



助你成功的智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

李元秀◎主编

如何开店赚钱

Ruhe Kaidian Zhuangqian



开店方略 · 营销招式 · 兴隆秘笈

改变思路开店铺 · 用心多于用资金
投资小、风险低、收益大的创业模式

内蒙古人民出版社



助你成功的智慧丛书

ZHUNI CHENGGONGDE ZHIHUI CONGSHU

李元秀◎主编

如何开店赚钱

Ruhe Kaidian Zhuangqian



开店方略·营销招式·兴隆秘笈

改变思路开店铺·用心多于用资金
投资小、风险低、收益大的创业模式

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何开店赚钱/李元秀编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,2008.12

(助你成功的智慧丛书/李元秀主编)

ISBN 978-7-204-09797-5

I. 如… II. 李… III. 商店—商业经营—通俗读物
IV. F717-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 204056 号

助你成功的智慧丛书

主 编 李元秀

责任编辑 徐 建

封面设计 点滴空间

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 710×1000 1/16

印 张 360

字 数 3900 千

版 次 2009 年 1 月第 1 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1-10000 套

书 号 ISBN 978-7-204-09797-5/Z·563

定 价 600.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

以前,我们是那么的贫穷,那么的一无所有。我们没有舞台,更没有成功胜利的而获得的掌声……

但今天,我们这一代又是如此幸运,尽管我们还在发展的道路上行走或奔跑,我们必竟有了人生创业和为之奋斗的事业舞台。人们常说,心有多大,天地就多大;做为一个创业者来讲,更重要的是有一个天地大舞台。

如今,一个充满机遇和挑战的时代就在我们身边,社会为我们提供了一条光明坦荡的大道,那就在人生的天地大舞台上创业:

创业成功,你可以实现你梦寐以求的生存价值;

创业成功,可以让你按照自己的自由意志生活;

创业是人一生中在天地大舞台上最亮丽的时刻。在创业面前,身世卑微或高贵已没什么不平等,学问高低也无多大差别,只要你有这颗改变自己命的心,只要你有眼光,有谋略,敢于冒险,精明能干,总之,只要你以积极的心态,立刻去行动就行!

当然,要创业赚钱并非一件很容易的事情,创一家公司或一个实体也有许多东西需要我们去学习,即使你只是开一家规模很小的企业,也必须要熟悉精通其中的许许多多技巧和门道,这也是我们编撰本套《助你成功的智慧丛书》的真实意图所在。

天地舞台的大幕已经徐徐地拉开,每个人对于成功都存着一种渴望,没有人会愿意一辈子甘于平庸、碌碌无为。快速变革的社会给每个人提供了无数的机遇去改变自己的人生角色,而内心对成功的渴望也会随时提醒那些关注自我



发展的人士:要努力让自己更优秀!

庸庸讳言,这就要求每一个创业者或老板,即使对于看似渺小的工作也要尽最大的努力,每一次的征服都会使你变得强大。如果你用心将渺小的工作做好,伟大的工作往往会水到渠成。如果不能成就伟大的事业,那么就以伟大的方式去做渺小的事情。抓住身边每一个机会去提升自己,让自己每天都能够有所进步。

对于一个人来说,成功就是从平凡到优秀,从优秀到卓越的蜕变过程,并不仅仅是一个从被管理者蜕变成管理者那么简单,即使是那些已经成功的管理者也要随着社会环境、时代使命的变化而及时转变。

每个人都有属于自己的舞台,然而,一个人要想获得似锦的前程,全部有赖于自身不断地学习与自我提升。古训也好,实战经验也罢,只要你有计划地进行总结工作和学习,相信每个有志之人都可以在这个天地大舞台上实现自己的人生目标和人生价值!



