

智慧经营

开店必赚

Kaidian
Bizuan
108Zhao

108 招

成功的开店法则是在经营中创新并且留住顾客

想躲过一波又一波的市场风暴吗？

想让你的公司有所作为吗？

本书集 108 个良方，让经理人，店长，营销人员轻松笑傲商场。

淑华 小云◎编著



中国纺织出版社


智慧经营

开店必赚

Kaidian
Bizuan
108Zhao

108招

淑华 小云◎编著

 中国纺织出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店必赚 108 招 / 淑华, 小玉编著. —北京: 中国纺织出版社, 2003.5

ISBN 7-5064-2575-0/F·0338

I. 开… II. ①淑… ②小… III. 商业经营—通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 015904 号

责任编辑: 王学军 特约编辑: 吴家祺
责任印制: 刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址: 北京东直门南大街 6 号
<http://www.c-textilep.com>
e-mail: faxing@c-textilep.com
邮政编码: 100027 电话: 010—64160816
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2003 年 5 月第 1 版第 1 次印刷
开本: 889×1194 1/32 印张: 14.25
字数: 295 千字 印数: 1—6000 定价: 26.00

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

前 言

如果卖自己想卖的商品给顾客一定非常难，要是卖顾客想买的商品那就很容易，这就是引导消费和需求消费的体现。《开店必赚 108 招》就是让你能在需求消费层的经营中发展自己。奥运会在紧锣密鼓的筹备和建设，世博会举办权又顺利成为囊中之物。这一切意味着什么？意味着经济的空前繁荣和贸易流通的大发展，意味着城乡间形形色色的商店铺面会争奇斗艳，意味着许多人的创业梦想将得以实现。

可以这样说，在中国经济腾飞的大舞台上，各路商界英豪尽显其能，一场喧闹的商战大戏业已开锣，创业开店的高潮正呼啸而来。神州大地上会冒出成千上万崭新的百万富翁、千万富翁、亿万富翁。

开店通常是生意人经营的始点，又贯穿于经营的整个过程。只要稍加留意，我们会发现，经营无不与开店有关。而今叱咤风云的大商家几乎都有过从小本开始经营开店的经历。有人说，开店包容了经营的全部规则，这或许并不全对，但至少说明开店所包含的丰富经验和内容。当好一个小老板，开好一斗小门脸，都会成为你

日后成功的起点。

聪明的你应该也会看到，中国市场已开始由幼稚走向成熟、由卖方市场转型为买方市场。很多行业已是供需平衡，甚至供大于求。这种转变使理性的消费者享受到物有所值的好处，也使部分创业者品尝到失败的苦果。十多年前你是只要做就可以赚钱，现在要想赚钱光做还不行，必须要认真思考怎样才能做好。

创业开店的辅导书籍市面上也有不少，为什么要读我们这一本。别的不敢说，这里面全是真材实料。提供给大家的开店招数，绝不是编书人闭门造车的产物，也不是四平八稳的专家意见，而是来自于东西南北的一个个活生生的真实故事，既有先行者的宝贵经验。又有失败者的探索心得。不管你是初出茅庐的新手，还是久经商场的老将，如果你不想重蹈失败者的覆辙，犯一些简单的错误，不妨抽出点时间，读一读这些从实践中提炼出的“店铺兵法”。

有必要提醒读者的是，市场环境瞬息万变，图书出版速度永远跟不上经济发展的脚步。本书中所提供的案例，它们的启发意义虽然会持续存在，但许多经营数据可能因时过境迁，已成昨日黄花。当你开店的计划付诸行动时，不妨多看看，多想想，比一比，算一算。须知因地制宜，与时俱进永远是最佳的策略。脚踏实地，三思而行应成为我们行动的准则。

古先贤说：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。勇敢地跨出你的第一步，就是成功的一半。等待只能丧失良机，一切机会都要靠自己去把握和争取。快点行动吧！你的老板梦想就快变成现实。衷心祝愿您：辉煌自今日始，收获就在今年。

编者

2003年2月

第1章 筹备开店的硬招	1
开店之前须三思	1
开店前要斟酌哪些要素	3
开店者必须的三大准备	5
关于酒吧选址的故事	6
创业开店五步走	7
创业的七大必备条件	9
通口俊夫的三角地带经营法	10
如何对待你的雇员	11
关于开一间餐馆的几个谎言	13
创业者的必备能力	14
创业者常犯的五大错误	16
十年开餐馆的宝贵经验	19
开店当老板看个性	21
个人创业法律常识	22
几位老板小本创业的成功经验	25
过来人的十四条创业忠告	27
开店选址的基本原则	29
几大领域创业正当时	30

