

文章◎编著

新手开店
必备

新手开店 必赚

最实用最具指导性的开店指南



中国纺织出版社

新手开店 必赚



中国纺织出版社

内 容 提 要

新手开店,对于自己而言,其实是一种挑战。你所面临的无疑有两个结果:一是输得很惨,二是赢得辉煌。当然对于每个想要开店的新手而言,追求的都是后者。那么,如何才能能够在这个竞争激烈、风云变幻的商场中赢得自己的立足之地呢?这就需要你在开店之前就做好充分的准备。你要记住,机遇永远只眷顾有准备的人。

本书就从开店之前的准备、开店之后的经营以及店铺的维持等方面做了详细且全面的介绍和指导,让你踏实地走好开店的每一步。相信,掌握了这些知识,你就能够在开店的经营当中多一份胜算的把握;掌握了这些知识,开店新手也能够成长为久战商场永不倒的“老江湖”。

图书在版编目(CIP)数据

新手开店必赚 / 文章编著. —北京:中国纺织出版社, 2012. 7

ISBN 978-7-5064-8724-5

I. ①新… 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(2012)第118956号

编委会成员: 刘逸新 秦秋莉 李 津 王长利 曹伟炎 韩 冰
阎大海 李 波 曹 军 李国宇 郭维维 梁芳菲
郭 娜 王晓波 马军红 张 林 刘晓臣 成振珂
曹玉霞 王忠林

策划编辑: 曹炳镒 责任编辑: 张永俊 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街6号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2012年7月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 17

字数: 194千字 定价: 29.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



开店知识掌握好，新手成为“老江湖”

在当今社会，随着时代的发展和社会的进步，越来越多的人开始选择走入白手起家、自己创业的潮流。在这股潮流中，开店已经成了很多人的首选，而且越来越多的成功人士尝到了开店创业的甜头。但是，在这股开店的潮流里，也有越来越多的人翻了船，栽了跟头。投入不少，收获却有限。其实，开店并不是每个人都可以随便凭着感觉来的，这里面有很多的学问和技巧。掌握好了，你才能够在商战中顺风顺水、游刃有余，才能获得最终的利润。尤其是对于很多没有经验的新手而言，相信，这是一本值得你仔细研究并且好好掌握的好书，是你开店之前必备的一本“经典秘籍”。

开店，看似一件简单的投入支出然后坐享其成的美事，其实不然。如何才能做到开店必赚，这需要一定的智慧，掌握一定的方法。本书就是从开店的各个环节来详细介绍有关开店方面知识的。开店前的准备，开店后的经营，店铺的维持等，各个方面都需要你好好地了解和认真地对待。只有走好每一步，你才能够在经营中壮大自己，在商场中占有自己的一席之地。

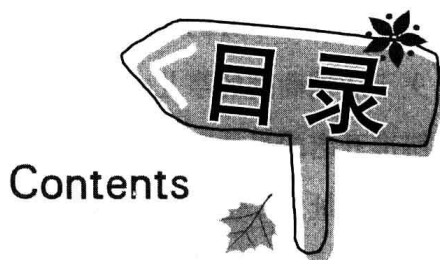
开店之前，做好充分的准备，选择一个赚钱的好项目是前提。这就要

求你首先要了解市场，寻找符合市场需求、投资回报高的项目。但是，开店之前也不要忽视店址的选择、市场的调查以及自己资金的准备等，因为这些条件缺一不可，也是你开店的第一步。俗话说，万事开头难。但是，相信只要你走好了第一步，就能够为你开店的经营打下良好的基础。

店铺的经营，这是最关键也是最难把握好的环节。这里面需要掌握的知识有很多。商品的摆放，店员的选择，经营策略的制订等都是非常重要的因素。让自己的投入打水漂还是为你带来更多的利润，关键就看这一步。了解了这些知识，你就能够做一个会经营的聪明店主。

店铺的维持，这其实关系到店铺将来的发展前景。店铺能否走上经营的正轨，为自己带来收益并且发展壮大，关键在于你如何维持店铺。为自己的店铺制订一个良好的发展规划和发展策略，把店铺领上发展的正轨，这是一个店主具备商战智慧的最好体现。

