

为自己打工丛书

点

点

教你开个小本便民服务店

主编 张春义 李荣惠

小本便民服务店开店实用指南

- 洗衣店
- 冲印店
- 宠物用品专卖店
- 民俗饰品店
- 儿童时装店
- 药店
- 婚庆服务公司
-



科学技术文献出版社

为自己打工丛书



教你开个小本便民服务站

XIAOBEN BIANMIN FUWU DIAN

主 编	张春义	李荣惠		
副主编	应群华	胡悦育		
编 者	高惠云	李春英	罗佳阁	余国雄
	杨志昆	钱川明	李子德	

科学技术文献出版社

Scientific and Technical Documents Publishing House

北 京

图书在版编目(CIP)数据

教你开个小本便民服务店/张春义,李荣惠主编. -北京:科学技术文献出版社,2007.5

(为自己打工丛书)

ISBN 978-7-5023-5625-5

I. 教… II. ①张… ②李… III. 商店-商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 032998 号

出 版 者 科学技术文献出版社

地 址 北京市复兴路 15 号(中央电视台西侧)/100038

图书编辑部电话 (010)51501739

图书发行部电话 (010)51501720,(010)68514035(传真)

邮 购 部 电 话 (010)51501729

网 址 <http://www.stdph.com>

E-mail: stdph@istic.ac.cn

策 划 编 辑 李 洁

责 任 编 辑 李 洁

责 任 校 对 唐 炜

责 任 出 版 王杰馨

发 行 者 科学技术文献出版社发行 全国各地新华书店经销

印 刷 者 北京国马印刷厂

版 (印) 次 2007 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本 640×960 16 开

字 数 190 千

印 张 16.5

印 数 1~6000 册

定 价 24.00 元

© 版权所有 违法必究

购买本社图书,凡字迹不清、缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责调换。

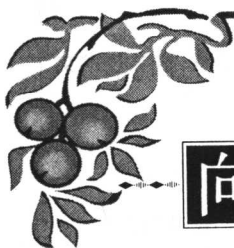
(京)新登字 130 号

内容简介

开店做生意如今已成为许多自谋职业者的最佳选择，或许你正在策划开一家属于自己的店铺，以摆脱失业的困境，但又不知道该向谁请教。本书系统地介绍了小本便民服务店开店流程中的操作方法与技巧，内容丰富，通俗易懂，最大的特色在于其内容的实用性，可为想开店又没有开店知识的有志之士解燃眉之急。

科学技术文献出版社是国家科学技术部系统惟一一家中央级综合性科技出版机构

我们所有的努力都是为了使您增长知识和才干

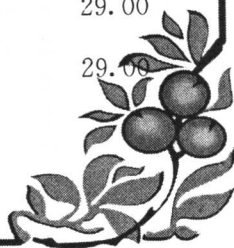


向您推荐

小管理丛书

家族式企业管理	29.00
小本开店	29.00
非凡创意	29.00
怎样培养接班人	29.00
用人之道	29.00
公关艺术	29.00
巧化危机	29.00
理财技巧	29.00
协调无定则	29.00
营销无妙方	29.00

注：邮费按书款总价另加 20%



前 言

如果你下岗或待业在家，正在为全新的创业做准备，不妨做个便民服务店老板，为自己打工，如果经营好的话，收入也会不匪。

俗话说，“腰缠万贯，不如开个便民服务店”。便民服务店本钱小、见效快、风险低、市场广阔，很适合自行创业的下岗职工、初涉社会的青年、资金实力不很充足又想自己当老板的有志之士。开个便民服务店，虽然本小利微，但既可以养家糊口，又可以通过经营便民服务店逐步积累资本，摸索赚钱的经验，为今后事业的发展奠定基础。便民服务店的投资，多则几万元，少则几千元就可以办起来，但因各地的收入、房租及其他差异，本书开业资料所需资金各地会有些许差异。

开店并非像有些人想像得那么简单，不要认为有笔资金，租到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。自己开店当老板，可能会遇到意想不到的困难和挫折，比做一般的打工者要承

受更大的压力。对于打工者来说，公司垮了可以另谋职位，但对于便民服务店经营者来说，稍有不慎，整个事业就有可能毁于一旦。对此，要有充分的心理准备，有了心理准备，就能在遇到困难和挫折的时候，泰然处之，度过难关。

开店并不是件容易的事，一旦决定了，就要有持续奋战、认真养店的决心，开张后和预期有落差是正常的，而调整心态、修正经营策略、制度和营业方式的过程都是不轻松的。别看人家赚钱就以为开店很容易，其实会赚钱也都是掌握了时机、看准机会，一步一步摸索出来的。

开店创业是一条漫长而辛苦的路，没有一定成功的法则，加盟创业、独资开店都是可行的方法，但没有一种是绝对成功的保证，只有小心谨慎，找出每一个创业方法的成功点和可能的失败点，才可能向成功迈进！开一家店是许多人的梦想，但开店是一门专门的学问，如果异想天开、一厢情愿，最后的结果可能就是失败！

