

全方位介绍各种实体店、网店开店步骤与经营手法。

我的第一本

WO DE DIYIBEN
KAIDIAN CHUANGYESHU

开店创业书

兰涛◎编著

史上最实用的
开店创业指南

不论你经营的是什么店铺，本书都将助你一臂之力，
让你只要花三天时间轻松阅读，
就能清楚掌握经营独立店面的重要方法，
第一次开店就获得成功。



中国华侨出版社

我的第一本

WO DE DIYIBEN
KAIDIAN CHUANGYESHU

开店创业书

兰 涛◎编著

史上最实用的 开店创业指南



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

我的第一本开店创业书 / 兰涛编著. —北京:
中国华侨出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5113-1068-2

I. ①我… II. ①字… III. ①商店-商业经营
IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 100918 号

我的第一本开店创业书

编 著 / 兰 涛

责任编辑 / 梁 谋

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/20 字数/400 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1068-2

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



前言

随着中国市场经济的开放且不断地向纵深方向发展,人们的物质生活水平也越来越高了。眼下,很多人手里都会多多少少地有那么一些闲钱。这些钱存在银行里因为数额不多利息很低,收益有限;投进股市里,风险太高,一不小心还有可能血本无归;如果就单单地放在那里吧,又十分可惜。其实,只要你稍微动一下脑筋,这些钱就不会成为让你烦忧的闲钱了。你可以拿这些钱去开个自己喜欢的小店。那些大富大贵的人,也并不是一出生就腰缠万贯的。曾经他们也在黑暗里摸索过,也付出不少的血汗,经过一番的打拼,最终成功了。思路决定出路,思路决定财路。只要你选择了一条适合自己的创业道路,其实成功离你真的很近。

店铺这个行业,古已有之,作为商业活动的终端,自诞生之日起就注定和我们每个人的生活密切相关。发展到今天,商业越来越成熟,店铺在社会生活中的作用也得到前所未有的提高,各种店铺更是如雨后春笋般涌现,越来越多的人也对自己创业开店跃跃欲试。

随着网络信息技术的普及与应用,最近几年来电子商务如火如荼。据统计,到2010年7月中国网民达到4.2亿,手机网民规模更达2.77亿。2010年上半年,大部分网络应用在网民中更加普及,各类网络应用的用户规模持续扩大。电子商务表现得更为突出,网上支付、网络购物和网上银行2010年上半年用户增长率均在30%左右,远远超过其他类网络应用。

或许你会纳闷：国美电器为什么能够越做越大？麦当劳为什么几十年来一直深入人心？老舍茶馆为什么能够让传统变为一个传奇……

其实，你只要稍微留意，上述问题就不难找到答案：经营和开店有着十分紧密的联系，那些在商场上叱咤风云的大企业家当初几乎都有过创业开店的经历。

很显然，开店是一个很容易做也很容易赚到钱的生意。开店不需要投入太多的资金，无须丰富的经验，也无须你掌握先进的科学技术，只要你有一颗热情洋溢的心，外加经营得法，你就可以在商海中自自在在地遨游。

虽说创业开店风险低、见效快、市场广阔、成功率高，但是，要想开一家财源广茂、日进斗金的旺铺并不是一件容易的事情。在开店创业的过程中充满了太多的风险与未知，同样的地段，有的店铺顾客盈门、熙熙攘攘，而有的店铺却乏人问津、门可罗雀。同样的商品，在有的店铺顾客争相抢购，在有的店铺却被弃如敝屣。同样是做生意，有的店铺越做越大，而有的店铺却冷落萧条，最终关门大吉。

不管你是自己打定主意开店也好，随大流开店也好，也无论你是开实体店铺也好，还是开网络店铺也好，这其中是有很大的学问的。开店创业光有一腔热情是不能够帮你成就一番事业的，你需要做好开店前的各项准备工作以及开店过程中如何管理与经营以及如何应对扑面而来的危机等问题。开店之前及开店之后的一系列问题可能会烦得你焦头烂额，但只要你打开《我的第一本开店创业书》这本书，你的一切问题就会迎刃而解了。

《我的第一本开店创业书》采用理论与案例相结合的方式，用通俗易懂的语言，深入浅出地分析，读完此书相信你定会收获颇丰。常言道：站得高方能看得远。本书所精选的开店创业案例，让你站在成功者的肩膀上，在经营小店的过程中一路犹如神助般地畅通无阻。

