

开店创业者的行动指南

小老板 开店创业必读

用智慧与汗水拉近理想与现实之间的距离

开家赚钱的实体店并不难

文新◎主编

小老板，资金少，但不意味着利润少
小老板，经验少，但不意味着做不好

从小老板做起，积累经验，积累财富，用智慧与汗水展现一个更美好的自己。



中国纺织出版社

小老板开店

创业必读



 中国纺织出版社

内 容 提 要

有句话叫作“生意做遍，不如开店”。现在确实是一个开店投资的时代，也是一个可以靠开店致富的时代。开店创业当老板，不仅可以施展自己的才华，锻炼自己的能力，而且还可以积累自己的财富。

本书是小老板开店创业必读全书，书中介绍的开店创业前的必要准备、开店选址、黄金店面的打造、采购、商品价格的确定、商品的陈列与布局以及店员管理、掌握顾客心理、商品促销、财务管理等店铺小老板关心和急需的店铺营销智慧和赚钱艺术，可为创业开店的小老板出谋划策，指点迷津。

图书在版编目(CIP)数据

小老板开店创业必读 / 文新主编. —北京:中国
纺织出版社, 2015. 9

ISBN 978 - 7 - 5180 - 1844 - 4

I. ① 小… II. ① 文… III. ① 商店—商业经营 IV.
①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 170690 号

编委会成员:谢伟锋 陶红旗 邓吴鹏 彭志雨 余新民 宋军营
周晓兵 唐艳杰 刘 智 雷红英 舒 伟 龚万军
李应菊 黄创辉 谢艳玲 王 可 张小娟

策划编辑:曹炳镒

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

邮购电话:010—67004461 传真:010—87155801

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17.5

字数:230 千字 定价:33.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前 言

现在，铺天盖地的媒体在鼓吹“就业难”，上班族也抱怨“薪酬低”，所以“自主创业当小老板”这个新兴而特殊的群体越来越频繁地出现在了人们的视野中。不同于每日朝九晚五上班挣钱，创业在代表一种就业趋势的同时，更体现了当代人向往并且选择生活的一种方式。

常言道：生意做遍，不如开店。店铺这个行业，古已有之，作为商业活动的终端，自诞生之日起就注定和我们每个人的生活密切相关。发展到今天，商业越来越成熟，店铺在社会生活中的作用也得到前所未有的提高，各种店铺更是如雨后春笋般涌现，越来越多的人对自己开店创业跃跃欲试。

也许你会纳闷：国美电器为什么能够越做越大？麦当劳为什么几十年来一直受人欢迎？老舍茶馆为什么能够让传统变为一个传奇……其实，你只要稍微留意，上述问题就不难找到答案：经营和开店有着十分紧密的联系，那些在商场上叱咤风云的大企业家当初几乎都有过创业开店的经历。

无可争辩，开店是眼下一个不错的创业途径。但是怎样才能开一家赚钱的店，让自己的创业梦想得以实现呢？开一家店并不简单，但也不是那么难。只要你掌握了其中的诀窍和技巧，想成功开一家店并非极难做到。

本书是小老板开店创业必读全书，书中介绍的开店创业前的必要准备、开店选址、黄金店面的打造、采购、商品价格的确定、商品的

陈列与布局，以及店员管理、广告宣传、掌握顾客心理、商品促销、财务管理等店铺小老板关心和急需的店铺营销智慧和赚钱艺术，可为创业开店的小老板出谋划策，指点迷津。

当然，照搬别人的经验是不会成功的，因为每个店铺都会有自己特殊的情况，这也就决定了在具体的开店经营过程中，不能完全照搬此书的条条框框，而是应该借鉴这些成功的经验或是失败的教训，举一反三，针对自身情况制定适合自己店铺的经营方案。

