

创业必备宝典

小老板

开店创业

小生意的大智慧

必读

钟声 编著

生意做遍，不如开店

开店创业者的行动指南，小老板的赚钱寻宝导航图！

• 光盘中收录**300**条工商行政管理法律法规，**265**个开店必备报表模板



电脑报电子音像出版社
CPCW ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS

小老板

开店创业

小生意的大智慧

必读

钟声 编著



电脑报电子音像出版社
CPCW ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS

内容提要

本手册专为开店创业的小老板们量身定制。从开店的前期策划到市场定位分析,从店铺手续办理到选址进货技巧、从商品定价策略到后期促销管理,由浅入深、循序渐进地为读者进行了全程指导。曝光了读者们迫切关心和急需应用的生意经和赚钱心得。理论联系实际,结合一个个现实生活中富有代表性的鲜活案例,多层次、多角度的阐释了创业开店的赚钱技巧与策略。

既有成功者的宝贵经验,又有失败者的探索心得。通读本手册,将使你在创业道路上披荆斩棘,迈向成功。

光盘要目

工商行政管理法律法规大全
行政类报表模板(27个)
市场定位分析类报表模板(28个)
人事管理类报表模板(82个)
销售生产类报表模板(47个)
库存类报表模板(26个)
财务类报表模板(53个)

小老板开店创业必读——小生意的大智慧

编 者: 钟 声
责任编辑: 连 果
责任校对: 钟 卫
组 版 编 辑: 陈 敏 李品娟
出版单位: 电脑报电子音像出版社
地 址: 重庆市双钢路3号科协大厦
邮 政 编 码: 400013
服 务 电 话: (023) 63658888-13117
发 行: 电脑报经营有限责任公司
经 销: 各地新华书店、报刊亭
C D 生 产: 苏州新海博科技有限公司
文 本 印 刷: 重庆联谊印务有限公司
开 本 规 格: 787mm × 1092mm 1/16 17印张 340千字
版 号: ISBN 978-7-89476-351-8
版 次: 2010年4月第1版 2010年4月第1次印刷
定 价: 35.00元(1CD+配套手册)

生意做遍，不如开店

在人们渐渐习惯于媒体鼓吹“就业难”，同事抱怨“薪酬低”的同时，“自主创业”这个新兴而特殊的群体已经越来越频繁地出现在了人们的视野中。不同于每日朝九晚五上班挣钱，创业在代表一种就业趋势的同时，更体现了当代人向往并且选择生活的一种方式。常言道：生意做遍，不如开店。各种各样的创业方式，又以开店最受小本创业者的青睐。但是无数试水者中真正能够生存下来的有多少？能够给自己带来丰厚收益的又有多少？成功的经营背后又付出了多少艰辛努力？这些恐怕是每一个准备创业开店的小老板所必须直面和思考的。

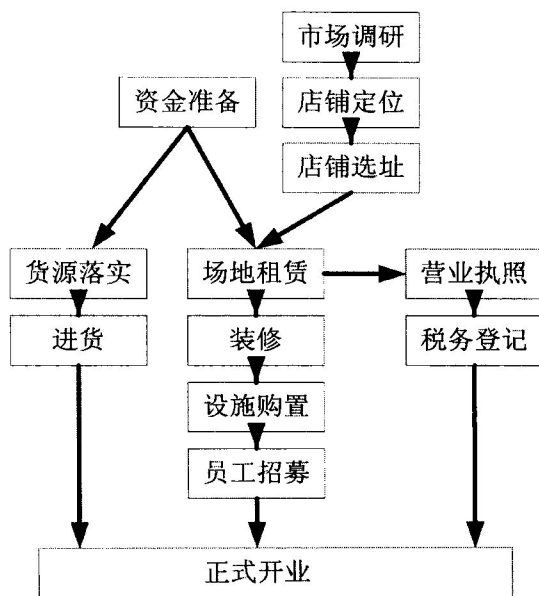
在个人创业大潮汹涌之际，很多人觉得开店创业是一件只要勤劳就能做到的事情。但是，要想通过自主创业开店并且盈利，尤其是以此作为生存立足的根本，却并不是一件容易的事情。那么，对于创业开店，你了解多少呢？你知道如何让你的创业开店梦想快速实现吗？如何才能创办一家有口皆碑的小店？如何经营才能使店铺生意兴隆，财源广进？如何才能成为乘风破浪的时代骄子，而不是随波逐流的平庸之辈？本手册正是为



