

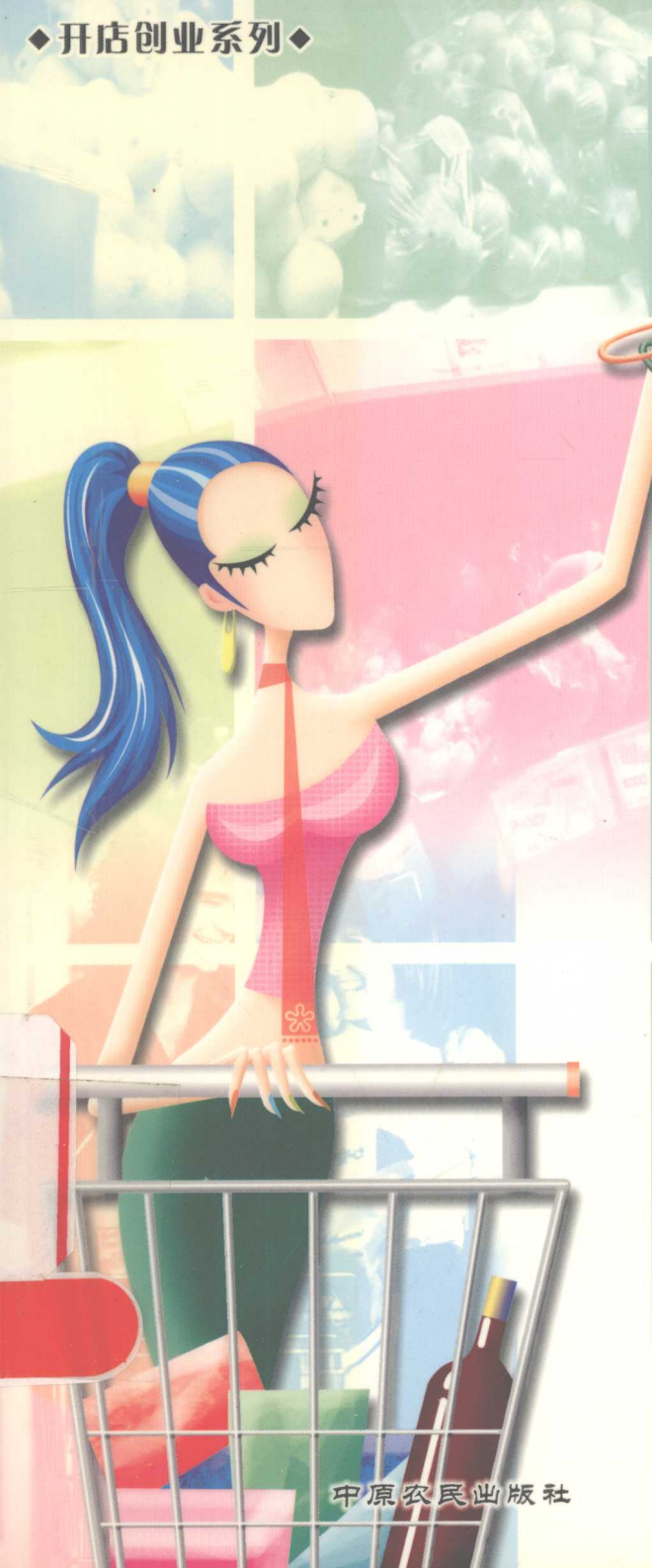
◆ 开店创业系列 ◆

创办

杂货店

任洪主编

中原农民出版社

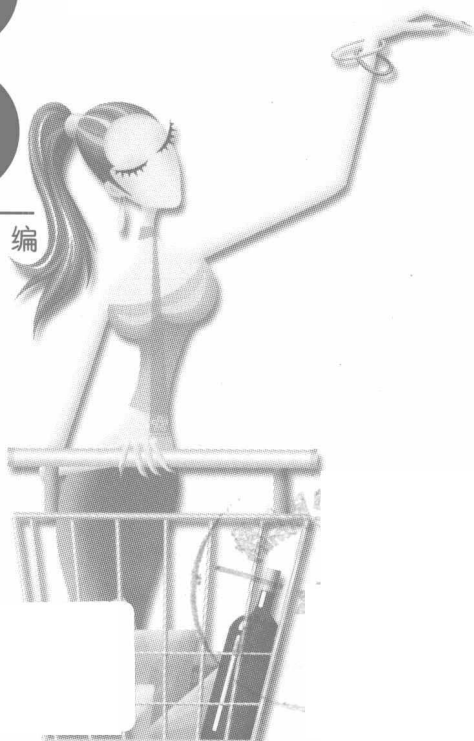


◆ 开店创业系列 ◆

创 办

杂
货
店

任 洪 主 编



中原农民出版社

本书编委会

高江峨 程丽贤 任 洪 杨 艳
王英一 钟 媛 肖 斌 李梦惠
王雅丽 任雪梅 孙 浩 肖 瑞

图书在版编目(CIP)数据

创办杂货店/任洪主编. —郑州:中原农民出版社,
2005. 1

(开店创业系列)

ISBN 7-80641-831-8

I. 创… II. 任… III. 商店—商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 106739 号

出版社:中原农民出版社(地址:郑州市经五路 66 号)

电话:0371-5751257 邮政编码:450002)

发行单位:全国新华书店

承印单位:河南第二新华印刷厂

开本:890mm×1240mm

A5

印张:5

插页:2

字数:77 千字

印数:1-5000 册

版次:2005 年 1 月第 1 版

印次:2005 年 1 月第 1 次印刷

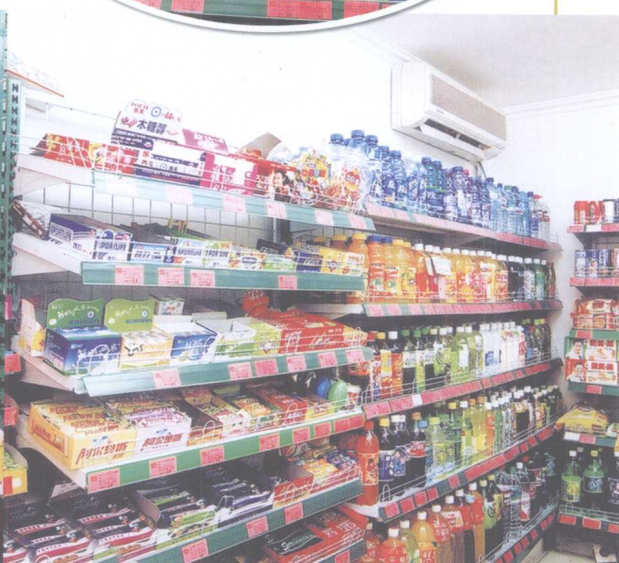
书号:ISBN 7-80641-831-8/F·054