目 录

店铺投资 好店址才有好“钱”途

好店址 才有好生意	1
好铺面 才能有好钱路	26
店铺价值评估	33
店铺租赁交易	43

店铺投资技巧

商铺投资首重商业气氛	59
商铺投资要实地看流量	60
商业还贷五要诀	61
商铺投资忌三种心态	62
选购商铺别忽视细节	63
异地购铺切忌贪图价低	64
投资商铺关注招商管理	65
商铺投资要有新思维	66
投资商铺做足考察	68
商铺投资的赚钱机会	69
如何考察店铺价值	70
二手商铺有商机	71
如何用贷款买商铺	72
买商铺宜追龙头商家	73



社区商铺投资技巧	74
小型商铺投资技巧	76
地铁商铺投资技巧	77
写字楼商铺投资技巧	80
商业街商铺投资技巧	83
百货商场商铺投资技巧	84
购物中心商铺投资技巧	85
带租约商铺投资技巧	86
商务区商铺投资技巧	87
超市商铺投资技巧	88
专业街商铺投资技巧	88
黄金地段商铺投资技巧	90

店铺管理法则

店铺主管的工作职责	93
自我管理	94
店务管理	95
门市人力资源开发与管理	104
人员教育训练	109
领导的技巧	115
领导者与部属的关系	116
人事管理	118
对干部的管理	119
出、缺勤管理	119
人员任用、离职、免职条例	120
考勤制度	121
请假、休假制度	123
薪资结构	125
绩效考核与升迁降调	127

员工管理	129
员工管理办法	130
专柜人员管理要领与方法	131
售货人员须知	132
市场调查与商店设立	135
目标市场	136
商 圈	138
掌握顾客的消费动向	142
商店设计	143
采购、订货与库存管理	144
订 货	145
存货管理	147

商品销售方略与管理

商品的来源	149
商品订购	149
商品贩售	151
新商品引进程序	152
商品停售程序	155
商品促销	156
促销时机的掌握	158
活动计划	160
贩促计划的拟定	164
POP 广告的运用	167
促销结束分析	169
促销活动实例	171
门市业绩构成的相关要素	174
生鲜商品准备的重点范例	178
盘点的规则	180



盘点流程	181
盘点时账务上应注意的事项	181
特别注意事项	182
卖场安全管理	186
对顾客取闹的处理	188
对顾客抱怨的处理	189
如何防止诈骗	190
对顾客损毁商品的处理	191
预防水淹的措施与处理方法	191
仓库管理	192
员工个人安全注意事项	192
各部门钥匙管理	193
贵重商品管理办法	193
物品放行办法	194

店铺设计方略

形象店铺的“脸面”	197
给店铺起个好店名	209
店铺外观要有魅力展现	219
店铺内部装修设计	230
店铺内部布局设计	246
店铺商品的陈列	263

店铺投资 好店址才有好“钱”途

古人云“天时不如地利”，强调的就是地利的重要性，适当的店址对专卖店的商品销售有着举足轻重的影响，有人甚至以“位置，位置，再位置”来着力强调。因此，特定开设地点决定了专卖店顾客的多少，同时也决定了专卖店销售额的高低，从而反映了以零售为主的经营模式决定了其店址的选择是至关重要的，它往往决定着事业的“钱”途。

选择一个确定的地点是任何店铺开业的首要条件。店铺地址不仅是店铺在申报工商管理部门注册登记时的基本条件之一。而且店铺所在地点对其营业额会有极为重大的影响，是店铺经营之本。所以在选择店址时必须慎重。

一般的人在开店时都会考虑到店铺地址好不好，由此可见，大多数人都了解店铺地址的重要性。然而，我国许多店铺在开业时，并没有围绕店铺地址来进行周密的调查研究和科学的分析，往往只凭来往行人的多少，交通的便利程度等直观印象去确定店铺位置好不好，这样是远远不够的。

好店址 才有好生意

店址为经营之本，确定营业场地是店铺产生和发展的基础。店址选择是根据店铺发展战略，对可能建店的地址进行调查、分析、比较、选择后，最终确定对该土地或房产使用权的决定。只有选好了店址，店铺的成功经营才是可以预期的。

店址选择要在宏观和微观上同时进行。宏观选址是对某个国家、某个地区及某个城市的选择，而微观选址则是对某个街区及具体位置的选择。宏观选址和微观选址这两部分密切联系，宏观制约着微观，所以店址选址最终要落实到微观上来。



