

几百年中国一直流行着一句俗语：“要想富，开店铺！”看看古今中外那些成功的商人，有很多都是通过开店起家的，小店开好了，也能够带来丰厚的利润。在当今社会，开店做生意已成为许多人自立创业的最佳选择。

开店必读

李翔◎编著

开一家稳 赚钱的店铺

竞争如此激烈，新手创业就更加举步艰难。俗话说：“万事开头难。”作为刚开张的新店，开始做的时候确实要面临很多难题，比如，经营内容的选择、选址、装修、进货、招工等等。有些店由于人手少、本钱小，所以很容易在开店初期陷入混乱和紧张的状态，很多新店因此挺不过去而关门大吉。



KAIDIANBIDUSHU

海潮出版社

开一家稳赚钱的

SHI JI JIA ZHI ZHANG QIAN DE

开一家稳赚钱的 (94) 目录

第一章 开一家稳赚钱的 (94)

第一节 开一家稳赚钱的 (94)

第二节 开一家稳赚钱的 (94)

第三节 开一家稳赚钱的 (94)

第四节 开一家稳赚钱的 (94)

第五节 开一家稳赚钱的 (94)

第六节 开一家稳赚钱的 (94)

第七节 开一家稳赚钱的 (94)

第八节 开一家稳赚钱的 (94)

第九节 开一家稳赚钱的 (94)

第十节 开一家稳赚钱的 (94)

开一家 稳赚钱 的 店铺

李翔/编著

[要想富 开店铺]

如何才能在这激烈的竞争中站稳脚跟，开一家稳赚钱的店铺呢？这就需要你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。

海潮出版社

489

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家稳赚钱的店铺 / 李翔编著. —北京: 海潮出版社,
2007.5

ISBN 978-7-80213-386-0

I. 开… II. 李… III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第050840号

开一家稳赚钱的店铺

李翔 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:31.25 字数:540千字

2007年9月第1版 2007年9月第1次印刷

印数:1-5000册

ISBN 978-7-80213-386-0

定价:45.00元

P R E F A C E

前
言

前 言

几百年中国一直流行着一句俗语：“要想富，开店铺！”看看古今中外那些成功的商人，有很多都是通过开店起家的，小店开好了，也能够带来丰厚的利润。在当今社会，开店做生意已成为许多人自立创业的最佳选择。

店铺，从它诞生起就与人们的生活紧密相关，时至今日，商业市场越来越成熟，消费者的需求与品位也在提高，店铺对于社会生活的作用也越来越大，各种店铺更是纷纷在鞭炮声中开张，更多的人投入到了开店这个领域。店铺的竞争日趋激烈，每个店家都在按流行趋势营造出自己店铺的特色。有的以商铺位置取胜，有的以它的装饰风格取胜，有的商品质量取胜，有的以价格低廉取胜……有很多店主凭着自己独特的经营理念和商业眼光，一步步做大，做成品牌店。

竞争如此激烈，新手创业就更加举步艰难。俗话说：“万事开头难。”作为刚开张的新店，开始做的时候确实要面临很多难题，比如，经营内容的选择、选址、装修、进货、招工等等。有些店由于人手少、本钱小，所以很容易

开一家稳赚钱的店铺

P R E F A C E

前 言

在开店初期陷入混乱和紧张的状态，很多新店因此挺不过去而关门大吉。

开店可以说是一门很深的学问，每一个立志开店营业的人都应该认真钻研。有朝一日做好了做大了，我们或许也可以跻身到富豪排名榜。

或许你正在筹划开一家属于自己的店铺，以摆脱上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业，已经开了一家店铺，但时常遇到一些或大或小的问题。如何才能在这激烈的竞争中站稳脚跟，开一家稳赚钱的店铺呢？这就需要你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。投资者不仅要有商业眼光和经营理念，还要选对行业 and 项目。很多人开店创业能够成功，就是因为他们以独特的眼光选对了创业的项目。

如果你拥有开店的决心，想开一家赚钱的店却又不知道如何选择店铺的项目，本书将是你最好的选择。本书不仅详细分析了各个行业的现状、市场、选址等，同时还提供了许多开店的实战技巧与谋略。从本书中，你将可以学到如何管理经营特色饭店、零售店铺、个性酒吧、茶馆、咖啡店、连锁店、洗衣店、建筑装潢公司、美容美发店、服饰店、网上商店、药店等各个行业的知识，开自己想开的店

P R E F A C E

前
言

铺，从而在商战中立于不败之地。

本书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，从多方面揭示了开一家好店铺的秘诀和技巧。

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！

开一家稳赚钱的店铺



目 录

店铺老板的必备素质

店铺好老板十大要件	003
自信最关键	004
志存高远	005
用心不专注定要失败	007
有志向才有动力	009
想到即做	011
果断决策	012
用行动战胜恐惧	014
勤 勉	016
富有进取精神	018
百折不挠	020
虚心听取他人的意见	022
勇于纠正自身缺点	024
控制你周围的环境	025
自制力强	027
不要受制于别人的想法	029
养成储蓄的好习惯	031