此而编写，读者通过阅读本手册，就能明晰这些问题的答案。

本手册没有枯燥乏味的理论传教，只有鲜明活跃的赚钱理念和实战技巧。从实战入手，强调可操作性、可复制性。结合多个生动而真实的案例分析，用真实的经验和教训为读者引导，帮助读者少走弯路。

相信本手册介绍的方法和技巧将为你带来开启财富之门的金钥匙，为你铺就一条通往成功的大道，助你成为开店大赢家！



开店流程图

01

开店需要具备哪些条件？
需要具备怎样的心理素质？需要
多少注册资金？针对创业者最关
心的焦点话题，为你揭开疑虑。

02

开店赚钱，首先得学会分
析定位，研究市场导向。同时，
还得知道开办店铺需要经历哪
些手续和流程，以便迈出创业
的第一步。

第1章 开店创业的前期准备

哪些人适合开店创业	1
积极的心态是成功的基础	5
资金准备	9
寻找适当的合伙人	15
风险评估和规避	19
案例：两名大学毕业生的合伙经营准备	22

第2章 店铺定位和手续办理

投资项目的前景分析	23
市场定位必须要正确	29
调查竞争对手的情况	33
相关手续办理流程	37
案例：制定周密的开店计划	42
案例：休闲服装店的市场问卷调查	45

