

第 1 章

怎样开 BAGS AND LUGGAGE SHOP

箱包店

魏巍/执笔

 中央廣播電視大學出版社



箱包店



中国箱包网
www.chinabag.com



怎样开 箱包店

BAGS AND LUGGAGE SHOP

魏巍/执笔

图书在版编目(CIP)数据

怎样开箱包店 / 魏巍执笔.

—北京: 中央广播电视大学出版社, 2009. 2

ISBN 978-7-304-04275-2

I. 怎… II. 魏… III. 箱包—商店—商业经营 IV. F717.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第020610号

版权所有, 翻印必究。

出版·发行 中央广播电视大学出版社

电 话 选题策划中心: 010—68183482

发行部 010—58840200

总编室 010—68182524

网 址 <http://www.crtvup.com.cn>

地 址 北京市海淀区西四环中路45号

经 销 新华书店北京发行所

邮 编 100039

策划编辑 力 超

责任编辑 令 方 力 超

责任校对 亚 光

封面设计 黄晓凤

版式设计 许 晴

盛 阳

印 刷 廊坊市佰利得彩印制版有限公司

版 本 2009年5月第1版

开 本 1/24

印 张 4

2009年5月第1次印刷

字 数 85千字

书 号 ISBN978-7-304-04275-2

定 价 28.00元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前言

财富有个秘密通道

2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？无法统计。这是一场心理的危机。同时，带来了一次认知财富的机遇。

财富有一个秘密的通道。原来只有少数的人知道。

这个秘密通道到底藏匿在哪里？对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……

遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着金沙？

那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……

罪魁祸首就是我们的思想。如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一切都无济于事。

难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？

当然不是。开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。

重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。

秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。

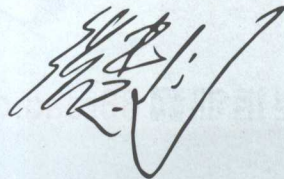
这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。

认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。祝你成功！

一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。

广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！在草根创业的过程中，倾力支持！

南方广播影视传媒集团总裁 张惠建





家纺店

怎样开
PRIVATESHOP
女士内衣店

陈淑华/执笔

中央广播电视大学出版社

怎样开
COOKSHOP
餐馆

怎样开
KIDS CLOTHES SHOP
童装店

怎样开
LADY FASHION SHOP
女装店

王雪梅/编著

中央广播电视大学出版社

李淑冰/编著

中央广播电视大学出版社

第201号创业
开店系列丛书
怎样开店?

创业培训网 88road.com



目 录

第一篇 包诱人的“钱景”与市场分析 1

1. 包袋在功能上已发生根本性的转变 1
2. 包袋在材质和款式上呈现出多样化 2
3. 包饰的消费市场潜力巨大 3
4. 一家正常经营的包饰店利润有多少 3

第二篇 自营与加盟哪个好 4

1. 连锁经营的优势 4
2. 投资加盟连锁应该注意的问题 5
3. 独立经营的优势与劣势 5
4. 投资与回报 6

第三篇 包店选址与装修 7

1. 火眼金睛选对址——用心确定好商圈 7
2. 如何找到适合您的店面 10
3. 租赁签约要留心 12
4. 店面“内外兼修”——打造包店之黄金卖场 12

第四篇 开业与庆典

42

- 1. 开业筹备 42
- 2. 开业庆典 42

第五篇 把好进货关

44

- 1. 进货量 45
- 2. 进货渠道 45
- 3. 进货周期 45
- 4. 皮质的种类和皮质鉴别大法 46
- 5. 进货管理 47
- 6. 把握进货最佳时机 49