定价:10.00 元

本书如有印装质量问题,由承印厂负责调换











当今店铺生意竞争越来越激烈,但消费者的需求与品位也在提高,店家都在按流行趋势营造出自己的特色。有的以它的环境取胜,有的以它的装饰设计风格取胜,有的靠物美价廉而取胜,聪明店家都会让人耳目一新。可别看这小小的生意,若想在此占据一席之地,首先得靠商品的质量和优质服务来取胜。

朋友们想开店,免不了总要东奔西跑,几个月下来仍是一头雾水——摸不着门。为了让读者朋友少走弯路,留下时间多赚钱,我们设身处地为未开过店的人量身订做了这本书。只需两至三个小时让你读懂读通,快速掌握相关知识,读完后,剩下的时间你只需分头办手续,做好各项准备开张吧。让你用最少的资金获得最大的收益。读者朋友,看你的了!

编者

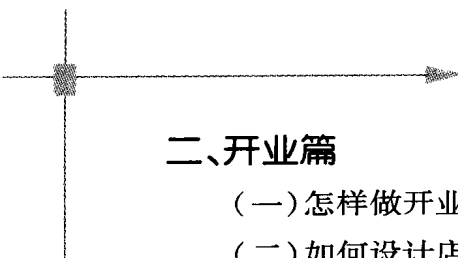
2004 年 10 月

目

录

一、筹备篇

- (一) 为啥创办自选杂货店? 1
- (二) 投资多少? 如何分配? 3
- (三) 经营地段有哪些? 5
- (四) 如何分析顾客群? 7
- (五) 怎样做商圈调查? 9
- (六) 怎样选址? 11
- (七) 如何租赁店面? 13
- (八) 起个啥名? 15
- (九) 怎样配置设备? 18
- (十) 如何配置店员? 19
- (十一) 如何招聘店员? 21
- (十二) 老板应具备哪些条件? 24
- (十三) 店员应具备哪些条件? 24



