

我的第一家店铺会赚钱

前言

随着中国市场经济的开放不断地向纵深方向发展，人们的物质生活水平也是越来越高了。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；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恼的闲钱了。你可以拿这些钱去开个自己喜欢又适合的小店。那些大富大贵们，也并不是一出娘胎就腰缠万贯的。曾经他们也在黑暗里摸索过，也流过不少的血汗，经过一番的打拼，他们成功了。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地提高，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。2010年7月15日，中国互联网络信息中心（CNNIC）发布了《第26次中国互联网络发展状况统计报告》，该报告显示，中国网民规模达到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。在这份报告中，电子商务表现十分突出，网上支付、网络购物和网上银行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，无需丰富的经验，也无需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，你一样可以在商海中自在地翱翔。

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履。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《我的第一家店铺会赚钱》这本书，你的一切问题都会迎刃而解了。

《我的第一家店铺会赚钱》采用理论与案例相结合的方式，用通俗易懂的语言，深入浅出的分析，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。

编者

2011年1月于北京

目录

第一章 有备无患：做好开第一家店的全盘规划.....	1
不是人人都会开店，成功开店必须具备的基本条件.....	1
不满足于现实，成功店主要有强烈的赚钱欲望.....	2
不打无准备之仗，成功店主要经过充分的前期调研.....	5
多方思虑，成功店主要有一个赚钱的项目.....	8
不要跟着感觉走，成功店主要有自己的独立思考.....	10
坚持到底就是胜利，成功店主要有很强的毅力.....	12
凡事都需经营，成功店主要有够格的经营能力.....	15
把产品卖出去，成功店主要有极强的沟通表达能力.....	16
巧妇难为无米之炊，成功店主要有一定的开店启动金.....	19
苦尽甘来，成功店主要做好吃苦受累的心理准备.....	21
第二章 找准切入点：好项目让开店成功率增加 50%.....	24
创业非儿戏，要像择偶一样择业.....	24
做生不如做熟，从最熟悉的行业做起.....	26
“女人”和“嘴巴”是你的两大财源.....	29
年轻引领消费，将目光对准青年消费者.....	31
你可知道开店的热门行业有哪些.....	32
你究竟适合开一家什么样的店.....	33
第三章 民以食为天：开一家人财两赚的餐厅.....	36
做好传统餐饮，家常菜餐馆助你踏实淘得真金.....	36
紧跟时代脚步，开家写字楼快餐店盘算白领生意.....	38
开店无小事，小小煎饼摊也能做成大生意.....	41
物美价廉，开主食厨房做好社区生意.....	44
财路无处不在，熬粥也能“熬”成大富翁.....	46
开家素食店，低碳生活从我做起.....	48
鸡蛋臭豆腐店，“臭”也纯天然.....	51
开家港式甜品店，让你甜甜蜜蜜地赚到钱.....	52
创意生日餐厅，她的生日她做主.....	54
第四章 人靠衣裳马靠鞍：这样开服装店最有“钱”途.....	56
秀出与众不同的你，张扬个性的 T 恤收集店.....	56
小资衣饰专门店，瞄准“小资”月利上万.....	57
开家亲子服装店，体味“缘来一家人”的温馨.....	58
孕妇服装店，准妈妈的购衣天堂.....	61
宠物个性服装店，让每个宠物独一无二.....	63
孩子的钱最好赚，开家童装小店.....	64
开家袜子精细化专卖店，走出一片新天地.....	68
爱情不打折，做足情侣的生意.....	73
服装定做专门店，为每个人量体裁衣.....	75
第五章 商机无处不在：街头巷尾便利零售店的赚钱经.....	78
小型便民超市，从传统零售中显真功.....	78
日用品 10 元店，从蝇头小利中“赚”大“钱”途.....	80
创意格子店，卖的不只是格子.....	83