创业点子何处来	32
美容业对创业女性最适宜	34
商业计划的十三个要点	36
创业者如何选准投资项目	38
最适合青年人创业的行业	41
哪些行业需要去哪里审批	43
在创业期怎样保证制度的严格执行	44
企业如何注册商标	45
商标注册申请所需时间及领取	47
合伙创业不能讲“义气”	48
青年创业如何筹集资金	50
如何登记设立个人独资企业	52
临街商铺选址建议	53
如何计算社区商铺的倍率	54
创业运作有诀窍	55
开店项目选择注意事项	57
如何筹集开店资金	57
发掘创业机会的六种系统分析法	58
选择好位置必须具备的条件	59
经营小店两绝招——特色和亲情	60
创业者素质培养的途径	62
第2章 开店创意的绝招	63
10万元开家服装设计工作室	63

汽车养护店门槛并不高，“钱”景看好	65
1万元起步开家皮鞋美容店	67
下岗夫妇3000元开了一家皮鞋店	68
都市“双面人”当起“夜间老板”	69
望子成龙催生“补氧”服务	71
不妨开家(CVS)便利店	72
何妨开家男性饰品店	74
熟食连锁店每月可获利五六千元	77
成年人青睐的漫画吧	78
“天伦之乐”也可出租	78
夕阳商机里的“朝阳”服务	79
一部电影看出一个赚钱的生意来	80
精打细算的儿童玩具租赁店	81
女性书店值得专门开	82
沪上风靡十元女生饰品店	83
两得益彰的花卉出租公司	84
大商场不妨开一家丈夫休闲室	85
实实在在的计时午睡店	86
儿童家具“专卖店”效益不错	87
服装翻新店前景十分看好	88
开家海水专卖店如何	89
数字式影楼——利润高的新行当	90
小型跑马场一年即可收回投资	91
开家“书籍银行”有钱可赚	92

人工除草除出一家公司	93
把幸福装订成册	94
鲜花礼品店的理想地段	96
桌上球艺室——稳妥的致富之路	97
10个平方的皮鞋美容院	98
因地制宜开办花木盆景托管所	99
绿色干洗店有“钱”途	100
儿童玩具回收店	101
开家民族饰品店	102
开家方便食品加工厂	103
办公室事务服务所有利可图	104
开家时尚的旗袍专卖店	105
喜糖包装店	106
开个文书代写服务部	107
开办病人饮食服务公司	109
吸引学生的花泥画廊	110
人体美体熏香店	112
“细节消费”催生饰品店	114
夏日里的小本生意	115
儿童用品出租店有利可图	116
开一家假日“托儿所”	117
新鲜事——开家公司灭鼠蝇	117
25岁女孩的“婚庆”事业	119
不妨开家“跑腿”公司	119

开家古玩店赚取超额利润·····	122
开家票务经纪公司·····	123
开家针织时装店·····	124
本小利大的“传情气球”礼品店·····	125
开家土特产专卖店·····	127
悄然流行鲜花茶吧·····	128
时尚小屋——“乔洛·小熊”印象·····	129
“阿香茶吧”巧盈利·····	131
“纺吧”——休闲娱乐的新时尚·····	132
上海人开新店花样经越来越精·····	133
蓉城淘金“母婴专卖”·····	134
城市中打沙滩排球·····	135
你想开一家人体彩绘店吗？·····	137
开个成人玩具店·····	139
广告制作一人做 两年纯利六位数·····	140
第3章 捕捉商机的妙招 ·····	143
百亿元学生服潜力待挖·····	143
废弃饮料盒再利用前景光明·····	145
外语家教蕴藏巨大财源·····	145
修车行也能开成麦当劳·····	147
绿色手撕面三年挣35万·····	149
开办生态旅游农业园·····	150
用一万元办个“手机加油站”·····	152

开家野外生存俱乐部·····	153
品牌服装的含金量·····	154
从12只野鸡蛋到身价数百万的老板·····	155
市场前景看好的新兴运动项目——独轮车·····	158
在“富人区”走“上层路线”·····	160
商业圈内停车场的商机无限·····	162
市场广阔的纯天然饭食鲜香剂·····	163
宠物产业商机多多·····	164
开家新奇特商品专卖店·····	166
回收电脑成富翁·····	168
逆流而动有商机——开家“胖妞”服装店·····	170
经营草坪大有“钱”途·····	171
“商机”诱人的婴幼儿纪念品市场·····	172
金鱼养殖场一年即可收回投资·····	174
在城市边缘开专业洗车行·····	175
拼图小店也有得赚·····	175
乡土果汁一鸣惊人·····	177
创业，从软件开发中起步·····	178
时尚自助饰品店·····	181
入世了 开家翻译公司正当时·····	182
小区内美容院的商机·····	184
第4章 小本创业的快招·····	187
技术经纪人——“无本万利”的买卖·····	187