二、开业篇

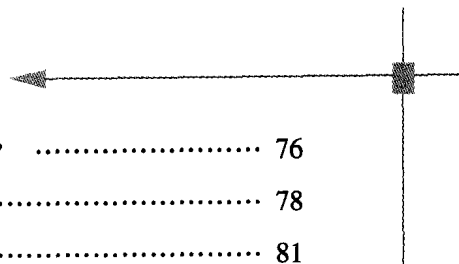
- (一) 怎样做开业策划? 26
- (二) 如何设计店面? 28
- (三) 室内如何布局? 30
- (四) 怎样布置货位? 32
- (五) 如何摆放商品? 34
- (六) 怎样做店内广告? 41
- (七) 如何办理营业执照和税务登记? 43
- (八) 如何试营业? 45
- (九) 怎样开业? 47

三、营销篇

- (一) 如何面对生意的兴与衰? 50
- (二) 顾客的购买心理有哪些? 53
- (三) 怎样创造优质服务? 55
- (四) 如何塑造店铺整体形象? 58
- (五) 怎样进行促销? 59
- (六) 广告促销方式有哪些? 63
- (七) 同行间竞争策略有哪些? 64

四、管理篇

- (一) 老板的工作职责及管理内容有哪些? ... 67
- (二) 如何对店员工作规范管理? 69
- (三) 怎样开发店员能力? 73



(四) 如何防止商品被偷窃?	76
(五) 收银管理怎么做?	78
(六) 卫生管理有哪些?	81
(七) 如何进行安全管理?	84

创
办

五、商品篇

(一) 商品怎样分类?	87
(二) 商品如何定位?	90
(三) 怎样定价?	95
(四) 如何制定商品目录?	98
(五) 商品组合的方式有哪些	101
(六) 如何评价商品的优劣?	102
(七) 如何优化商品结构?	103
(八) 怎样开发新商品?	106
(九) 如何采购商品?	108
(十) 从哪里进货?	110
(十一) 如何选择商品品牌?	113
(十二) 怎样识别货色?	116
(十三) 如何与供货商谈判?	119
(十四) 进货合同的内容有哪些?	121
(十五) 怎样做商品运输?	125
(十六) 如何验收商品?	126
(十七) 怎样储存商品?	131
(十八) 如何对商品进行盘点?	132



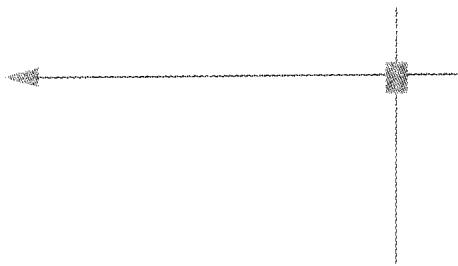
(十九) 怎样处理退、换商品? 135

(二十) 怎样防止商品损失? 136

创
办



店



一、筹备篇

(一) 为啥创办自选杂货店?

传统杂货店是柜台式零售方式,店铺利用柜台将顾客与货物分离开,由店员为顾客服务,销售货物。

这种传统的杂货店一般由 1~2 名售货员,他们站在柜台的后面,根据顾客的购买要求,把货物递给顾客,然后收取钱款。不允许顾客自己拿取货物,极不方便购物。在客流高峰时,店员常因忙不过来,而怠慢了顾客,使之离店。

自选杂货店的兴起,完全改变传统杂货店的弊端,实行开放式便民杂货店形式。通常规模在 100 平方米以内,货物以食品和日用百货为主。自选杂货店出入口同一,顾客自由挑选货物。一旦顾客有什么问题需要店员帮忙,店员会热情为其服务。

自选杂货店已经兴起许多年,近几年来进入了快速发展时期。街头巷尾,真可谓遍地开花,人们越来越喜欢这种零售方式。顾客在购物时,可以在店铺内自由走动,挑选自己需要的商品,大大节省了购买的程序和时间。

那么,自选杂货店有什么优势呢?