开一家稳赚钱的店铺

KAI YI JIA WEN ZHUAN QIAN DE DIAN PU

目 录

时间就是金钱	033
抓住每次商机	035
富有敬业精神	036
张弛有度	038
化弱为强	040
乐善好施	042
己所不欲，勿施于人	044

开店前的准备工作

筹 资	049
投 资	118

店址的选择和店铺的装潢设计

至关重要的店址	137
商圈的确定	138
选址前的调查	142
选址的信息来源	148
选定店址的分析方法	151
“风水宝地”的六大特征	160
选择店址的四大禁忌	162
店铺外观设计	163
店内布局	182
店铺设备的置办	194



色彩：吸引顾客的眼球	203	目
音乐和气味：激发顾客的情感波澜	208	录
商品的进、存、摆		·
商品的采购	215	·
存货管理	243	·
商品的陈列	247	·
商品价格的管理		·
外资店铺的六大价格竞争秘诀	279	·
影响店铺定价的四种因素	283	·
商品定价的八大方法	291	·
商品的价格调整策略	301	·
价格促销的九大策略	311	·
促销谋略		·
网络营销的含义	325	·
店铺促销的八大原则	339	·
店铺促销活动的四种类型	369	·
店铺广告	374	·
30种促销方法	383	·





开一家稳赚钱的店铺

KAI YI JIA WEN ZHUAN QIAN DE DIAN PU

目 录

服务艺术

顾客的抱怨与处理	453
对待七类顾客的方法	469
了解顾客	477
服务策略的制定	481
制定详细的服务标准	484
自上而下提高服务水平	486



店铺老板的必备素质



当你翻阅了诸多成功老板的档案后，便可以得出结论：他们的成功与他们的素质成正比。研究表明：成功老板的先天素质因素只占5%。可见，一个人的优秀素质并非与生俱来的，因此，我们应不断学习、不断磨砺，从而掌握必备的相关知识，保持昂扬向上的奋争精神。当然，最重要的还是一句老话：“无论你做什么，你都要竭尽全力！”

开一家稳赚钱的店铺

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com



店铺好老板十大要件

一般店铺的共同弱点是：规模小，经不起风浪的冲击，在与大店铺或老店铺竞争中总是处于被动的地位，稍有不慎，便很容易被人击垮。但并不是因此就能说明普通店铺在商界中生存不了，相反，如果普通店铺有了十分精明的好老板，以上这些弱点都构不成对他以及他的企业致命的威胁。那么，怎样才能成为一家店铺的好老板呢？

1. 热爱自己的工作，热爱自己的店铺，并能熟知和指导工作中的每一个运作细节，这样才能无愧为自己店铺的真正的主宰者。
2. 行业专一，不随便偏离自己的方向，并在自己的产品或商品的经营手段上，有较强的创新欲望。
3. 把店铺当做大家的店铺，决不把自己的私事和店铺的整体利益混淆在一起。
4. 制定严格的预算制度和统计制度，并从所盈的利润中抽取部分结余作员工的福利。
5. 无论遇到多大的经济困难，绝不拖欠或无故扣发员工的薪金。
6. 厉行节约，尽量降低成本，并善于把能节省的部分让给顾客。
7. 定期检查库存账目，以便核算店铺的实际利润，杜绝泡沫利润。



开一家稳赚钱的店铺

KAI YI JIA WEN ZHUAN QIAN DE DIAN PU

店
铺
老
板
的
必
备
素
质

8. 高薪聘请素质高、有责任心、能忠于职守的雇员参与店铺管理。

9. 用智慧主导决策，敢于竞争，善于竞争，但不盲目和同行斗气。

10. 能够从大处着眼，小处着手，遇到困难不轻易气馁，遇到强者不轻易退却。

自信最关键

自信最关键。一个连自己都不相信的人，能指望别人相信吗？能真正鼓舞你的人恰恰是你自己。

在生活中你敢不敢说“我是第一”？这个问题的回答并不困难。如果你是个渴望成功的人，并且是一个意识到以个性为中心是成功的基础的人，请回答：“当然，我就是第一！”

如果想保持一点谦虚的绅士风度，你也可以回答：“不是第一。”但要不失时机地补上一句：“是并列第一。”