第六篇 销售策划

——给顾客一个购买的理由50

- 1. 商品定价 50
- 2. 开业促销, 点燃激情的第一把火 53
- 3. 节假日促销小妙招 54
- 4. 促销不只是降价销售 55

第七篇 销售, 从细节做起

57

- 1. 任何时候我们都要保持微笑 57
- 2. 热情地接待顾客, 顾客就会受到影响 58
- 3. 招呼客人的时机 59
- 4. 抓住瞬间的时机 63
- 5. 引导顾客消费的3个小妙招 66
- 6. 让顾客高高兴兴的离店 67
- 7. 售后要对客人进行跟进 68

第八篇 通过培训使服务达到一百分 69

- 1. 营业员是包店的灵魂 69
- 2. 营业员的三大职责 71

第九篇 顾客投诉与异常情况的处理

——化危机为转机 78

- 1. 有效处理顾客投诉 78
- 2. 退换货的处理办法 85
- 3. 妥善处理突发事件 86
- 4. 运筹帷幄——合理掌控流动资金 88
- 5. 要重视销售不好的包 89



第一篇

包诱人的“钱景”与市场分析

俗话说：“要想富，开旺铺，一铺养三代。”可见从古至今，拥有并经营好一家旺铺，是平稳致富的好门路。

现如今，咱们生活在21世纪，这是一个各种消费需求急剧膨胀的年代，“投资开店，为自己打工”已成为许多人创业致富的梦想。因为相对于其他的投资方式来说，开店的投资可以是上千万元，也可以是数千元。因此，上至身价千万的富翁，下至平民百姓，几乎是人人可以选择开店致富，开店成了很多人发家致富的首选。在这些开店的项目中，开一家包店是一个不错的选择，许多人在“包”上可是发了财。你是否也正在“包”上“打主意”呢？你要有这个想法，那咱们现在就聊聊这事儿。

1. 包袋在功能上已发生根本性的转变

一说到“包饰”这个词儿呢，你可能不大明白，这“包饰”到底是个什么概念。也许人们更愿意说开一个包店或者说是包袋店。那接下来，咱们就说一说到底什么是“包饰”。首先，咱先来谈一谈这个“包”的功能。

在从前，包对于大多数老百姓来说，只不过是装东西的工

具。随着人们生活和消费水平的不断提高，如今的包被赋予了更多的功能。世界名品包，如路易威登、香奈儿、古奇等，成为人们身份的象征。而更多的包袋，会随着人们衣服款式潮流时尚的不同，而被有目的地选择。各种各样的包袋，已经成为人们塑造自我形象，凸显个人风格魅力的特殊标志，成为人们身边不可或缺的饰品。

就拿女人来说，当今时尚界流行一句话：“男人看表，女人看包。”所以“包”对于女人来说，不再是单一的配饰，它与服饰间的搭配，最能看出一个女人的气质与修养，更能反映一个女人的身份和品位。是美丽夺目，还是优雅低调？是整洁端庄，还是邋遢懒散？透过一只小小的包，就能分辨得一清二楚。所以说，“包”无时无刻都在泄露着关于女人的秘密！

为什么说包无时无刻都在泄露着关于女人的秘密呢？因为它又被称作“女人的第二闺房”，亲密无间，形影不离，里面不仅包含了太多女人的小秘密，更包含了女人的野心和琐碎，是它陪伴女人度过每一天；也是它，影响着女人的心情，走过漫长的20世纪，走过单一单调的包的时期，缤纷色彩、款式各异的包让人豁然开朗，尤其是近几年，基于女人追求时尚，求新，求变，爱炫耀的心理。同时更为了满足个性张扬、炫酷多彩的需要。