如果你一直抱有开个便民服务店的梦想，或是已开始筹备开店，不妨静下心来，阅读本书，它会给你些许启迪，本书将伴你走向成功开店路，圆你的创业梦！

编者

目 录

1 便民服务店的开业策划	(1)
1.1 便民服务店概述	(1)
1.2 开店前要考虑的要素	(2)
1.3 成功创业的良好习惯	(11)
1.4 开店的八大个人素质	(13)
2 开店的科学选址	(23)
2.1 店址的调查	(23)
2.2 适合开店的立地条件	(24)
2.3 店址选择的技巧	(27)

教你开个小本便民服务店

3 选个适合自己的便民服务店	(37)
3.1 家政服务公司	(37)
3.2 民俗饰品店	(40)
3.3 婚庆服务公司	(41)
3.4 婚姻介绍所	(43)
3.5 职业介绍所	(45)
3.6 心理咨询所	(49)
3.7 调查公司	(51)
3.8 旧家电铺	(52)
3.9 新型家电维修部	(54)
3.10 美容美发店	(56)
3.11 录入复印店	(59)
3.12 新式儿童玩具店	(61)
3.13 废旧蓄电池修理店	(66)
3.14 专营手杖店	(67)
3.15 洗牙店	(68)
3.16 家庭装饰服务	(70)
3.17 家居清洁公司	(72)
3.18 冲印店	(73)
3.19 晚会用品专卖(租赁)店	(77)
3.20 老人疗养院	(78)
3.21 搬家公司	(81)
3.22 宠物托养店	(83)
3.23 老人用品店	(85)

3.24	老年医药保健品	(87)
3.25	婴儿纪念品商店	(90)
3.26	回收再生金属店	(91)
3.27	爱婴用品店	(93)
3.28	儿童影楼	(95)
3.29	儿童时装店	(99)
3.30	儿童家具“专卖店”	(100)
3.31	方便袋生产	(101)
3.32	药店	(103)
3.33	洗车行	(108)
3.34	洗衣店	(110)
3.35	快递公司	(115)
3.36	汽车美容店	(117)
3.37	“气球彩球”礼品店	(119)
3.38	宠物用品专卖店	(121)
3.39	废品回收站	(124)
3.40	洗浴中心	(125)
4	便民服务店的开店准备	(131)
4.1	开店的准备工作	(131)
4.2	预测便民服务店所需的投资	(133)
4.3	资金筹措	(137)
4.4	便民服务店开店方式	(140)
4.5	便民服务店营业执照申办流程	(141)

教你开个小本便民服务店

4.6	便民服务店装潢	(146)
4.7	便民服务店开店取胜技巧	(156)
4.8	开店失败的常见原因	(161)
5	便民服务店的经营	(166)
5.1	便民服务店商品经营流程	(166)
5.2	便民服务店的商品选择	(167)
5.3	便民服务店采购	(169)
5.4	验收注意事项	(171)
5.5	便民服务店的卖场布局与商品陈列	(173)
5.6	便民服务店促销	(178)
5.7	便民服务店的库存盘点	(188)
5.8	便民服务店经营的就是服务	(190)
5.9	退货要领	(203)
6	便民服务店的日常管理	(205)
6.1	便民服务店的财务管理	(205)
6.2	便民服务店的安全管理	(214)
6.3	常用设备保养	(222)
6.4	维持店面清洁卫生	(226)
7	便民服务店经营相关法律法规	(227)
7.1	中华人民共和国价格法	(227)
7.2	关于商品和服务实行明码标价的规定	(235)

7.3 严禁生产和销售无证产品的规定	(239)
7.4 中华人民共和国消费者权益保护法	(240)
8 便民服务店投资利润排行	(250)
参考文献	(252)

1

便民服务店的开业策划

说起便民服务店,大家都不陌生,便民服务店作为新兴的商业形态占据着越来越重要的地位。在我国经济发达地区,这一新型业态已得到了快速的发展。

1.1 便民服务店概述

便民服务店一般营业面积在 50~150 平方米左右,经营品种在 2 000 种左右,靠近居民区,营业时间可达 15 个小时以上甚至 24 小时,全年不休息,地点灵活,填补消费间隙,其销售的商品主要以顾客日常的必需品为主。

便民服务店即有杂货店供应的便利,又使用超级市场的销售方式和经营管理技术,是以“便利”作为吸引顾客为主要手段,来满足顾客简单购物和应急之需的一种零售业态。

1.2 开店前要考虑的要素

1.2.1 开店前的调查

便民服务店所在地人口分布情况,附近聚集的单位性质、工作性质,本区域消费能力、习惯,有无同类便民服务店,若有,其经营状况如何等。如果能越深入了解目标客户,在便民服务店定位时便越能投其所好。

1.2.2 有调查才有发言权

有的人一看见某某店铺转让,觉得其门面不错,价格也不贵,便贸然接手下来,殊不知开店之后才发现目标市场太小,甚至造成“无人上门”的窘境。如果平时细心观察,有时便会发现某店铺上经常都写着转租二字,老板换了一个又一个,说明都没赚到钱。相反的情况是有的店铺几年来一直没有改变,这说明该店有生意可做,有钱可赚,其选择是正确的。