选址决定一切

(一)“place - place - place”

国外有一种观点认为,店铺经营成功的关键是“place - place - place”(选址,选址,还是选址),由此可见,人们对店址的重视。店址选择,对经营者来说是非常重要的。因为店址直接影响店铺的投资效益、店铺未来的发展、经营商品的价格以及各项商品的销售战略。

1. 店址选择关系着店铺的长期发展

影响店铺发展前途的因素除了人、财、物、信息等因素外,还包括店址这个客观因素在内,店址选择关系着店铺经营发展的前途。而店址又不同于人、财、物及信息因素,它具有长期性、固定性的特点。当外部环境发生变化时,其他经营因素都可以随之进行相应调整,以适应外部环境的变化,而“店址”一经确定就很难再变动。店铺地址选好了,店铺就可以长期受益。而店址选择失误,则是很难弥补或改变的。因此在进行店址选择时,店铺投资者必须进行周密考虑和妥善规划。

2. 店址选择与店铺的经济效益直接相关

“地利”是事情成败的重要因素之一。“地利”具体到店铺投资中,就是指店铺要选择一个有利的地点。店址选择适当,就可以占有“地利”的优势,广泛吸引顾客。现实中有很多这样的例子,两个行业相同,规模同等的店铺,在商品构成、经营服务水平基本相同的情况下,尽管处在同一街区,但是由于所处地点优劣不同,其经营成本、商品销售额、最终利润等方面就会有明显的差异。

3. 店址是制定店铺经营目标和战略的依据

店铺在制定经营目标和战略时,首先必须对店铺所在地区的社会环境、地理环境、人口状况、交通条件、市政建设等因素进行调查研究,从而为制定企业经营目标提供依据,并在此基础上按照顾客构成及其需求特点,确定店铺经营商品的构成、销售方式、广告宣传、服务手段等促销策略。由此可见,店址是制定经营目标和经营战略的重要依据。

4. 店址选择影响顾客的接近度

商品经济的总目标是不断地满足广大消费者对各种商品的需要。合理确定店址既能更好地满足消费者的需求,又能更好地为消费者服务,这样,就能增加顾客的接近度。

(二)好店址,好生意

店址是如此的重要,但是很多人在准备投资开店时都并未仔细想过这个问题

题,只是一味地想:“我要开店卖花”、“我要开饭店”。这类人看见电视、报纸上的广告如“店面廉价出租”、“店铺亏本转让”、“店铺转手,火速联络,不要错失良机”时,多半会怦然心动而跃跃欲试。

其实,只要认真思考一下,就会明白,没有任何一个地段是适宜任何一种商店的,所以,在选择店址时,一定不要妄下决断,否则你将损失惨重。

生意成功的人,在总结成功的经验时,多半会说到店址选择这一条。例如,有位王小姐,开了一家民俗工艺品店,店子开业后,生意很不错,可以算是一个成功的例子。王小姐在说到她成功的原因时说,她成功的最大原因在于选对了店址。

谁都知道,开店做生意,选择店址是最为关键的一环。事实上,王小姐的店址也是费尽了周折的。

王小姐决定在现址开店以前,首先是在一个宁静的社区小地进行经营,在经营中,她发现那里的过往人群太少,只有很少一部分人会光顾,于是便决定将店址选择在闹市区。

第二次,王小姐在闹市区找到了一个店址,这里人来人往,客流很大,而且租店的费用也还合理,但这里多的是酒吧、咖啡店、夜总会,是适宜夜生活的商业区,和她所经营民俗工艺品的风格、气氛都不相符,所以,经过调查后,王小姐放弃了在那儿经营的想法。

第三次,王小姐找到了一处距车站不到一公里左右的店铺,这家店铺位于旧住宅区的商业街一角,各种条件看起来也不错,挺诱人的。但她还是不敢妄下决心,又经过调查,她发现这一带多的是日用百货的专卖店,与民俗工艺品感觉不符。王小姐想想就放弃了。