求, 女人至少要买5~7个包包, 更有甚者多达10多个, 其市场消费潜力是无法估量的。

2. 包袋在材质和款式上呈现出多样化

经过上面的阐述, 我们可以知道, 包的确有装饰的效果, 甚至可以说, 现在包袋的实用功能性在减弱, 它的装饰功能性在逐步的增强。我们所说的“包饰”也就是这么来的。正因为包有了装饰的效果, 因此现在包的材质更加多样化, 有真皮、PU (简单说, “PU即聚氨酯, 人造革的一种, 比聚氯乙烯的材料要软要贵”。从化学结构来说, 它更接近皮质面料, 它不用增塑剂来达到柔软的性质, 所以它不会变硬、变脆, 同时具有色彩丰富、花纹繁多的优点, 价格又比皮质面料便宜, 所以受到消费者的欢迎。) 、涤纶、帆布、棉麻等质地的, 甚至是一包多种质地。在越来越凸显个性的时代, 简约、复古、卡通等各类风格, 从不同侧面迎合着时尚人士张扬个性的需求。当然了, 包在款式上也由传统的商务包、书包、旅行包向笔袋、休闲包、化妆包、零钱包等小型包袋产品方向拓展。也就是说, 包袋的种类在逐步的细分化。

3. 包饰的消费市场潜力巨大

当然包袋在功能上的改变, 在材质和款式上的多样化的局面, 也反映出了人们对于包饰强大的购买欲望和购买能力。那么, 人们到底对包饰有多大的需求? 这个包饰的市场到底有多大呢? 我们做了一次小小的调查。

我们经过调查得出, 现在18~30岁之间的青年男女, 拥有



商务包



化妆包



休闲包



钱包



书包

包袋的数量要明显高于其他年龄段的人。有些80后的女孩子，甚至一个人就拥有十几个包袋。保守估计一下，我国现有80后的时尚男女大概8000万，平均每人买两个包袋，那就有1.6亿包袋的市场份额呢。

据国家人口普查结果显示，中国城乡女性就业人数为3.68亿。若按照每人每年平均消费包袋三个以上估算，漂亮时尚的包永远不会没有消费者。中国是世界上生产加工包袋最多的国家，也是全球最大的包饰消费大国，已经连续12年成为全球第一的包饰消费国，且正以30%以上的速度递增。随着中国经济水平和人均收入越来越高，与之相关的消费能力也将越来越大，据统计人均消费包饰类产品数量为每年6.43件，年均消费金额达1823.49元人民币。据国家权威部门对市场调查研究得出的结论，随着中国人均国民收入的日益递增，现代人对潮流时尚品位的追求越来越高，对流行、对美好事物的狂

热追捧，新颖的包包完美诠释了人们对时尚对生活的全新理解，包饰行业在未来几年将会内面临巨大的发展契机和不可预估的市场潜力。

4.一家正常经营的包饰店利润有多少

那么经营好一家包饰店，一年到底能赚多少钱呢？一家正常经营的包饰店利润有多少？

王女士经营了一家品牌包饰店，产品以女性中档时尚包饰为主，每天王女士平均可以卖出8个包，每个包平均200元，则一天的营业额为1600元。一个月就是48000元，除去三成的进货成本14400元，月房租5000元，两位店员的工资3000元，以及工商税收和其他水电杂费1600元，则最后的利润为每月24000元。 $(1600\text{元}/\text{天} \times 30\text{天} = 48000\text{元})$

月进货成本： $48000 \times 30\% = 14400\text{元}$

房租：5000元/月

工商税收：600元/月

店员工资： $(1500\text{元} \times 2 = 3000\text{元})$

从上面我们看到，开好一家包饰店利润是很可观的。那大家肯定要问，这样一个包饰店，王女士最初要投资多少钱呢？

我告诉大家，王女士最初开店的时候，只投资了8万元。没想到吧，投资回报率还是很高的。但是请注意，这个例子并不意味着开家包饰店就一定能够赢利。我们在生活中也经常看到这样的现象，刚刚开业没多久的包饰店，就会贴出转让的告示。而有些店里却顾客络绎不绝，这是为什么？下面的章节便能为你解答。

第二篇 自营与加盟哪个好

有一句话也许能解答上一篇的疑问：“尽管经营涉及的方面很多，如经营模式、进货渠道、销售技巧、资金、人力、后勤、周围环境，等等。但是这些方面无论多重要，也不如经营理念重要，经营理念是方向，是头脑。”

