



小本经营快速赢利一本通

开店盈利 300问

华牧 主编



企业管理出版社

小本经营快速赢利一本通

开店盈利 300问

华牧 主编



企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店盈利 300 问 / 华牧主编. —北京: 企业管理出版社, 2003.7

ISBN 7-80147-894-0

I. 开... II. 华... III. 企业管理-问答

IV. F717-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 054498 号

书 名: 开店盈利 300 问

作 者: 华牧主编

责任编辑: 凡禹

技术编辑: 赵勇 爱明

书 号: ISBN 7-80147-894-0/F·892

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.ccc-ccda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 中国文联印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 787 毫米×960 毫米 16 开本 21 印张 300 千字

版 次: 2003 年 7 月第 1 版 2003 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 8000 册

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

目
录

第1章 开店前的工商登记手续

1. 你是否做好开店的心理准备? /1
2. 申请营业执照必须具备哪些条件? /2
3. 申请营业执照必须提交哪些材料? /2
4. 如何进行登记注册? /3
5. 如何进行税务登记? /3
6. 税务登记表包括哪些内容? /4
7. 填报税务登记表应携带哪些证件或材料? /4
8. 办理税务登记有哪些程序? /5

第2章 开店前的投资预算

9. 你的筹资渠道是否稳健高效? /6
10. 你对筹资风险了解多少? /7
11. 如何精打细算、减少开业初期投资? /8
12. 如何编制资金预算表? /9
13. 开店需要哪些投资? /9
14. 如何确定筹资规模? /10
15. 如何估算固定设备投资? /11
16. 如何估算管理费用? /12
17. 如何进行损益分析? /13
18. 如何利用自有资金? /15
19. 如何利用合伙经营? /16
20. 银行贷款有哪些形式? /16

目录

21. 如何与银行建立良好关系?	/17
22. 如何申请银行贷款?	/18
23. 如何写好可行性研究报告?	/19
24. 何谓“融资性租赁”?	/20
25. 融资性租赁业务有几种形式?	/20
26. 如何通过融资性租赁筹资?	/21
27. 什么是操作性租赁?	/23

第3章 选择理想的店址

28. 什么是商圈?	/24
29. 什么是商圈分析?	/24
30. 如何根据顾客划分商圈范围?	/25
31. 如何分析商圈内的购买力?	/26
32. 如何利用行人评估商圈?	/28
33. 你了解商圈周围竞争者的情况吗?	/29
34. 初次开店, 你如何设定商圈?	/29
35. 初次开店, 你如何估计商圈范围?	/30
36. 你了解选择店址的重要性吗?	/31
37. 影响店址区域选择的主要因素有哪些?	/32
38. 选择店址, 你考虑租金了吗?	/33
39. 选择店址, 你考虑交通因素了吗?	/34
40. 选择店址, 你考虑客流因素了吗?	/34
41. 选择店址, 你考虑竞争因素了吗?	/35
42. 优秀店址具有哪些特征?	/35

目
录

43. 你知道选址大忌有哪些吗? /36
44. 如果开店者资金有限, 如何选择店址? /37

第 4 章 开一家什么样的店能赚钱

45. 你看到产业结构调整的机遇了吗? /38
46. 热门行业有什么特征? /39
47. 如何掌握市场信息? /40
48. 如何密切注意市场变化? /40
49. 如何发现市场需求? /41
50. 开一家什么样的店能赚钱? /41
51. 如何瞄准“嘴巴”开店? /42
52. 如何瞄准女人开店? /44
53. 如何瞄准家居开店? /44
54. 如何勤于研究分析市场? /45
55. 市场调查的对象包括哪些内容? /46
56. 市场调查有哪些重点? /46
57. 如何分析市场机会? /48
58. 什么叫市场细分? /50
59. 如何细分市场? /51
60. 如何评价细分市场? /52
61. 如何分析细分市场的潜力? /54
62. 如何选择目标市场? /55
63. 如何进行商店定位? /56
64. 如何进行市场角色定位? /56

