



经商有智慧 赚钱有诀窍

创业、开店虽不难，但是要想开设一家财源茂盛、赢利滚滚的旺铺，却并不是件容易的事情。



开店·创业



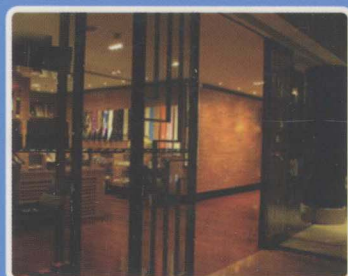
必读

KAIDIAN
CHUANGYEBIDU

小本经营之范本



王向南●编著



中国华侨出版社

小本经营之范本

旺铺名店

开店·创业

必读

KAIDIAN
CHUANGYEBIDU



商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

王向南●编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店·创业必读 / 王向南编著. —北京: 中国华侨出版社, 2008. 3

ISBN 978-7-80222-490-2

I. 开... II. 王... III. 商店—商业经营—经验 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 171228 号

● **开店·创业必读**

编 著 / 王向南

责任编辑 / 文 慧

经 销 / 新华书店

开 本 / 700×1000 毫米 1/16 开 印张/25 字数 220 千

印 刷 / 北京市北中印刷厂

版 次 / 2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

印 数 / 5000 册

书 号 / ISBN 978-7-80222-490-2 / G·383

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

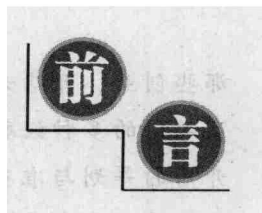
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



开店·创业有学问



当今时代，许多人手里都多多少少有些闲钱。这钱就这么放着，简直太可惜了；存在银行里利息太低；投进股市呢，风险又太高……其实，这钱可以用来开店、创业，由小钱生大钱！有句话说得好：思路决定出路，思路决定财路。

为什么闪亮眼镜和国美电器能够越做越大？为什么麦当劳的黄金双拱门几十年来一直深入人心？为什么老舍茶馆能让传统变为一个传奇……

只要稍加留意，以上问题就不难找到答案：经营无不与开店有关，那些叱咤风云的大商家几乎都有过从小本开始创业、开店的经历。

的确，开店是容易做，也容易赚钱的生意。开店并不难，它无需巨额资金、无需丰富经验，也无需先进技术，然而却见效快、风险低、市场广阔、成功率高。

创业、开店虽不难，但是要想开设一家财源茂盛、赢利滚滚的旺铺，却并不是件容易的事情。投资起步要经过种种考验，创业、开店过程中会充满多种风险，殊不知：同样的位置，有的店前人流如海，熙熙攘攘，而有的店前却门可罗雀，顾客稀少；同样的商品，有的店里顾客竞相购买，备受青睐，而有的店里却弃如敝屣，积货如山；同样的生意，有的店越做规模越大，而有的店却无人光顾，冷落萧条……

可见，创业、开店有学问，赚钱有门道。小店虽小，但五脏还是俱全的。小店不会从天而降，开店还是有许多准备工作要做的。这本集中了创业、开店生财之道和赚钱智慧的《创业·开店必读》，便是为



那些创业、开店者出谋划策，指点迷津的。书中广征博取，汇集了经商入门的多种经验，并根据开店的经营流程和运作程序，分别介绍了开店的筹划与准备、选址与布局、营销与服务、管理与理财等创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术。书中篇篇新颖，招招是窍门，其中既有相关的理论知识，更有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了创业、开店的艺术技巧和策略，可令商界新手跃跃欲试，茅塞顿开；令商界老手若有所思，若有顿悟。

古先贤说得好：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。其实，创业、开店并不难，只要你拥有独特的经商眼光、睿智的经营头脑，并能细心研读和熟练掌握本书中讲述的经商方法和技巧，将其运用到实践当中，就会获得滚滚财源，最终使你成为一名智慧的商人、一名成功的老板。



第 一 章

经商入门的 38 个忠告

商人之始祖白圭说过：一个人如果智谋不足以权变，勇敢不足以权断，仁爱不能够取舍自如，强硬不能够坚守不移，就不可能成为一个真正的商人。这是对经商和商人最精到的见解。一个成功的商人，不仅需要干练的作风、能吃苦的精神，还必须掌握经商的规律和窍门，这是商人在激烈的市场竞争中稳操胜券、永立不败之地的可靠保证。