对于很多想要开店的新手而言，不要盲目地跟风行事，不要看到别人的店铺经营得风风火火而不假思索地也跟着乱投入。其实很多开店失败的例子都证明了盲目跟风是不可取的。那么，你最好在开店之前仔细地研究这些开店方面的知识，理性地选择，智慧地经营，与时俱进地改进自己的经营策略，这样，你才能够赢得利润，获得你所期望的成功。



第1章

多思量，筹算“钱”景入对行——开店谋划术

“盘点”性格，看自己是否适合开店·····	2
做好前期调研，全面剖析市场形势·····	5
有备无患，预测优先·····	10
选对赚钱项目·····	13
如何支配你的资金·····	15
筹集足够的启动资金·····	17
制定适合自己的店铺经营战略·····	21
头脑灵活，店铺“火”·····	24

第2章

选旺地，找对“场子”好淘金——开店选址术

为什么要选一个好店址·····	28
-----------------	----

怎样选择一个好的店铺位置.....	30
关于店铺商圈的事儿.....	33
瞄准开店的最佳区域.....	38
开店选址之“傍大款”策略.....	40
开店选址之三角地带选址法.....	41
开店选址之“倒吃甘蔗”选址术.....	43
开店不要怕同行扎堆.....	45
开店选址，要因“店”制宜.....	48

第3章

揽人气，名响店“靚”招客来——店铺包装术

店名响亮，生意才旺.....	52
店铺命名的原则与技巧.....	53
店铺门面是给顾客的一张“请柬”.....	57
让悦目的招牌吸引顾客进店.....	61
店内色彩设计应紧跟潮流.....	65
店内装潢应考虑哪些因素.....	68
店内布局设计多用心.....	70
店内通道的常见形式及设计要求.....	74
店内照明设计及要求.....	76
用橱窗陈列提高店面品位.....	79
用音乐营造宜人的购物氛围.....	83



第4章

重宣传，展示卖点抓人心——广告宣传术

为新店开张大造声势·····	88
宣传可以打“明星牌”·····	91
抓住商品卖点做广告·····	94
广告宣传要遵循的原则·····	96
推出主题活动，展现店铺风采·····	99
店内广告牌摆放有讲究·····	101
店面广告制作有学问·····	104
不要忽视了广告单页的设计和散发·····	105

第5章

巧摆放，货卖堆山客流连——商品陈列术

把握商品陈列要素·····	108
商品陈列要符合人体特征·····	110
为顾客标示明确的货品分区·····	112
合理设计商品陈列空间·····	114
刺激顾客视觉，做好商品色彩搭配·····	116
给快销商品安排“好位置”·····	118
商品陈列要如“堆山”·····	119
突出陈列促销商品·····	121

品牌商品大陈列.....	123
--------------	-----

第6章

善攻心，说动“上帝”解钱袋——现场推销术

做生意要有察言观色的本事.....	126
做生意要分析顾客的购物心理.....	127
灵活接待不同类型的顾客.....	131
对顾客要不吝溢美之词.....	136
巧言介绍商品，顾客无人不爱.....	138
说服难下决定的顾客购买.....	140
说服想去别处看看的顾客购买.....	141
说服顾客购买的“攻心绝招”.....	142

第7章

会用人，存优汰劣建团队——员工管理术

开店要选择合适的店员.....	148
为店员建立绩效考核制度.....	151
适时激励店员.....	154
定期培训店员.....	157
善于用人之长、发挥店员才能.....	159
留住人才，淘汰庸才.....	161

对该解雇的无须心慈手软·····	165
挽留辞职店员的 8 种方式·····	167

第 8 章

勤盘点，把好货物“进存”关——商品管理术

抓好主要矛盾，做好主打商品·····	172
勤盘点，随时掌握商品库存·····	174
和谐关系，清除经营道路上的阻碍·····	176
以最佳方式进货，降低进货成本·····	179
按部就班，把好商品验收关·····	183
果断、灵活地处理滞销品·····	186
优化商品结构，做到主次分明·····	189
与时俱进、推陈出新，不断引进新产品·····	191
积极降低商品损失率·····	193