为什么一定要是第一呢？

因为你本来就是第一。至少，你要在意识中播种争第一的信心，这样，你的个性才会真正成熟起来。记住！生活需要个性。

无数受人尊敬的成功者，都曾经宣称自己是第一人物。是不是第一无须追究，关键是他们的确取得了个人成功。

基安勒的故事对你一定有所启发：

基安勒很小的时候随父母从意大利搬到了美国，在汽车城底

开一家稳赚钱的店铺

KAI YI JIA WEN ZHUAN QIAN DE DIAN PU



店·铺·老·板·的·必·备·素·质·

特律度过了悲惨的童年，痛苦和自卑成为他的不良印痕。他那碌无为的父亲告诉他：“认命吧，你将一事无成。”这个说法令他沮丧，他老是苦闷地想着自己的前程。

有一天，母亲告诉他：“世界上没有谁跟你一样，你是独一无二的。”

从此，他燃起了希望之火，他认定他是第一，没人比得上他。自信奠定了成功基础。他第一次去应聘时，这家公司的秘书要他的名片时，他递上一张黑桃 A，结果立刻取得面试的机会。经理问他：“你是黑桃 A？”

“是的。”他说。

“为什么是黑桃 A？”

“因为 A 代表第一，而我刚好是第一。”

这样，他被录用了。

想知道后来的基特勒吗？他成功了，真的成了世界第一。他一年推销 1425 辆车，创造了公司的最高纪录，怎么样？第一的威力厉害吧？基特勒每天临睡前都要重复几遍说：“我是第一。”然后才入睡。这种鼓舞性的暗示坚定了他的信心和勇气，他的个性得到了有力的强化。

志存高远

往往梦想越大，成就越高。也就是通常说的：“期望值越高，实现期望的可能性越大。”树立你自己的远大的目标，把目标当成





开一家稳赚钱的店铺

KAI YI JIA WEN ZHUAN QIAN DE DIAN PU

· 店
· 铺
· 老
· 板
· 的
· 必
· 备
· 素
· 质

你前进的动力，你会发现一个全新的你。

一个具有崇高生活目的和思想目标的人，毫无疑问会比一个根本没有目标的人更有作为。有句苏格兰谚语说：“扯住金制长袍的人，或许可以得到一只金袖子。”

那些志存高远的人，所取得的成就必定远远离开起点。即使你的目标没有完全实现，你为之付出的努力本身也会让你受益终生。

多年以前的一个炎热的日子，一群人正在铁路的路基上工作，这时，一列缓缓开来的火车打断了他们的工作。火车停了下来，最后一节车厢的窗户被人打开了，一个低沉的、友好的声音响了起来：“大卫，是你吗？”大卫·安德森是这群人的负责人，他回答说：“是我，吉姆，见到你真高兴。”于是，大卫·安德森和吉姆·墨菲逊这位铁路的总裁，进行了愉快的交谈。在长达1个多小时的愉快交谈之后，两人热情地握手道别。

大卫·安德森的下属立刻包围了他，他们对于他是墨菲铁路总裁的朋友这一点感到非常震惊。大卫解释说，20多年以前他和吉姆·墨菲是在同一天开始为这条铁路工作的。

其中一个人半认真半开玩笑地问大卫，为什么他现在仍在骄阳下工作，而吉姆·墨菲却成了总裁。大卫非常惆怅地说：

“23年前我为1小时1.75美元的薪水而工作，而吉姆·墨菲却是为这条铁路而工作。”

美国潜能成功学大师安东尼·罗宾说：“如果你是个业务员，赚1万美元容易，还是10万美元容易？告诉你，是10万美元！”

“为什么呢？如果你的目标是赚1万美元，那么你的打算不过是能糊口便成了。如果这就是你的目标与你工作的原因，请问你



工作时兴奋有劲吗？你会热情洋溢吗？”他的这番话或许能给你很多启示。

用心不专注定要失败

那些对奋斗目标用心不专、左右摇摆的人，对琐碎的工作总是寻找遁词，懈怠逃避，他们注定是要失败的。如果我们把所从事的工作当作不可回避的事情来看待，我们就会带着轻松愉快的心情，迅速地将它完成。

老话说：“无论你做什么，你都要竭尽全力！”

很多年前，有人正要一块木板钉在树上当隔板，贾金斯走过去管闲事，说要帮他一把。

贾金斯说：“你应该先把木板头子锯掉再钉上去。”于是，他找来锯子之后，还没有锯到两三下又撒手了，说要把锯子磨快些。

于是他去找锉刀。接着又发现必须先锉刀上安一个顺手的手柄。于是，他又去灌木丛中寻找小树，可砍树又得先磨快斧头。

磨快斧头需将磨石固定好，这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条少不了木匠用的长凳，可这没有一套齐全的工具是不行的。于是，贾金斯到村里去找他所需要的工具，然而这一走，就再也不见他回来了。

贾金斯无论学什么都是半途而废。他曾经废寝忘食地攻读法语，但要真正掌握法语，必须首先对古法语有透彻的了解，而没

