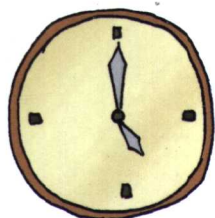


K

李 杰 王继德 编

aiyijia zhuanqiangde shukanwenjybu



开一家

赚钱的书刊文具部



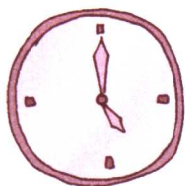
- ★ 业前筹划
- ★ 选址设点
- ★ 辅面布置
- ★ 商品采选
- ★ 门市服务
- ★ 经营有道
- ★ 实务实战



湖北人民出版社

K
李 杰 王继德 编

aiyijia zhuanqian de shukanwenjibu



开一家 赚钱的书刊文具部

湖北人民出版社



鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

开一家赚钱的书刊文具部/李杰,王继德编.
武汉:湖北人民出版社,2005.1

ISBN 7-216-04177-1

I. 开…

II. 李…

III. ①书店—商业经营②文化用品—商店—商业经营

IV. G235

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 110191 号

开一家赚钱的书刊文具部

李 杰 王继德 主编

出版: 湖北人民出版社
发行:

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:枝江市新华印刷有限公司
开本:787 毫米×986 毫米 1/16
字数:163 千字

经销:湖北省新华书店
印张:9.75
插页:1

版次:2005 年 1 月第 1 版
印数:1-5 120

印次:2005 年 1 月第 1 次印刷
定价:19.00 元

书号:ISBN 7-216-04177-1/G·1171

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

总目

ZONGMU



第一章 业前筹划/1

——当老板！你准备好了吗

第二章 选址设点/23

——只有前提正确，“钱”途才能一片光明

第三章 铺面布置/43

——以人为市，商海柔情

第四章 商品采选/62

——纷纭世界，惟我慧眼识珍

第五章 门市服务/79

——与顾客面对面，贵在心有灵犀

第六章 经营有道/93

——商之大事，存亡之道，不可不察也

第七章 实务实战/113

——会学才会做，爱拼才会赢

MULU

经营文化用品入市细细思量/2
不一般的文具市场/3
小文具大事业/4
根据自己的性格来选择开店/5
女性开文化用品店正合适/5
选择创业项目的几大原则/6
创业点子来自何处/7
想一想用什么方式开店/8
个人开店利与弊/8
“亲人”店铺最好不搞/9
开个店你需要多少资金/10
如何筹集开店资金/10
你必须了解的工商登记手续/11
个体工商户怎样服从登记管理/12
书店开业程序/13
办个书报亭要什么手续/13
如何申请办理报刊零售/14
怎样取得报刊亭经营资格/15
开设学生用品店有哪些手续/15
别忘了办理税务登记/16
对创业要有正确认识/17
给创业者的六条忠告/19
致使创业者失败的几大“死穴”/21