一、积极的心态是开启经商大门的钥匙	1
1. 赚钱源于强烈的欲望	2
2. 要发财，先做发财梦	4
3. 想发财就不要太爱面子	6
4. 信心坚定好从商	8
5. 老板都有辛酸泪	10
6. 不顺利时尤其需要乐观	12
7. 优柔寡断者一事无成	13
8. 意气用事很危险	14
9. 老板要有失败的心理准备	16
10. 商界祖师爷的“四字”心诀	17
二、老板要有经商的才干	19
1. 培养自己的经营头脑和眼光	19
2. 求神拜佛不如靠自己	22
3. 脑子里要装个小算盘	23



- 4. 想到做到，果断决策 25
- 5. 要有打破常规的创新精神 26
- 6. 培养敢于冒险的精神 28
- 7. 不要受制于别人的想法 30
- 8. 善于工作，擅长领导 32

三、为经商储备知识与经验 34

- 1. 知识和智慧是成功老板的指南针 34
- 2. 商业知识多多益善 37
- 3. 向同行“偷”学知识 38
- 4. 书本知识要活学活用 39
- 5. 做生意需要知识，更需要胆量 41
- 6. 老板需要掌握哪些知识 42

四、良好的社交能力使老板如虎添翼 44

- 1. 老板要有老板样 44
- 2. 商务形象就是老板的财富 46
- 3. 如何树立老板的公关形象 47
- 4. 爽快的老板更能赚钱 48
- 5. 好人缘是一笔财富 49
- 6. 老板要广交天下友 51
- 7. 做生意切忌过河拆桥 53

五、老板必知的7个成功“秘诀” 55

- 1. 经商先从做人始 55
- 2. 追求利润是第一要务 57
- 3. 老板应是出谋划策的高手 58
- 4. 成功老板的金钱观 59
- 5. 成功老板具备的七大品质 61
- 6. 老板之道有张有弛 63
- 7. “花架子”不可能长久 64



第②章

开店前要做哪些准备

开店看似容易，实则不然，它是一门综合性的经商艺术。开设一家成功的店铺，需要你有积极的心态、良好的个性、掌握相关专业知识等，否则，你便不能迈进开店的门槛。

- 1. 开店之前须三思 66
- 2. 开店者必需的三大准备 68
- 3. 开店当老板看个性 69
- 4. 开店应了解的知识 70
- 5. 创业开店五步走 72
- 6. 过来人的十二条开店忠告 74

第③章

选择热门行业和赚钱店铺

当今时代，致富的机会无处不在，关键看你能否做个有心人，能否发现、捕捉机会。俗话说：“只有失败的商人，没有失败的生意。”因此，热门行业与赚钱店铺的选择很重要。如果能根据自身的特点选择了适合自己的行业，找到了赚钱的店铺，就会在商海中如鱼得水、得心应手。

- 1. 如同择偶一样择业 76
- 2. 从最熟悉的行业做起 77
- 3. “女人”和“嘴巴”是两大财源 79
- 4. 将目光对准青年消费者 81
- 5. 开店的热门行业有哪些 83

- 6. 最赚钱的零售业 85
- 7. 最赚钱的餐饮业 85
- 8. 最赚钱的家居服务业 86
- 9. 最赚钱的新兴行业 87
- 10. 开一家什么店适合你 87

第 四 章

市场预测是开店的首选

生意人常说“市场预测不可少，盲目经营不得了”，“按人口吃饭，靠预测经商”，“拉车先看路，经商先预测”。这些经验之谈都是强调经商开店离不开市场预测。

- 1. 拉车先看路，开店先预测 89
- 2. 开店前要斟酌哪些市场要素 91
- 3. 如何确定开店意向 93
- 4. 投资前如何进行市场分析 94
- 5. 如何找到你的客户源 95
- 6. 市场定位正确才能树立独特的店铺形象 97
- 7. 不可忽视对竞争对手的调查 98
- 8. 发现市场机会的十一个绝招 99
- 9. 制定一份开店计划书 101

第 五 章

周全策划，保障开店资金

在开店的所有准备工作中，资金是最基本的条件。筹措开店资金有许多方式，需要根据自己的资金情况和经营规模而定。只要你积极努力想办法筹措到开店资金，就走出了成功开店的第一步。





1. 开店前要考虑资金问题	104
2. 没有资金如何开店	106
3. 依靠勤俭积累开店资金	107
4. “五招”筹到开店资金	109
5. 宏观规划好你的开店资金	111
6. 开业资金最好是自筹	112
7. 投资开店要精打细算，将钱用在关键处	113

第 六 章

巧借“东风”、合伙创业的智慧

作为一名创业者，在创业开店之初总会存在着一些主客观条件的局限，譬如资金不足，或者某方面能力欠缺等，这就需要你找人合伙做生意，走共同创业之路。好的合作伙伴会助你一臂之力，他们是你创业时不可或缺的贵人，好好利用他们自身的特长会为你的创业添砖加瓦。

