



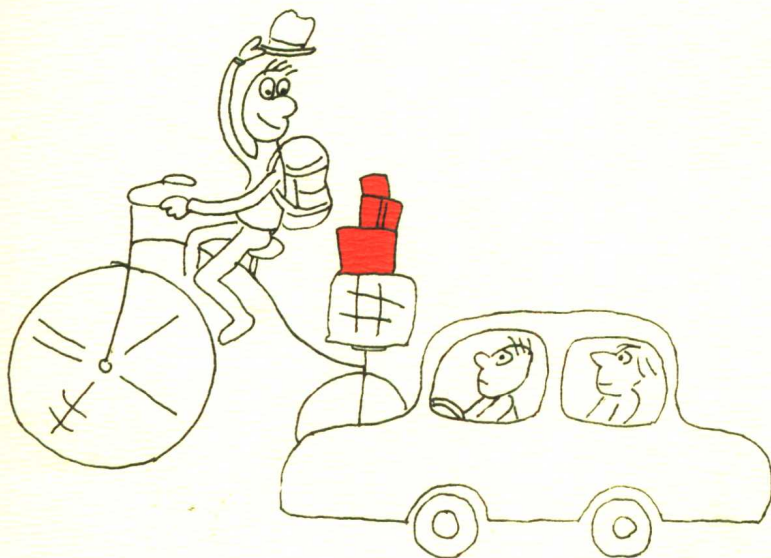
小管理丛书

小文章讲述大道理，小企业做成大企业
小人物长成大人，小管理成就大事业

小本开店

■ 主编 李洪伟 高化文

X I A O B E N K A I D I A N



 科学技术文献出版社



小管理丛书

小文章讲述大道理, 小企业做成大企业
小人物长成大人, 小管理成就大事业

小本开店

主 编 李洪伟 高化文
编 委 王亚彬 李 红 李绍祖 姚 青
李林德 赵修巨 李润淑 刘梓红
陈红彬 李庆磊 刘淑华
绘 图 周晶丝



田 科学技术文献出版社

图书在版编目(CIP)数据

小本开店/李洪伟,高化文主编.-北京:科学技术文献出版社,2006.5
(小管理丛书)

ISBN 7-5023-5289-9

I. 小… II. ①李… ②高… III. 商店-商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 033782 号

出 版 者 科学技术文献出版社

地 址 北京市复兴路 15 号(中央电视台西侧)/100038

图书编务部电话 (010)58882909,(010)58882959(传真)

图书发行部电话 (010)68514009,(010)68514035(传真)

邮 购 部 电 话 (010)58882952

网 址 <http://www.stdph.com>

E-mail: stdph@istic.ac.cn

策 划 编 辑 樊雅莉 李 洁

责 任 编 辑 李 洁

责 任 校 对 唐 炜

责 任 出 版 王杰馨

发 行 者 科学技术文献出版社发行 全国各地新华书店经销

印 刷 者 北京高迪印刷有限公司

版 (印) 次 2006 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本 640×960 16 开

字 数 218 千

印 张 17.5

印 数 1~6000 册

定 价 29.00 元

© 版权所有 违法必究

购买本社图书,凡字迹不清、缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责调换。

(京)新登字 130 号

内 容 简 介

投资开店,为自己打工。如果你是有志之士,想开店又为没有开店知识而苦恼,刚好本书可以为你解燃眉之急。本书不仅为你介绍了开店前的准备工作,同时又为你提供了许多开店的实战技巧与谋略。如开店秘诀一篇包括具体开业的方方面面;实战篇则包罗万象,涉及生活的方方面面,不怕做不到,就怕想不到;为你出谋划策,助你一臂之力。通过对本书的阅读,能使你对开店的来龙去脉做到心中有数,从而立于不败之地。

本书力求理论结合实际,语言通俗易懂,突出实践性与可操作性,无论是你准备开店,还是刚开店不久,本书都会为你提供有益的帮助。

科学技术文献出版社是国家科学技术部系统唯一一家中央级综合性科技出版机构,我们所有的努力都是为了使您增长知识和才干。



科学技术文献出版社方位示意图

目录

第一篇 开店秘诀

- 开店如何选址 [3]
- 开店选址的步骤 [5]
- 怎样成功入行 [10]
- 选择投资项目有诀窍 [13]
- 给创业者的六条管理忠告 [14]
- 成功需要“十商” [18]
- 小店经营五招 [24]
- 小本买卖怎么做 [25]
- 没有本钱也能赚钱 [28]
- 借鸡生蛋的好办法——1+1 模式 [30]

第二篇 饮食类

- 爆米花糖铺 [35]
- 喜糖包装店 [37]
- 鲜花食庄 [38]