最后,王小姐选择了一个高级住宅区的一角的铺面,这里邻街,从高架桥上,可以看见店内的陈设,过往行人也时时顺便折进来看看。如此,王小姐的生意就日渐兴隆起来。

由此可见,店址的选择对于店铺的经营成败是至关重要的。店址选择正确可以让你的生意蒸蒸日上,相反则会让你的生意日益颓败,直至关门。

好店址在哪里

(一) 细说好店址

店址好当然比不好更有利,但古往今来,在好店址上经营的店铺有失败的时候,而在不那么好的店址上经营成功了店铺也不胜枚举。

由此可见,店址在经营过程中的作用虽然是非常重要的,但绝对还不是惟一的决定性因素。如果店址的好坏就决定了生意的成败,那么,不惜一切代价抢占好店址就将成为开店经商的惟一法门;同时也将说明那些成功的商界巨子



只不过占据了一个好店址而已,即使一个白痴处于他的位置,也可以取得同样的成就。

事实上,经商是不会那么简单的。如果经商真的变得这样简单,策划、管理的学习就将毫无意义,商业理论的内容就将都变成了如何抢占好口岸。但是MBA们现在依然是热门人才,层出不穷的商业书籍中也没有一本专门只研究店址的。

由此说来,店址的选择是不是又无足轻重呢?店址虽然在开店经营过程中不具有决定性的价值,但它仍然是一个重要的决定因素。就如比赛的场地,好的场地能让运动员更好地发挥,让观众欣赏到一场精彩的比赛;而糟糕的场地则会降低运动员的技术水平和战术水平。

好的店址就像好的比赛场地一样,好的比赛场地可以让运动员发挥更好的水平,好的店址则可以让经营者发挥出更好的经营水平。

一般而言,好的店址应符合以下标准:

1. 人流量大且稳定

店址应处于人群较为集中的地方,具有稳定而又较多的人流量,如闹市区、车站附近。

2. 外在环境优越

店址应具有独特的外部环境,如车站、学校、医院、大学、大型居住区附近。

3. 交通便利,停车方便

4. 店址特色

商业街,尤其是形成行业规模效应或互补效应的商业街。

这是好店址的一般特征,但在寻找店址时不能光凭以上特征来寻找,比如有的地方,看上去车水马龙,人流如织,具有很标准的好店址特色,但却因为不是人群停留的地方,所以也不宜选在此开店。

又如我们还经常看见一些小街小巷的店铺生意却很红火,这些店铺门外看来没有多少人流,但入店率却很高,所以生意也红火。

在根本上,只有所经营的行业与所选择的店址能相互适应,这个店址就是好店址。反之,如果所经营的行业与所选择的店址不合拍,这个店址哪怕再符合好店址的标准,也不能算是个好店址。

所以,好店址的真正标准是:

只要有助店铺的经营成功,不管店铺的位置是在商业中心还是在偏僻小巷,都是好店铺。沃尔玛的选址策略就是一个典型。

所以,在你确定要开一家店时,首先需要考虑的应该不是去寻找一个能够

赚钱的好店铺,而应该是你所经营的行业是否适应相关地区人们的需要。

另外,在选择店址时可以参照以下因素去选择真正的好店址,不能抱有先人为主要的思想去寻找所谓的“好店址”,而应采取下述思路去创造或发现真正的好店址:

5. 地区类型,居民状况

不同的人需要不同的服务。这项服务当地没有,或已有的无法满足消费者的需要,如果你在这里能找到价格和位置都合适的店铺那么这个店址就是好店址。

6. 方便顾客

这个铺面适合做什么行业,在这里提供什么样的服务才会给予周围的人们以生活或娱乐上的方便。

(二) 选址的经验之谈

1. 郭氏选址经验

在同一条街上,把店开在哪一段,哪一边?早在1915年,华侨资本家郭泉、郭环兄弟就开始探索店铺选址中的奥秘。

在很早以前,郭氏兄弟就想要在繁华富裕的上海滩上打下一块自己的地盘儿。他们俩商量好了,就筹集了200万港元,准备打入上海滩。他们决定,开办一家永安公司,经营百货。

郭氏两兄弟于是来到上海寻找开店地址,经过打听,发现在南京路上只剩下现在的南京东路靠近西边一小段的路南、路北两边的地还空着。

看了这情况,郭环没了主意,郭泉决定先去看看再说。

到了那地方一看,果然和先前打听到的情况一样,只剩下路南、路北两块空地。但店址应该选在南边还是北边呢?兄弟俩经过谋划后决定,派几个人,分别站在马路的南、北两边,统计每边的行人数量!