1. 钱是一个人赚不完的	115
2. 找到合适的搭档，共同投资经营减风险	116
3. 寻找合伙人要遵循哪些原则	118
4. 合伙经营成功的秘诀	119
5. 如何化解合伙人的利益冲突	120
6. 好朋友不一定是最好的生意伙伴	122
7. 哪些行业不适宜合作	123
8. 合伙经营有禁忌	124



第七章

如何避免开店风险

开店过程中，时时有风险伴随，轻者危及经营，重者会使你辛勤建立的基业墙倾楹摧。为规避风险，这就需要在开店前未雨绸缪，做好应对风险的准备，以免使你的经营陷入困境。

1. 投资前应做出正确决策 127
2. 投资前应考虑的问题 128
3. 尽量减少投资利润高、风险大的项目 129
4. 一锤子买卖不是长期事业 130
5. 点子不等于生意 131
6. 重点突破 避免分散经营 132
7. 不做自己不熟悉的生意 133

第八章

如何选择开店的“风水宝地”

好店址是店铺兴旺的基础，选择到一个好店址，未来的生意就成功了一半。因此，我们在选择店址时，应该多用点心思，选择一个既有品位又能为我们带来滚滚财源的店址。

1. 开店选址是关键 135
2. 什么是商圈 136
3. 开店选址的基本原则 139
4. 好店址应具备哪些条件 140
5. 哪些是开店的最佳区域 141
6. 如何寻找稳赚不赔的黄金店面 143
7. 怎样选择专业店铺 145
8. 开店选址八个“窍门” 146
9. 哪些地段不宜开店 148
10. 选择店址应注意哪些问题 150



第九章

好店名带来好财运

一个店铺如果有个雅致的、富于形象的名字，就很容易引人思索、激发想象，为店铺起到增色添彩的作用。因为好的店名往往直接影响着消费者的购买心理，影响着店铺的经营效益。

1. 好店名可以帮你赚大钱 152
2. 店名应取得既耐听又容易记忆 153
3. 店铺起名的六种方法 155
4. 独具特色与个性的店铺命名方法 157
5. 店铺取名的六大策略 159
6. 店铺起名的新思路 161
7. 店铺起名的五大禁忌 162

第十章

塑造独树一帜的店铺外观形象

风格独特的店铺外观，能在几秒钟内抓住消费者的注意力，使人们立刻知道这是何种店铺，它经营的商品种类、内部气氛与周围其他店铺有何不同，从而产生进店购物的欲望。

1. 如何用个性扮靓店铺的外表 165
2. 独具特色的室外装饰技巧 167
3. 店门设计使人耳目一新 167
4. 店铺招牌巧设计 168
5. 如何将橱窗变为店铺的“秀脸” 170
6. 制作橱窗讲究灯光效果 173
7. 如何设计合理的出入口 174
8. 店面设计的五个注意事项 176
9. 小店超人气设计法则 177



第十章

让店内环境独具特色

如果说独具匠心的店面设计能吸引顾客入店，那么良好的店内环境则能使顾客在店里停留更久，让顾客在良好的氛围中精心购物。因此，独具特色的店内环境是开店成功的关键。

1. 让迷人的店内环境动人心扉 179
2. 店内布局有哪些种类 181
3. 掌握独特的室内装潢技巧 182
4. 如何使店内装潢设计和谐协调 183
5. 如何因地制宜地设计店内通道 184
6. 如何设计货柜、货架 185
7. 如何让五彩缤纷的灯光扮靓你的店铺 186
8. 如何以色彩吸引顾客的眼球 188
9. 如何用音乐营造热烈的购物氛围 190

第十一章

商品陈列是门大学问

俗话说得好：“商品陈列不可轻，无声宣传胜有声。”商品陈列是无声的推销，它对宣传商品、促进销售、引导消费、美化店容、制造气氛等都有着十分重要的作用。虽然它是不说话的商品，但它却起着会说话的宣传员的作用。

1. 商品陈列要以提高销售额为目的 192
2. 商品陈列要有文化色彩 193
3. 商品陈列要考虑哪些事项 194
4. 商品陈列有哪些形式和方法 196
5. 怎样使商品易看、易选、易买 198
6. 商品陈列有哪些技巧 199
7. 不同类别商品的陈列方法 200
8. 各种类型店铺的商品陈列策略 202