专营难寻物品店，让你财源滚滚来.....	84
借鸡生蛋，开家二手店让顾客供货源.....	86
无公害蔬果店，没有吃不到，只有想不到.....	87
快乐创“皂”梦.....	89
竹炭制品店的独门心法.....	90
第六章 从“心”开始：服务类店铺也能做好做大.....	94
开家“美男”工作室，专攻“白领男”.....	94
牙齿美容，时尚向“钱”冲.....	96
手是女人的第二张脸，开家时尚美甲店.....	98
毕业生形象设计店，赚取求职“包装费”.....	100
足疗足浴店，从边边“脚脚”上觅财源.....	102
解酒服务店，抢占“醉汉”市场.....	105
“心灵氧吧”，出售我的时间陪你聊天.....	106
第七章 钱从书中出：开一家文化类店铺也有利可图.....	110
亲民的街头书报摊，于你方便于我赚钱.....	110
“书柜”进社区，书店有奇招.....	111
小资情调众人向往，开家主打小资的休闲书吧.....	113
开家旧书旧报专卖店，让你从旧中迎“薪”.....	114
开家女性书店，赚足女人的钱.....	117
书籍银行，帮人藏书自己获利.....	118
古董收藏店，传统的赚钱之路.....	121
用文化理念开家普洱茶茶庄.....	123
第八章 小本起家：告诉你5万元以内的那些开店项目.....	125
5千元把家用空调清洗店开起来.....	125
1万元开间家居收纳店.....	128
2万元开家颈饰店，风情万种觅钱财.....	129
3万投资卡通餐，赚钱赚到翻.....	130
4万元开家个性手表工作室.....	133
5万元开家DIY蛋糕店，制作独一无二的爱.....	136
第九章 值得推荐的10万元以内开店项目.....	139
7万元开家电脑饰品店，每天都有得赚.....	139
9万元开家儿童影楼，收藏童真童趣.....	142
10万元开家内衣店，小小内衣帮你圆财梦.....	144
10万元开家宠物托养医院，解决宠物“看病贵”问题.....	147
10万元开生态饰品店，有生气更有财气.....	148
10万块做出京城最好的水煮鱼.....	150
第十章 机智应对：扛过危机就能迎来转机.....	152
供不应求，当畅销品缺货时.....	152
因人而异，巧妙应对讨价还价的顾客.....	153
众口难调，耐心劝解顾客的抱怨.....	155
巧用赞美，假如你遭遇难缠的顾客.....	157
退后一步，当你面对无理取闹的顾客.....	159
给人一个台阶下，如果顾客有偷窃行为.....	161
售后做得好，回头客肯定少不了.....	162

第十一章 由小做大：从“一”到“二”其实并不难	164
活下来后，你要关注如何活得更好	164
店铺扩张，你可以考虑的几种方式	166
巧借东风，连锁加盟模式助你迅速做大	168
让人看到与众不同的你，打造自家店铺的品牌	170
稳中求进，别为追求大规模而翻了船	171
网络店铺篇	174
第一章 先给自己把把脉：开网店的注意事项	174
网上开店无可比拟的优势	174
网店店主必备的经营条件	175
网上开店可以卖什么	177
你该选择哪个开店平台	178
网上开店的流程都有哪些	180
网上开店你是否适合	182
兼职开店还是专职开店	184
个人开店还是团队开店	187
第二章 进货有方法：好产品引来好生意	189
确定进货的数量，防止不良存货	189
去批发市场淘宝贝	190
从厂家进货	192
识别外贸产品或 OEM 产品	194
关注库存积压和清仓处理产品	196
寻找特别的进货渠道	198
第三章 怎样叫卖更好卖：掌握商品发布与定价技巧	199
把握商品最佳上架时间，提高宝贝人气	199
开网店要有详细的商品描述	200
使用真人模特，增加商品的直观视觉效果	201
批量发布商品，提高工作效率	202
商品定价时应考虑的因素	205
网上商品的定价策略	206
第四章 用卖相打好知名度：网店必做的店铺装修与推广	208
根据网店的风格做装修	208
设计具有视觉冲击力的店标	210
设计精彩的广告语	215
店铺介绍要精彩	218
登录搜索引擎让你的店铺访问量井喷	219
登录导航网站让你的网店被客户找到	220
加入网商联盟，商机无限	221
通过 BBS、Blog、QQ、MSN 推广	222
第五章 精打细算：算好发货的物流账也能替你省钱	224
节省邮费的方法	224
选择适合自己的发货方式	225
防止货物丢失的方法	226
商品包装的技巧	228