目 录

实体店篇

第一章 有备无患： 做好开第一家店的全盘规划

俗话说：“万事开头难。”开实体店也好，做一件事情也罢，之前的准备都是非常重要的。有了好的开始就等于成功了一半，所以在决定开店前一定要弄清楚自己具备不具备开店的基本条件、开店前要做足充分的调研、要有强烈的赚钱欲望、要有自己的独立思考、要有很强的毅力、要有够格的经营能力、要有极强的沟通表达能力，当然还有一个不可或缺的因素就是开店需要的启动资金。开店前做好这一系列的准备，剩下的一半就是要想办法维持生意的兴隆，保证店铺能够良好经营下去。

不是人人都会开店，成功开店必须具备的基本条件	2
不满足于现实，成功店主要有强烈的赚钱欲望	4
不打无准备之仗，成功店主要经过充分的前期调研	7
多方考虑，成功店主要有一个赚钱的项目	9
不要跟着感觉走，成功店主要有自己的独立思考	12
坚持到底就是胜利，成功店主要有很强的毅力	14

凡事都需经营,成功店主要有够格的经营能力	16
把产品卖出去,成功店主要有极强的沟通表达能力	18
巧妇难为无米之炊,成功店主要有一定的开店启动金	20
苦尽甘来,成功店主要做好吃苦受累的心理准备	23



第二章 找准切入点:

好项目让开店成功率增加 50%

好项目是开店成功与否的关键所在,如果能够找到一个好的项目,就能够事半功倍。选择一个好的项目,能够让你在创业的过程中少走一些弯路。所以,你一定要把创业看得很重要,要像择偶那样去择业。有时候一个好的项目,即便是零成本零风险也能够给你带来高回报高收入,只要你选择得当又善于经营。



创业非儿戏,要像择偶一样择业	26
做生不如做熟,从最熟悉的行业做起	28
“女人”和“嘴巴”是你的两大财源	31
年轻引领消费,将目光对准青年消费者	33
你可知道开店的热门行业有哪些	34
你究竟适合开一家什么样的店	36

第三章 民以食为天：

开一家人财两旺的餐厅

人是铁饭是钢,有人的地方就会有饮食的需要。俗话说:“生意做遍,不如开个餐饮店。”的确如此,当人们想投资开店的时候自然而然地就会想到开一家餐饮店的问题。世界经济合作组织的一份研究报告表明:在知识经济迅猛发展的今天,传统行业中只有服务业仍有较大的发展空间,其中包括餐饮业。假如你有开一家餐厅的想法,开什么样的餐厅?什么规模和档次的?需要多少投资?回报如何?会有多大风险?这些问题都是你要考虑到的,为了不那么盲目,我们还是先来学习一下成功者的经验吧。

做好传统餐饮,家常菜餐馆助你踏实淘得真金	38
紧跟时代脚步,开家写字楼快餐店盘算白领生意	40
开店无小事,小小煎饼摊也能做成大生意	44
物美价廉,开主食厨房做好社区生意	47
财路无处不在,熬粥也能“熬”成大富翁	48
开家素食店,低碳生活从我做起	51
臭豆腐店,“臭”也纯天然	53
开家港式甜品店,让你甜甜蜜蜜地赚到钱	54
创意生日餐厅,她的生日她做主	56



第四章 人靠衣裳马靠鞍：

这样开服装店最有“钱”途

自古以来,穿着打扮最能够体现一个人的文化修养和审美情趣,是对一个人的身份、气质、修养的无声的介绍。从某种程度上来说,服饰是一门艺术,服饰所能传达的情感与意蕴远非语言所能够表述清楚的。在不同场合,穿着端庄得体的人,总会给人留下良好的印象,而穿着不当,则会降低人的身份,损害人的形象。因此,开一间服装服饰店也是一个很不错的选择,但怎样开这样的店才最有“钱”途呢?



秀出与众不同的你,张扬个性的T恤收集店	58
小资衣饰专门店,瞄准“小资”月利上万	59
开家亲子服装店,体味“缘来一家人”的温馨	61
孕妇服装店,准妈妈的购衣天堂	64
宠物个性服装店,让每个宠物独一无二	65
家家都有小宝贝,开家童装小店	67
开家精细化袜子专卖店,走出一片新天地	70
爱情不打折,做足情侣的生意	75
服装定做专门店,为每个人量体裁衣	77



第五章 商机无处不在：

街头巷尾便利零售店的赚钱经

几乎每一个人都有自己创业当老板的想法,看见别人做生意赚钱了,我们眼里羡慕、心中着急,自己也想创业,可就是苦于找不到合适的项目。其实,只要你用心去发现,处处都有商机。所以,停止抱怨“你想到的别人也都想到了”吧,你看那街头巷尾的零售店,虽遍地开花,但同样挡不住它们的风风火火。



