

如何选址装潢？让自己的店铺财源滚滚！

最新版



王鑫◎编著

KAIDIANGUANDIAN

ZHUANDIANBIBEIQUANSHU

开店·管店·转店

必备全书

今天有多少个新店铺红红火火地开张，又有多少个店铺由于经营管理不善而无可奈何地关门停业。同样是开店，为什么有的店可以从小到大，逐步经营，慢慢发展壮大成全国甚至全世界连锁店？而有的则不盈不亏，在苦海中挣扎？更有的在日益激烈的竞争中风雨飘摇，最后倒闭，原因何在？要知道，作为店铺的投资者和管理者，谁都想让自己的店铺财源滚滚，百年永存。



海潮出版社

员工管理、商品管理、促销战略、顾客与服务

开店管店 转店 必备全书



王 鑫 / 编著

有一句说得好：“生意做遍，不如开店。”纵观大大小小的富豪们，十之七八都是从经营店铺起家的，从店铺中掘得“第一桶金”，自此踏上了创富发家的历程。

开店可以说是创富经营的开始，只要我们学会了正确的经营之道，小店铺也能赢得厚利，也能迎来滚滚财源。

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店 管店 转店必备全书 / 王鑫编著. —北京: 海潮出版社,
2007.4

ISBN 978-7-80213-387-7

I. 开… II. 王… III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第050839号

开店 管店 转店必备全书

王 鑫 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969736

(北京市西三环中路19号 邮政编码100841)

北京荣海印刷厂印刷装订

开本:787毫米×1092毫米 1/16 印张:29.5 字数:500千字

2007年8月第1版 2007年8月第1次印刷

印数:1-5000册

ISBN 978-7-80213-387-7

定价:45.00元



前言

在这个商业快速发展的时代，创业成为很多人追求的目标。每一个人都会有些奇思妙想，妙招都会层出不穷，即使是小的生意也能带来滚滚不断的财富。有一句说得好：“生意做遍，不如开店。”纵观大大小小的富豪们，十之七八都是从经营店铺起家的，从店铺中掘得“第一桶金”，自此踏上了创富发家的历程。开店可以说是创富经营的开始，只要我们学会了正确的经营之道，小店铺也能赢得厚利，也能迎来滚滚财源。

再大的家业，也是从小起步，一点一滴积累起来的。开店是很多人创业发家的首选，因为门槛低，所以竞争也大。每年，我国都有数百万的各式店铺在鞭炮锣鼓声中开张，并由此催生了成千上万的百万富翁、千万富翁。所以，相对其他投资行业来说，开店更具有吸引力。无论你是谁，不管是名牌大学的毕业生，还是异乡的打工仔，只要你有致富的决心，有创业的抱负，并且肯去付诸行动，碰到合适的机遇，你都可以开自己的店铺，自己做老板。单从这一点看，开店创业似乎很容易，其实不然。

今天有多少个新店铺红红火火地开张，又有多少个店铺由于经营管理不善而无可奈何地关门停业。同样是开店，为什么有的店可以从小到大，逐步经营，慢慢发展壮大成



前言

KAI DIAN GUAN DIAN ZHUAN DIAN BI BEI QUAN SHU

开店
管店
转店
必备

·
·
·
·
·
·
·

全

书

全国甚至全世界连锁店？而有的则不盈不亏，在苦难中挣扎？更有的在日益激烈的竞争中风雨飘摇，最后倒闭，原因何在？要知道，作为店铺的投资者和管理者，谁都想让自己的店铺财源滚滚，百年永存。

开店并没有我们想象中那么容易，开一家店铺，投资资金多则上百万，少则几万、几十万元。这些钱投进去是要有所收获的，并且能够做到钱生钱，像滚雪球一样越滚越大，这样才能够做到财富源源不断。这就需要投资者具有独特的商业眼光和经营理念。如果没有开店的技巧，经营不善、管理不慎，就可能会导致店铺关门倒闭的现象，投资的钱就可能付诸东流！

开店的学问其实很深，真要钻研起来，人一辈子也未必学得完。如果我们开店能够做到像沃尔玛、家乐福、国美、麦当劳那样，我们也可以成为超级富豪了。

如果我们想要开一家好店，开一家赚钱的店，就首先要了解有关开店的学问，开店之前一定好好策划一番，做好一切准备，这样才能胸有成竹，事半功倍。

本书通过最通俗易懂的文字，给读者朋友讲述了开店前的准备工作，如何选址、装潢，如何经营管理，营销谋略以及服务等，没有晦涩难懂的枯燥理论，有的只是最直接、最经济、最正确的建议。