第一章

目 录

业前筹划

——当老板！你准备好了吗



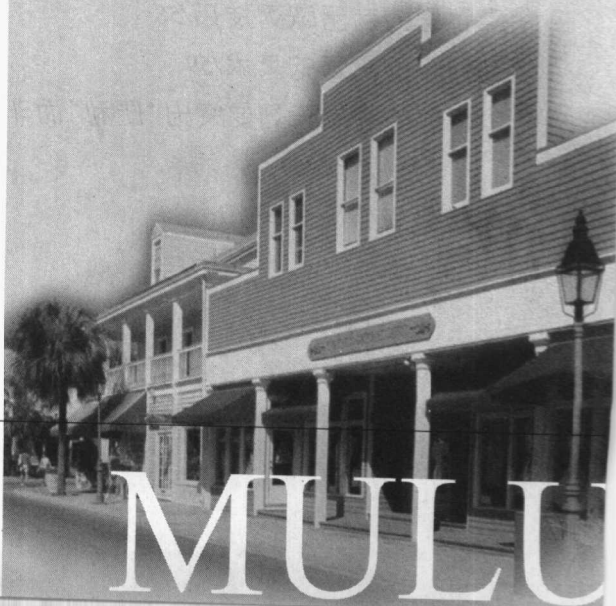
- 店铺成功一半在选址/24
- 从哪些方面分析店址的好坏/25
- 判断好地段的标准/26
- 哪些地方客流量大/26
- 选址地段大解析/27
- 闹市乎? 新区乎? /28
- 开店选址“四要”/29
- 店铺选址要三个“留意”/30
- 三步助你定下理想店面/30
- “商圈”、“立足点”和“客流”:一个都不能少/31
- 初定店址后须作进一步的考察/32
- 不宜开书店的地点/33
- 学校、车站不愁没生意/34
- 把文具店开到校门口/35
- 开文具店接近普通人家比接近富裕社区好/36
- 不理想的店面照样可以生意红火/37
- 不同的书在不同地方卖/38
- 开设文化用品店的理想地段/38
- 敢在黄金地段开“小店”/39
- 把办公用品速配店开进商务楼里/40
- 店面租赁谈判要点/41
- 取个好店名/42

第二章

目录

选址设点

——只有前提正确,“钱”途才能一片光明



MULU

- 策划店铺、须用匠心/44
- 商品陈列的基本原则/45
- 商品陈列点有“好”“坏”之分/46
- 何为商品陈列黄金分割线/46
- 陈列十大秘诀：别人我不告诉他/48
- 怎样让你的门店陈列充满磁力/48
- 怎样做好店铺的橱窗设计/49
- 使你的店铺环境美起来/50
- 店铺设计须紧扣消费者行为心理/51
- 文化用品销售陈列的基本阵法/53
- 哪些因素决定书店的商品配置/54
- 书店格局布置要懂“分”与“合”/55
- 书店陈列布置业务：你也可以掌握/56
- 最时髦的商品陈列技巧/58
- 商品陈列丰满的艺术/59
- 小店铺的商品陈列要突出“便利”而非“量贩化”/60
- 你懂得借势陈列吗/61

第三章

目录

铺面布置

——以人为本，商海柔情



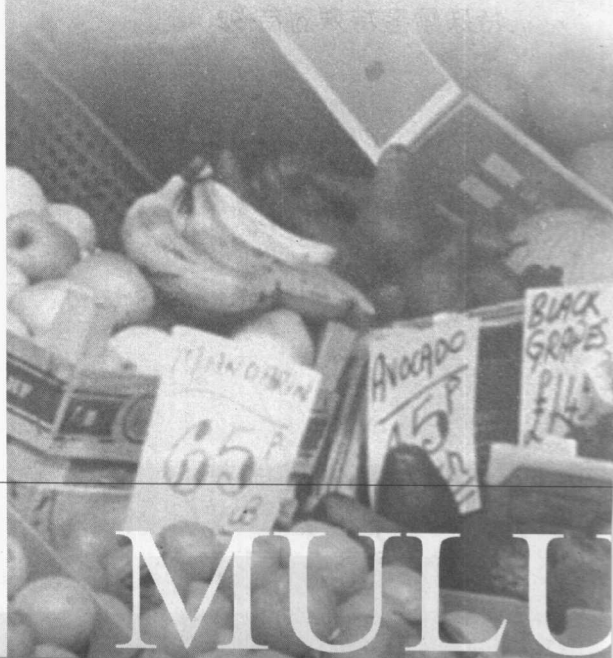
- 对文化用品市场大势要心中有数/63
- 做小生意怎样进货/64
- 如何周密完善你的进货计划/65
- 报纸经营诀窍/66
- 杂志的进货渠道/66
- 杂志进货诀窍/67
- 书店进货小小心得/68
- 图书采购原则/69
- “畅销书”与“常销书”/70
- 图书采购要掌握三项技能/70
- 文具追求新奇渐成主流/71
- 中档学生用品受青睐/72
- 卖文具也不妨讲个时髦/73
- 学生用品的几大流行趋势/74
- 如何慧眼挑选笔类文具/75
- 如何采选墨水/77
- 如何采选文房四宝/77