我们说简单些，其实经营理念可以理解为你的经营目标，前进的方向。就是要明确你的这家包店“为什么要存在”、“如何存在”“该向什么方向发展”的问题。也就是说，首先要清楚在你所在的城市或地区，销售什么样的包是和该区域的档次相符合的。

当然，要想达成什么样的经营目标，则由你自己来决定。不管你卖什么种类的商品，都要和该地区人们的消费习惯相吻合。比如是开一家女性包饰店，还是男性皮包店或是手工皮具店，要不就是现在有的城市出现的高档皮包租赁店，等等。每个地区人们的消费习惯和消费档次都不尽相同。

1. 连锁经营的优势

上面我们分析了包饰市场的发展前景和巨大潜力，开一家

包饰店利润可观，另外我们也强调了开店前要锁定经营目标的重要性，它就像一个路标，指引着你的包店的前进方向，不偏离这个方向。根据对自己具体所在城市的分析，找准自己的经营目标。

然后，你就面临到底应该开一家什么样的店的问题，其实开包饰店，一般不外乎两种经营模式：一是加盟品牌包饰连锁店，借助厂家的力量开拓市场；二是自己独立经营，以个性取胜。

我们先来谈一谈品牌包饰连锁店，相比独立经营来说，它的优势是什么呢？

优势一：连锁包饰店具有品牌优势。比如说，现在有些商场出现了耐克包袋的专卖。那么作为在北京和广东的店，销售的耐克包的品质，款式甚至价格都是一样的。这就是连锁的好处，品牌优势形成了顾客的认同。

优势二：产品的优势。一般来说，品牌连锁店因为总部的规模效应，它的产品有自己的定位，种类多、品种全。还有一点是，其价格与独立经营相比具有优势。举一个例子：在日本，在产品零售价格方面，能和沃尔玛竞争的，只有品牌连锁店，因为连锁店总部都是要么自己有实体工厂，要么可以做到产品的成规模

的大宗采购,这样它可以把成本压得很低。

优势三:经营上的优势。一般品牌连锁店不仅有直接的进货渠道,省时、省心。而且还有详尽的开店流程,从选址装修到货品上架,统一的员工培训,包括销售技巧,皮革专业知识等,一旦出现经营失误,总部还有可能给予帮助,使风险降低。

2. 投资加盟连锁应该注意的问题

从整体上来看,连锁包饰店近年来发展迅速,业绩直线上升,加盟连锁店是现今包饰店经营的主要形式之一。但也存在着风险,虽然个人投资连锁店的成功例子有很多,但是失败的也不在少数。这又是因为什么呢?

若是你认为加盟后就一切依赖总部,恐怕难逃失败的厄运。想要成功,最为主要的还是发挥自己的智慧和能力,来积极经营。

还有一个重要的方面就是,要选择有一个良好素质的总部。如果你选的总部是个经营不善的总部,你再怎么经营恐怕也是无济于事的。那么怎样才能选择一个良好的总部呢?我觉得最主要的还是要看三点。

第一,这个品牌是不是已经存在一定的时间了。当然现在很多品牌都说自己如何如何的历史悠久,它到底有没有很长的历史,这个需要自己来咨询和判断。

第二,这个品牌是不是有大量成功经营的店铺。建议在加盟之前一定要去看一看,而且是不止一家,这些店铺最好还不在于一个城市。如果大部分经营状况一般,你就要小心了。

第三,这个品牌是不是有完善的客服体系。你在实体店通

过与店主的聊天,可以问一问他的进货情况,了解一下总部是不是有缺货的时候,总部的产品更新的快不快。还有就是总部有没有大型的物流配送体系。有的总部承诺退换货,是否可以做到。