选择快递公司时需要注意的问题.....	230
向国外发货省钱的方法.....	231
第六章 做足客户服务：让老顾客成为你的大财神.....	233
贴心服务，让老客户为你增值.....	233
有技巧地回答买家提问.....	234
分析顾客心理，跟着顾客需求走.....	235
巧妙对待各种类型的买家.....	237
引导买家购买商品的小绝招.....	238
让买家成为你最好的推销员.....	240
服务好老顾客，留住回头客.....	242
第七章 信为商之道：打造你的皇冠级信用.....	244
打造优秀的网络销售团队.....	244
旺季一定要“热卖”.....	246
充分利用销售淡季.....	247
网店营销常用的竞争策略.....	248
充分利用假日经济，增加产品的销量.....	250
赢得100%好评的方法.....	251
生意不好，正确分析冷清原因.....	254
掌握处理顾客投诉的方法.....	256
第八章 网上开店需谨慎：店主防诈骗的几大窍门.....	258
网上交易的常见骗术.....	258
网上进货如何识别骗子.....	260
警惕利用中奖信息诈骗.....	262
鉴别刷钻店铺的方法.....	262
不要进入不安全链接，防止账号被盗.....	264
发货时防骗注意几点.....	264
网上银行交易防骗技巧.....	265
第九章 “衣”网情深：服饰类网店的经营妙法.....	268
网上购物如火如荼，饰品网店“钱”景广阔.....	268
时尚银饰网店，装修招引顾客驻足.....	270
上网也能开家珠宝行.....	273
“时尚坊”网店的酸甜苦辣.....	274
专卖浪漫女装的“蜜雪芳踪”.....	276
第十章 “网”罗美食：网上食品店的经营妙法.....	278
把西瓜卖到网上去.....	278
网上开餐厅，既时尚又赚钱.....	280
饭统网不“饭桶”.....	282
网上卖野鸭年赚两千多万.....	284
网上卖香肠让“林妹妹”月入百万.....	290
第十一章 “网”罗天下：其他类型网店的经营妙法.....	292
开家网络收藏品店.....	292
创造价值的花园网站.....	294
MBA海归开网上玩具店赚钱.....	295
网上解乡愁，开家二手书专卖网店.....	296

专卖乒乓器材也能成皇冠卖家.....	298
网店成就大学生创业之星.....	299
80 后女孩网上卖纸箱狂赚 30 万.....	301

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，保证店铺能够永续经营下去了。

不是人人都会开店，成功开店必须具备的基本条件

在创业的起步阶段，实体店铺的生存比发展更重要。开店后，如何在激烈的市场竞争中让顾客光顾你的店，这就需要你好好地费一番心思了。在信息铺天盖地的互联网时代，一个主意刚刚被想到，可能就有成千上万的人同时想到了，但最终真正将之成功运作的可能就只有一家。因此要想成功开店必须具备一些在这个激烈竞争年代所必备的基本条件。

李英的豆腐房在海湾附近，这间不足80平方米的房子，就是李英的小天地，她在这里从事豆制品的加工和销售工作，前来买豆腐和豆制品的客人源源不断。这些客人中有不少都是回头客，一位家住黑石礁的大婶每次都坐几站车，特意到这儿来买豆腐。回想起自己当初摆地摊的困难岁月，这其中包含了太多的辛酸。

李英原是大连某公司的员工，由于两个孩子的上学费用问题，她办理了一段停薪留职。开始在街边摆地摊卖发带，每个发带只有几毛钱的利润。后来，在朋友的帮助下，她租了一间4平方米的小屋，干起了精品店。为了尽早挣到钱，李英起早贪黑，特别到了进货的时候，为了不影响生意，她头一天晚上坐车到沈阳一批发市场进货，第二天一大早扛着大包小包坐车返回店里，继续营业。有一次，