一般来讲,开店之前的市场调查包括:所处位置是否有吸引力,包括周围环境好坏、交通条件是否方便顾客;街道设施对便民服务店是否有利;服务区域的人口情况;目标顾客收入水平、消费意识及品味等。

1.2.3 环境条件

环境的好坏有两种含义,一种是指店铺周围的环境状况,比如有的饮食店开在公共厕所附近,不远处便是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞扬,或邻居是烟雾弥漫的化工厂等,这便是恶劣的开店环境;另一

种是指店铺所处的繁华程度。一般来讲,店铺如果位于车站附近、商业区或人口密度高的地区,这类环境开店应该具有比较大的优势。

1.2.4 交通条件

顾客来店后,停车是否方便,货物运输是否方便,交通条件方便与否对某些便民服务店销售也有很大影响。

1.2.5 周围设施

有的便民服务店虽然开在城区干道旁,但干道两边的栅栏却使生意大受影响,因此在选择临街铺面时,要充分注意这点。典型街道有两种:一种是只有车道和人行道,车辆在道路上行驶,视线很自然能扫到街两面铺面,行人在街边行走,很自然进入便民服务店。但街道宽度不要超过30米,太宽敞有时反而不聚人气。专家的调查研究发现,街道为25米宽,最易形成人气和顾客流。另一种典型街道为车道和人行道分别被隔开,其实这是一种封闭的交通,选择这种位置开店也不好。

1.2.6 服务区域人口

一般来讲,开店位置附近人口越多,越密集越好。目前很多大中城市都相对集中地形成了各种区域,比如商业区、旅游区、大学区等,在不同区域开店应注意分析其具体情况。

1.2.7 目标顾客收入

在富人聚集的地段开设首饰店、高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。城市周边的别墅群或有档次的小区,都是富人聚集的地方之一。

1.2.8 选好位置

有三岔路口、拐角的位置一般为好位置,坡路上、偏僻角落、楼层高的地方位置较差。

总之,影响开店位置的因素很多,因素也千差万别。位置的好坏,是相对的而非绝对的。生意的好坏不仅仅取决于店铺位置,还与店铺经营内容、经营方式、服务、形象有密切关系。开店,绝非跟着感觉走,只有理性和感性合二为一,才能水到渠成。

1.2.9 做别人没做过的事

做别人没做过的事,最容易赢得胜利。对于各个行业的小生意不能不看重,因为每个行业都有尚没有被开发的商机;有些在一般人眼里看来是不足为道的生意,往往潜藏着巨大的商机,只要把握住机会积极去开拓,成功是属于你的。

1.2.10 铤而走险,做别人不敢做的事

有些生意在缺乏冒险精神的人来看是不敢尝试的(违法的除外),因为他们缺乏经商的魄力与勇气。在这个时候,如果抢先抓住了这个机会,做别人不敢做的生意,这样便很容易赚到大钱。

1.2.11 把握社会发展动态

无论对赚钱是否热衷,与社会保持主动的接触是经商最基本的条件。有些人自认为自己非常时髦,但是有时候走在大街上也会听到陌生人说自己跟不上时代潮流的冷嘲热讽。流行时尚好像都是突然间发生的,而且有不断发展的趋势,一刹那间人人都趋之若鹜,争相仿效。其实这只不过是社会趋势的一个模式,刚开始一般人不易察觉,

但目光敏锐、头脑睿智的人能事先把握住良机,有些社会趋势甚至能够影响着某些行业的发展。对社会趋势有所了解之后,就能成功掌握重要资料,这样一来对自己的发展大有好处。

社会上的各种转变,从表面看似没有关联,但实际中却与生活紧密相关,对此不能不留意。

1.2.12 把握对行业的发展趋势

要想建立自己的事业,必须了解各行业的发展趋势。某个行业发生怎样的变动,将会给店铺经营带来怎样的机会,这些都应随时掌握。

发展趋势是受多方面因素影响的。如社会风气、经济、家庭结构、人口、个人喜好等。现在全国推行计划生育政策,出生人口普遍减少,但是和儿童相关的行业并没有受到基本国策的影响。相反地,由于望子成龙是父母们的最大心愿,儿童玩具、儿童服饰等商品便呈现出突飞猛进的销售趋势。

当然,每个人所获得的信息量是有限的,所有的行业情况经营者不可能全部把握。但是必须了解与自己所从事的行业及其与之相关的行业的情况,这样才能使思维得到创新。

1.2.13 灵感是从潮流中发现的

社会总是在不断向前发展的,与时俱进的人才可以与社会同步前进,不具备超前意识的人,总会被淘汰。商场中流行这样一句话:顾客永远是对的。意思是说在一定的范围内,只有顺应消费者的需求,商机才会伴随而至。为了招揽到大批量的顾客,经商者绞尽脑汁地想方法。要让顾客心甘情愿地购买商品,价廉物美是招徕顾客的重要因素,但在让他们明白产品价值之前,最重要的就是让他们产生想了解产品或服务的冲动,这就需要从心理方面着手,进行广告包装活动。