另外我们还要了解,开一家高档品牌的专卖店,投资大概为20万元左右,主要是装修、进货、加盟费,这还不包括租金。因为必须选择黄金地段,所以店面租金相对较高,一般一级城市的顶级商圈,每月租金大概为7000~15000元。专卖店只能做单一的品牌,对投资者的要求较高,因此不建议小本投资者涉足。其实不是所有的品牌都可以连锁加盟。国际知名品牌和作为奢侈品消费的大品牌(如LV、CUCCI等)并非消费主流,加盟的门槛很高,而且有些品牌是厂家直营店,是拒绝加盟的。所以还是要选择适合自己的加盟品牌。

3. 独立经营的优势与劣势

我们再来谈谈自己独立经营。在这个个性充斥的年代,个性必然占主导地位。小店经营者同连锁加盟不同的是要释放个性、张扬自己,注重的是一种精神内涵和“情感消费”。独具一格的开店创意是成功的关键,只有凸显出自己的个性,才能在茫茫“店”海中以个性取胜。那我们就来看看以个性取胜为主的独立经营的优势有哪些。

优势一:可以拥有自己的独立店名和招牌、拥有自己的“品牌”。同时店面的设计拥有自己的设计风格。打造出只属于你的个性小店,而加盟连锁的招牌、店面设计等总部都会有限制。

优势二:小店进货完全由自己掌握,所以可以根据市场的

流行趋势随意调整。可能在这个商圈里,像这样风格的小店就你一家。因为你已经有自己的个性与风格,这是其他店模仿不来的,时间一长,就会为你带来固定的客户。

优势三:在经营中,销售价格完全由自己来制定,可以自己制定打折促销等优惠活动,可以把自己的文化价值理念融入小店中而不会像加盟连锁那样受到总部的限制。这样就更有利于发挥自己的创造力和积极性。

优势四:自己开店还会节省一大笔加盟费,这笔费用对于创业初期的店主来说,是一笔不小的费用,多则几万元,少则几千。自己开店占用资金就会减少,使小店启动也更为容易。

再来看看它的劣势:我们应该清楚地认识到,开个性小店意味着一切都要靠自己。在进货、装修上,都要花很多心思。比起连锁加盟有详尽的开店流程,在精力上的耗费就要多些,也要更辛苦一些。

总的来说,自己经营占用的启动资金虽然较少,但是和加盟比起来因为缺乏总部的支持,风险相对较大。两种方式各有利弊,主要看店主的经营理念 and 经营能力,如果能力比较强又追求个性时尚,但是资金少,就自主开店;如果经验少又想少操心,资金充裕,就选择加盟连锁。

4. 投资与回报

无论传统经营还是加盟连锁,都需要前期资金投入。那我们来做一个投资预算,以投资一个中等规模的皮包专柜为例。

装修:2万元左右,包括专柜装修和货架,而且好品牌一般都要求统一货架,一个专柜大约需要7个货架。

店租:不同的商场有所不同,多数商场是直接从销售额中

提成。

人工:一个专柜两个人足矣,每人每月1000元左右。

货品:皮具专柜首期进货较多,要5万元左右。

流动资金:保持充足的流动资金很重要,一般要3万元左右。

前期投资合计:10万元左右。

对于加盟店来说,投资预算中还要多出加盟费这一块来,有些总部的加盟费会很贵,但是有一些则很便宜。现在一些总部还有免费首次铺货,送装修费等优惠政策。

也许有人会问,自己投资一个中等规模的包饰店,经营正常情况下多长时间才能收回成本呢?

李先生开了一家中等规模的商场皮包专柜:他每天的日销售额为1000元,商品成本300元,月毛利润为2.1万元,减去房租、员工工资和其他费用大概7000元,则年利润为16万元左右。也就是说,经营如果顺利,一年之内便可收回成本了。

可见,开包店还是很有“钱景”,利润也是很可观的。选择怎样的经营模式,还要看自己的实际情况而定。只要经营得当,就可以像刚才上面的李先生那样,一年之内回本。但也不是想象中那么简单,任何投资都有风险。

