

告诉你开店赚钱的真正秘诀

开一家赚钱的特色店

如何有效提升店铺的管理技巧
如何才能确保店铺获得源源不断的利润

开店必读

Kai Yi Jia Zhuan Qian De
Te Se Dian

范修初/编著



中国商业出版社

告诉你开店赚钱的真正秘诀

开一家赚钱的特色店

如何有效提升店铺的管理技巧
如何才能确保店铺获得源源不断的利润

开店必读

KaiYiJiaZhuanQianDe
TeSeDian

范修初/编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的特色店 / 范修初编著. —北京:
中国商业出版社, 2005.12

ISBN 7-5044-5543-1

I. 开… II. 范… III. 商店—商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 152323 号

责任编辑 刘洪涛

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
中国电影出版社印刷厂印刷

*

720×1000 毫米 16 开 31.25 印张 500 千字
2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷
定价: 39.80 元

(如有印装质量问题可更换)



钱

开一家赚钱的特色店
前言

前言

开店创业就要发挥出特色和优势，现代市场是个性化的市场。市场上卖同样东西的店铺到处都是，要使顾客上门非得有一些特点不可。店铺的特色，当然要配合顾客的需要。至于如何去发挥，则要特别考虑。除了要注意店址和开店条件，还要考虑该地区的收入水平、文化水平等等。其实，特色并不限于商品，其它如良好的服务、华丽的店面、诚恳的员工等，只要发挥其中一两项特点，就足以吸引顾客上门了。

以往的店铺生意经中，“货卖独一家”是赚钱的关键秘诀。现代市场的发展，这条秘诀已经过时，因为很难做到“货卖独一家”。形成店铺的经营特色就是现代市场环境中的“货卖独一家”。

经营特色，做好特色功夫当然必不可少，现在街上都是商店，若要顾客走进你的商店，你就得弄出一点特色，一家商店好比一个人的特点，商店没有特色，就变得毫无品味。不知你是否注意到，商店陈列的商品虽然相同，但若服务不同，则会使商品和价值显得不同，这就是塑造商店特征的关系。做好商店特色功夫，就是要适合顾客的胃口尤其是特殊需要。除了要注意地域性和开店条件，还要考虑该地区的经济水准，文化素质等等。倘若商店开在工薪阶层地区，节假日也应该照常营业，有时还可营业到深夜。在发挥特色过程中，有时难免受到空间、人事、技能及资



金等现实因素的限制，这时应先从可能的事项着手，一步一个脚印去做好特色文章，如把重点放在自己较为熟悉的商品及较有竞争性的商品上去。特色服务不能仅限于商品本身，诚恳的态度、合适的店面、员工的素质也是特色之一。笔者认为，开店就必须经营特色，这样不仅可以使店铺经营良好，还避免同质化竞争导致的价格恶战。为此，经营特色就必须做到以下几点：

(1) 善于创新

经营特色，特别是开办商店，要不断玩出新花样才会有发展前景，墨守成规或死搬硬套地模仿他人，终究是跟在人家屁股后面爬行，结果是总慢于他人节拍，使商店很难有经营上的起色。任何商店在经营管理上都必须表现出自己的内在功夫，方可创造出生命力，这也是赢得顾客的要点之一。经营特色就必须勇于创新，在竞争日趋激烈的时代里，做任何一种生意都有可能碰到各种挫折和挑战，但必须让自己去突破困境，而不是随意削价销售商品。老板一定要拿出魄力和决断力，在创新方面去力求寻找新的机会。

(2) 关注顾客的实际需要

经营特色的一个最大的特点就是关注顾客的实际需要，商店生意兴隆与否取决于顾客的购买欲望和购买力，故商店只有不断关注顾客的实际需要，方可让消费者买到所要的东西。还有一点不可忽视：顾客的观念，未必处处跟生意人相同。因此商店只有设法了解顾客的需要，然后才能满足他们。开办商店，要做到把自己看成是在替顾客采购商品的角色，同时倾听顾客的声音，集思广益，这样才会全方位了解