目
录

第 5 章 不同类型店的经营战略

65. 何谓经营战略?	/58
66. 开店经营战略包括哪些内容?	/59
67. 如何制定经营战略?	/60
68. 经营战略的模式有哪些?	/61
69. 何谓回归经营?	/62
70. 如何挖掘小规模店的潜力?	/63
71. 如何让店铺有个好主题?	/64
72. 怎样经营快餐店?	/65
73. 如何经营特色小吃店?	/66
74. 如何经营甜食店?	/67
75. 如何经营特色面包店?	/67
76. 如何经营美容美发店?	/68
77. 如何经营家电店?	/69
78. 如何经营食品店?	/70
79. 如何经营渔具店?	/71
80. 如何经营玩具店?	/72
81. 如何经营首饰店?	/73
82. 如何经营时装店?	/74
83. 如何经营礼品店?	/75
84. 如何经营图书店?	/76
85. 如何经营音像店?	/78
86. 如何经营鲜花店?	/78

目
录

87. 如何经营乐器店? /80
88. 如何经营典当店? /80

第6章 提升“名气”的宣传策略

89. 如何掌握购买心理与广告诉求的关系? /82
90. 何谓“店面广告 (POP)”? /83
91. 店面广告有哪些作用? /83
92. 为什么要有店面广告? /85
93. 店面广告有哪些种类? /86
94. 店面广告有哪些设计原则? /87
95. 店面广告的制作要点是什么? /88
96. 店面广告如何摆设? /89
97. 何谓“媒体广告”? /90
98. 如何确定媒体广告目标? /91
99. 影响媒体选择的因素有哪些? /92
100. 如何比较选择媒体? /93
101. 如何确定媒体广告时机? /94
102. 如何确定媒体广告预算? /95
103. 如何评价媒体广告效果? /95

第7章 大有讲究的店面设计

104. 店面设计有哪些要素? /97
105. 店铺外观有哪些因素组成? /98
106. 店面外观有哪些类型? /98

目 录

107. 店铺招牌有哪些作用?	/99
108. 招牌如何命名?	/99
109. 店铺橱窗有哪些作用?	/100
110. 店铺橱窗有哪些类型?	/101
111. 建立橱窗应注意什么事项?	/101
112. 建立橱窗需要什么设备?	/102
113. 如何开展橱窗陈列工作?	/102
114. 如何让橱窗更富艺术气息?	/103
115. 店内设计有哪些表达要素?	/105
116. 如何设计店内灯光?	/106
117. 如何设计店内色彩?	/106
118. 如何设计店内音响?	/107
119. 如何设计店内气味?	/107
120. 如何进行店铺内部装潢?	/108
121. 店内布局有什么原则?	/110
122. 店内布局有哪些类型?	/111
123. 店内购物环境设计有何原则?	/112
124. 店内购物环境如何设计?	/113
125. 店内顾客通道如何设计?	/115

第 8 章 商品进、销、存管理

126. 筹备商品的方针是什么?	/116
127. 商品采购有哪些原则?	/117
128. 商品采购如何组织和管理?	/118

目
录

129. 商品采购有哪些技巧?	/119
130. 如何控制采购成本?	/121
131. 何谓“商品定位”?	/122
132. 何谓“商品组合”?	/123
133. 商品线如何构成?	/124
134. 如何优化商品结构?	/126
135. 商品如何进行分类?	/128
136. 如何掌握商机导入新商品?	/129
137. 何谓“自有品牌商品的P管理”?	/130
138. 如何做好采购商品的储存管理?	/132
139. 如何对存货进行有效控制?	/132
140. 如何对商品进行盘点?	/133
141. 如何做好商品数量管理?	/135
142. 如何严格检查库存期范围?	/135
143. 如何发现商品损失?	/136
144. 如何防止商品损失?	/138
145. 如何处理瑕疵商品?	/139
146. 如何处理滞销品?	/140
147. 何谓“条形码技术”?	/141