第四章

目录

商品采选

——纷纭世界，惟我慧眼识珍



MULU

了解顾客心理才能投其所好/80
要发财,先学会做一个合格的“店员”/81
如何应对不同类型的顾客/83
书店经营者提高自身素质“十要”/83
直面顾客:书店门市工作举要/85
卖文具玩具须了解青少年消费心理/87
应对老年人购书的几点要领/87
没有顾客上门时也不要闲着/88
顾客盈门时不可乱了章法/89
对待顾客不可不热情,也不可“太热情”/90
面对无礼顾客,你该怎么办/91
特殊顾客特殊对待/92

第五章

目录

门市服务

——与顾客面对面,贵在心
有灵犀



开店不败四法则/94

信不信由你：六绝招搞定小店经营/95

给开书店朋友的几点建议/95

“小书店”要花大心思/96

不可忽视书店经营的风险/97

小招数有助提高书店经营效益/98

小书店如何确定理想的库存金额/98

方法对头图书零售才能货畅其流/99

书店的配货原则和配货策略/101

如何才能办好一个书报摊/102

学会经营品牌文具/103

文具用品经营小创意/104

小文具店也可造大印象/105

经营学生用品须做好学生与家长两篇

“文章”/105

瞄准孩子的“压岁钱”/107

卖文具：不要一味走高档路线/108

经营另类学生用品不要走火入魔/108

文具店加盟经营注意事项/110

办公用品业态发展的三大趋势/111

办公用品营销新思维/111

第六章

目录

经营有道

——商之大事，存亡之道，不可不察也



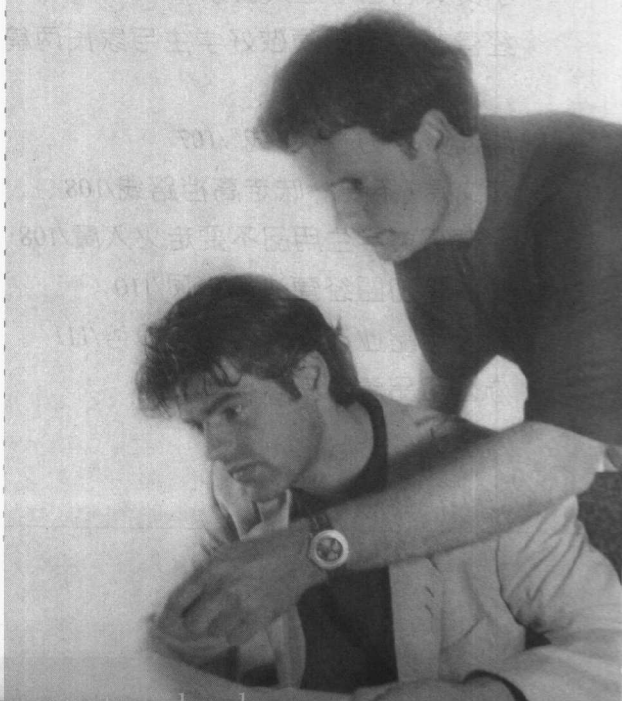
MULU

- 文具办公用品店可以这样开/114
办公用品店:做大做小两相宜/115
专营进口文具:就看你的眼光/116
专开各种“特”字号书店/117
把书籍当成礼品卖/118
专营考试书店:绝了/119
专业书店要的就是一个“专”字/120
开一家特价书店也能支撑下去/120
积德又赚钱的农业书店/122
好主意:休闲特色书屋/124
休闲特色书屋怎么开/125
新路子:书刊服务社/127
尝试开家书籍银行/128
创意:旧书换新书/129
学生用书交易中心/130
古旧书店亦可为/131
旧书报摊:为小本经营者量身定做/132
学生音像店:图的就是一个热闹/133
开个书报亭简单又赚钱/134
办个偶像精品专卖店/135
球迷用品市场不小/136
魔术道具店也会有顾客/138
民俗制品店:搞好了可以发大财/139
卖玩具之赚钱大法/140
经营木制玩具:不仅仅是返璞归真/142
成人玩具是一片新天地/143
台历变出新花样/144
送人温馨与惊喜的特别贺年卡店/145

