

吴一夫 / 主笔

金笔工作室/创作

开店 顾问

Kaidian
Guwen

为什么想开店

开店成功率有多高

你的特色商品是什么

开店前要考虑哪些要素

如何办理营业执照

如何办理税收优惠



店铺经营管理系列

西南财经大学出版社

SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE & ECONOMICS PRESS

店铺经营管理系列

开店 顾问

Kaidian
Guwen

吴一夫 / 主笔

金笔工作室/创作

为什么想开店

开店成功率有多高

你的特色商品是什么

开店前要考虑哪些要素

如何办理营业执照

如何办理税收优惠

西南财经大学出版社

SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE & ECONOMICS PRESS

图书在版编目(CIP)数据

开店顾问/吴一夫主笔. —成都:西南财经大学出版社, 2003. 2

ISBN 7-81088-054-3

I. 开... II. 吴... III. 商店—企业管理—基本知识

IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 110097 号

开店顾问

吴一夫 主笔

责任编辑:黄小平

封面设计:大涛视觉传播设计事务所

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://www.xcpress.com/
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	郫县犀浦印刷厂
开 本:	880mm×1230mm 1/32
印 张:	5.75
字 数:	124 千字
版 次:	2003 年 2 月第 1 版
印 次:	2003 年 2 月第 1 次印刷
书 号:	ISBN 7-81088-054-3/F·048
定 价:	15.00 元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换。
2. 版权所有,翻印必究。
3. 本书封底无防伪标志不得销售。

前 言

在今天的中国，没有人统计过潮起潮落中，每年国内到底开张了多少家店铺，但我们可以从身边推而广之，想像那肯定是个不亚于股民的庞大数字。究其原因，“开店”仍是大众最普遍、最易想起的创业模式。正如常言说的那样：“生意做遍，不如开店”。

然而，不知人们是否还记得另外一句不知出自何处的“名言”：如果你想害一个人，就给他一笔钱开店。

确实，尽管开店是所有生意中最容易做，也最易赚钱的生意，但开店也并不像你想像的那般容易。看看我们的身边，你是否能很轻而易举地列举许多的“赔了夫人又折兵”的开店败局呢？

其实，开店就像“怀胎十月”的宝贝一样，从孕育开始，到规模的建立、经营，不但必须以心血呵护其成长，还需要一个诚恳、经验丰富的声音来提醒……

基于这样的考虑，我们组织了一帮开店高手，请他们为我们指点开店全过程中的迷津。相信拥有本书，你就等于请回了一位最佳的“开店顾问”，而且绝对物超所值哟！

店铺经营系列

吴一夫

2002年9月9日

目 录

开店？先要想清楚！

店铺经营系列

- 一、为什么想开店？ /1
- 二、开店成功率有多高？ /2
- 三、开什么样的店？ /2
- 四、用什么方式开店？ /3
- 五、你的拳头商品是什么？ /3
- 六、开店前要斟酌哪些要素？ /5
- 七、开店应知哪些税收常识？ /7
- 八、如何办理营业执照？ /8
- 九、如何办理税收优惠？ /9
- 十、一人店：打消开店念头！ /10
- 十一、合伙开店：丑话说在前头！ /10
- 十二、不景气时，适合开店吗？ /11

店铺的选址与命名

- 一、“一步差三市” /14
- 二、何处开店好赚钱 /16
- 三、店址选择的实用方法 /17
- 四、店址选择的技巧 /21
- 五、店址选择的注意事项 /26
- 六、如何对商业店铺进行投资分析 /29
- 七、“不怕生错相,就怕起错名” /31
- 八、店铺命名的方法 /32

店铺经营系列

店铺的设计与装潢

- 一、店铺形象的构成 /35
- 二、店铺形态的设计 /37
- 三、店铺的外观设计 /39
- 四、店铺的内部装潢 /43
- 五、货柜、货架的设计 /48
- 六、色彩搭配与灯光设计 /50
- 七、使卖场更符合“心理学” /55

店铺商品陈列

- 一、方便是第一原则 /58
- 二、商品陈列原则与规律 /59
- 三、商品陈列的形式和方法 /62
- 四、商品陈列的技巧 /67

店铺的宣传与促销

- 一、开张如何造势 /73
- 二、促销不是可有可无的 /75
- 三、商品促销妙法 /76
- 四、促销时应注意的问题 /91
- 五、如何打折扣促销战 /93
- 六、如何炒热一家店 /95
- 七、价格的学问和艺术 /97