- 茶艺馆 [41]
- 咖啡馆 [45]
- 甜品屋 [48]
- 西饼店 [53]
- 快餐店 [58]
- 熟食店 [59]
- 靓汤专卖店 [60]
- 即食豆腐坊 [61]
- 刨冰冷饮店 [66]
- 自制果蔬饮料吧 [67]
- 自助餐吧 [69]
- 军事迷酒吧 [73]
- 断奶餐厅 [74]
- 大众早餐店 [76]
- 满口香怪味烧烤店 [78]

第三篇 娱乐类

- 儿童玩具店 [83]
- 钓具专营店 [85]
- 小型游泳池 [86]
- 娱乐厅 [87]
- 电子乒乓球运动俱乐部 [88]
- 乒乓球场 [89]
- 宠物用品专门店 [92]
- 户外用品店 [97]
- 魔术商店 [101]

拼图小店 [104]

第四篇 文化用品类

休闲书吧 [109]

大众书店 [112]

经营旧书报摊 [117]

女性书店 [120]

学生用书交易中心 [121]

学生工艺品材料店 [123]

花泥画廊 [127]

翻译馆 [129]

特色贺卡店 [133]

文化人服务社 [136]

办公室事务服务所 [137]

剪裁资料服务社 [139]

提供资料服务社 [140]

网邮通驿站 [140]

民间工艺品专卖店 [143]

古董店 [144]

第五篇 便民服务类

专营手杖店 [149]

晚会用品专卖(租赁)店 [150]

冲印店 [151]

洗衣店 [156]

婚庆服务公司	[157]
婚姻介绍所	[159]
职业介绍所	[161]
心理咨询所	[163]
调查公司	[165]
出国人员服务部	[166]
旧家电铺	[168]
家电维修部	[169]
都市 DIY 吧	[169]
五金制品修理铺	[173]
回收再生金属店	[175]
旧物寄卖店	[177]
煤气、液化气炉具修理店	[178]
废旧蓄电池修理店	[179]
家政服务公司	[181]
家教服务中心	[183]
家庭装饰服务	[184]
家居清洁公司	[186]
装修监理公司	[188]
婴儿纪念品商店	[189]
婴儿用品商店	[190]
护理婴儿服务社	[193]
大学毕业生形象包装设计店	[195]
老人看护服务社	[197]
儿童家具店	[199]
儿童影楼	[200]
儿童时装店	[203]
数码瓷像馆	[204]

- 烫衣店 [207]
- 清洗电话专业户 [208]
- 地毯清洗服务 [210]

第六篇 美化生活类

- 药浴馆 [213]
- 香味植物盆景店 [214]
- 芳香饰品专卖店 [216]
- 温馨家居专卖店 [218]
- 藤艺店 [220]
- 花卉护理中心 [222]
- 花店 [225]
- 牙饰店 [228]
- 洗牙保健店 [231]
- 化妆品店 [231]
- 指甲美容店 [233]
- 烫画T恤专卖店 [235]
- 时装再生店 [237]
- 旗袍专卖店 [239]
- 旧毛衣加工店 [240]
- 内衣专卖店 [242]
- 自制饰品店 [243]
- 家纺绣吧 [246]
- “中国结”专卖店 [249]
- 民族服饰店 [253]
- 新颖布鞋店 [255]

遮阳品专卖店 [256]

卡通包店 [257]

“偶像”专卖店 [259]

“娃娃屋”吧 [260]

男性饰品店 [263]

销售变异人造花 [264]

流动美容服务站 [265]

竹炭专卖店 [268]



第一篇



开店秘诀

开店如何选址

正确选择店址,是开店赚钱的首要条件。一个经营项目很好的店铺,若选错了店址,那小则影响生意兴隆,大则还可能导致“关门大吉”。因此,开店选址很重要,这一步走得对与否,决定了日后店铺的赚与赔。那么,开店如何选址呢?

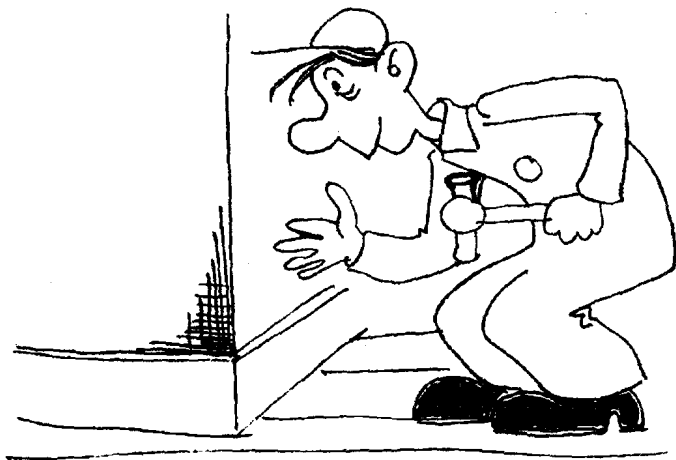
根据经营内容来选择地址

店铺销售的商品种类不同,其对店址的要求也不同。有的店铺要求开在客流量大的地方,比如服装店、小超市;但并不是所有的店铺都适合开在人山人海的地方。比如性保健用品商店和老人服务中心,就适应开在偏僻、安静一些的地方。