小型便民超市,在传统零售中显真功	80
日用品 10 元店,从蝇头小利中“赚”大“钱”途	82
创意格子店,卖的不只是格子	85
专营难寻物品店,让你财源滚滚来	86
借鸡生蛋,开家二手店让顾客供货源	88
无公害蔬果店,没有吃不到,只有想不到	89
快乐创“皂”梦	91
竹炭制品店的独门心法	92

第六章 从“心”开始： 服务类店铺也能做好做大

现代人的生活水平越来越高,也越来越重视美容、养生类的服务。爱美已不再是女人的专利,男人也开始“臭美”起来了。明眸皓齿、纤纤玉手,年轻的女白领们在工作之余更喜欢去享受美齿美甲等的服务,这类的美容更能够为她们的美丽与魅力加倍添彩。由于人们注重养生的考虑,又使得一些足疗足浴保健店的生意极为红火。而现代人在工作、生活中的巨大压力又需要通过一定的渠道去排解,“心灵氧吧”之类的小店在这种情况下孕育而生了。

开家“美男”工作室,专攻“白领男”	96
牙齿美容,时尚向“钱”冲	98
手是女人的第二张脸,开家时尚美甲店	100
毕业生形象设计店,赚取求职“包装费”	103
足疗足浴店,从边边“脚脚”上觅财源	104
解酒服务店,抢占“醉汉”市场	108
“心灵氧吧”,出售我的时间陪你聊天	109

第七章 钱从书中出：

开一家文化类店铺也有钱可赚

在竞争日益激烈的现代社会，人人都铆足了劲，唯恐一个不小心落在人后。人们在前进的道路上也没有忘记给自己充电。再加上急功近利、内心浮躁、冷漠麻木等不良情绪的影响，越来越多的人感叹没有可以真正谈心的朋友，但人的这种心理需要又必须满足，于是越来越多的人期望从书籍的海洋里去汲取所需要的养分。于是，市场上充斥着各种各样的图书，如果开家文化类主题店，在赚钱的同时也能够让自己浸染到文化的熏陶，可以说是一个一举两得的好事。

亲民的街头书报摊，于你方便于我赚钱	113
“书柜”进社区，书店有奇招	115
小资情调众人向往，开家主打小资的休闲书吧	116
开家旧书旧报专卖店，让你从旧中迎“薪”	118
开家女性书店，赚足女人的钱	120
书籍银行，帮人藏书自己获利	122
古董收藏店，传统的赚钱之路	125
用文化理念开家普洱茶茶庄	127

第八章 小本起家：

告诉你 5 万元以内的那些开店项目

在如今这个时代想一夜暴富的可能性几乎为零。我们每个人都想自己当老板，从此以后可以不再仰人鼻息，但有很多人往往因为资金的问题而迟迟没有走上创业的道路。起家不怕本小，只要你踏踏实实地做下去，你的事业总会从无到有、由小变大的。只要有足够的信心与勇气，少说五年，多说十年，你一定会有一番大的作为。其实，只要有 5 万元，就已经足够成就你开店创业的梦想了，我们来看看那些小本起家的成功者是怎么做的吧！

5 千元把家用空调清洗店开起来	129
1 万元开间家具收纳店	132
2 万元开家颈饰店，风情万种觅钱财	133
3 万元投资卡通餐	134
4 万元开家个性手表工作室	137
5 万元开家 DIY 蛋糕店，制作独一无二的爱	140

第九章 值得推荐的 10 万元以内开店项目

一分耕耘一分收获，你所要获得的结果注是和你的付出成正比的。一般来说，小本起家的风险低，相应地收益也会很低。如果你觉得太少的投资很难获得你想要的回报，但又不想付出太多或者说没有太多的资金，那么你就可以考虑一下 10 万元以内的投资项目。像内衣店、电脑饰品店、儿童影楼、茶餐厅、生态饰品店都是很不错的选择。

7 万元开家电脑饰品店，每天都有得赚	143
9 万元开家儿童影楼，收藏童真童趣	146

10 万元开家内衣店,小小内衣帮你圆财梦	149
10 万元开家宠物托养医院,解决宠物“看病贵”问题	152
10 万元开生态饰品店,有生气更有财气	153
10 万元做出京城最好的水煮鱼	154



第十章 机智应对：

扛过危机就能迎来转机

“危机”就像是一把双刃剑,既意味着危险,也蕴涵有机遇。“危机”在古希腊语中是指游离于生死之间的状态,“危机”可能引发好的结果,也可能引发坏的结果,这就看我们如何去处理了。在创业开店的过程中难免会遇到一些麻烦,这个时候作为一家店之主的你一定要镇定,学会冷静处理。正所谓“亡羊补牢,未为晚也”,在“危机”发生之后,只要你保持不慌不乱,做好充足的善后工作,对你来说,危机也会变成转机。