几天之后,统计结果出来了,郭氏兄弟一分析发现,两边的行人数量果然有多有少,而且每天都是南边行人比北边多!这样,郭氏兄弟便决定:永安建在路南。

1918年的大年初一,永安公司建成开业,生意果然兴隆。在开张不到二十天的时间里,永安公司价值三四十万元的商品就几乎被抢购一空。由于选址的成功,永安公司后来发展成为旧上海最大的一家私人百货公司。所以,郭氏选址也一直为后来的人所效仿。

由此可见,郭氏兄弟的选址经验是以调查为基础的,其选址是一个带有预见性的工作,其成败对以后的经营影响是巨大的。





2. 逆向思维选址

有时,逆向思维能出奇制胜,日本神户的久保田一平的成功就是一个突出的例子。

久保田一平本来已是个退休赋闲在家的人。一天,有个人前来对他说:“有栋可作店铺的房屋,价钱非常便宜,大约是时下价钱的1/3,你有意买吗?”

听完那人的描述,久保田一平知道他所说的那栋房屋就是日本神户市很多人都知道的一栋房屋。这栋房屋发生过命案,听说时常有鬼魂出现,十分阴森恐怖,所以一直没人敢买。

然而,久保田一平却有些心动了,他认为:“我还有充沛的热情和活力,在人浮于事的今天,把它廉价买下后,动些脑筋、开个店,利用鬼魂出现的谣言好好宣传一番,那是一定有利可图的。”

有了这个想法之后,久保田一平不久就毫不犹豫的拿出退休金,廉价买下了这栋房屋。

当久保田一平这样做后,一般人包括他的亲戚、朋友,都嘲笑他是一个无药可救的大傻瓜。然而,他却认为:“世上哪里有鬼?他们虽然嘲笑我,但是相信世上有鬼的人才可笑!等着瞧吧,我要开一家饮食店,没有多久,就会成为一个有钱人!到了那个时候,笑我的人到底会有怎样的表情!”

虽然人们都嘲笑他,他却以这样美丽的远景来自我激励,并开始准备开饮食店。一切准备停当后,他又把开张日期选在11月13日。11月13日这天正是日本航空发生大空难的周年纪念,也是被全国人民视为一年当中最不吉利的日子。全日本人民都很忌讳这一天,平常人这天是尽量不出门的。久保田一平又做了一件常人不敢做的事。

开张那一天,久保田一平又利用众人信神鬼的心理大肆宣传。他邀请了数百名亲友来观礼,另外特意邀请了5名道士前来念经,大做捉妖、驱鬼的道法。

他的这一仪式具有迷信、复古的味道,很多人都没有见过,因此立刻吸引了成千上万的行人驻足观看。被邀请前来观礼的更是印象深刻,感到新鲜而有趣。

久保田一平的这一招引起了社会人士的好奇,扩大了店铺的名声。大家都纷纷前来参观这个曾经闹过鬼的饮食店。就这样,他热热闹闹地开始做起生意,每天有无数人光顾,又不知赚进多少钱。

仅仅四年之后,久保田一平就发了大财,在神户市开设了16家分店。久保田一平成功的例子说明:生意在于经营,外部条件只是其中的一个因素,只要肯动脑筋,就可以改变环境,将店址由“凶”变“吉”。

3. 多跑、多看、多问,少吃亏

店址的选择有很多的技巧,但是,在选择店址时,单纯靠技巧又是不行的。

看再多的书本、在头脑里或纸上设计再多的“可行性方案”也无助于实际问题的解决。要解决问题,只有亲自出马,多跑、多看、多问。

这种方法虽然劳神费力不说,浪费时间、增加成本,但它却是最保险的方法。毕竟只有亲自从实地考察中了解到的信息,比较从其他途径得来的信息,一定要准确、全面得多,对你的帮助也一定要大。