总之，本书是梦想开店创业小老板的行动指南，是一张财富的导航图，希望你能通过本书取得事业的良好开端。

目 录

第一章 策略决定成败——开店创业前的必要准备	1
要有强烈的赚钱欲望	3
小老板要有冒险精神	4
想当老板就要学会发现市场需求	6
开店前一定要深入细致进行市场调查	8
确定所需的资金	10
小老板如何筹集资金	11
第二章 金角银边黄金地——开店选址有高招	15
开店选址的基本原则	17
制作一张“商圈地图”帮你选址	18
选址时应该注意的问题	19
不宜选择的地段	21
开店选址的“三角布点法”	22
同行密集的地方是好商圈	23
小区开店能致富	25
开店资金有限如何选择店址	27
接转租店须谨慎	28
相中的店面要及时拿下	31
麦当劳的开店之道	32
第三章 一寸空间一寸金——黄金店面的打造	35
起一个好的店名	37
招牌及外部氛围的设计	39
出入口设计	42
店铺橱窗的设计	43
收银台的设置	46
店内通道的设计	47
店内的货柜和货架设计	50

巧用灯光营造环境	51
让音乐点燃人气与财气	55
合理地运用色彩	56
第四章 开创店铺“开‘源’盛‘市’”——采购订货大有讲究	59
把握进货的最佳时机	61
进货必须遵循的 6 个原则	62
确定进货渠道	63
商品验收的内容和步骤	66
如何将商品的损失降到最低	68
店铺必须要有主力商品	69
在运输商品过程中节约成本	71
及时盘点商品	73
找到不良存货出现的原因	75
果断灵活地处理滞销品	76
第五章 失价失全局,定价定天下——店铺商品价格的确定	79
商品定价的目标	81
商品价格的确定原则	82
高价策略求利润	84
妙用数字定价法	86
差别定价促销售	87
薄利多销赢得客源	89
巧用心理定价法	90
商品价格调整	92
商品降价的时机	94
第六章 打造顾客购物天堂——店铺商品的陈列与布局	97
商品陈列的宗旨	99
商品陈列的原则	100
商品陈列的基本方法	102
服装服饰店陈列要注重视觉效果	104
促销商品的易卖性陈列	105
利用顾客心理进行商品陈列	106



不同商品选择不同的陈列方式	108
给周转快的商品安排在好的位置	109
如何摆设店面广告	110
常见货品陈列要领	112
第七章 巧得人心,管出银子——店员管理有秘诀	115
员工的选聘原则	117
员工的日常管理	118
培训新员工有技巧	119
员工的绩效管理	121
激励员工的方法	122
要给店员管理上的公平感	125
解决与店员之间的矛盾	126
这些人千万不可重用	129
留住优秀的店员	130
第八章 上演专场“攻心计”——读懂和掌控顾客心理	133
了解顾客购买心理	135
口头语帮你了解顾客心理	138
顾客喜欢跟着行家行动	140
用好羊群效应	142
恰当迎合自命清高型顾客	143
“证人”是售卖商品的活广告	144
抓住顾客爱面子的特点,促使其购买	146
适当给爱占小便宜的顾客一些甜头	147
适时抓住顾客的冲动性购买	149
你不卖他偏要——利用顾客的“禁果效应”	151
让挑剔的顾客满意而归	152
第九章 舒展顾客紧锁的眉头——店铺成交说服术	155
顾客询问现在打折吗	157
不知道你们的售后服务怎么样	158
质量看起来不是很好啊	160
顾客觉得这个款式太	162

这种质量有没有其他款	164
不怕等,待打折时再来买	165
卖东西的肯定都说自己的好	167
老顾客执意索要优惠	168
东西还不错,就是太贵了	170
挑来挑去还是没有中意的	172
第十章 让利得利,主客双赢——店铺商品促销有学问	175
免费赠送,先送后卖业绩佳	177
有奖促销术	178
打折促销的妙招	180
厚利适销,获利更丰	182
名人效应,偶像助销	185
“会员”促销术	187
特价促销	188
限时抢购促销术	190
优惠券促销	193
滞销商品的促销方式	194
第十一章 好钱袋成就好“钱途”——店铺财务管理不可轻视	197
合理使用启动资金	199
随时留意盈亏状况	200
做好店铺财务指标分析	202
开源节流,勤俭持店	206
合理避税的技巧	207
努力避免财务危机	208
如何控制成本	209
第十二章 心装安全幸福长——店铺的安全与异常处理	213
发现偷窃时该如何处理	215
如何防止内部人员偷窃	217
作业安全管理	219
临时停电停水该如何处理	222
安全与消防管理	223



