降低风险。

三、筹措资金

资金不够,想创业就很难。当创业者的资金不足时,除了可以向亲友借贷,还可以设法寻求政府的相关贷款。这些途径包括青年创业贷款、下岗贷款、微型企业创业贷款,以及须具备特定身份的身心障碍创业贷款、特殊境遇妇女创业贷款、农村青年创业贷款,还有由部分银行所推出的加盟创业贷款。

四、选定行业和产品

各行业的总投资有高有低,先衡量自己所拥有的资金,初步筛选可以投入的行业;然后,再依据行业发展的前景、自己本身的兴趣、专长、过去相关的工作资历、行业竞争性等因素,加以评估考量,看自己适合从事哪种行业,以及从事哪种行业最具有竞争优势。

开店做生意,千万不能有既要投资少,又要回收快的观念。在选择行业时,一定要先了解行业的竞争状况,有多少实力做多少事,千万不要以卵击石。

五、学习经营技术

选定行业之后,接下来的问题就是经营技术了。如果是选择连锁加盟店,有总部的技术移转教育训练,当然好办。但是,如果是自行创业,就

必须自己想办法学习。就学习途径而言,坊间有很多的技艺补习班,各类餐饮、小吃、咖啡、泡沫红茶、插花、调酒等等,都有各式各样的技艺传授。另外,其他一些职业训练中心,也有开办各类的职业训练课程。

在开店之前,最好自己本身要有该行业的实战经验。因为,如果只在补习班学会相关技术,但是缺乏店面的实战经验,等到正式营业上场时,很可能会手忙脚乱。所以在自己开店之前,最好先到相同的店中工作,一是学习经营技术及实战经验,二是考验自己适不适合这个行业。

六、店面商圈评估

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大,所以一定要找个商圈位置好的店面。一般而言,做商圈评估应包括商圈属性,店面大小,楼层,周围设施,附近的竞争店及互补店,租金多寡,合法证照取得难易度,附近是否有大型商场,车站,营业时间,人口(流动、固定),消费水平及消费动机,马路宽度,发展前景(商圈变化)等因素。评估时,须在不同的时段分别去评估,即在白天、晚上、平常工作日及假日等不同时段,分别去观察该地点的商圈情形,做成商圈评估记录表,详细记载评估店面的各项条件,以作为日后评估的参考。

七、与房东签约

找好店面之后,接下来就是要与房东签约。这个动作不能太早,因为一旦与房东签约之后,就开始支付房租,自然就会有时间压力。在与房东签约时,租期最好不要太短。如果只签1年,可能1年后资金才要开始回收,店面却被房东收回去了。租期以3至4年较为理想。如果是选择连锁加盟店,则租期不能短于加盟期限。签约时通常还须支付房东押金,押金的数额一般是月租金的2到3倍,与第一个月租金一起交付。另外,店面承租下来,需要一段装潢期,最好能与房东协商,租金起算的日期能够扣掉装潢期,以降低租金支出。