第七章 目录

实务实战

——会学才会做,爱拼才会赢



业前筹划

第一章

当老板！你准备好了吗

YeQian ChouHua

有人当老板,是个人兴趣使然,图个飞黄腾达,以慰平生青云之志;有人去经商,乃生活遭遇变故,迫于生计无奈,以防来年穷困潦倒。这年头儿,活着真的很不易!在你开始自己创业之前,好好地想一想,我真的做好准备了吗?你的思想观念、心态心境是否得到了充分的调整,你的物质条件、知识储备是否确实能够胜任。世界很大,真正属于我辈的也许只是方寸之地;机会很多,能够被你抓住的可能只有那么一、二次。做生意,最重要的还是那个“做”字。做了,才有机会。

——题记

经营文化用品 入市细细思量



文化用品经营是一种投资不多,利润率相对较高的一种经营性、服务性的事业,技术含量也不高,一般的人都可以去经营。

从事报刊书籍、音像制品、办公用品、文具、礼品等文化用品的经营,其市场是很大的。文化用品是一种消耗品,每个单位、家庭及学生都必备必用,其产品品种相当丰富。随着经济的不断发展,商贸活动增加,人们对文化用品需求只会增加,要求只会提高。由于区域的不同,人们对产品的品质和品种要求也不同。一般而言,方便、快捷、中低档是消费者对该业消费诉求的基本特点,这对于那些缺乏资金实力的中小创业者尤为适合。

因此,如果你想在文化用品经营方面确实有一番作为,真的是必须好好思考一下怎样正确地进入这个市场,你即将开办店铺的规模、商品品种、地段和客户对象等等,这些都是你必须仔细思量的问题。

有业内人士指出,由于文化用品市场的科技含量相对较低,中国作为制造业大国,国内的文化用品更具市场潜力。目前国内对文化用品的分类尚没有一个统一的标准,而有关部门在将文化用品作为一个细目的统计上亦没有全面准确的数字。但这个一直没有引起有关方面足够重视的市场近几年一直都在以不可遏制的势头蓬勃发展。

不一般的 *Bu Yi Ban De*

WenJuShiChang

文具市场

如今,文具行业目前到底是怎样一个状况,媒介报道得并不多,行外人更是知之甚少。从近年情况来看,文具行业原来是一个前景非常广阔的行业,尽管利润较以往降幅较大,但由于集团购买力有增无减,全国一年的营业额平均可达到 1000 亿元。具体情况大致如下:

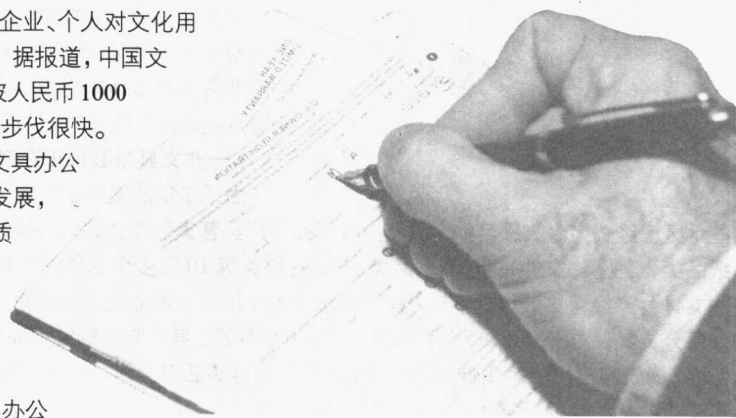
1.零售利润剧减

文具行业可分为零售和批发。零售属于小本投资,首期投资四五万元左右就足够,但行业利润不高,而且竞争压力很大。由于开文具店需要的本钱小,所以看中这个行业的人非常多,而且很多商场超市内也设有文具专柜,因此竞争很厉害。目前,文具零售利润率已经从几年前的 50% 以上,迅速降低到 25% 左右。