遇抢的应对及防范	226
第十三章 财源茂盛达三江——店铺连锁与加盟	229
开展连锁经营要具备怎样的前提	231
连锁店的布局 and 商品选择	232
不同连锁状态下的不同经营策略	234
连锁店的定价与销售	236
第十四章 店店皆赚——小老板的常规店铺生财之道	239
民以食为天:开家赚钱的餐饮店	241
人靠衣裳马靠鞍:开服装店“钱”途广	242
聚沙成塔:零售小店汇财富	245
千里财源始于足下:足浴足疗最赚钱	246
花开富贵:鲜花店的生财之道	247
童真童趣金不换:儿童影楼把钱赚	248
萌宠时代宠萌宠:宠物托养医院不可少	250
无咖啡不小资:咖啡店的生财之道	251
钓有所乐,乐有所赚:渔具店的赚钱之道	253
制作独一无二的爱:开家DIY蛋糕店	254
为每个人量体裁衣:服装定做店的生财之道	256
历史最悠久的店:食品店的赚钱之道	257
抢占“醉汉”市场:开家解酒服务店	259
服务忙人:主食厨房把钱赚	260
玩具之家:开家赚钱的玩具店	261
珠宝买卖不会赔:首饰店赚钱有高招	263
准妈妈的衣柜:开家孕妇服装店	264
扮靓女人的第二张脸:美甲店	266
手腕时尚:开家个性手表店	268



第一章

策略决定成败

——开店创业前的必要准备



要有强烈的赚钱欲望

一个人欲望的强烈程度决定着他会的人生是否会面对一次或多次转折，能否战胜矛盾和犹豫，能不能改变自己的命运。如果一个人没有成为“有钱人”的强烈欲望，那他终生就会为生计而奔波。

一个人赚钱欲望的大小，决定了他赚钱的多少。小老板要想成功开店，就必须具有强烈的赚钱欲望，这是开店最重要的条件。具有强烈赚钱欲望的人，一定天天充满干劲，抬头挺胸勇往直前；具有强烈赚钱欲望的人，才会把自己的全部精力都投入到店面经营中去，不会因遇到困难而退却。可以说，强烈的赚钱欲望是开店最强大的动力。

刘先生是温州人，带着 20 万元钱到上海创业。他从一个小小的美容店做起，经过 8 年的经营，终于在上海拥有了三十多家大型美容院，还拥有了自己的生物制药厂、化妆品厂及美容美发职业培训学校，并在全国建立了三百多家连锁加盟店。个人资产超过亿元的刘先生有一句话就是：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有有多大。”

欲望是争取财富的原动力，动力越大，其行动就越有力；行动越有力，实现财富梦想的概率就越大。所以，要想获得财富，你就必须让自己的欲望变得非常强烈，只有强烈的欲望才能使你奋进。

那些只看到钱的人绝对不会成功，而看不到钱的人更不可能成功。一心想当老板，一定要赚到钱的内心冲动使得千百万人前仆后继地走上了创业之路。也正是有这种冲动和欲望，才出现了一个又一个创业成功者。所以，开店创业前请先问问自己是否具有强烈的赚大钱的欲望。

在创造财富的道路上，有强烈的欲望，必定会产生坚不可摧的力量。在这种欲望的呼唤下，定会在有生之年成功创造出财富。

小老板要有冒险精神

做任何事都是具有一定风险的，开店创业也是如此，如果经营不善，就赚不到钱，出现亏损，甚至血本无归。财富不会从天而降，落在你的面前，只有那些敢于冒险的勇敢者才能把握机遇，获取财富。有风险，往往才会有更加丰厚的利润回报。所以，小老板在开店创业时一定要具有敢于冒险的精神。

大凡成功的商人多是敢于冒险的人，只要有百分之一的可能性，他们就会全力以赴；他们敢于第一个吃螃蟹，做别人不敢做的事情；同时，他们也敢于标新立异，做一些另类的买卖，引导市场的潮流。