顾客的真正需要。可以说，了解顾客或叫市场调查是开店的“第一步”。

(3) 站在顾客的立场上才能突出你的特色

经营特色，就必须站在顾客的立场上，这样你的店铺就会越做越大，经营者如果不追求成长，或不向更高目标冲击，你就体会不到身在商海的喜悦和充实感。一个生意人若只想混日子，整天抱着成长与否都无所谓的心态，那么，在你商店里的员工就会受到一种潜移默化的影响。商店业务的成长，通常都是以营业额来衡量。要想提高营业额，就必须加强与经营有关的一切活动，如销售、采购、资金、人员等等。当然，这些强化的工作，必须建立在一个完善的总体经营理念上。

(4) 把握潜在的良机

经营特色，就必须能够把握住许多商机，如果能够抓住，很多时候，生意的成功在于是否能够掌握潜在的良机。商店在平时要善于选择适当时机，调查顾客预定购买的物品以及购买时间，这样在销售上就方便了。以电器商店为例，为顾客送货或修理，事情办妥后，不要扭头就走，最好附带看看顾客家里其它电器是否有毛病，顺便作一点简单的服务，培养顾客对你的信赖感。还有，在安装或修理过程中，你要尽力表现出一种亲切又细心的态度，营造顾客对你产生好感的氛围，这样一来，这个客户的朋友们有可能将成为你的新顾客。

(5) 追求合理的利润

经营特色目的就是追求合理的利润，开商店，目的就是



开一家赚钱的特色店前言

嫌钱，所以，不能单凭卖的方式一味地去吸引顾客，而是应以更好的服务内容去获得正常的合理的利润。然后从正常的利润中，取出一部分再投资到整体事业中，以便长期性地对顾客提供更完美的服务以及更佳的商品。

经营特色就是避免同质化竞争。麻雀成群结队，喜欢群食，只要发现一点食物，就一哄而上，争而食之，争的结果，使得不少麻雀白费功夫，劳而无食。然而，在市场竞争中，有不少商家争占市场，也热衷于打“麻雀战”，看到别人经营服装赚了钱，心里就痒痒，不争而食之就难解心中不快，没隔几天，张三、李四、王五一齐赶来，你卖西装，我也卖西装；你卖真丝裙，我也卖真丝裙，千人一面，千篇一律。很多经营者就是见不得别人的生意红火，见了就跟，今天看见别人开酒吧有钱赚，不加分析论证，也把老本掏出来办个酒吧；明天看见别人经营加油站发了财，贷款也要搞它个规模更大的加油站。如此这般依葫芦画瓢，拖垮了他人，也赔掉了自己。

须知，激烈的市场竞争，值得应用的是“老鹰战术”，老鹰翱翔蓝天，俯瞰大地，居高临下，视野开阔，发现目标便抓住契机，一举捕之。经商办企业也一样，忌讳一哄而起，讲究的是独辟蹊径，敢于开拓，创出个性与特色。



目 录

特色饭店	001
市场行情分析	003
饭店选址应考虑四大因素	004
店面装修	005
如何管理经营饭馆	012
零售店铺	023
市场调查的四个方向	025
零售店铺的选址	027
零售店铺的空间设计技巧	031
零售店铺的计划与投资	045
精打细算用资金	052
顾客喜欢的和反感的卖场	056
商品陈列的两种基本方法	057
个性酒吧	059
可行性研究	061
科学选址是经营的重要内容	063
酒吧的结构与分类	067
酒吧服务的九大原则	073
酒吧的经营	075



茶 馆	083
市场分析	085
开业筹备	087
特色茶具的选择	088
茶馆经营的四要件	090
咖 啡 店	099
市场调查的四个原则	101
选择最好的位置	103
拟定经营计划的三要素	104
以形象来吸引顾客	106
成功经营咖啡馆的四项要诀	111
连 锁 店	121
商圈调查	123
商圈调查的要点和方法	125
挑选品牌的四大原则	130
挑选加盟品牌的六大标准	134
选择合适的加盟体系	139
洗 衣 店	149
行情分析	151
行动计划	153



连锁店如何经营管理	154
洗染店的经营风险	160
洗衣设备的选择	162
必要的培训	163
建筑装潢公司	165
市场行情分析	167
装潢公司自家门面的四种风格	169
房间特色设计	171
怎样减少同客户之间的矛盾	183
美容美发店	189
美容界的一般动向	191
美容院管理的基本构想	192
店铺的布局与形象	194
店铺的气氛形成	200
核对开业的必需品	202
美容院的员工管理	205
美容院的技术与运用体系	210
基本的经营对策	213
美容院经营方面存在的问题	222
女子服装店	227
火热的女装市场	229
市场的定位	232