这本书适合每一位立志开店致富的创业者，是开店前必备的全新经验读本。希望读者朋友能够通过此书的阅读，汲取书中的精华，增长自己的见识，学习书中的经验，实现自己的财富梦想！



目 录

特色饭店

- 市场行情分析 001
- 饭店选址应考虑四大因素 003
- 店面装修 004
- 如何管理经营饭馆 005

零售店铺

- 市场调查的四个方向 012
- 零售店铺的选址 019
- 零售店铺的空间设计技巧 021
- 零售店铺的计划与投资 023
- 精打细算用资金 027
- 顾客喜欢的和反感的卖场 041
- 商品陈列的两种基本方法 048

个性酒吧

- 可行性研究 051
- 科学选址是经营的重要内容 052
- 酒吧的结构与分类 055
- 酒吧服务的九大原则 059
- 酒吧的经营 063



KAI DIAN GUAN DIAN ZHUAN DIAN BI BEI QUAN SHU

全
书

市场分析	081
开业筹备	083
特色茶具的选择	084
茶馆经营的四要件	086

210	市场调查的四个原则	097
	选择最好的位置	099
010	拟定经营计划的三要素	100
190	以形象来吸引顾客	102
890	成功经营咖啡馆的四项要诀	107

170	商圈调查	117
170	商圈调查的要点和方法	119
170	挑选品牌的四大原则	124
	挑选加盟品牌的六大标准	128
170	选择合适的加盟体系	133

行情分析	145
行动计划	147



目 录

KAI DIAN GUAN DIAN ZHUAN DIAN BI BEI QUAN SHU

开店 管店 转店 必备

全
书

844	选择女装店地点的条件	223
871	赏心悦目的商品空间	225
1031	出色的女装店经营者	229
1781	精打细算话盈利	230
	和气的待客方式	239
1031	精彩的促销	242
181		

服饰店

1431	做好市场调查	249
151	调查你的竞争对手	251
	筹集资金	257
171	寻找有利的店面	261
181	服饰店室内设计	267
181		

婚庆服务公司

1001	市场行情分析	291
1301	婚庆市场上九大卖点	293
1301	如何经营婚庆服务公司	296
1002	婚庆公司的特色经营项目	299
1002		302
1002		

日本料理店

	日本料理的由来	307
1718	日本料理名词	309
1912	餐厅选择与设计	312
1333		316



厨房成本核算	320
餐饮营销方法	323
健 身 房	
市场状况	329
健身房开业经营	331
可能面临的风险	333
网上商店	
市场行情分析	335
如何选择店铺	337
网络会员制营销的两种倾向	338
对于定价的策略分析	339
网上开店三大难点	341
网站推广的方式方法	349
汽车装饰美容店	
商圈调查	357
投资契机	359
目前汽车装饰美容市场存在的问题及利润分析	361
投资入手的三种方案	364
西 餐 厅	
市场分析	367
	369

开 店
管 店
转 店
必 备
:
:
:
:
:
:
:
:
全
书



目 录

KAI DIAN GUAN DIAN ZHUAN DIAN BI BEI QUAN SHU

开店 管店 转店 必备

098	从西餐看文化	372
098	西餐厨房的设计布局	375
	西餐厅的情调	380
791	西餐厅的服务	382

药 店

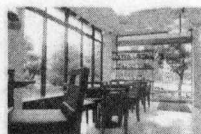
098	经营机会分类	391
	医药商品质量管理的内容	396
788	销 售	404
708	医药商品销售策略	406
828	医药市场的开拓	410
098	附录一：商业计划书	412
148	xxx公司计划实例	417
048	附录二：劳动合同范本	445
028	附录三：总经销授权合同书	451
	附录四：委托代销协议	454

特色饭店



KAI DIAN GUAN DIAN
ZHUAN DIAN
BI BEI QUAN SHU

开店 管店 转店必备全书



开店
管店
转店
必备

.....

全
书

市场行情分析

一、迎接饭店消费的新高潮

民以食为天是亘古不变的真理。餐饮业不仅为人们的日常生活服务，也为人们之间的业务交往服务。中国的餐饮业历史悠久，经营品种繁多，烹调技术精湛，有八大菜系以及传统小吃、清真风味等，在世界享有盛誉。全国餐饮业营业额2001年首次突破4000亿元大关，占社会消费品零售总额的11.2%，比上年同期增长16.1%，成为国内消费市场发展速度最快的一个行业。城乡居民收入提高、入境旅游人数增加、国内旅游市场旺盛，有力地拉动了市场的餐饮消费需求。