在沈阳拿货后准备返回时，李英突然发起高烧，正赶上此时挤火车的人特别多，她突然晕倒在人群中，是几位好心人把她扶上了车，回家后她在床上躺了3天。

她的吃苦耐劳终于感动了上天，她的生意慢慢有了起色。但是时隔不久，李英的精品屋因是路边临时建筑被拆除了。之后不久，李英也因公司裁员而下岗了。

她向亲朋好友借钱，并用自己的全部积蓄9万多元购置了一套韩国豆腐、豆浆制造机，开设了一家以经营豆制品为主的小吃部。李英平时很少回家，常常住在店里，每天早晨三四点钟起来，和员工一起做豆腐。如今她的豆制品店以品质和信誉赢得越来越多的回头客。

李英的事例告诉我们做什么事情都不是一蹴而就的，要想开一家实体店铺，就必须具备一些基本条件。一般来说，开店必须具备的条件有如下几点：

(1) 要具备强烈的赚钱欲望，要有经营头脑和眼光，要具有敢于冒险的精神。

(2) 要具有相关的商业知识，要善于沟通，积累人脉。

(3) 要具备一定的业务开拓能力、一定的表达能力。

(4) 要有开店的启动资金，要赢得家人和朋友的支持。

(5) 要有失败的心理准备。

这五个条件，通常是一个店铺在开业头一年能否维持下去的一些基本条件。这些条件是对创业者素质的最基本要求，只有作好充分准备，才能为以后的成功打下一个坚实的铺垫。关于这些条件本书后面将有详细阐述。

不满足于现实，成功店主要有强烈的赚钱欲望

为什么说成功店主要有强烈的赚钱欲望呢？佛经上有一句话，叫做“无欲则刚”。这句话的意思也就是说，一个人如果没有什么欲望，他什么也不想要，什么也不想得到，那么他也就没什么可怕的了。这不是普通人能够做得到的。现实生活中往往有这么一些人：他们表情木然、行动迟缓、心态落寞，他们没有太大野心，只希望维持当下的局面。他们本来是有足够的学识，有足够的的能力以及资源去开创一番事业的，但是他们没有这样的欲望，他们满足于眼前的生活。生活

中这样的人随处可见，他们是不会有一番大的作为的，因为他们缺少动力——欲望。一个人要想开点创业就必须要有有一定的赚钱欲望，具体来说有如下几点。

(1) 成功店主要有高于现实的赚钱欲望

一般来说，创业者的欲望是不安分的，是高于现实的，需要踮起脚才能够得着，甚至有的时候需要跳起来才能够得着。

陈浩是上海文峰国际集团的老板，他是一个 40 多岁的男人。1995 年，他带着仅有的 20 万块钱只身来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经在上海拥有了 30 多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了 300 多家连锁加盟店，据说个人资产超过亿元。陈浩曾说过这么一句话：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。”所谓梦想，不过是欲望的别名。你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。

现实往往是这样的，因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的者走过的共同道路。

(2) 店主的赚钱欲望往往来源于外部刺激

相关研究发现，成功者的欲望多是来源于现实世界的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的鼓励型的。刺激的发出者往往让承受者感到屈辱和痛苦。这种刺激往往会在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗情绪，从而使他们做出一些“超常规”的行动，激发起“超常规”的能力，这大概就是孟子说的“知耻而后勇”。一些创业者在创业成功后经常会说：“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”

吉盛伟邦公司是一个做家具的公司，它在上海广有声誉，它的老板叫邹文龙。邹文龙来自北方冰雪之国之称的长春，他在一向瞧不起“外地佬”，尤其是“北方佬”的上海打出了一片自己的天地，身家若干亿。邹文龙在接受媒体采访时说，自己的创业动力来自“三大差别”。这“三大差别”不是他自己提的，而是他现在的岳父给他提的。

据邹文龙自己说他当年早恋，高二的时候就开始谈恋爱，身体又不好，后来

女朋友考上了大学，他却落了榜。他女朋友的父亲（现在的岳父）就对他说：“你和我的女儿有三大差别。第一是城乡差别。我女儿是城市户口而你却来自贫穷的农村。第二是脑力劳动与体力劳动的差别。我女儿已经考上了大学，而你却不得不接一个亲戚的班，到一个小杂货店搬油盐酱醋，出卖劳动力。第三是健康上的差别。你因为身体不好以致没有考上大学，难以想象一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭，你怎么能够养得活我的女儿？所以，你和我的女儿谈恋爱，我坚决反对的！”