2.文具行业全方位消费

据行家介绍,文具行业发展初期,国内生产厂家较少,产品较多依赖进口,且需求不断增大。随着国民经济的发展,文具行业从过去的简单消费转变成目前全方位消费,企业、个人对文化用品的需求也越来越成熟。据报道,中国文具市场一年成交额已突破人民币 1000 亿元,近年文具市场发展步伐很快。

据悉,近年来,我国文具办公用品行业得到了迅速的发展,产品更新换代较快,品质明显提高,花色品种和国外基本接轨,不仅满足国内外需求,而且产品的技术含量有很大的提高。现在国内共有文具办公



用品生产企业 2000 多家,生产上万种花色品种的产品,有的品牌产品已达国际先进水平。目前全国文教办公用品销售额超过 400 亿元,年增幅超过 25%,增速明显胜于其他产品。据行内人士分析,文具零售店一定要开在人口流量大、交通便利的地方。

3. 商品利润下降前景依然看好

在零售利润从 50% 降至 25%,集团购买力占据半壁江山,价格差不多的前提下“图个方便”已成为如今人们购买文具优先考虑的因素。业内人士认为,把文具店开在各高校和中小学附近,或者成行成市的文具市场内是最优选择。毕竟,学生是一个非常大的文具消费群体,而把店铺直接开在学校旁边,或者充分发挥价格优势和规模效应,都是吸引他们的有效方法。

4. 文具批发业务更加有利可图

其实,除了一般的零售文具店外,市面上还有很多以向各种单位批量销售商品为主的文具店。有一个特别值得注意的现象:一般行业的批发利润率都会比零售低一点,但是批发文具的利润率却比零售高得多。究其原因,主要是因为文具的个人消费者多为学生,倾向于中低档消费,而包括企业在内的各种单位消费力则相对大得多,消费层次自然也较高。做批发生意,因为进货的品种比较高档齐全,而且,为要吸引客户,必须选择面积较大、装修达到一定标准,并且开在写字楼密集地的店铺,如此一来,租金就会较高,增大了投资风险。但同时因为面向各种单位批量销售,不但销售额大,而且利润远比零售高(一般可达零售的两倍之多),收入决非一般零售小店可比,所以收益与风险基本上成正比。



XiaoWenJu 小文具 DaShiYe 大事业

文具是人们身边常用和必用的用品之一,传统的文具消费主体是学生,但随着社会经济形式的发展,文具的消费主体更多地转向高档写字楼;如今的文具经营,无论是批发还是零售都在日益发展壮大。

1. 一些文具集散地正在形成

由于多年的发展及各地综合资源和优势的整合,某些地区已经成为令人瞩目的文具及办公用品生产经营集散地,如广东深圳目前可生产笔类、装订类、纸品类、工业类、文件夹类、辅助品类、办公耗材类等 10 万多个品种的文具产品,正在成为中国重要的文具生产经营集散地,全市文具产值超过 100 亿元。据业内人士介绍,文具生意利润相当丰厚,大部分文具及办公用品的利润为 50% 至 500% 不等。具有眼光的经销商看准了这一块巨大的市场奶酪,纷纷将自己的触角伸向该行业,其中文具连锁店以其迅猛的发展势头尽领文具行业的风骚,连锁店的奶酪也日渐增大。