店铺的待客之道

- 一、旺铺兴旺的秘诀 /99
- 二、察言观色“招财眼” /105
- 三、摸顺顾客的“毛” /107
- 四、宾至如归才会猛掏钞票 /118
- 五、赞美顾客 /119
- 六、如何使顾客成为“回头客” /122
- 七、不要与顾客争执 /123
- 八、柜台接待技巧 /124
- 九、如何建立顾客资料 /130

店铺经营系列

开家什么店——开店操作实例

- 一、服装店 /133
- 二、小超市 /134
- 三、药店 /139
- 四、手机美容店 /140
- 五、美容院 /142

- 六、擦自行车店 /145
- 七、的哥“加油站” /146
- 八、旧物寄卖店 /147
- 九、“信息酒家” /148
- 十、透明餐厅 /148
- 十一、油炸冰淇淋店 /149
- 十二、碎布加工店 /150
- 十三、婴儿用品店 /150
- 十四、儿童视力保健中心 /152
- 十五、婴儿浴室 /153
- 十六、药浴馆 /154
- 十七、实用艺术瓶店 /155
- 十八、软陶制作坊 /157
- 十九、知识加工作坊 /157
- 二十、阳光天堂友吧 /158
- 二十一、不收现金的电影院 /159
- 二十二、平民高尔夫球俱乐部 /160
- 二十三、新奇店 /162
- 二十四、化妆咖啡屋 /165
- 二十五、奶茶吧 /166
- 二十六、家庭快餐店 /168
- 二十七、洗牙店 /169
- 二十八、干洗店 /173

开店？先要想清楚！

为什么想开店？

开店成功率有多高？

开什么样的店？

用什么方式开店？

你的拳头商品是什么？

开店前要斟酌哪些要素？

创业者应知哪些税收常识？

如何办理营业执照？

如何办理税收优惠？

一人店：打消开店念头！

合伙开店：丑话说在前头！

不景气时，适合开店吗？

这是一个造就老板的时代，独立开店，自己给自己当老板成了许多人的梦想。然而，开什么店，怎么开店，可就不是一念之间就能搞定的，其中大有学问。

一、为什么想开店？

这是一个涉及开店者心态的问题。一般来说，开店者的心态，大约可归纳成两种类型：

1. 感性创业者。多属感情用事型，常被某些经营成功的店面所吸引，店内的温馨气息及井然有序的节奏，常使

其情绪受到鼓舞,这种人对开店往往过于乐观。

2. 理性创业者。又可分为两类:一是水到渠成型,这类人拥有专业技能,科班出身,从基础做起,经历公司各项营运阶段,实力强;二是停、看、听型,他们不急于投入,心中对开店仍存疑惑,想通过各种渠道进行了解,找寻最好的方式。

二、开店成功率有多高?

美国一调研机构曾对开店的成功率进行过调查,调查结果显示,进入加盟体系开店成功者约为 80%,独立开店成功者约占 20%。专家认为,店面经营成功之道,“技术”是基本生存条件;真正能让店面落地生根,充足的竞争力是不可或缺的;留意市场信息,关注尚未引起国内或即将引起国内新型消费文化及特性的变化,才能在消费者偏向理性思考的情形下,避免落入削价竞争的恶性循环,进而走上良性、永续经营的正途。

三、开什么样的店?

读到这里,如果我们问你到底想开什么店,你能马上作答吗?如果你心里还没有谱,一会儿想开花店,一会儿又想开咖啡店,心中像有 15 个吊桶般地七上八下的话,我们以下的建议,对你就很有参考价值了:

1. 如果你浑身充满创造力,心中热情如火,外表光芒万丈,可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、饭盒外送等餐饮服务。

2. 如果你酷爱精致有品味的物品,二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋,能让你一展雄才。

3. 如果你极度敏感,有爱家、恋家情结,托儿所、幼儿园会是你不错的选择。

4. 如果常常跟着感觉走,时时设身处地为人着想,那么,宠物店、花店、园艺店正适合你这个特性。

考虑了个人性格特征、兴趣,清楚了手头握有的资金数目后,接下来你还要进一步了解你所要开设的店面是否因为业态属性不同,是否需有什么特殊能力,比如:业务开拓能力、表达能力,并对即将投入业种的适应度做逐一评估,如工作时段、工作时间长度及工作方式。我们建议在尚未决定开店业种时,多听听不同业种店主的声音,听听开店的酸甜苦辣,这会对你大有助益。

四、用什么方式开店?