要想不放弃自己的女朋友（现在的妻子），那就只有一条路，就是想方设法去消灭与女朋友之间的“三大差别”。在这种情况下，邹文龙开始了自己的创业之路，并且一举获得了成功。现在，女朋友早已变成了朝夕相处的老婆，邹文龙还是喜欢对老婆说：“我都是为你做的。”实际上，邹文龙说错了，他不是什么“为你做的”，而是“为了得到你做的。”这就是欲望的作用，再辅之以出色的行动力，邹文龙最终如愿以偿，“抱得美人归”。

心里极想得到，而凭自己现在的身份、地位、财富根本是办不到的，所以就就要去创业，要靠创业去改变自己“卑贱”的身份，提高地位，积累财富，这是很多创业者人生的“三部曲”。

（3）成功的店主一定是一个欲望强烈者

大教育家苏格拉底曾对一位求学者说：“要想向我学知识，你必须先有强烈的求知欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。”其实，追求成功也是一样的。

很多时候，并不是能力决定我们是否能够成功，而是我们自己“一定要成功”的愿望和信念，决定我们一定会去准备相应的能力。因为我们太迫切想成功，所以，我们知道成功需要一定的能力，所以，我们一定会不懈地去努力，我们的能力就会不断提高。

成功者绝对不是在万事俱备的时候才去追求成功，能力是在不断学习和实践中逐步提高的。

做衫衫西服的郑永刚，正是因为对现实的不满足促成了他创业的成功，他在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个

工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。他就是这样在对现实的不满足中，将自己的事业一步一步推向前进。现在他终于使“衫衫西服”成为“中国西服第一品牌”，同时也使自己成为了一个亿万富翁。

假如一个人决心成功，渴望成功，成功的欲望就会令他寝食难安、欲罢不能，如同濒临死亡时求生欲望那样强烈，成功的方法即使在天边，他也一定会找到。只要他坚定不移，这个方法不行，他还会寻找其他方法，古往今来从科学发现、发明，到教育、管理等领域，都是在不断摸索中前进、发展，直到成功的。假如一个人虽然也想成功，但却抱着试试看的心态，结果就会完全不同。不是他不能成功，而是他在试试的过程中很轻易地就会放弃。如果他是无所谓的态度，即便方法就在手边，他也可能不去使用。所以，不是方法决定一个人的成功，而是因为一个人为了成功而去找方法。一个人只要具有“一定要成功”的强烈欲望，就一定能够找到成功的方法。

那些成功者一个共同之处就是他们都拥有强烈的赚钱欲望。在中国先富起来的那批人当中，好多人都是走投无路，生活无依无靠的农村人群，还有城市无业游民等。因为他们赚钱的欲望是最强烈的。并且是什么艰难困苦都浇灭不了他们想富裕的欲望。

欲望是一种生活目标，也是一种人生理想。但要满足自己赚钱的欲望往往需要打破自己现在的生活规律，跳出眼前的樊笼，才能够真正地实现。面对现实的牵绊，有的人奋勇向前、大胆逾越，而有的人就瞻前顾后、畏首畏尾。

钱这个王八蛋，偏偏我们做穷人的时候最缺少。面对生活的转折带来的种种改变，不管结果如何，我们都要坦诚面对自己的内心。我们努力过，才会问心无愧。穷人创业失败不会穷死，大不了还过原来的苦日子，这是最坏结果。而开店创业是给自己创造成功的机会，改变的机会，转折的机会，不管这种机会促成成功的概率有多大，寥总胜于无。

不打无准备之仗，成功店主要经过充分的前期调研

“兵马未动，粮草先行”，要想成功地开一个实体店铺就必须实现做好充分

的调研。市场调研，是指为了提高产品的销售数量和解决产品销售中的存在的一些问题。提到市场调研很多实体类店主都会感到很迷茫，他们会说：在人力上，既没有专职的市调人员，更没有独立的市场部门；在财力上，请不起专业的市场调研公司……而市场调研工作又不能不做，不做就不知道你要讨好的对象是谁，他在想什么，做什么；不做就不知道自己的竞争对手过去、现在和未来是怎么做的。其实，前期调研没有那么难。

