

m o n e y

财源滚滚的开店法则

(台湾) 王宝玲 著

开店是很多人的梦想，事前的准备胜过事后的弥补
抓住瞬息万变的脉动，拟定全盘的开店计划
成功，从这里开始

南海出版公司



m o n e y

财源滚滚的开店法则

(台湾) 王宝玲 著

南海出版公司

2006·海口

图书在版编目(CIP)数据

财源滚滚的开店法则/王宝玲著. —海口: 南海出版公司, 2006. 1

ISBN 7-5442-3211-5

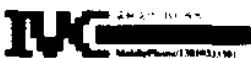
I. 财... II. 王... III. 商店—商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 109005 号

著作权合同登记号 图字: 30 - 2005 - 022

CAIYUAN GUNGUN DE KAI DIAN FAZE

财源滚滚的开店法则

著 者	(台湾) 王宝玲
责任编辑	耿 旭
装帧设计	
出版发行	南海出版公司 电话: (0898) 66568511
社 址	海南省海口市海秀中路 51 号星城大厦五层 邮编: 570206
电子信箱	nhcbgs@0898.net
经 销	新华书店
排 版	北京百通图文公司
印 刷	北京通州京华印刷制版厂
开 本	730 × 1000 1/16
印 张	12
字 数	140 千
版 次	2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷
印 数	1 ~ 5000 册
书 号	ISBN 7 - 5442 - 3211 - 5
定 价	20.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究



Introduction

· 作者简介 ·

（台湾）王宝玲

台湾大学经济系毕业，美国UCLA博士，现任华文网等五大出版集团董事长，其独特的投资眼光及专业经营能力，使其主持的企业成长绩效均备受肯定。曾投资开设台芝书局、桥大书局、顶好小吃大王、松山楼餐厅、华夏精品中心、NINA精品店等，每家店都成功经营至今，足证其学识与经验俱丰，对企业经营钻研之深，所言均能反映新世纪市场快速演变的脉络。