包店要想生意兴隆,其中大有学问。例如:如何寻找店址与设计店面、如何把好进货关与促销商品、包饰店的员工管理等,都要创业者细心考量、全面策划。这些都关系到开店以后生意的兴衰成败,也是摆在每一个包店经营者面前必须解决的问题。

第三篇

包店选址与装修

对于所有开店创业的人来说,新店开业就犹如一个新的生命降生,既充满了美好的希望又让做父母的忐忑不安。但是必须承认,新店开业前的准备工作千头万绪,其中最重要的就是给自己的小店选个好位置。

国美电器在选址方面犯过错误,一开始他们选择北京人气最旺的王府井商业街开设店铺,结果不得不于1996年关门。最后反思的结果是,缺乏系统规范的选址策略导致了此店经营的失败:黄金地段,房租过高;店前无公交车站,交通不便;门前一条街恰好是夜市,每天下午4点开市,交通堵塞,货运车无法进入。这样,过高的经营成本迫使国美提前终止合同,撤出了王府井。

通过上面的案例可以看出,开店选址对一个店铺的成功经营来说,是多么重要。开包店亦是如此。它需要前期系统的调查、仔细的研究,才能最终确定。

1. 火眼金睛选对址——用心确定好商圈

开包店首先遇到的问题就是选择合适的开店地段。可以说,任何开店者都期望能找到一个理想中的“黄金地段”。

有专家指出:找到一个理想的店面,开店创业就等于成功了一半。这话一点都不为过,开包店不同于办厂开公司,以零售为主的经营模式决定了店面的选择至关重要,它往往直接决定着包店的成败。

开店选址包括确定商圈和店面签约两个部分。

那什么是商圈呢?简单地说,商圈就是各种店铺都聚集在一起的地方。你在落实包店创业计划前,首先要考虑的就是如何去找准适合自己经营的商圈。那什么样的商圈适合你呢?以北京为例,有市级商业型(西单、王府井等)、区级商业型(燕莎、丽都)、定点(目标)消费型,还有社区型、商务两用型、旅游型,等等。首先最常见的商圈类型有市级商业型、区级商业型、定点消费型、服务消费型、社区消费型及旅游消费型等。

根据商圈定义和类型,按从周边环境和地段来分析一下开店好的商圈选择:

(1) 商业活动频率高的地区

比如闹市区,商业活动极为频繁,设在这类地区的商店营



业额必然很高。这样的店址就是所谓“寸金之地”。相反，如果在非闹市区，在一些冷僻的街道开店，人迹罕至，营业额则很难提高。

(2) 人口密度高的地区



居民聚居，人口集中的地方是适宜设置店铺的地方。人口集中的地方，消费需求旺盛。只要能尽力揣摩人们的心思，满足顾客的需要，就会有做不完的生意。

而且，这些地段的顾客需求比较稳定，销售额不会骤起骤落，可以保证收入稳定。

(3) 客流量最多的街道

商店处在客流量最多的街道上，受客流量和通行速度影响最大，可使多数人就近买到所需的商品。

(4) 交通便利的地区

人们上车下车最的是车站，可设在几个主要车站的附近。可以在顾客步行不超过20分钟的路程内的街道设店。

(5) 接近人们聚集的商圈

如电影院、公园、广场等娱乐场所附近，或者大工厂机关附近，一般人烟稠密的地方是商店街。

(6) 同类商店聚集的街区

大量事实证明，对于那些经营耐用的商品来说，若能集中地段街区则更能招揽顾客。因为经营的种类繁多，顾客在这里可以有更多的机会进行比较和选择。

以上主要是从“周边环境”的角度而言。那一个城市哪些地段是好商圈呢？一般而言，一个城市的下列地段都是好商圈，可以作为参考和标准。

(1) 车站附近

火车站、地铁站、长途汽车站附近，是过往旅客集中的地区，是适合商店开业之地。该地段的特征在于，这些顾客主要是过往乘车的旅客，与上班族和学生有很大不同，他选购的商品虽然非常广泛，但是大多还是以购买不费时间，容易携带的商品为主。由于人群流动量大，这一地段商业价值较高，尤其适合发展餐饮、食品生活用品等方面的商店，如小吃店、副食品店、特产商品店、旅馆、电话亭、物品寄存处等。