9. 善于利用陈列细节打动顾客的心	204
10. 商品陈列三大误区	206

第 十 三 章

成功进货的艺术

进货既是一件大事，也是一门大学问。进什么货，进多少货，进谁的货，先付钱还是后结账，这些都是新开店者必须掌握的经营知识。

1. 进货是一门大学问	207
2. 店铺要有自己的当家商品	209
3. 进货必须遵循哪些原则	210
4. 如何确定进货的数量	211
5. 进货成功需要掌握哪些要领	211
6. 进货成功有哪些新经验	213
7. 店铺成功进货的四个绝招	214
8. 防止进货上当受骗的三个“心眼儿”	215

第 十 四 章

商品定价有“玄机”

商品定价是一门很高深的学问。当今商海纷纭复杂，经营者要想将自己的商品成功地销售出去，掌握合理、独具特色的定价策略是必然的趋势。定价合理与否，决定着你的商海的沉浮。

1. 个性定价才能随行就市	217
2. 商品定价应考虑哪些要素	218
3. 商品定价要注意哪些事项	220
4. 与众不同，以奇引客的定价法	221
5. 利用数字错价定价	222
6. 折扣定价，灵活经营	223



- 7. 商品定价的五个“诀窍” 224
- 8. 商品涨价有哪些技巧 226
- 9. 商品降价有哪些技巧 227

第 十 五 章

特色广告是开店制胜的“法宝”

俗话说得好：“广告打响，黄金万两。”当今世界正处于信息化时代，传媒技术日新月异，信息的高速传播与交流使广告发挥着日益突出的作用。一则好的广告不仅能使你的店铺顺利销售出商品，甚至有时还会使你的店铺在经营困境中起死回生。

- 1. 特色广告，一鸣惊人 229
- 2. 巧妙选择消费对象做商业广告 230
- 3. 可利用的广告媒介有哪些 232
- 4. 把握做广告四个时机 233
- 5. 制作广告要遵循五个原则 234
- 6. 做广告有哪些技巧 234
- 7. 如何让广告富有文化品位 236
- 8. 为广告披上幽默的“外衣” 237
- 9. 六种个性化的广告形式 238

第 十 六 章

个性与特色是店铺的“灵魂”

日本著名经济学家扁方善治曾说过：“有一千家优秀的企业，就有一千条独具个性的智慧。”由此可见，成功的企业都有自己独特的经营技巧，都有自己的个性与特色。个性与特色是生意经久不衰的“法宝”，只有拥有鲜明的个性、特色，才能使你的经营在商业竞争中脱颖而出。



1. 个性经营是生意长久不衰的“秘诀”	241
2. 个性经营的生命在于创新	243
3. “回归自然”已成为风尚	244
4. 精致的专卖店渐受重视	245
5. 经营店铺从经营文化开始	246
6. 特色经营，成功之道	248
7. 出奇制胜，财源茂盛	249
8. 环境独特，生意兴隆	250
9. 从市场空缺中巧妙“淘金”	252

第 十 七 章

百战百胜的店铺推销术

对于商人来说，推销是一份最重要的工作。在当今这个不缺产品，独缺销售市场的商场中，推销是经营的核心部分，学会了推销就学会了做生意。

1. 智慧是打开推销之门的“钥匙”	254
2. 感情推销，事半功倍	255
3. 赞美推销，让顾客心甜如蜜	256
4. 商场高手的推销“绝招”	257
5. 制造悬念，利于推销	259
6. 让顾客充当你的推销员	260
7. 免费赠送，投小获大	261
8. 建立档案，把顾客记在心中	263
9. 店铺营销小窍门	263



第十八章

店铺促销有技巧

在当今商场上，促销无疑是一种应对市场竞争的巧妙战术。对于店铺经营来说，促销的作用绝不可忽视，店铺经营者如果是个促销高手，生意必定会充满生机，备受顾客瞩目。

1. 曲径通幽，酒香也怕“巷子深” 266
2. 名人效应，偶像助促销 267
3. 有奖促销，巧抓顾客侥幸心理 269
4. 欲擒故纵，先送后卖有绩效 270
5. 厚利适销，紧盯富人“口袋” 271
6. 常用的八种促销高招 272
7. 店铺促销的五大误区 275

第十九章

使顾客心满意足的店铺服务艺术

人们常说“顾客是上帝”，顾客是店铺的衣食父母，以真诚的态度感动顾客、以甜言蜜语打动顾客、以良好的方式说服顾客……高超的店铺服务艺术，好比一块引玉的砖，能获得顾客青睐，也能为你的经营带来财源。

1. 特色服务赢得顾客青睐 278
2. 热情服务，顾客就是你的财源 279
3. 笑脸迎顾客，和气生财 280
4. 巧妙接待，让顾客心甘情愿进店 282
5. 为顾客着想，让顾客“恋”上你 283
6. 摸透顾客的心，跟着顾客需求走 285