第 9 章

出奇招，客流如潮利翻番——商品促销术

全面认识促销的功能·····	198
多样化促销应对激烈竞争·····	200
制订促销计划应考虑的因素·····	202
情感促销术·····	204

低价促销术..... 205

高价促销术..... 207

优惠券促销术..... 209

节假日促销术..... 210

随购赠礼促销术..... 212

折扣促销术..... 213

抽奖促销术..... 215

会员促销术..... 216

以旧换新促销术..... 217

*** 第10章 ***

精账目，打理钱财落袋安——财务管理术

记账理财，收支分明..... 222

随时留意盈亏状况..... 224

用损益平衡点衡量盈亏得失..... 227

为什么要推崇“现金为王”的理念..... 228

如何科学地管理现金..... 230

精打细算，节省开支..... 233

合理避税，方法知多少..... 236

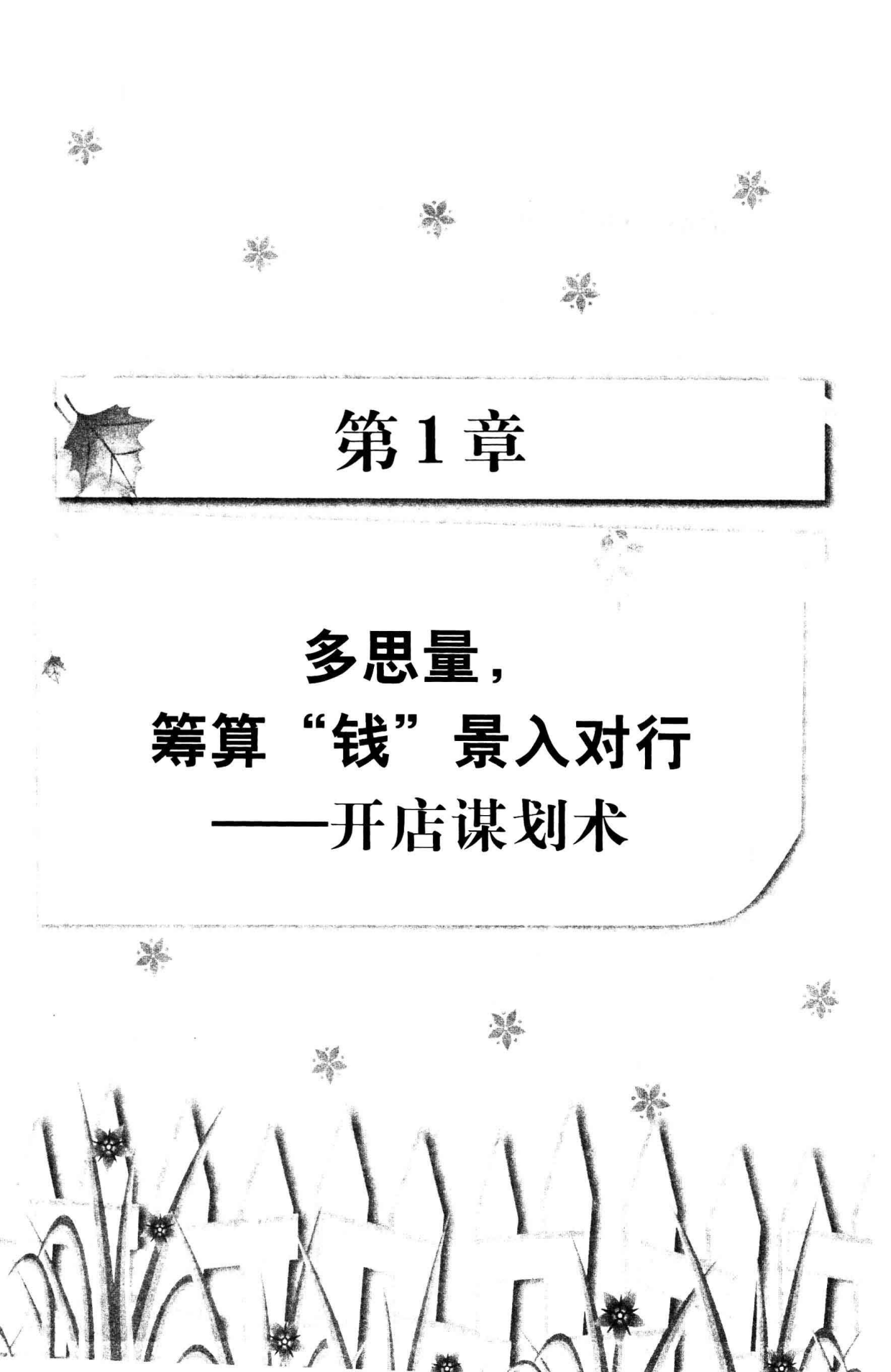
保证充足的现金流，让钱“活”起来..... 238

及早预防，规避财务风险..... 241

第11章

和生财，服务赢得回头客——顾客服务术

服务周到，创造利润·····	246
顾客感受到尊重，才乐于打开钱包·····	247
不让产品回头，要让顾客“回头”·····	249
给予顾客真诚的感谢·····	251
给老顾客特别的关爱，发动老顾客带来新顾客·····	253
妥善处理顾客的抱怨·····	255
赋予一部分特殊顾客“特权”·····	258



第1章

**多思量，
筹算“钱”景入对行
——开店谋划术**

“盘点”性格，看自己是否适合开店

在这个飞速发展的经济时代，开店对很多人来说是非常具有诱惑力的。但是，并不是每个人都适合开店。俗话都说，性格决定命运。在这里，性格就是决定能否成功开店的一个重要因素。所以，想开店时，先“盘点”好自己的性格，思量自己是否适合开店，自己的性格适合开什么样的店，就是必不可少的一步。

创业者如何在开店前审视自己是否适合开店呢？具体地说，主要有以下三个步骤。

