

轻轻松松赚钱 天舒/策划



SMALL

店铺

大财源

舒乡 红云/编

SMALL SHOP
AND

BIG RICHES



中国三峡出版社

5.5.5

◆轻轻松松赚钱 天舒·策划

小店铺·大财源

舒乡 红云 编

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小店铺·大财源/舒乡 红云编. —北京:中国三峡出版社, 2002.2

(轻轻松松赚钱)

ISBN 7-80099-580-1

I. 小 ... II. ①舒 ... ②红 ... III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 094414 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 51933037

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiab@sina.com

北京昌平百善印刷厂印刷 新华书店经销

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

开本: 850 × 1168 毫米 1 / 32 印张: 10.5

字数: 238 千

印数: 1-6000 册

ISBN7-80099-580-1 / F·69 定价: 18.00 元

前 言

在市场经济条件下，人人都有发财的梦想，个个都有致富的欲望。然而，作为普通百姓，究竟怎样才能致富？我们手中没有巨额的资本，也没有长期积累的经商经验，更没有权势作为靠山。所以，要发财，要致富，只有从实际出发，从小做起。

有人说，致富的机会无处不在。但是，究竟怎样才能起步？怎样才能一步步地实现自己的发财愿望？这些是每个人都在苦苦思索的问题。其实，从现实出发，从小本投资起步，开设一家小店铺，不失为一种既现实又快捷地走上致富之路的可行之举。

“小店铺”，也可以成为你的“大财源”，这是本书所要揭示的一个主题。也许有人 would 认为，一个小小的店铺，无非卖些油盐酱醋、日用百货，这“大财源”从何谈起？其实，这正是我们大多数人思想局限性的表现。如果你到商品市场发达的地方，比如浙江温州去看看，上述疑问便会迎刃而解了。可以说，温州地区的大街小巷，到处都是个体经营的小店铺。他们的小店铺卖各种专业产品，批发兼零售，十分活跃。可以说，温州大多数

人富起来，靠的就是小店铺。

我们知道，市场经济的中心就是市场，而小店铺则是组成大市场的一个个体形式。把开办小店铺作为我们这些普通人创业的起点，正是十分现实而重要的选择。这是因为：

第一，小店铺投资小，成本低，这是对普通人最为有利的一个条件。

第二，只要是人群集聚地，或者居民聚居地，小店铺随处都可以开起来。

第三，小店铺资金周转快，无大量商品积压的后顾之忧。

第四，开办小店铺的手续简便，注册登记的条件要求低。这是国家政策方面的优惠之处。

可见，开设一家小店铺，是我们开拓人生事业的一条简便的途径。它不仅是我们创业的起点，也是我们发财的基地。我们在这个基地中将会从小到大，渐渐学会搏击商海的本领，从而为我们今后扬起风帆，驶向广阔的财富大海，积累经验，积蓄力量。

为此，我们编写了这本《小店铺·大财源》一书，它将为您开好店铺，实现致富梦想带来好运。

本书的内容共分 10 章，对小店铺的经营之道做了全面而具体的分析与介绍。

第一章简要阐述了开小店铺是一条走向致富道路的捷径。通过一系列具体的案例分析，生动地证明了小

店铺是一个大财源。

第二章详尽地分析了小店铺选址与取名问题。这不仅特别适用于小店铺，而且对其他门市或公司都可适用。

第三章全面介绍了小店铺的室内外设计与装潢的技巧，包括室内外装潢材料的选择技巧。

第四章详细阐述了小店铺的商品陈列方法和陈列艺术。别具一格的商品陈列能够有效地吸引顾客。

第五章介绍了商品定价的策略和方法，高超而巧妙的商品定价，能够使商品销售额大增。

第六章介绍了商品促销的重要性和促销的多种妙方，善于使用促销这把利剑，店铺的营业额即会大增。

第七章深入浅出地就人们非常关心而又不易学到的捕捉商机问题展开阐述，披露了一系列看似平淡但又行之有效的捕捉商机的秘诀。

第八章从如何了解顾客、如何开发顾客、如何留住顾客以及如何应付各种类型顾客等多方面，全方位地讲述了小店铺的待客之道。

第九章对小店铺的采购、存货等一系列工作做了深入分析，从而更能使小店铺的资金快捷地运转。

第十章介绍了许多中外小店铺做成大生意的成功案例，这些案例会对你的事业发展有所启发，会使你尽快走向成功的大道。

目录

第一章 小店铺,大财源

1. 不可小视:小店铺蕴藏着大
 财源 (3)
2. 人生创业可从小店铺开
 始 (5)
3. 利用小店铺的商业优势赚
 大钱 (10)

第二章 小店铺的选址与取名

1. 选择店址的原则 (15)
2. 选择店址的实用方法 (16)
3. 选择店址的六大技巧 (20)
4. 选择店址需要注意的问题 ... (25)
5. 小店铺取名的原则 (28)
6. 小店铺取名的几种方法 (30)
7. 小店铺取名的艺术 (33)