1. 货物齐全

自选杂货店几乎包括了人们日常所需的生活用品和部分食品,顾客只要在一个杂货店内就可以满足一次性购物的需求。油、盐、酱、醋、肥皂、洗衣粉等等应有尽有。

2. 方便购物

顾客在自选杂货店里可以自由自在地选购货物,既排除了店员的干扰和诱导,也免去了与店员发生不愉快的纠纷事件,倍感轻松、快乐。顾客在挑选货物时,可以通过眼看、手摸等方式来鉴别货物的优劣。感到满意就购买,反之,将货物放回货架即可。选择完商品之后,顾客可到出口处统一交款。店员通过收款机快速找零,用已备的包装袋为顾客装好,完成顾客的购买行为,着实方便顾客购物。

3. 降低成本

自选杂货店采用自我服务方式,节省了大量的人力资源。100平方米左右的面积只需3~4个店员,而且没有其他附加服务项目,使销售费用降至最低。

当然,自选杂货店也有弊端,首先,商品失窃情况越来越严重。在这方面经营者只能加强店铺的管理,使失窃率降至最低点。其次,客流高峰时,人们需排队付款,即使顾客仅购买一样商品,也要等上几分钟,难免会影响顾客的情绪。所以,在客流高峰最好多增

加一台收款机,以便顾客结账。

尽管自选杂货店有不尽如人意之处,但开放的售货方式,使顾客真正拥有自由的购物空间,吸引着源源不断的客流,发展前景广阔。

(二) 投资多少? 如何分配?

小本开店的投资资金有限,那么,如何投资必须考虑得全面周到,才能运筹帷幄,处变不惊。

开办自选杂货店的投资项目很多,作为店主要精打细算,将投资成本降至最低,把节约下来的部分资金,作为店铺的灵活调度资金。一般情况下,杂货店的投资大约在5万元。主要用于以下几个方面:

1. 设备购置资金

自选杂货店的设备资产投资是不可少的。那么,怎样才能既省钱又能够把设备添置得完善无缺呢?店主在购买添置设备时要力求既适用,又方便顾客购物的原则,减少设备购置资金。

2. 店面装修资金

虽然自选杂货店的店面装修比较简单,不用像大型超市那样讲究,但也要分配一部分投入资金。在装修时不需选用太好的装修材料,要整体简捷明快,方便顾客。方可节省大部分资金,用于店铺运营。

3. 店面租金

开店做生意多数要租用店面,店面租金是投资中不可缺少的一部分资金,也是固定的投入资金。店主

在选择店面时要尽量考虑周全,力求位置好,租金少。当然很难碰到这么合适的地方,所以,在与房主洽谈租金时,要尽量将价格压到最低,减少店面租金的投入。

4. 店员工资

店员工资是店铺早期投资中重要的一部分,虽然自选杂货店的人数不多,但每月用于给店员发工资的资金也是笔不小的开销。无论店铺在营业期间是否盈利,店主都要确保按时为店员发工资,以使店员安心工作。经营者最好在投资分配时将这部分资金预留出来,以免措手不及。

5. 进货资金

开办杂货店,首批进货资金是一笔大的资金投入,虽然日用品、小食品等成本较少,但总的投入成本也非常可观。而且,在经营过程中由于受商品销售情况、成本价格的变化和诸多原因的影响,资金回笼很慢。所以,进货资金要继投几个月后才能收到首批投资资金。店主在投资分配时要将进货资金预留充裕,以维持店铺正常经营。(图1-1)

在投资时做一个资金小计划是非常必要的。

首先,根据自选杂货店的卖场规模,计划出租金和设备资金数额,以及内部装修、备品等费用。其次,从店铺现存状况,对手竞争关系,推出毛利率和毛利额,并算出资金投入情况。再次,计划出店铺经营过



图 1-1

程中年度销售管理的费用。最后,预算开店的年度销售额,要将顾客的增加、物价上升、杂货店数、影响顾客购买行为等诸多因素考虑在内,得出预估营业额。

(三) 经营地段有哪些?

开办杂货店选择经营地段是非常重要的,经营地段好必然生意兴隆,反之,则会生意萧条,甚至倒闭。那么,选择经营地段时要注意哪些问题呢?

首先,要考虑该地段的市场范围、客流量、消费量大小。其次,选择地点时要慎重,由于装修店面,租金等固定投资量都较大,如果生意不好,店铺转移会损