是单打独斗、自己开店好,或是邀亲友合伙好,抑或是投靠加盟体系由总部提供开店资源好呢?

我们认为,如果你想开设的店面,与过去工作经验有关,并曾担任过经营管理职务,那完全可以考虑独立开店。但若无经验,选择合适的加盟体系,从中学习管理技巧,也不失为降低经营风险的好方法。此外,合伙投资开店,日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。合伙最好避免两人组合,而以三人合作为佳,最多不超过五人。

五、你的拳头商品是什么?

开店赚钱的途径就是要满足顾客的需求,以使他们购买你的货品或服务,这就要求你必须主动分析顾客的生活状况,准确把握顾客的需求,坐等顾客是消极被动的

做法。

同时还应注意,去年的顾客需求和今年的顾客需求是有所不同的,甲地的顾客需求和乙地的顾客需求也会有所差异,如果忽视这种时间与地域的差别,只是一味地提供同样的商品或服务,就难免因不对路而生意冷清了。而成功的开店商品规划必然是考量了以下一些因素的:本地顾客差别;季节差别、时期差别(即商品的生命周期);购买动机差别;家庭结构差别、年龄段的差别;领薪前后的差别;与周围竞争店的差别。

通过以上的差异比较,所要达到的目的便是商品的科学规划,即将多少数量的哪些品目(品目是商品管理上的分类单位)摆在哪个陈列位置。

商品分类是商品规划上不可欠缺的必要步骤。首先,商品可分为“知名的、引人注目的商品”和“不知名的、无法引人注目的商品”两大类。其次,“知名的、引人注目的商品”又可分为畅销商品与展示性商品两类,而卖得出去的商品则可分为销路很好的畅销商品,以及店主最想促销的高利润商品。总之,商品规划的第一步就是要将商品分为以上四类,然后再就各品种的品目与陈列量进行规划。这里有必要对四类商品重点介绍一番。

畅销商品:非常热卖而且持续畅销的商品。

高利润商品:虽然不如畅销商品热卖,但能赚取更高的利润的商品。

展示性商品:虽然不是主力商品,却能通过展示引人注目的商品,比如新上市商品、季节性商品便属此类。

滞销商品:在某个时间段或季节中畅销,一旦过了时节便要滞销的商品,比如某些节令性很强的商品。

开店做生意,提供顾客所需商品,这是店家的基本任务。也就是说,要让商品结构尽量维持一定的水准,不可任凭无用的品目(比如滞销商品)占据卖场空间,而所陈列的品目务必因应顾客的需求量(即销售量)来决定适当的陈列量。关于商品陈列,我们将在后面的章节中详述。

六、开店前要斟酌哪些要素?

1. 开店前应进行充分的调查。店铺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;有无同类店铺,若有,其经营状况如何;今后如何竞争等等,这些都是需要清楚掌握的信息。如果你能深入了解目标客户,在店铺定位时便能投其所好。

店铺经营系列

2. 没有调查就没有发言权。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,甚至陷入“无人上门”的窘境,但为时已晚。如果你平时细心观察,便会发现有些店铺上经常都写着“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;街道设施对店铺是否有利;服务区域的人口情况;目标顾客收入水准、消费意识及品味等。

3. 环境的好坏有两种含义。一种含义是指店铺周围的环境状况,比如有的饮食店开在公共厕所旁或附近,不远处便是垃圾堆、臭水沟或店外灰尘飞舞,或临近怪味弥漫的化工厂等,这便是恶劣的开店环境;另一种含义是指

店铺所处的繁华程度。一般来讲,店铺如果处在车站附近、商业区或人口密度高的地区或同行集中的一条街上,那么,这类店铺的商业环境应该是具有较大优势的。

4. 交通条件是否方便。包括:顾客来店后,停车是否方便;货物运输是否方便;从其他地段到店乘车是否方便等。交通条件方便与否对某些店铺销售也有很大影响。

5. 周围设施对店铺是否有利。有的店铺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。那么,遇到这种情况应该怎么办呢?典型街道有两种:一种是只有车道和人行道,车辆在机动车道行驶,视线自然能扫到街两边的铺面;行人在人行道上行走,进入店铺很方便。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。另一种典型街道是机动车道、自行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太好。

6. 服务区域人口情况。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。

7. 目标顾客的收入水准。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。

8. 选好位置。有三岔路口、十字路口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次。

影响开店位置的因素很多。为什么有的偏僻小巷的店

铺生意年年兴隆,而有的繁华地段的店铺却经营艰难,这正应了一句老话:具体情况需具体分析。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,只有理性和感性合而为一,才能水到渠成。

七、开店应知哪些税收常识?