其主要著作有《紫牛学管理》《请问管理大师们！》《口袋空空赚大钱》《探索真相、再造知识》等多部经管书籍。

当我们凭自己双手
以勇气和决断力创新经营时
无论是任何的逆境
必定能有突破之道

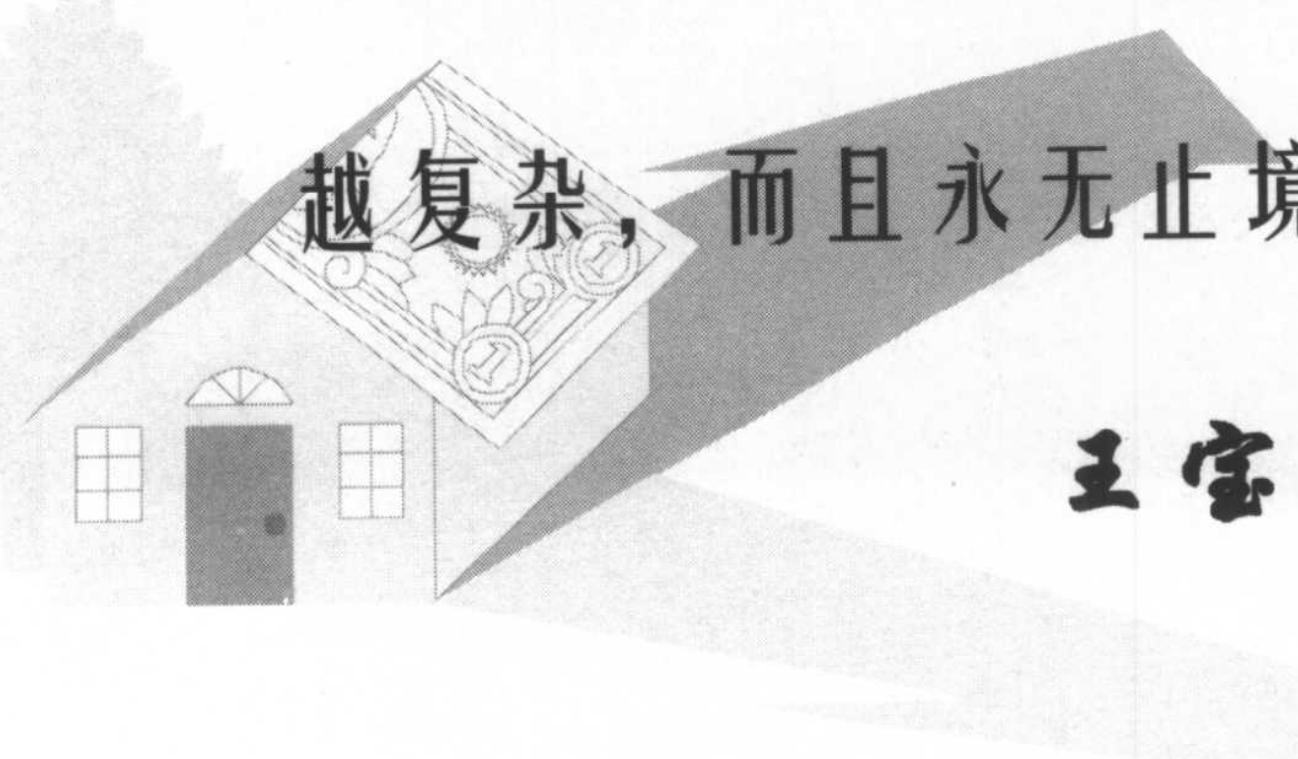
责任编辑：耿 旭

装帧设计：IVC 装帧设计：IVC 顾问
Intergrate-visual Communication
MobilePhone/13810333301



作者序

21 世纪创业开店就
像我们小时候玩电脑游
戏一般，不断地过关斩
将，但却发现游戏越来
越复杂，而且永无止境！



王宝玲



Contents



✓第一篇

开店赚钱去 001

- ✓ 21 世纪 /003
- ✓ 21 世纪开店一定要有总体战略 /005
- ✓ 21 世纪将进入无实体货币时代 /007
- ✓ 21 世纪网上开店将蔚为风潮 /009
- ✓ 21 世纪开店秀出品位与格调 /011
- ✓ 21 世纪开店一定要设定竞争对手 /013
- ✓ 21 世纪开店应尽量不要降价竞争 /016
- ✓ 21 世纪便利商店已趋于饱和 /017

✓第二篇

开店前的工作与规划 019

- ✓ 地点、地点、地点 /021





Contents



- ✓ 命名决定命运 /025
- ✓ 卖场的设计 /028
- ✓ 商圈的剖析 /030
- ✓ 市场调查 /034
- ✓ 市场分割 /037
- ✓ 空白开店策略 /040
- ✓ 开店风险 /042
- ✓ 资金的评估与筹措 /044
- ✓ 开店税务简介 /053

✓ 第三篇

开个有品位的店 057

- ✓ 广告与促销 /059
- ✓ 集客力的重要 /062
- ✓ 顾客行为动机研究 /067
- ✓ 行销战略业绩 /070
- ✓ 掌握市场情报脉搏 /073





Contents



- ☑ 跟随季节的脚步 /076
- ☑ 商品差异与 POS /079
- ☑ 商品必须要有条形码 /081
- ☑ 商店必须自动化 /083
- ☑ 生意兴隆的要诀 /086
- ☑ 赊账管理 /090
- ☑ 商品存货的规划与控制 /091
- ☑ 存货损失知多少 /096
- ☑ 防窃措施 /098

☑第四篇

人力资源的管理与规划 101

- ☑ 店员的甄选与培训 /103
- ☑ 遇到困难要适时向员工说明 /107
- ☑ 顾客的管理 /108
- ☑ 当顾客被竞争店抢走时 /114





C o n t e n t s



☑ 一样米养百样顾客 /117

☑第五篇

连锁加盟面面观 119

- ☑ 连锁加盟业的特征 /121
- ☑ 加盟连锁商店优缺点分析 /130
- ☑ 连锁店销售方式与价格策略 /132
- ☑ 快餐连锁店策略分析举例 /135
- ☑ 连锁加盟业的物流系统 /142
- ☑ 连锁加盟业的物流中心 /152