供不应求,当畅销品缺货时	157
因人而异,巧妙应对讨价还价的顾客	159
众口难调,耐心劝解顾客的抱怨	160
巧用赞美,假如你遭遇难缠的顾客	163
退后一步,当你面对无理取闹的顾客	165
售后做得好,回头客肯定少不了	166



第十一章 由小做大：

从“一”到“二”其实并不难

做生意向来不是一件轻而易举的事情，创业难，守业更难。经过多方筹备，你的店铺终于开起来了，你心里难免会有按捺不住的兴奋，但更多的是担心与忧虑。因为你得考虑要怎样才能把自己的店铺做大做强。同样一件衣服，在有的店极为畅销，而在有的店却成为了积压品，这其中的原因是什么呢？或许你会说理想和实际的距离太过遥远，使得你的梦想还没有展翅翱翔便已经折断，其实不然。那些后来成功成名的企业，当初也和你一样的鲜为人知，他们后来的强大并不是冥冥之中的定数，而是因为他们采取了十分有效的经营策略。只要你用心地去经营，你的店铺由小变大并不难。



活下来后，你要关注如何活得更好	168
店铺扩张，你可以考虑的几种方式	170
巧借东风，连锁加盟模式助你迅速做大	173
让人看到与众不同的你，打造自家店铺的品牌	174
稳中求进，别为追求大规模而翻了船	175

网络店铺篇

第一章 先给自己把把脉： 开网店的注意事项

网络已成为现代人生活中不可或缺的一部分,它在人们的生活、工作、学习中发挥着越来越重要的作用。随着社会经济的迅猛发展,网上开店越来越引起人们的关注。在正式开店前,你一定要了解开店都要做哪些准备工作。面对网上“免费开店赚大钱”的诱惑,很多人网上开店的想法都在蠢蠢欲动,可是你真的适合网上开店吗?网上赚钱真的有那么容易吗?

网上开店无可比拟的优势	180
网店店主必备的经营条件	182
网上开店可以卖什么	184
你该选择哪个开店平台	185
网上开店的流程都有哪些	187
网上开店你是否适合	189
兼职开店还是专职开店	191
个人开店还是团队开店	194

第二章 进货有方法： 好产品引来好生意

店主在确定自己卖什么样的商品之后,紧接着就是进货的问题了。对于开店的老板来说寻找物美价廉的货源是非常重要的。一般来说,店主可以从批发市场、厂家、库存积压或清仓处理产品等渠道去进货,从这些渠道上店主可以淘到性价比极高的宝贝。另外,如果你有亲戚或朋友在国外或港澳台等地区,也可以让他们帮助你从那里进货,或者你自己直接去采购,这样你就会获得价格上的优势。

确定进货的数量,防止不良存货	196
去批发市场淘货	197
从厂家进货	200
识别外贸产品或 OEM 产品	202
关注库存积压和清仓处理产品	204

第三章 怎样叫卖更好卖： 掌握商品发布与定价技巧

在网上开店,进得物美价廉的货源后,接下来就是要进行产品的发布了。发布商品时一定要掌握最佳的上架时间以提高商品人气。当然,详细的商品描述是必不可少的。另外,要使用真人模特以增加商品的直观性。除了发布外,商品的定价问题也是一个不小的学问。商品定价时要考虑哪些因素,有哪些策略,对新老客户的折扣有何不同,这些问题都是需要你去注意的。

把握商品最佳上架时间,提高商品人气	206
开网店要有详细的商品描述	207

使用真人模特,增加商品的直观视觉效果	208
商品定价时应考虑的因素	210
网上商品的定价策略	211

第四章 用卖相打好知名度: 网店必做的店铺装修与推广

经营网店,装修与推广是两个必不可少的环节。很多开网店的新手往往忽略了装修的重要性,其实这种做法是非常不好的。对于新手来说,本来就没有信誉上的优势,如果再不在装修这一环节上多下点工夫,那买家还怎么会相信你呢?美观得体的网店装修会让顾客在你的店铺停留更长的时间,好的商品在诱人背景的衬托下,就会使顾客产生购买的念头。

店铺装修很重要,推广同样不可缺少。你有了好的货源,不注重推广,也是很难卖出去的,况且现在的网络销售,产品的差异化很小,你定的价格即便再低,网上总能找到比你还低的价格。所以,要想你的店铺有一个好的知名度,你还需在推广上多下工夫。

根据网店的风格做装修	213
设计精彩的广告语	216
店铺介绍要精彩	218
登录搜索引擎让你的店铺访问量井喷	220
登录导航网站让你的网店被客户找到	221
通过论坛、博客、聊天软件推广	222