(2) 商业区

商业区地段是居民购物、聊天逛街、休闲的理想场所，也是商店开业的最佳地点。由于商业区地段、场地费用较高，也比较难租，并非所有的商店理想的开业地点。除了大型综合商店外，较适合那些具有鲜明个性特色的专营商店发展。这一地区的特点是：商业效益好，投资费用相对较大，应针对性地对顾

客提供服务。这一区域是女性购物的集中地,在购物逛街的人流中,女性占了大多数。在节假日顾客多时,切勿关门,可灵活聘用学生打工。

(3)影剧院、公园名胜附近

该地段是娱乐旅游地区,顾客的消费需要主要在吃喝玩乐,赏心悦目,适合于餐饮、食品、娱乐、生活用品等方面的商店发展,但这一地段常有时间性强的特征,高峰时,例如节假日,人潮汹涌;非高峰时,比如工作日,则门可罗雀。当然,如果靠近居民区、商业区的话,则另当别论。

(4)工厂、机关、商号集中之地

这一地段是上班族集中之地,其光顾商店的目的不外是果腹,采购日常生活用品、办公用品以及谈生意、聊天等。该地段的特征是,午饭与晚饭时间为营业高峰期,周末与节假日的生意清淡。

(5)学生聚集地附近

该地段处于学校所在地附近,学生去商店动机主要是购买学习用品、书籍、生活必需品,以及聚会谈天消磨时光。应针对学生的需要,提供适当的服务和安排,寒暑假期间是生意清淡之际,需要作变通经营。适合发展书店、文具用品店、鲜花礼品店、洗衣店、照相馆等。

(6)住宅区地段

该地段顾客是住宅内和附近的居民,以家庭主妇为主,节假日和下班时间则包括家庭其他成员。这一地段的特点是:有关家庭生活的商品消费力强,尤其经营日常用品消费最大。凡能给家

庭生活提供独特服务的商店,都能获得较好的发展,如米店、杂货店、发廊、报刊亭、裁缝店、托儿所、送水站、水果铺等。

(7)市郊地段

该地段以往被认为是不太理想的开店之地,可是现在由于城市的迅速发展和车辆的大量增加,市郊地段的商业价值正在上升。这一地段的特征是主要向驾驶各种车辆的人提供生活、休息、娱乐和维修车辆的服务。

(8)同一地区楼层高的地方

这种地方不宜开设商店,例如开在二楼甚至更高层的店铺。这不仅因为楼层高开店不便顾客购买,也因为楼层高开店一般广告效果较差,且商品补给与提货都多有不便。

说了这么多,开包店也是一样的。先要选定商圈类型即确定目前重点在哪个商圈开店,主要目标是哪些。在商圈选择的标准上,一方面要考虑包店自身的市场定位。什么是自身市场定位呢?比如:我现在所在的这个地方,街边有很多店铺,其中有不少是包店。如果我要是开家包店,我是选在同行扎堆的地方开,还是找一个包店相对少的地方呢?大家买包的时候,一般目的性小,随意性大,所以我个人认为在包包行业中,混业经营的商圈比专业经营的商圈更容易生存。比如,你把包店开在鞋店或者是服装店旁边,人家买完了鞋或者是服装,也许就顺道会来到你的小店去逛一逛。你就可能借用了别人的顾客。另一方面要考虑商圈的稳定度和成熟度(也就是说在这个商圈里人流量,消费水平都比较稳定和成熟),比如规划局说某条路要,在什么地方设立地铁,将来这里有可能成为成熟商圈,但开个包店(小本生意),一定要等到商圈成熟稳定后才进入,例如说一家店三年以后效益会多好,对目前就没意义,这三年难道要