马小蕊就是一个敢于冒险、标新立异的人。她开的是饰品专卖店。或许你会说，卖饰品有什么大惊小怪的，饰品店到处都是，生意都很好。

的确，女性饰品店一向受到消费者的喜爱，生意红火也不足为奇。但是，却很少有人卖男性饰品。马小蕊就在温州素有男人街之称的府学巷开了一家男性饰品专卖店。

马小蕊认为，男人饰品更有经营空间。为此，她加盟香港一家男性饰品专卖店，主要经营钨金材质的项链、戒指和手链等男性饰品，售价都在百元以上。

虽然开店的投入将近 10 万元，但是在开业短短一个半月的时间内，小店已经有了一些固定顾客，顾客主要是 20 ~ 40 岁的男士。另外，许多女性也经常到店里来购买作为礼物的男性饰品。由于生意做得比较成功，马小蕊信心十足，决定扩大经营规模，再开一家分店。

大家都知道，孩子和女人的钱是最好挣的，很多商人经商都从这两类人入手。但是，马小蕊却是个敢于探索和冒险的人。她并没有随大流，而是瞄准了人们不看好的男性用品。她知道，针对孩子和女人做生意的人实在太多了，随着市场的饱和，利润就会下降，生意就会很难做。而男性消费群体会成为另一个消费热点，因为男性是家庭经济最主要的来源，男性在选择商品的时候尽管非常理性，但他们坚持少而精的原则，而这一点正好给精明的马小蕊提供了切入点，即



提供质优价高的商品。这样，尽管男性消费者的基数比不上女性消费者，但是单位商品的利润却要高得多，所以，马小蕊获得了丰厚的利润。

伴随着社会的不断发展，市场竞争越发激烈，使得开店做生意的风险也越来越大。风险是客观存在的，通常来说，一个决策可能得到的效益与所冒的风险是成正比的。因此，在决定开店时，就要对效益和风险作认真、仔细的权衡。不敢冒险前进，只能使风险更大。所以，只要估计风险是在主客观条件可以承受的范围内，为了获得较大的经营效益，就应该敢于冒险决策。

一个有志于在商场上拼搏的人必须要有冒险精神，如果一个人惧怕失败，不冒风险，求稳怕乱，想平平稳稳地过一辈子，只会葬送了自己的潜能，分享不到成功的最大喜悦。与其造成这样的悔恨和遗憾，不如去勇敢地闯荡和探索。与其平庸地过一生，不如做一个敢于冒险的创业者。

但是，有冒险的勇气，敢于去做有风险的事，并不意味着顾前不顾后，一味头脑发热，横冲直撞。真正有价值的冒险，并不是赌运气，就像上面事例中的马小蕊，她并不是盲目地赌运气，而是对饰品市场作了详细的分析后作出的判断。

冒险需要智慧来打底，需要严谨的思考作基础。风险是一定要冒的，但那应该是经过计算后的可控的风险。

大胆的决策并不是蛮干。对于成功的开店创业的老板来说，冒险的前提是明了胜算的大小。在决定冒险之前，不要问自己能够赢多少，而应该问自己输得起多少。一点儿把握都没有就盲目地去冒险，那你的胆量越大，赌注下得越多，损失也就越大，离成功就越来越远。

总而言之，小老板们要学会聪明地冒险，要考虑清楚开店的风险，拟定合理可行的目标，以智慧的脚步踏上成功的征途。

事实上，开店创业并不是小老板一个人的事情，而是创业者一家人的事情，是整个创业者所有朋友圈的事情，所以在开店创业开店的过程中，一定要取得家人和朋友的支持。因为你的创业必将影响到他们的生活，假如他们对开店创业不支持的话，小老板也是孤掌难鸣，坚持不了多久就会放弃。

小赵大学刚毕业，想自己有点事情，而就在他需要家人给予支持的时候，家人却说：“你自己有什么本事？”这使得小赵很受打击。最终他只好去人才市场找工作。

如果创业的时候能取得家人和朋友的支持，你就会轻松很多。刘峰就是这样

的幸运儿。刘峰从动画与网页制作专业毕业后，为了实现他的动画梦想，他决定自己去创业。于是，他租了一间房子作为办公室，创办了焰舞影视动画制作公司。

那个时候，他所在城市的动画市场还是一片空白，几乎没有专业公司。他的公司开张半年后还是接不到业务，两个合伙人先后离开，带走了部分创业资金，加上税务、房租的支出，资金紧张，他急得焦头烂额。