☑附 录

轻松开店——实用图表快易通 157



第一篇

开店赚钱去



21 世纪

我们这一代何其有幸地成为跨世纪的见证人，时代的巨轮转速如此之快，您是否深感反应不及？还是已从变化的脚步中发现了新的契机？

21 世纪已进入了所谓“后世界贸易组织时代”，世界各国、地区间已无经贸障碍，所有国际知名品牌均进入台湾地区市场与本土商品竞争；相对的，本土产品也可自由地进入全球各地。消费者变得小众（又称分众，相对于大众市场而言）又嬗变，什么样的商品才能满足他们？甚至感动他们？

20 世纪末台湾地区掀起葡式蛋塔热，蹿红了限量供应的商品诉求：有钱不一定买得到的才珍贵！从以往吃到饱，喝到饱，无限量供应才好的时代进化到 21 世纪：精致、重质、独特、细微的消费新趋势，如何与消费者建立新的关系？

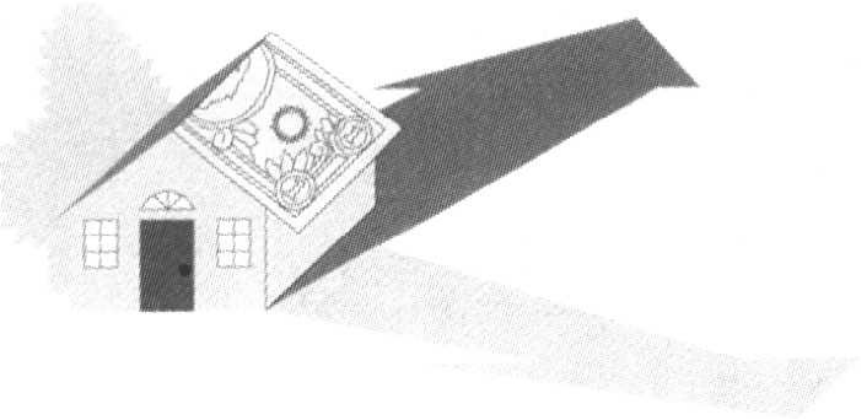
21 世纪生育率低而稳定，为富有的高收入者服务的商店将愈来愈多。完全男女平等的时代已然降临，女性有近一半的几率比男性要“强而有力”，也有一半的力量主宰消费市场。

21 世纪环保与文化商品已不再是奢侈品。学习性产业，如教大众如何学外语（包括书、录音带、录像带、光盘、语言学习机、补习班等）将会更加大行其道。

21 世纪也是一个品牌的世纪，大至跨国企业，小至一间小店，都要经营品牌；20 世纪东西坏了，大家都知道要维修，21 世纪连“品牌”也要维修保养，尽可能建立品牌形象。

21 世纪有所变有所不变！如同 20 世纪般，开店万变不离其本。先研究考虑如下几点：





卖什么？
在哪里开店？
如何定价？
如何促销？

祝您 21 世纪开店成功！





21 世纪开店一定要

有总体战略

20 世纪结束时整个世界已连结成一个总体的经济体，甚至可以说是一个完整的生态系。所谓“一叶知秋”，准备创业者必须观察现在与未来趋势间的连结性与互动性，不能只注重个体而忽略总体。

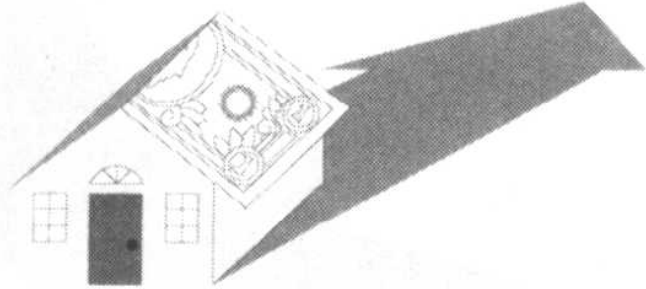
20 世纪开店服务的对象可能是白领阶层或蓝领阶层中的年轻男性或女性、中高收入者、大专以上学历者等以“量”为区别的顾客群，但 21 世纪消费者已逐渐转成以“性格”为区别的分类观：如主观意识强者、有个性的、吝啬小气或出手大方的、喜爱紫色系的女人等。难怪 20 世纪末最畅销的书是情商类的图书。