1. 首先要了解自己

俗话说，商场如战场，竞争残酷无情。而在战场中，兵法所言，知己知彼、百战不殆。要想自己创业开店做老板，创业者必须对自身的情况有所认识。充分了解自己的优势和劣势，才能在商场的残酷竞争中脱颖而出，赢得胜利。

怎样才能认识自己的优势呢？

首先，向熟人了解。可以向熟悉你的旁观者了解自己的优势所在，如父母、兄弟、姐妹、亲戚、同学、朋友、师长、同事甚至是自己的对手。了解他们对自己的看法和评价。

其次，自我反省，找准自己的性格定位。自我反省有助于了解自己的才能及事业倾向，了解自己性格的缺点和优点，如此才可以更好地吸取教训，取长补短。

2. 看自己是否具有适合经商的特质

开店创业不但要具备一定的外在条件，自身的性格特质也非常重要。一些心理学家和管理大师认为，如果你具有以下十项个性特质中的三项以

上，就适合创业当老板。

(1) 较强的管理欲望。有的人喜欢无事一身轻，不喜欢管理别人。有的人就有很好的领导才能，对别人有较强的管理欲望。如果你是老板，面对各种繁杂的事务，不但不能感到紧张和胆怯，而且应该更加精神焕发、斗志昂扬，充分发挥自己的领导才能，做事胸有成竹、有条不紊。

(2) 理智清晰的头脑。很多人总是遇事不够冷静，属于冲动派，结果往往给自己造成很大的损失。尤其是在投资理财这方面，如果你没有一个理智清晰的头脑，很容易方寸大乱，所以你应该理性投资，思路缜密，做事三思而后行。在开店之前要对各方面有深入的了解，头脑清醒，谨慎行事。

(3) 永不言败的精神。每个人都会有遇到失败的时候，关键是有的人失败了会总结经验教训、克服困难、东山再起。有的人从此就破罐子破摔，从此一蹶不振。开店经商之道不是一条畅通无阻的阳关道，所以难免会经历失败。这就要求你不怕失败、越挫越勇，即使经历了多次失败的打击，也会顽强地站起来，找准自己的定位，继续前行。

(4) 积极热情的态度。热情是一种对工作的态度。你有什么样的态度，你就会用什么样的方式去面对你的工作。如果你对待工作有浓厚的兴趣和无穷的热情，就不会因为遇到困难和挫折而消沉或半途而废。你会时刻保持一种积极向上的精神去面对一切，包括艰难困苦。