目录

第三章 小店铺的精巧设计与装潢

1. 店铺也需要好形象 (39)
2. 小店铺形态的设计 (40)
3. 店铺的外观设计 (43)
4. 店铺的内部装潢 (50)
5. 店铺货柜货架的设计 (56)
6. 店铺的色彩搭配与灯光设计 (58)
7. 店铺的声音设计 (63)
8. 店员制服的设计 (65)

第四章 小店铺别具一格的商品陈列术

1. 顾客对于商品陈列的要求 ... (71)
2. 商品陈列的若干规则 (73)
3. 商品陈列的形式和方法 (75)
4. 商品陈列的七大技巧 (80)
5. 培养店员的商品陈列意识 ... (87)

目录

第五章 小店铺商品定价有学问

1. 商品定价应当考虑的因素 … (91)
2. 商品定价的若干种方法 …… (93)
3. 商品定价的特别技巧 …… (111)
4. 调整价格的两种策略 …… (120)
5. 商品价格的折扣策略 …… (124)

第六章 小店铺促销商品有妙方

1. 促销是搞活经营的法宝 …… (131)
2. 促销的前期准备工作 …… (133)
3. 千姿百态的商品促销法 …… (136)
4. 商品促销时应注意的问题 … (158)

第七章 因应市场捕商机

1. 抓住商机即是抓住了财富 … (169)

目录

2. 商机需要慧眼去捕捉·····(171)
3. 捕捉商机的方法与技巧·····(173)
4. 商机占先的秘诀·····(193)

第八章 小店铺的待客之道

1. 顾客永远是上帝·····(203)
2. 培养善待顾客的经营意识·····(206)
3. 引导顾客购买的方法·····(224)
4. 对不同类型顾客的应对技巧·····(233)

第九章 小店铺采购存货有规矩

1. 商品的采购技巧与管理·····(257)
2. 识别货物真假与质量的方法·····(265)
3. 商品运输的环节与要求·····(277)

目录

4. 商品的验收、储存与盘点… (282)
5. 商品损失的发现、防止和
处理……………(285)

第十章 开店老经验

——小店铺做成大生意的成功案例

1. 咖啡书屋带来大财富…………(293)
2. 一洲酒家瞄准健康摇钱树…(296)
3. 麦当劳:从小店铺到快餐连
锁王……………(298)
4. 中式小餐馆在西方发大财…(304)
5. 鲜花礼品店, 年利十五万元
……………(306)
6. 从皮草店主到亿万富翁……(308)
7. 早期同仁堂药店推陈出新
巧谋利……………(310)
8. 从开邮购小店到“百货大
王”……………(313)
9. “全聚德”聚来滚滚财富 ……(316)
10. 特色裁缝店, 年利几十万…(319)

第一章 小店铺,大财源

第1章

小店铺,大财源





每一个人都希望自己多赚钱过好日子,但许多人却抱怨自己赚不到钱。他们在分析赚不到钱的原因时,往往说自己的上辈没有为自己留下大笔财产,因而自己没有资金开大公司、做大生意。

其实,他们的话并不全对,有了大笔资金开大公司,当然可以赚大笔的钱,但是风险也大;而开一个小店铺,不但启动资金少,而且风险也小,如果你开得好的话,说不定还会使你成个大富翁呢!

1. 不可小视:小店铺蕴藏着大财源

人人都想发财,但是许多人眼高手低,一谈起开小店铺,他们往往嗤之以鼻,认为小店铺赚钱少,没有什么值得可做的。可一谈起大店铺,他们又做不来。

其实,小店铺虽然小,但生意却能通江达海。小店铺中也蕴育着巨大财源。只要你有心,肯吃苦,小店铺也能给你带来大财富。

武汉人都知道,过去长江商厦对面有个小超市,顾客特别多,他的店主就是大名鼎鼎的张军武。张军武原是一名大学生,因交不起学费,就自动退学了。后来亲戚们借了些钱给他,希望他能够开个小店铺过日子。自小聪明过人的张军武就仔细盘算,如何选个黄金地段做生意,容易赚些钱。后来他到街上转悠了几几天,发现所有的好地方都是店铺,自己再在边上开一个吧,资金不多肯定比不过人家。当他逛到长江商厦时,看到人山人海的顾客,十分兴奋。他想如果他开一个店铺,这里的顾客有一半光顾那就发大财了。后来,他想自己为什么不在长江商厦对面开个廉价的小超市呢?只要自己的商品卖得便宜,一定会有人

来买,可以利用这里人多的优势弥补价格上的差异。于是,他把这想法跟亲戚们商量,没料到,遭到他们一致反对,大家认为他在异想天开。他抵押了家里的房子向银行贷款。借到钱后他在长江商厦对面租了一大片店铺,就热热闹闹地开张了。头几天,因没人注意,生意很冷清。后来他就在长江商厦门口大作广告,发宣传单,向顾客介绍自己的小超市。后来几天,一些爱挑剔的家庭主妇发现这里的商品特别便宜,便蜂拥而至。以至后来许多人不到长江商厦购物,而是专程来张军武的小超市买东西。