选取自发形成某类市场的地段

在现实经济生活中,管理部门并没有对某一条街、某一个市场经营什么作出规定,但在长期的经营中,该街该市场会自发形成为销售某类商品的“集中市场”,人们一想到购买某商品就会自然而然地想起这条街、这个市场。因此,在开店选址时,一定要重视自发市场的好处。一般来说,将店铺开在“物以类聚”的地方,自然顾客较多,“钱途”较好。





选择有广告空间的店面

有的店面没有独立门面,店门前自然的就失去了独立的广告空间,也就使你失去了在店前“发挥”营销智慧的空间。这会给促销带来很大的麻烦。特别是那些想自创品牌的经营者,一定要避免选择如此的店面。

有“傍大款”意识

要是你对选址一点主意都没有,那么“傍大款”也许是一条很好的选址方法。即把店铺开在著名连锁店或强势品牌店的附近,甚至可以开在它的旁边,和它做邻居。例如,你想经营吃的,那你就将店铺开在

“麦当劳”、“肯德基”的周围。因为这些著名的洋快餐在选择店址前已做过大量细致的市场调查,挨着它们开店,不仅可省去考察市场的时间和精力,还可以借助它们的品牌效应“拣”些顾客。

开店选址的步骤

第一步:选好地段和店面

1 把握“客流”就是“钱流”原则。在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店,成功的几率往往比普通地段高出许多,因为川流不息的人潮就是潜在的客源,只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求,就一定会有良好的业绩。客流量较大的地段有:

- ①城镇的商业中心,即我们通常所说的“闹市区”;
- ②车站附近,包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站;
- ③医院门口,以带有住院部的大型医院为佳;
- ④学校门口;
- ⑤人气旺盛的旅游景点;
- ⑥大型批发市场门口。

2 利用“店多隆市”效应。我们不妨来听一听消费者的说法:某公司的白领陈小姐是鲜花消费的大户,经常要送花篮花束给客户和朋友。她说,除了特别着急时有可能就近找一家花店买花,绝大多数时候都是赶到花乡去买,因为那里花店多,花色品种齐全,选择余地较大;在某中学任教的刘女士每次要买服装,也总喜欢到王府井、西单



等服装店密集的地方去选购,她认为店多除了款式也多之外,可以货比三家,还起价来也比较容易。因此别担心同业竞争,一旦同业商店越开越多,就会产生聚集效应,容易扩大影响,凝聚人气,形成“专业街”,生意必定反而比单枪匹马更容易做。

3 注意因行制宜。营业地点的选择与营业内容及潜在客户群息息相关,各行各业均有不同的特性和消费对象,黄金地段并不就是唯一的选择,有的店铺开在闹市区生意还不如开在相对偏僻一些的特定区域,例如卖油盐酱醋的小店,开在居民区内生意肯定要比开在闹市区好;又如文具用品店,开在黄金地段也显然不如开在文教区理想。所以一定要根据不同的经营行业 and 项目来确定最佳的开店地点。

第二步:作进一步的考察

在初步选定开店的地点后,还应作进一步的全面考察,对相关的情况做一定的调查分析后,方能决定是否最后定点于此。主要考察以下几方面的情况。

1 店面本身的情况。开音像制品店的小李不久前从别人手里盘了一个店面下来,这个面积达20平方米的店面位于繁华地段,每天的人流量十分的可观,租金也非常的便宜,每月只要1000元,小李以为捡到了便宜,偷偷直乐。没想到,花了一万多元装修停当,隆重开张还不到一个月,一纸《拆违通知书》把他打了满头晕。原来,以前的房主通过内部关系得知店面迟早要拆,便来了个金蝉脱壳,捞了一票便溜之大吉,剩了个箍儿让小李来套。所以,在租店面之前,一定要对店面的情况作一番仔细的调查了解。

2 房东的背景。有的人急于寻找店面,就满大街搜寻,有时还真能被他们找到几家正挂着“转让”字样的店面,便迫不及待地与之谈