1. 税收的种类

(1) 增值税。从事商业经营的个体户通常按其销售额的4%缴纳增值税;从事工业生产的,税率为6%。

(2) 消费税。从事薯类白酒、鞭炮生产的个体户应按其销售额的15%缴纳消费税。

(3) 营业税。从事服务业的个体户应按其营业收入缴纳5%的营业税。

(4) 城市维护建设税。这种税是按个体户缴纳的增值税、消费税、营业税税额附征的,实行1%~7%的地区差别税率。

(5) 个人所得税。其中,生产、经营所得应当按照5%~35%的五级超额累进税率纳税;股息、红利所得、财产租赁所得的税率为20%。

(6) 房产税。其中,按照房产余值计税的,税率为1.2%;按照房租收入计税的,税率为12%。

(7) 城镇土地使用税。此是向使用城镇土地者征收的,实行有地区差别的幅度税额标准。

(8) 屠宰税。此税是向屠宰或者收购猪、牛、羊等应税牲畜者征收的,使用定额税率或者比例税率。

2. 从事八种行业可免税

从 2002 年起至 2003 年 12 月 31 日止,持有当地劳动和社会保障部门核发的下岗证的下岗职工从事社区居民服务业,按照国家税务总局国税发[99]43 号文件精神,可享受三年内免征“三税一费”政策。所谓“三税一费”即指营业税、个人所得税以及依营业税征收的城市维护建设税和教育费及附加。

其八种行业为:家庭清洁卫生服务、初级卫生保健服务、婴幼儿看护和教育服务、残疾儿童教育训练和寄托服务、养老服务、病人看护和幼儿学生接送服务(不包括出租车接送)、避孕节育咨询和优生优教咨询。

3. 内外资企业所得税将合并

据悉,我国内外资企业新的税制已在加入世贸组织后开始实施。在新税制下,内外资企业所得税将进行合并,所得税税率为 25%。

新税制规定税率减免按行业制定,国家鼓励的行业将享有较多优惠;同时,外资企业目前独享的股息免预提所得税、再投资退税等优惠可能取消;外资企业的税项调整有城镇土地使用税、房屋税、车船使用税、固定资产投资方向调节税等 7 项,同国内企业或个人要缴纳的税项一致。

八、如何办理营业执照?

按规定,所有的经营部门必须申请营业执照。申办的程序都基本一样,只是提供的证件会稍有区别。

首先,作为创业者的你须准备好以下证件或材料:身份证、计生证复印件、暂住证复印件(只适用于非本地人),最好还有银行存折。如果您有学徒或帮工也照样得提供以

上资料。如果是些较特殊的行业,比如饮食业,还要提供卫生许可证、健康证、防火和环保方面的证明。

其次,你最好先要确定自己要经营的范围,找好地段,租好场地,签好场地租赁合同或使用协议。如果你个人可提供经营场地的话,则用自己的产权证或产权证明即可。给你的铺面起个名,然后到所在区的工商局注册科按要求填写个体工商户开业登记申请书,经初审通过后,再到工商局查名,填写《申请企业名称登记表》,经审核通过后即可领取《个体工商户营业执照》。

九、如何办理税收优惠?

目前,了解国家各项税收政策的主要渠道是各征收管理局的办税大厅的“国税之窗”,那里摆放着各种税收政策汇编,企业的财务人员要主动去看。另外,还可以拨通国税局的服务热线了解有关政策变化。

我们不妨以广州市为例,看看是如何办理税收优惠的。

1. 对利用城市生活垃圾发电的企业、生产再生混凝土的企业和在水泥中掺有 30% 废渣的生产企业,实行增值税即征即返的优惠政策;对利用风力等资源发电和部分新型墙体材料生产企业实行增值税减半征收的优惠。

2. 符合以上条件的企业应先办理“资源综合利用企业”的资格认定手续。

3. 到广州市经委能源办公室索取有关表格、办理。

4. 到广州市国税局属下的各征收管理局的办税大厅申请办理减免手续。