第9章 货架设计与商品陈列技巧

148. 商品陈列有哪些原则?	/143
149. 你知道几种商品陈列方法?	/144
150. 一般货架陈列有哪些要点?	/146

目 录

151. 特殊陈列有哪些要点?	/147
152. 变化陈列有哪些种类及特征?	/148
153. 什么是货架卡?	/155
154. 用商品配置表设计货架陈列有哪些功能?	/156
155. 商品陈列有哪些注意事项?	/157
156. 如何让你的商品陈列更有效?	/158
157. 什么样的商品陈列最流行?	/160
158. 商品陈列也可以艺术化吗?	/161
159. 商品陈列的具体艺术手法?	/161
160. 如何适用适合于顾客的排列方法?	/163

第 10 章 商品定价中的学问

161. 价格与需求有什么关系?	/165
162. 什么是价格需求弹性?	/166
163. 如何找出商品真正的“原价”?	/167
164. 价格决定的基本立场是什么?	/168
165. 定价要考虑哪些环境因素?	/170
166. 如何选择定价方法?	/171
167. 什么是批量购买诱导定价法?	/172
168. 什么是习惯定价法?	/173
169. 什么是零头定价法?	/173
170. 什么是撇油定价法?	/174
171. 什么是声望定价法?	/176
172. 如何巧妙调价?	/177

目
录

第 11 章 为顾客提供优质的服务

- | | |
|-------------------------|------|
| 173. 影响顾客满意度的因素有哪些? | /178 |
| 174. 如何提高顾客满意度? | /180 |
| 175. 如何贯彻顾客满意战略? | /181 |
| 176. 如何贯彻顾客需要战略? | /183 |
| 177. 如何为顾客提供周全的服务? | /184 |
| 178. 如何为顾客提供一个满意的购物氛围? | /185 |
| 179. 怎样通过优质服务提高“店誉”? | /186 |
| 180. 缺货时如何让顾客满意而归? | /187 |
| 181. 你会分析顾客购买心理吗? | /187 |
| 182. 如何将顾客进行分类? | /190 |
| 183. 如何观察顾客细微末节的举止? | /190 |
| 184. 如何对待“我要走了”的顾客? | /191 |
| 185. 如何对待没有主见的顾客? | /192 |
| 186. 如何对待现在不买的顾客? | /193 |
| 187. 如何对待还没有决定的顾客? | /194 |
| 188. 如何对待“到别处去看看再说”的顾客? | /195 |
| 189. 如何对待有急事的顾客? | /196 |
| 190. 如何对待觉得价格高的顾客? | /197 |

第 12 章 常见的零售业促销方法

- | | |
|---------------------|------|
| 191. 促销有哪些方式? | /199 |
| 192. 软件业是如何走进校园促销的? | /201 |

目录

193. 如何通过软件“首发活动”促销?	/202
194. 何谓“派送”?	/203
195. 什么产品适合派送?	/204
196. 如何选择派送时机?	/205
197. 如何选择派送渠道?	/206
198. 何谓“情感促销法”?	/207
199. 何谓“顾客档案法”?	/208
200. 何谓“特定顾客法”?	/209
201. 何谓“名人效应法”?	/210
202. 何谓“返朴归真法”?	/210
203. 何谓“随购赠礼法”?	/211
204. 何谓“绿色食品法”?	/212
205. 何谓“情侣商品法”?	/213
206. 何谓“反时令销售法”?	/214
207. 何谓“商品保险法”?	/215
208. 何谓“改进包装法”?	/216
209. 何谓“以旧换新法”?	/217
210. 何谓“退换商品法”?	/218
211. 何谓“悬赏捉劣法”?	/219
212. 何谓“数量限购法”?	/220
213. 何谓“名牌效应法”?	/221
214. 何谓“九九尾数法”?	/222
215. 何谓“公开拍卖法”?	/223
216. 何谓“以货易货法”?	/224

217. 何谓“仓库售货法”? /225

第 13 章 传统模式与网络销售结合

218. 网络营销与传统营销的关系? /227
219. 何谓“网络营销”? /228
220. 如何通过网络营销塑造店铺形象? /229
221. 如何运用网络营销的组合策略? /230
222. 如何建设网站? /232
223. 如何进行网站维护? /233
224. 网络销售有哪些类型? /234
225. 网络销售有哪些技巧? /234
226. 网络营销如何进行库存管理? /235