这时候，幸好有家人“雪中送炭”，他们前后三次共寄来2万元。第一次的7000元，刘峰用于4个月的生活费；接下来的4000元，他用于公司的各项开支；3个月后的9000元，他用于给员工发工资。最终，在家人的大力支持下，王峰的公司渡过了困难期，慢慢走上了正常的发展轨道。

“我有一个和谐美满的家，感谢父母支持，现在我可以‘断奶’了。”刘峰说，他为了兴趣而创业，在创业最艰难的时候，是父母给予了他很多鼓励和支持。从这里可以看出，家人和朋友的支持对一个创业者是多么重要。

许多创业者的家人出于某种原因不支持自己的亲人创业开店。这时候该怎么办呢？如何才能取得家人的支持呢？

确实，家人的支持对于我们的创业之途会有决定性的影响。比起硬着头皮先斩后奏，留下一连串的后遗症甚至到最后还要影响和家人感情的做法，细致而耐心地去跟家人沟通是个理想的方法。家人反对，一般是怕创业者把钱赔光，没有时间照顾老人、孩子，弄坏了身体等。这时的店铺小老板们应该收集自己所要创业行业的资料，备好创业计划书，用渐进的方式展开“游说大计”。通过与家人理性反复的沟通，详细说明创业方案，勾勒出未来的美好情景，并强调他们的支持对创业所产生的极大作用，如此一来，一般情况下家人都会支持的。

小老板可以把打消家人的疑虑当作自己创业的第一次修炼。小老板还可以用与家人沟通所激荡出来的火花来完善自己的开店创业计划。

想当老板就要学会发现市场需求

谁能在这个飞速发展、激烈竞争的时代抓住机遇，谁就等于抓住了金钱。然



而，市场中有的机遇适合你，有的机遇并不适合你，而且有的机遇只是表面现象。为了能准确抓住机遇，我们就要全面的剖析市场机遇。

1. 全面市场机会与局部市场机会

全面市场机会指的是在大范围市场（如国际市场，全国市场）出现的未被满足的需求，而局部市场机会则是在一个局部的市场（如某个省或某个特定地区）出现的未被满足的需求。

对于想开一家店铺的小老板来说，很有必要区分这两种市场机会。一家店铺所处的外部环境，既受作用于整个市场一般因素的影响，又受只作用于该特殊区域的相关因素的影响。因此，这种区分可以使小老板少犯教条主义或主观主义的错误。例如，20世纪80年代，温州出现了外国高档服装热，这是该地区的一种特殊需求，温州的一些时装个体户因此赚了第一桶金。但如果全国其他城市的企业和个体户都将此机会看作全面市场机会，那么就很可能在他们所在的城市出现由于商品定价过高而无人问津的情况。

2. 目前市场机会与未来市场机会

我们通常称在目前环境变化中出现的市场机会为目前市场机会。在目前市场上并未表现为大量需求，而仅仅表现为一部分人的消费意愿或极少需求，但通过市场研究和分析，预测将在未来某一时期内产生的市场机会被称为未来市场机会。两者并没有明显区别，只是在时间顺序和从可能转变为现实的客观条件是否具备等方面有所差别。

通常说来，从发现有利的市场机会到开店运营，这期间是需要一定时间的。如果小老板提前预测到这种机会将在某一时间出现，从而早做准备的话，就可以缩短这一时间，在这种市场机会到来时开店经营准备好的产品，获得领先优势。

3. 潜在市场机会和表面市场机会

我们把在市场机会中那些明显没有被满足的市场需求称为表面市场机会。而把那种隐藏在现有需求后面未被满足的市场需求被称为潜在市场机会。例如在20世纪80年代兴起的西服热就是一个明显的表面市场机会。当时，好多店铺都发现并及时抓住了这个机会，但这也正是因为表面机会明显，发现者多，进入者也就多，一旦进入者超过一定限度，就会造成供过于求，给店铺带来亏损。潜在市场机会不易被发现，但正是由于识别它的难度大，如果你找到并抓住了这种机会，你的竞争对手会比较少，所以，你成功的概率就会大得多。