2. 连锁经营渐成主流

仍以深圳地区为例,该市已涌现出都都文具、日发、宝株林、今日、方超等一批大型文具连锁店,其中都都文具开了 50 多家分店,分布在全国各地。为了扩大自己的影响,都都还热忱邀请各路资本加盟该品牌,现在的都都在全国的很多地区都拥有加盟店。很多连锁总店都表示随着经营的不断扩大,将会考虑建立更多的连锁店,以求在文具行业中占领更多的市场份额。可见,文具连锁的市场奶酪是越做越大,越来越香,甚至吸引了很多国外品牌的进入,第一家进入中国的美国专业化办公用品 Official Supertore 公司 2003 年就曾宣布,今后 3 年将在中国开设 500 家办公用品连锁店,其咄咄逼人之势令人印象深刻。

根据**自己**的性格来选择开店

兴趣、爱好在事业的拓展中功不可没,选择你最感兴趣的项目创业,会使你乐在其中,全力以赴。若你浑身充满创造力,内心热情如火,外表光芒万丈,可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业;若你爱好精致有品位的物品,开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋,能让你一展雄才;若你极度敏感,有爱家、恋家情绪,办托儿所、幼儿园将是你的最爱;若你常常跟着感觉走,时时设身处地为他人着想,宠物店、花店、园艺店正需要你这种特征。

不用我再说了吧,你若想成功地开个文化用品店就得多多少少有点“文化人”的气质,比如性格恬淡,爱看个书报、听听音乐什么的,如果再加上点多愁善感、附庸风雅的“毛病”,那就最好不过了,当然,这些都是最基本的,要知道,真要做起生意来,风风火火、雷厉风行更是非常重要的。

女性开文化用品店 **正合适**

根据性别选择创业项目,会使你事半功倍。有科学研究表明,男性比较倾向于选择抽象思维类职业,女性则倾向于形象思维类职业。专家认为,女性在下列几个领域创业特别适合。

1. 创意服务类。以创意、执行为主要工作内容的职业,适合需要自由不受拘束的创意工作者,由于在工作地点上非常具有弹性,因此也适合想兼顾家庭的 SOHO 族,包括企划、公关、多媒体设计制

书刊
文具



作、翻译编辑、服装造型设计、文字工作、广告、音乐创作、摄影、口译等。

2.专业咨询类。以提供专业意见,并以口才、沟通能力取胜的行业,由于工作内容与场所都富有高度弹性,因此跑单帮游走各家企业或成立工作室的可行性也极高,包括企业经营管理顾问、旅游资讯服务、心理咨询、专业讲师、美容咨询顾问等。

3.科技服务类。在网络及电脑科技如此发达的情况下,拥有相关专长创业机会相当多,包括软件设计、网页设计、网站规划、网络营销、科技文件翻译、科技公关等。

4.教育照顾类。提供儿童教养与老人看护的服务,包括才艺班、幼儿园、居家护理、家政服务等。

5.生活服务类。主要以店面经营方式,可分为独立开店与加盟两种。较适合之业种包括西点面包店、咖啡店、中西餐饮速食店、服饰店、金饰珠宝店、鞋店、居家用品店、体育用品店、书籍文具租售店、视听娱乐产品租售店、美容护肤店、花店、宠物店、便利商店等。

因此,如果你是女性,正在为是否应该进入文化用品经营而犹豫不决,我们对你的建议就是:妹妹!你大胆地往前走。

选择创业项目的 几大原则



选择创业项目,由于行业、地区的不同,应该说不可一概而论,但在基本原则上面还是相通的。有事业成功者,出于自身经验,曾提出在选择创业项目上要着重注意的几大原则,现列于下,供你参考:

一是预见原则,就是善于结合本地实际情况,善于对即将出现的市场作出判断。

二是借鉴原则,即拿来主义原则;注意!这和照搬照抄、盲目跟风不同,主要是借鉴别地区、别人的先进经验和做法,而在本地则属预见型新兴项目的,结合本地及自身情况有选择地改造实行,往往效果奇好。

三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为创业目标,要充分发挥自身所掌握的知识和技能,把其作为选择创业项目的有利条件。

四是尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目,这样可以得到他们的指导,在业务上也能得到一定帮助。

五是注重市场调查,搞好市场的分析预测,测算出投资的最低和最高,量力而行。