别具风味的“特色水吧”	188
卢俊雄经营邮票、贺卡获巨额利润	189
废品回收站赚个辛苦钱	191
一万五开间小区送水站	192
送菜上门和流动熟菜摊	193
清洗电话——未曾开发的巨大市场	194
五角碗面发家记	195
大专院校毕业生形象设计室	197
越来越火的偶像专卖店	198
开家服装加香店	199
小区照相冲印店以方便取胜	200
吸引力不小的老年人日用品专卖店	201
学生用书交易中心——旧课本变废为宝	202
文教区可开自助首饰店	203
“一分钱读书社”红火武夷山	204
学童接送站	205
小药店开在住宅小区内	206
婴幼儿托管班——一份月薪上千元的工作	206
花土专卖土变“金”	207
利润相当可观的婴儿沐浴店	209
家庭园艺DIY给你生出金元宝	210
便捷、实惠、清闲、温馨风味的滋补饮品店	212
书刊租赁店兼营音像制品	212
木镜框作坊一年获利五万	213

柯珂的十元店·····	214
六万元开家照片梦工厂·····	215
两万块钱开家凉茶店·····	217
废旧塑料制绳每年净赚5万元·····	219
经营观赏瓶的小铺·····	220
门槛并不很高的指甲美容中心·····	221
三轮换煤气 蹬出致富路·····	223
两年串串香 挣了八十万·····	224
开家礼品回收店·····	225
开个自拍照相吧·····	227
3万元开间袜子专卖店·····	228
小区干洗店 好个致富源·····	230
即食豆腐坊 赚钱热乎乎·····	231
热带鱼玩成小老板·····	232
开家花木租赁店·····	234
擦地拖鞋,一年1千变10万·····	235
5万元开家个人音像工作站·····	237
小宋的陶艺雕刻服务社·····	237
开个净菜加工店·····	239
20万元是这样“剪”来的·····	240
开一家服装染色翻新店·····	242
在旧毛衣上做新文章·····	243
布头专卖店有文章可做·····	244
不妨开一家社区小厨房·····	246

5000元开家无水洗车店	247
第5章 店铺经营的奇招	249
出奇制胜销售术	249
“一分为二”开店的奥妙	251
白手赚“第一桶金”	253
别出心裁的折扣销售法	254
为什么不让所有顾客都满足	255
“世界餐馆”菜单创新生意好	255
畅销香港的“小包子”	256
“顾客就餐计时收费”	257
绝不两个完全一样的饰物	258
开小店的大富翁	258
“醉翁之意不在酒”——把酒吧作为交际场	259
巧用颜色来生财	260
上菜讲故事的“仿膳饭店”	261
书店赚钱有新招	262
坦率地说出缺点	263
中药店里开茶馆	264
做别人不愿做的生意	265
打品牌牌 发奶粉财	266
电子商务：日进纯利2000元	267
方教授：知本变资本 敲开财富门	270
花店就像开在家中	272

- 两兄弟开店 明竞争暗勾结····· 274
- 阿旺的电脑租碟店：财源滚滚来····· 275
- 浴室老板副业变主业：洗轿车····· 277
- 财从“亏”字生····· 278
- 流动饭店服务好 客户满意他更赚····· 280
- 拒绝男宾专招女客 旅店绝处逢生····· 282
- 粮袋印广告 农副产品销得快····· 283
- 连锁——网上花店新模式····· 284
- 网上跟踪服务——让你放心····· 286
- 做大了规模的连锁店····· 287
- 网上开店——一分耕耘一分收获····· 288
- 网上开店如何选择正确的市场规模/定位····· 289
- 高制作价值/高品质制作所带来的边际效益····· 291
- 网上开店应有清楚简易的网站流程····· 292
- 网上开店——货真价实最重要····· 293
- 网上营销更应重视服务品质····· 293
- 如何宣传你的网上商店····· 295
- 网上商店要有合理的商品价格····· 299
- 网上商店要注意更新网站····· 300
- 网上开店最关键要耐心经营····· 301
- 网络商店推销自己的有效途径····· 302
- 网站缘何盈大利 紧盯市场出奇兵····· 302

第6章 店铺管理的新招	305
商品陈列很有学问	305
“麦当劳叔叔”的严格店规	306
商机就在顾客的消费行为中	307
潮汕老板的零售技巧	309
商场的五官行销术	310
EQ与餐厅服务管理	313
开源节流——开店之必胜法则	317
控制店铺成本六大方法	319
小本创业细节制胜	321
如何赢得回头客	323
招揽顾客大有讲究	325
善待顾客的八条原则	326
如何才能吸引顾客	327
巧联招来八方客	328
商场行销管理妙策	330
橱窗陈列的十五项建议	332
几例巧妙的广告	334
价格的学问和艺术	335
几例高明的价格策略	337
第7章 连锁加盟的稳招	341
投入资金八万八 数码写真加盟柯达	341
加盟特许经营店址选择最重要	342