第 14 章 开源节流, 科学理财

227. 你对数字感觉敏锐吗? /237
228. 如何磨练你的数字感觉? /238
229. 如何掌握敏锐的金钱感觉? /240
230. 启动资金如何安排? /241
231. 如何善用有限资金? /242
232. 如何制定资金运用计划? /243
233. 什么是损益平衡点? /244
234. 如何计算损益平衡点? /245
235. 如何估算回收期? /246
236. 如何拟定销售计划? /246

目录

237. 如何详记分类账?	/247
238. 如何做现金流量预估表?	/247
239. 如何预估营业额?	/248
240. 营销费用包括哪些项目?	/249
241. 你有正确的成本意识吗?	/249
242. 如何看待有关成本的各项数字?	/251
243. 如何向商品购买者预收货款?	/252
244. 如何采用赊购方式购进商品?	/254
245. 如何控制成本?	/255

第 15 章 门市员工培训与管理

246. 如何选择销售人员?	/256
247. 如何科学招聘员工?	/257
248. 如何组织员工培训?	/258
249. 如何通过培训创造差异、提高效率?	/259
250. 培训的内容有哪些?	/260
251. 如何配备和安排店铺员工?	/261
252. 如何安排销售人员工作时间?	/262
253. 什么是“团队精神”?	/263
254. 如何培育团队精神?	/264
255. 什么是“ES 战略”?	/265
256. 如何建立员工绩效考核制度?	/267
257. 如何建立按劳取酬的薪资制度?	/267
258. 如何建立利益共享的福利制度?	/269

目
录

第 16 章 门市安全管理

259. 何谓“安全管理”? /270
260. 何谓“公共安全管理”? /270
261. 如何做好开(关)店门的安全管理? /271
262. 如何做好保安报告管理? /272
263. 如何做好锁匙、金库管理? /272
264. 如何防止偷窃? /273
265. 如何做好电子防盗系统的保护? /274
266. 如何预防店职员偷窃? /275
267. 如何预防厂商偷窃? /276
268. 如何预防顾客偷窃? /276
269. 如何做好防抢工作? /277
270. 歹徒最喜欢抢什么店? /279
271. 店铺一旦遇抢如何应对? /279
272. 如何预防意外事故? /280
273. 造成灾害的原因有哪些? /281
274. 发生事故应变处理有哪些原则? /282
275. 如何改善安全管理中的疏失之处? /283

第 17 章 连锁扩张, 经营多家分店

276. 何谓“连锁经营”? /285
277. 连锁有哪些形式和特点? /286
278. 如何选择连锁形式? /287

目
录

279. 分店筹备期要做哪些工作?	/288
280. 分店如何选择采购方式?	/289
281. 分店如何选择购货渠道?	/289
282. 分店如何进行采购?	/290
283. 分店如何进行库存管理?	/291
284. 分店如何建立统一营销管理体制?	/292
285. 分店如何选择合适的销售方式?	/293
286. 分店可以运用哪些促销妙招?	/294
287. 如何布置分店?	/297
288. 如何防止分店内商品失窃?	/299
289. 连锁店如何提高服务质量?	/300
290. 何谓“补充服务”?	/301

第 18 章 中外经营大亨是如何开店的?

291. 八百伴公司如何走出困境?	/303
292. 八百伴公司如何建立良好形象?	/304
293. 八百伴公司如何进军巴西?	/305
294. 八百伴公司如何步入辉煌?	/306
295. 贝尼连锁商店如何从小做起?	/308
296. 什么是贝尼的致富五原则?	/310
297. 希尔顿帝国是如何成功的?	/311
298. 什么是松下的生意兴隆七秘诀?	/312
299. 北京中国照相馆如何招揽顾客?	/314
300. 鹤鸣茶社如何靠特色招揽顾客?	/315