一般来说，市场调研的主要内容有如下几方面：

（1）经营环境的调研

经营环境的调研主要包括政策、法律环境调研、产品所属行业环境调研。调研所经营项目所属行业的现有状况和发展趋势以及行业规则。

比如，你想开一家美容店，你就应该了解该行业国内及本地区的发展状况，流行趋势和先进的美容产品，以及该行业的经营手段和管理体系是怎样的。

（2）市场需求的调研

对于自己开店所经营的产品，一定要进行市场需求调查，对产品进行市场定位。比如，你要开家专营小家电的店，你就要调查一下当地市场对小家电的需求量，了解消费者对哪一类需求最多，同时，也要看当地有无相同或相类似的产品，它们的市场占有率是多少。

（3）消费情况的调研

消费情况的调研包括两个方面内容：一是需求调研，比如，购买某种产品的顾客大都是些什么人，他们喜欢的种类和接受的价格都是什么样的等。二是消费者的分类调研，重点了解顾客的数量、特点及分布，明确目标顾客群，了解他们的购买习惯和特征（像目标顾客的大致年龄范围、性别、消费特点、用钱标准等），以及购买动机、购买心理、使用习惯等。

（4）竞争对手的调研

在开店前，也许已有人在经营与自己相同的产品，这些就是你现实中的竞争对手。你要了解竞争对手的情况，包括竞争对手的数量与规模，分布与构成，竞争对手的优缺点，只有做到心中有数，才能有的放矢地去采取一些竞争策略，确保开店赢利。

我们来看一个反面例子：

来自辽宁省的李先生盘下了一朋友经营的一家童装童鞋连锁专卖店，前后共投入 4 万多元，虽然前期做了大量宣传，但经营了一个多月后，收效甚微。从市场反馈来的信息看，产品销不出去的原因主要是价位偏高，当地消费者大都买不起。如今，李先生加盟费、租房费、宣传费赔进去 2 万多元，尚有 2.7 万元的存货积压在手里卖不出去。而当初接手该项目时，加盟总部口头承诺货卖不出去可退可换，如今也都成了泡影，想退出加盟，那些存货又不知道怎么处理，继续经营只能赔得更多，李先生此时陷入投资创业的两难境地。

我们依据李先生的情况来分析一下他创业失败的原因：

(1) 事先没有调查就轻信前任店主

这个店铺的前任店主自开业至放弃经营，只有开业头一个月获利 1000 多元，此后数月都处于亏损状态。李先生接手该项目前，仅听了前任店主的一面之词就盲目投资，这是创业失败的一大原因。

(2) 忽视前期的市场调研

李先生后期考查市场时才知道，普通市民的月收入都在 500 多元，普通退休人员每月的最高工资也不过 1000 多元，消费能力十分有限。而他那家童装童鞋的市场售价，最便宜的儿童背心至少也要 48 元/件，儿童旅游鞋至少 65 元/双，商品的平均售价多在百元左右。

(3) 对加盟总部和样板店缺乏了解

据该品牌招商总部称，目前全国有 900 多家加盟连锁店，北京就有 10 多家加盟商，但李先生对此并未进行考证。对其样板店的经营获利情况更是毫不知情。

(4) 轻信口头承诺和网站宣传

在该品牌网站的“加盟专区”一栏，有对加盟商的“自由退货权”和“安全退出权”的简要介绍，加盟总部相关负责人也曾在电话里向安先生口头承诺退换货事宜，但因合同中并未体现这两点内容，使安先生的退货愿望受阻。