张军武确实发了,他现在已经是拥有七家超市的集团老总,固定资产也拥有 3000 多万元,在武汉商界是首屈一指的人物。

其实,不但张军武是这样,现在世界上许多富商巨贾都是从开小店铺起家的。

大家都知道闻名世界的金利来领带吧,现今,哪一位男士不为自己能佩带一条金利来领带而自豪! 其实金利来公司就是从一个小作坊而发展起来的。

金利来公司在创始之初,公司创始人曾宪梓就把自己置身于香港的一间小屋子里,这屋子既是住所,亦是工厂,靠一把尺子,一把剪子及一架蝴蝶牌缝纫机,他自己设计和裁缝,然后自己扛着成品去推销。他每日从早到晚,工作达 16 小时之久。挤公共巴士,走街过巷,扯着嗓子叫卖,其艰苦之状,众人皆知。

此时,曾宪梓制作的领带还是使用长兄在泰国的“金狮”牌商标。后来他觉得一个企业必须要创立自己的品牌,而且要千方百计创立起名牌,这样才有发展前途。于是,从 20 世纪 70 年代起,他把自己制作的领带以“金利来”的牌子亮了出来。从此,“金利来”逐步走向市场。

第一条金利来领带设计并制作出以后,由于曾宪梓十分注重领带质量并加强管理,不断更新设备并培训人才,曾宪梓开办

的小店铺得到了长足的发展。现在金利来公司已经成为集男士服装、饰品、皮具和女士用品及其他产业的综合性大公司。

闻名世界的台湾最大石化集团公司的缔造者王永庆,也是从开一家小店铺起家的。在 50 年前,他为了每日的两餐也苦煞心思。他的父母以种茶为生,家境十分困难,王永庆 10 岁才上学。但这也未能维持多久,他在读完小学后就因家中贫困而辍学了。

穷人的孩子早当家。王永庆很理解父母的处境,决心为家庭分担生活的压力,他离乡背井到了嘉义去打工。经过一番艰辛的寻觅,在一家米店里做送米小工。没过多久,他自己开设了一家小米店,但境况不佳,又转行烧砖。1943 年,他再转向经营木材小店,但仍不如意。抗日战争结束后,他又改行经营建筑材料,这次改行总算比前几次好些,使他赚了一点点钱。

1953 年,王永庆敏锐地意识到塑胶行业将来用途较广,必将有利可图,于是他把经营建筑材料赚得的所有钱都用到开发塑胶业的事业中。果然,没过多久,塑胶开始在各个行业得到广泛应用,王永庆也从此踏上了事业迅速发展的轨道。经过 20 多年的苦心经营,台塑以年年翻番的业绩登上了世界级的大企业宝座,令许多工商界人士刮目相看。后来许多人问王永庆成功的关键在哪里,王永庆说,如果没有当初开店时的那一点点积累,哪有我今天的事业呢?

看了以上两个例子,你也许会从中得到一点启示。是啊!小店铺虽然小,但只要管理得法,为顾客真诚服务,小店铺也能发展成为大公司。

2. 人生创业可从小店铺开始

常言说:生意做遍,不如开店。的确,开店是所有生意中最

容易做，也最容易赚钱的生意。对于尚未寻到好的生意门路的人来说，开一家小店或许是最好的从商之路。

俗话说：“大有大的难处，小有小的好处”，开店做生意，具有四大优势：

①独立自主。大多数小本生意的负责人就是老板，他们享有自己安排工作的自由。在遵纪守法的前提下，想怎样干就怎样干，淋漓尽致地施展自己的智慧和才干，而不必看别人眼色，也不受别人意志支配。

②致富机会。只要经营得法，小生意也能赚大钱，比“铁饭碗”或替别人打工所得的报酬多得多。

③工作保障。当开店拥有自己的生意时，其家庭成员的工作便得到保障，想做多久就做多久。

④具有挑战性。具有独立人格的人，都有自我追求的价值观念，他们希望在激烈的竞争中证实自身的价值。他们既能品尝竞争的激奋、胜利的快意，也能够承担挫折的痛苦，因为胜负的结果取决于自身的能力。

一般来说，开一个小店铺需要经过以下几个步骤：

(1) 撰写开店计划书并确立开店目标

开店最重要的起点就是撰写开店计划书和确定开店的目标，因为一份好的开店计划书可以看出创业者的用心程度，说明店铺的经营方向，也可以帮助经营者理清营运上的每个层面。一份完整的开店计划书应该要包括经营目标、市场分析、管理方式、财务规划等，此外，如果要向银行借贷或是找人合资，详细的开店计划书更有说服力，未来在执行上也更有依据。开店的目标包括你要开店的种类、资金、店面位置、消费阶层、形象及风格所应达到的要求等等。一旦开店的计划和目标确立之后，以后的每个步骤都可以按部就班轻松完成。