选择女装店地点的条件	233
赏心悦目的商品空间	235
出色的女装店经营者	239
精打细算话盈利	240
和气的待客方式	249
精彩的促销	252

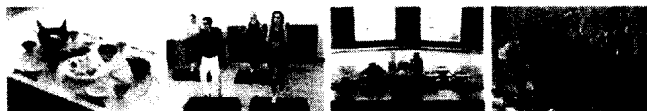
服 饰 店	259
做好市场调查	261
调查你的竞争对手	264
筹集资金	267
寻找有利的店面	271
服饰店室内设计	277

婚庆服务公司	301
市场行情分析	303
婚庆市场上九大卖点	306
如何经营婚庆服务公司	309
婚庆公司的特色经营项目	313

日本料理店	319
日本料理的由来	321
日本料理名词	325
餐厅选择与设计	329



厨房成本核算	333
餐饮营销方法	336
健身房	343
市场状况	345
健身房开业经营	347
可能面临的风险	350
网上商店	355
市场行情分析	357
如何选择店铺	358
网络会员制营销的两种倾向	359
对于定价的策略分析	361
最佳适合于网站海外推广的十大顶级搜索引擎	369
网上开店有技巧	371
网上开店三大难点	374
网站推广的方式方法	377
汽车装饰美容店	383
商圈调查	385
投资契机	387
目前汽车装饰美容市场存在的问题及利润分析	388
投资入手的三种方案	390



西 餐 厅	393
市场分析	395
从西餐看文化	398
西餐厨房的设计布局	401
西餐厅的情调	406
西餐厅的服务	408
药 店	417
经营机会分类	419
医药商品质量管理的内容	422
销 售	430
医药商品销售策略	432
医药市场的开拓	437
附录一：商业计划书	439
精英杰公司计划实例	443
附录二：劳动合同范本	472
附录三：总经销授权合同书	477
附录四：委托代销协议	481

特色饭店



开一家赚钱的特色店

賺錢



开一家赚钱的特色店

开一家赚钱的特色店
特色饭店

市场行情分析

一、迎接饭店消费的新高潮

民以食为天是亘古不变的真理。餐饮业不仅为人们之间的业务交往服务，也为人们的日常生活服务。中国的餐饮业历史悠久，经营品种繁多，烹调技术精湛，有八大菜系以及传统小吃、清真风味等，在世界享有盛誉。全国餐饮业营业额2001年首次突破4000亿元大关，占社会消费品零售总额的11.2%，比上年同期增长16.1%，成为国内消费市场发展速度最快的一个行业。城乡居民收入提高、入境旅游人数增加、国内旅游市场旺盛，有力地拉动了市场的餐饮消费需求。

二、饭店市场的新特点

1. 连锁经营方式被普遍采用；
2. 假日市场热潮不断；
3. 绿色环保成为时尚；
4. 著名品牌相继崛起。



饭店选址应考虑四大因素

饭店的选址很重要，巧妙利用选址的效果，可以扩大影响，招揽顾客。为此，要考虑以下四个因素。

一、转角不同，生意不同

常言道，“一步一市”，“转一米，差一里”，这不是危言耸听，而是残酷的商业法则。若店铺的位置朝向是辅路，与客流朝向相悖，不容易到达，可见性差，哪怕是转角也不是好位置。另外，朝向问题亦不容忽视，有的商业店铺只有一面旺，在挑选店址时要进行充分的实地观察。

二、灯下效应

在日常的生活中有这样的现象：晚上街口的两个路灯下有很多人在休闲、娱乐、谈天，而两个路灯中间却空无一人，这就是所谓的“灯下效应”。灯下效应在饭店选址中有可操作性，若认为在金线上选址应该是金点的话，就会酿成大错。应该说两个街口好似两个路灯，街口有很强的凝聚力；若两个街口中间有购物中心或明星店，顾客流向是从街口向中间聚集，然后再向两边扩散，这时街心、街口均属于好位置。若街心没有购物中心或明星店，则只有街口属于好位置。