由安先生的失败案例，我们可以看出对于开实体店铺来说，开店之前的准备工作其实早已决定了店铺的兴衰成败。所以，开店之前一定要做好充分的市场调研工作。

多方思虑，成功店主主要有一个赚钱的项目

好的开始是成功的一半，成功店主一定要有一个赚钱的好项目。在眼下冰冷的经济环境中，一家实体店应该如何成功策划运作赚钱好项目呢？

在开店项目选择上，我们不妨向江浙地区的民间投资者学习一下，江浙小商人创业的成功率相当高，他们在投资项目的选择方向上总结出如下诀窍：

（1）重工不如轻工

重工业投资周期长，耗费多，回收慢，一般不是民投资本角逐的领域。不管是生产加工，还是流通贸易，经营轻工产品尤其是消费品，风险小，投资强度、难度小，很容易在短期内见效，所以，它很适合开店创业。

（2）用品不如食品

民以食为天。食品市场向来是一个十分庞大而又经久不衰的热点，而且政府除了技术监督、卫生治理外，对食品业的规模、品种、布局、结构，一般不加干涉。食品业投资可大可小，很好切入，选择余地大。

（3）男人不如女人

市场调查表明，社会购买力 70% 以上都是掌握在女人手里，女人不但把握着大部分中国家庭的“财政大权”，而且相当部分商品是由女人直接消费的。市场目标对象定向女人，你会发现有更多的赚钱机会。

（4）大人不如小孩

稍微留意，我们就会发现，中国的儿童消费市场很有特色，儿童用品包含了儿童成长不同时期消费。儿童消费市场大，随机购买性强，加上轻易受广告、情绪、环境的影响，向这种市场投资是一种富有生命力的选择。在中国，满足了孩子的需求，在很大程度上就是满足了孩子父母的需求。

（5）多元不如专业

品种丰富，大众买卖，这是一般投资者所具有的思维定势。专业化生产及流通很容易就能够形成技术优势和批量经营优势，如这几年来远近闻名的温州小商品市场义乌服装市场等，一直红红火火。

（6）做生不如做熟

俗话说“隔行如隔山”，投资一个自己一无所知的行业，需要特别谨慎。例如，你打算开店经营冷冻食品，就应该对冷冻食品的市场行情、原料的进货渠道、

品质及产品的销售渠道等十分了解，而且要深入学习，甚至还要花钱去接受专门的培训。选择自己熟悉的行业，就能拥有更多的致富信息，知道那种商品为什么有市场有前途，知道不同产品的优劣及消费者的要求，知道市场发展的方向，就能够做出正确的判定与决策。

时下，肥胖的人越来越多，减肥产品前所未有地走俏，打开电视，减肥广告扑面而来，但人们往往难以确定哪一种产品才真的有效。探究肥胖的原因，大多与饮食有关。

食物减肥一般可以分为两种：一种是控制食物摄入量；另一种是调整饮食结构。前一种方法由于严重损害身体健康而不可取；后一种既可控制体重，又可提供人体所必需的营养，且不会因节食而引起痛苦，所以这种办法容易被多数肥胖者接受。

在减肥大军中，要求最强烈、心情最迫切的当然要数女性了，所以开减肥餐馆一定要明确消费对象，无论是选址还是店面布置，甚至是食物的选择或食谱的制订，都要对她们产生强烈的吸引力。供应的食物既要低热量、低脂肪，又要考虑营养的要求和味道口感。想要把握好这一点，就需要请一个多能的厨师，他不仅能做出一道道可口的饭菜，同时还有营养搭配方面的药理知识。在各种减肥食品中蔬菜应占较大的比例，所以如何将清淡的蔬菜做成适合女性食用的佳肴，是经营好坏的关键所在。只要能让那些到这儿试试看的人真正减掉几斤肉，她们相信你的减肥餐馆的确有效，这比什么样的广告都起作用。

现在寻找创业项目，说简单也很简单，说难也很难。说简单是因为你随便翻开一份报刊或是点开一家网站，都能看到大量的创业项目信息；说困难则是因为目前各种打着“新技术、新产品”旗号的项目五花八门，网上发布的各种诱人的高回报项目更是让人眼花缭乱，而真正能给你带来真金白银的项目却少之又少。所以，在开店选择项目上一定要进行“三敲”：

一敲：项目的真实性分析

作为小店经营的创业者，在选项目之前，首先要了解项目发布者的可信度。一般来说成果的真实与否，在与出让方接触之初就能够了解。是否开过产品鉴定