(5) 稳重务实、不骄不躁。现实生活中，稳重踏实的人往往会更多地受到人们的赞扬和喜欢，作为老板也不例外。只有这样，你才会在员工当中建立威信，让别人信服自己，才会在经商当中走出一条属于自己的阳光大道。试想，一个整天不靠谱的老板，又怎能使手下的员工心服口服，带领他们把生意做好呢？所以说，稳重的老板不会因为小小的成绩而沾沾自喜，不会因为失败而沮丧，而是踏实走好脚下的每一步路。

(6) 有主见有思想、做事果断。很多人做事总是优柔寡断、思前想后，

因此错过了很多机遇。其实在现实生活中，要做一个有主见有思想的人并不难，这需要你有一定的知识涵养，并且你在接纳别人的不同见解的时候，要能够分析出其中的利害关系。要有自己思考问题看待问题的方式，有自己的主见和思想。对自己认为正确的意见不轻易改变，也不轻易被别人说服。

(7) 善于交际、有好人缘。日常生活需要交际，在生意场上更是如此。一个善于交际的人总是能够得到很多人的帮助，所以你在建立自己的人际圈子的时候，要不分贫富贵贱，职业高低，四海之内皆兄弟。只有扩大自己的人际圈子，坚信“多一个朋友多一条路”，你才能够有更多的成功机遇。

(8) 深谋远虑，注重长远利益。很多人总是鼠目寸光，只顾眼前的利益。做生意最忌讳这样。一个不会深谋远虑的人，是不能把自己的生意做好做久的。我们注重的是店铺的长远利益而非一时之利。所以，你要对自己的事业有一个科学的规划，对自己的每一步行动，都要深思熟虑，着眼于未来，对未来有一个准确的判断。

(9) 永远充满自信。自信是人的一种最重要的性格特点。一个没有自信的人，是不能够独当一面的。人一旦有了信心，就会有把事情做好的勇气，不会轻易放弃。所以你要相信“人定胜天”，坚信自己的命运掌握在自己手中，而不是怨天尤人、自暴自弃。

(10) 敢于创新冒险。一个国家一个政党尚且需要与时俱进、开拓创新，做生意更是如此。你需要从身边的人和事物中发现商机，发现新生事物，敢于做第一个吃螃蟹的人，并对新生事物有强烈的尝试欲，对新出现的市场有跃跃欲试的冲动，即使没有十足的把握，也敢于果断地去尝试。只有这样，成功才会离你更近。

3. 选择一个适合自己的行业

开店成功的一个重要秘诀是“做熟不做生”。自己熟悉的行业，相关

知识了解的就多，因而易于尽快熟悉业务流程，并且把握住店铺的发展方向。

人们常说，适合的才是最好的。开店，也要找到适合自己的行业。认清自己到底是什么性格的人，根据自己的性格特点来选择最适合自己的行业。

比如说性格外向、开朗热情豪爽的人，开一个需要和社会各阶层的人打交道的店似乎感觉不费力，如超市、饭店、旅馆等。而性格内向的人就不容易开这种服务性质突出的行业，他们可能更适合技术含量较高的行业，如维修店、洗牙店等。性格容易急躁容易坐立不安的人，就不能选择新产品或者新项目未销售或经营，而温柔具有耐力型的人就适合开这种店。性格懦弱、前怕狼后怕虎的人容易错失良机，很可能别人吃肉自己连汤都喝不到，因此，这样的人不适合单独开店，可以找一个和自己性格互补的人合伙开店。

所以，开店也是一门大学问。根据自己的性格特点，选择适合自己的行业，才能发挥自己的优势。

综上所述，开店者要全方位地审视自己，评价自己，对自己的综合素质及特点进行分析和了解，才能在开店时最大限度地发挥自己的优势并实现赢利。

做好前期调研，全面剖析市场形势

1. 前期调研

不打无准备之战，说的就是做任何事情之前首先要做好前期准备工作。机会都是给有准备的人，说的也是这个道理。抓住机遇就等于抓住了金钱。