有了总体战略才能吸引常客，开发新客，并且让消费者记住你！如果开店没有总体战略，竞争对手或许很容易便击败你，甚至离职员工也能轻易再开新店与你竞争！

如何培养总体战略？首先一定要能全方位地学习各项开店知识，并不断地累积工作经验。开店成功的优势通常都源于店内管理人员知道如何地继承和积累经验，以台湾地区早年的两大连锁店集团七十一统一商场与安宾商场为例：最后的输家安宾商场当年不断地更换总经理，平均每位总经理只在任 10 个半月，即使经理，副理级主管也仅平均在任 23 个月。一群无法积累实战经验与知识存量有限的中高层企业领导者是无法制定总体战略的，也就无从开拓市场！反观最后的赢家——七十一统一商场 20 年来高层主管的离职率是零，课长级中层主管也只离职过 5 人，公司内部积累与学习知识的深度、广度与速度皆冠于业界，自然支撑起他们的总体战略而称霸于市场！

此外，培养总体战略最重要的基础是对未来的了解。从现在到 2030 年之间，电脑（包括网络）生命科学将有惊人地发展，它们将左右整个产





业的兴盛或灭亡。所以开间计算机零件专卖店或药店（兼售美容、养颜、健康类食品）都是不错的选择，但绝不要自不量力地想自己开药厂或制造计算机。美国人戴尔创办 DELL 计算机的传奇故事在 21 世纪不会存在！由于计算机产品的生命周期平均只有 15 个月，所以，只有跨国性且具有高瞻远瞩的大公司才能迅速研发并生产，个人单打独斗只能开店来出售那些公司的产品，且只能接受未售完保证可退货的供货商。

最后，要明确指出总体战略的三 S，创业开店者务必谨记：

速度 (Speed)：对业界，产品及环境的变化反应一定要快！必须要不时上网吸收新知识，至少要知道现在的人在想什么、做什么，还要设法知道未来的人会想什么、做什么。

聪明 (Smart)：要培养智力与想象力！不够有创意怎么办？不要怨天尤人，要自行培养，埋头苦干。想当老板就要记住爱迪生的名言：成功是 99% 的汗水加 1% 的天分所累积而成的！

感觉 (Sense)：对商业活动要有敏锐的嗅觉，以掌握先机。培养感觉最好的方法是从基层做起，在第一线上与顾客接触，一位从来没有在前线打过仗的将军是不容易称职的！





21 世纪将进入无实体 货币时代

21 世纪开店数钞票的日子将逐渐消失，取而代之的是以电子货币交易的无现金转账赚钱术。由于 21 世纪计算机、信息网络及电子终端机的普及，以信用卡和转账系统为基础的电子货币将成为 21 世纪开店赚钱的收付工具。网景公司的软件——网景领航员，确保了信用卡在网络上的安全交易，微软公司的记账软件 Microsoft Money 与 Intuit 公司名为 Quicken 记账的软件促使数字化的电子货币成为 21 世纪账务系统的主流；美国的 NII 信息基础架构系统，同样的计划在日本称为 JII（全日本信息高速公路），在欧洲称为 EII，在亚洲称为 AII，全部系统将于 2010 年完成并整合为全球 GII 系统。届时开店将不用现金，记账不用纸笔，也不用跑银行，付货款、发薪水也一律转账，一切动作均在计算机终端机上完成！消费者付现金买东西将会被视为一种奇怪的举动。

无实体货币目前有各种名称：电子货币、计算机货币、虚拟货币、电子钱包、数字化现金、智能货币等，网络上也称为 E 钱。它除了具有“交易”功能外，也具备了“携带”的功能，出门带一张信用卡或电子钱包就可以了。还有“传输”的功能，可轻易由异地汇出或汇入电子货币。倘若你开一间店代理国外某品牌的服饰（或钟表、香水等），可能在台湾地区开一间店就够了。电子货币还具有“管理”的功能，店主不用请会计，一切账务资料及报表只要按个键就能打印出来。消费者可以随时取得过去所有的消费资料，包括时间、地点、消费内容等，以检查支出类别和是否透支等情况，并可进一步设计未来的生活方式。电子货币还具有“选择”的功能，例如明天要异地出差，只要将电子钱包内的“钱”转换为当地的货币即可，汇率立即可知。顾客付款时可以选择付款方式，信用好者“钱包”内没钱也可购买物品。此外，电子货币也具有“周转”的功能。有的