二、饭店市场的新特点

1. 连锁经营方式被普遍采用；
2. 假日市场热潮不断；
3. 绿色环保成为时尚；
4. 著名品牌相继崛起。



特色饭店

KAI DIAN GUAN DIAN ZHUAN DIAN BI BEI QUAN SHU

开店
管店
转店
必备

·
·
·
·
·
·
·

全
书

饭店选址应考虑的四大因素

饭店的选址很重要，巧妙利用选址的效果，可以扩大影响，招揽顾客。为此，要考虑以下四个因素。

一、转角不同，生意不同

常言道，“一步一市”，“转一米，差一里”，这不是危言耸听，而是残酷的商业法则。若店铺的位置朝向是辅路，与客流朝向相悖，不容易到达，可见性差，哪怕是转角也不是好位置。另外，朝向问题亦不容忽视，有的商业店铺只有一面旺，在挑选店址时要进行充分的实地观察。

二、灯下效应

在日常的生活中有这样的现象：晚上街口的两个路灯下有很多人在休闲、娱乐、谈天，而两个路灯中间却空无一人，这就是所谓的“灯下效应”。灯下效应在饭店选址中有可操作性，若认为在金线上选址应该是金点的话，就会酿成大错。应该说两个街口好似两个路灯，街口有很强的凝聚力；若两个街口中间有购物中心或明星店，顾客流向是从街口向中间聚集，然后再向两边扩散，这时街心、街口均属于好位置。若街心没有购物中心或明星店，则只有街口属于好位置。



三、市政规划因素

市政规划因素是饭店在选址时应考虑的另一个重要因素。如果在开店以后,门前交通干线上加上隔离栏,会失去很大一部分顾客。隔离栏另一侧的顾客则因为不易到达而有可能去对面的饭店或同类的饭店。当然,过街桥或地下街是克服隔离栏的有效途径。但若与店头相距较远,则应该重新评估顾客流量,营业额也大打折扣。理想的状况是,过街桥或地下街直接进入物业本体以增进易到达性。总之,在选址时要充分考虑该区段是否属拆迁范围,是否有道路拓宽规划等因素。

四、争取有利的广告位置

在今天,争取有利的广告位置,是饭店取胜的重要招数。麦当劳的成功除了借助每年数亿美元的媒体广告费以外,还借助它的店头广告、路牌广告等。麦当劳不惜重金创造全方位的广告位,这是所有饭馆选址值得借鉴的样板。除了店面的广告位以外,在所在物业的不同方向、楼顶都应该争取广告位置。

店面装修

顾客的第一印象对餐馆的营业额起着重要作用,店面装修的好坏直接决定了宾客对餐馆的第一印象。所以,餐馆的店面装修非常重要,值得多花一些心力和功夫。无论是小餐馆,还是中、高档餐馆,也无论是店外装修,还是厅内摆设,都应予以足够的



特色饭店

KAI DIAN GUAN DIAN ZHUAN DIAN BI BEI QUAN SHU

开店
管店
转店
必备

·
·
·
·
·
·
·

全
书

重视。但是，这并不是说装修可以决定一切，迷信装修也不可取。

在进行餐馆装修时，要把握好一个“度”的问题。适度的装修可以给人一种安全、舒适、满足的感觉，顾客们可能会因此而时时来这里就餐。所以，高明的餐馆经营者理应掌握有关餐馆装饰布置的基本知识。

一、餐馆的内部结构与装置和谐

俗语说：“经营靠门面，店雅客自多。”用在餐馆经营上就是说，必须把餐馆的门面和空间装修得雅致、明亮、和谐，给宾客一个良好舒适的就餐环境。

餐馆每天要接待众多的客人，餐馆给宾客提供饭菜、饮料服务，因此要使餐馆的设计便于接待客人，无论是外观还是内部配置都需要遵循“适用、坚固、经济和美观”的原则。

不同的餐馆规模大小不同，进行装修必须因店制宜，使之最大限度地便利消费者，同时又保证清洁卫生，并要突出自己的特殊风格和标志，而且还要使之能具有较高的艺术性。

其实，餐馆的装修只要符合消费者的心理，那便是成功的装修。

现今，随着人们生活水平的提高，人们来餐馆就餐不仅只是为了填饱肚子，在餐馆享受一种轻松和清静也是众多客人的心态，因此，餐馆的装修可以抓住这一点。有自己的个人空间是现代人的基本要求之一。因此，餐馆的装修与布置要满足人们的这一要求。

或许你开的只是一家很小的餐馆，餐馆的营业厅只有几十平方米，但是你在桌与桌之间哪怕只是隔一个屏风，这种个人空间