多跑多看肯定比较辛苦,但在起步阶段,如果不能吃苦,就不用指望你以后的店铺能经营成功了。

多跑多看的好处是很多的。多跑路可以了解各个预定口岸的具体位置,还能调查诸如周围环境、客流量多寡、同类商店是否趋于饱和、口岸是否还具有发展潜力等问题,然后比较选择一个真正好的店址。

很多时候,依靠第二手信息则极有可能了解不到真相。这样就很容易造成决策失误,从而使你的店铺还没开张就亏了一截。

我看到过一个人,他看中了一个店面,但又无法确定这个店面的价值。于是,他在这间店面附近整整观察了三天,详细地记下三天内经过铺面的人数。这三天的辛苦是可想而知的,不知情者还以为他是个疯子。但他却依据着这三天辛苦得来的信息,在那个地方开了一家成功的店铺。

他的办法似乎很笨,但是他现在的发迹也正是从这笨方法中得来的。

历史上,许多的人都有过这样“笨”的时候。

彼德·林奇是美国华尔街的股票大王。他从1977年开始经营“麦哲伦”投资基金,到1990年止,“麦哲伦”基金每单位增值28倍,被称为“华尔街第一理财家”。但如此堂堂正正的股票大王,曾经却用过一种很“笨拙”的方法去了解情况。

有一年,彼德·林奇想买入拉昆塔汽车旅馆的股票,为了了解这家店铺的经营情况,就隐姓埋名到这家汽车旅馆住了三天。根据实地考察,他发现其经营情况十分理想,于是毫不犹豫的买下了这家汽车旅馆的股票。彼德·林奇后来炒作这只股票发了大财。

可见,吃不得苦中苦,是难以成为大财主的。

当然,多跑多看是选址最好的方法,但光跑光看还不行,还必须多问、会问。例如顺便问问附近店铺的经营或其他与经营无关的情况,有时会得到意想不到的收获;也可以问问附近的人有些什么样的需要。这样,可以在选址时,为你以后经营行业的选择准备一定的资料。

(三) 店铺选址的考虑因素

店址是经营之本,店址的选择是店铺的开始。作为一个经营者,谁都愿意选一个生意兴隆的旺地。但事实上,想法是想法,事实是事实,生活中,事与愿违的事例太多了,导致人看走眼并不只是当事者本人,还可能是事物的变化、综





合因素,哪一点都有可能起作用。所以,选址时一定要小心为之,综合考虑以下因素:

- (1) 人群流量;
- (2) 繁华程度;
- (3) 租金;
- (4) 交通状况;
- (5) 附近居民构成;
- (6) 场地面积;
- (7) 机关学校;
- (8) 专业市场;
- (9) 经营性质;
- (10) 经营品种;
- (11) 附近店铺;
- (12) 地势;
- (13) 店铺结构;
- (14) 店铺能见度;
- (15) 朝向;
- (16) 楼层;
- (17) 房东;
- (18) 规划;
- (19) 相关政策。

但是,以上因素并不要求面面俱到,只是说要酌情综合考虑分析,不要顾此失彼。

选好店址的关键

(一) 选址应符合城市总体规划

店铺作为一种商业网点,是城市基础设施的重要组成部分,其规划建设都是国民经济、社会发展计划和城市建设总体规划的一个有机组成部分。所以,店铺选址应注意符合城市总体规划。

首先,店铺在规模上要坚持与附近店铺的大、中、小型相结合,新建与改造相结合,集中与分散相结合,综合经营与专业经营相结合,经济效益与社会效益相结合,以满足该地居民多层次的生活需求。

其次,店铺规划的标准和内容,应根据城市、区域、地段的不同情况,规划相应等级的商业区,配置相应行业、类型和数量的店铺,使自己的店铺与该地商业网点形成合理配套又富有自己特色。