03

投资决策作出之后，开店行动就迫在眉睫。除了“开什么店”的问题以外，“在哪里开店”就成为最重要的问题。

04

说到货源的寻找，就相当关键了，便宜的货源是创业的根本。能结合多个渠道，多元化进货，将助你的店铺快速走向正轨。

05

一个杂乱简陋的店铺，即便有高档名牌商品，也会被顾客怀疑真伪，一个装修体面的店铺，即便销售普通商品，买家也会格外青睐。

06

第3章 店铺选址

开店选址的思想	47
选址的方法	52
租铺要谨慎	62
经验和指点	68
案例：肯德基的选址策略	72

第4章 货源管理和进货

寻找货源	75
网上进货	83
进货是一门大学问	89
案例：服装店老板广东五天淘货经验	96

第5章 店铺装修和形象设计

要有一个好的店名	99
店铺装修设计	104
店面装修施工	112
案例：某服装店的装修经验	119

第6章 商品定价和陈列

商品定价	121
------	-----



商品的陈列是顾客关注的要点，而商品的定价则是顾客是否购买某样商品的直接因素。



在店铺经营过程中，销售无疑是最重要的组成部分，也是店铺经营活动的主体和核心。而销售管理则是你生财之道的必备手段。



如何合理运用促销策略是每个店铺、经销商都要面临的问题，在什么时候该出什么样的牌关系到整个市场的走向，好则顺风顺水，坏则闪电而亡。



产品的价格优势固然重要，但绝对不是赢得竞争的唯一条件。为顾客提供尽可能的贴心服务，赢得顾客的认可才是最为重要的。

商品陈列方法	135
商品陈列实战技巧	142
案例：时尚服装店陈列细节	146

第7章 店铺销售管理

搞懂宣传再宣传	148
分辨顾客投其所好	154
和顾客有效沟通	159

第8章 商品促销管理

促销的概念和作用	166
促销活动实战	177
案例：经典联合促销	186

第9章 客户服务管理

树立店铺的服务理念	188
客户关系造就稳步发展	191
贴心售后提升满意度	194
善用赠品笼络客户	197
案例：东方电子公司服务承诺	202

10

一些店铺很重视营销方案，却忽视店员管理，这是不可取的，吸引好的员工是帮助店铺快速腾飞的关键。

11

网上开店已经成为零售行业一匹迅猛的黑马，给很多后来者创造了新的机会，月销售额几十万，上百万也不是梦想。

12

以服装小店为例，为读者详细分析和解读开店全流程，效仿其法，你的创业路会更加平坦和顺畅。

第10章 店员招募和管理

店员招募和培训	206
案例：真玉专卖店招募要求	212
店员的管理	214
拟定岗位职责	220
案例：SZ服装店店员守则	232

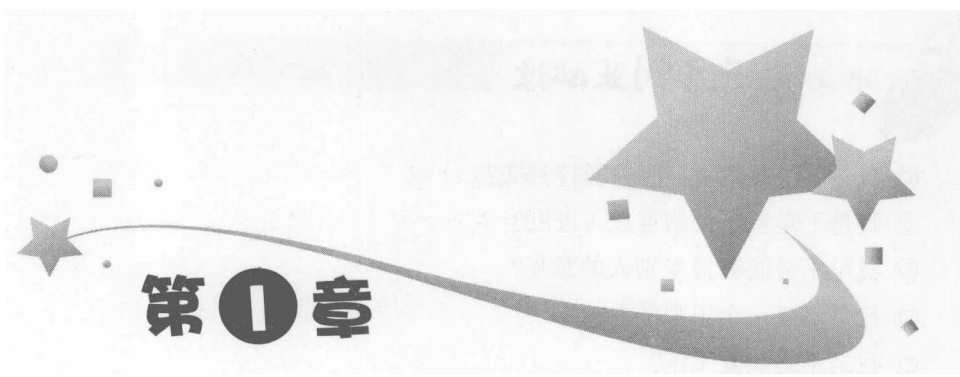
第11章 网上开店

网上开店的准备	234
网上开店货源管理	237
网上开店的流程	242
网上开店经验	247

第12章 某服装店开店全流程

店铺类型及特点	252
店面租赁和谈判	256
开店投资预算	257
店铺装修和设计	259
开业准备	262





第1章

开店创业的前期准备

不少人刚开始做一件事情的时候都会不能自制的甚至自己不能察觉到的异常兴奋，以至于不能完全冷静下来，像平时一样去全方位的周到的思考问题，要知道，要想完美的把一件事情办好，在事前有一个非常周密审慎的计划是非常有必要的，对各种突发状况也都要有所预计，才能避免在突发事件来临之际手忙脚乱。

下面我们就来说说开实体店铺的一些必要的前期准备工作。



1.1

哪些人适合开店创业

面对满眼琳琅满目的商品，一家家流连忘返的商铺，总会让人心生向往，期待有一天自己也能开出这么一家让顾客驻足的好店来。就算你已经辞掉工作，摆脱掉重重束缚，铁了心要创出一番自己的天地来，但是，你有没有问过自己“我适合自主创业吗？”

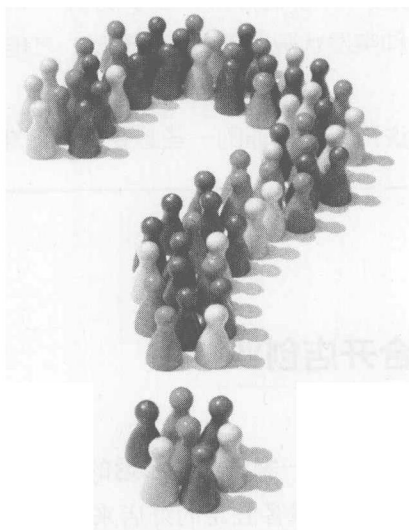
要知道，认识自己，是创业前最基本的准备工作，那么，就让我们先从自信心开始，好好自我检视一番吧！

在决定创业前，不妨先回答以下几个问题：

- ◎ 我是不是很有责任感，说到做到？
- ◎ 我是否具备承受失败的心理素质？
- ◎ 我是不是很喜欢与人为善，帮助别人？



- ◎ 我是不是有毅力，能够坚持到底？
- ◎ 我是不是善于控制重点与进度？
- ◎ 我是不是能够接受别人的意见？
- ◎ 我是不是一个乐观的人？
- ◎ 我是不是热爱工作？
- ◎ 我是不是喜欢工作有弹性与创意？
- ◎ 我是不是有目标导向并努力以赴？
- ◎ 我是不是有创业资金？
- ◎ 我是否得到亲朋好友的支持？
- ◎ 我创业的行业是流行产业，还是趋势产业？



为了让你更加准确的剖析自己，接下来我们再一起来做一个小小的测试以供参考吧！

以下问题，如果你的回答是“一直如此”，给自己5分；“不确定”或“偶尔”给自己3分；“从来不是”给自己1分。

- ◎我很少受别人的评语或看法影响。
- ◎我对自己很满意。
- ◎我安排自己的生活，而不是让别人告诉我该怎么办。
- ◎我努力尝试实现自己的梦想。



- ◎我认真花时间思考自己要成为什么样的人。
- ◎我知道我有很大的潜力，对自己有信心。
- ◎遇到挫折，我很快可以再站起来。
- ◎无论现在年纪多大，我认为自己永远有机会。
- ◎我时常从书本中学习新的知识技能。
- ◎我很容易和别人合作。
- ◎我愿意听取不同的意见做慎重参考。
- ◎即使情况在很不乐观的情况下，我依然能保持清醒的头脑。
- ◎我很快做决定。
- ◎我不容易放弃。
- ◎在有压力的时候，我仍然相信自己。
- ◎我订立目标，全力以赴，努力达成。
- ◎我的生活很有组织和条理。
- ◎我很真心、谦卑。
- ◎我做事脚踏实地，而不妄想一步登天。
- ◎我对家人及朋友非常忠实，全力保持和他们的良好关系。

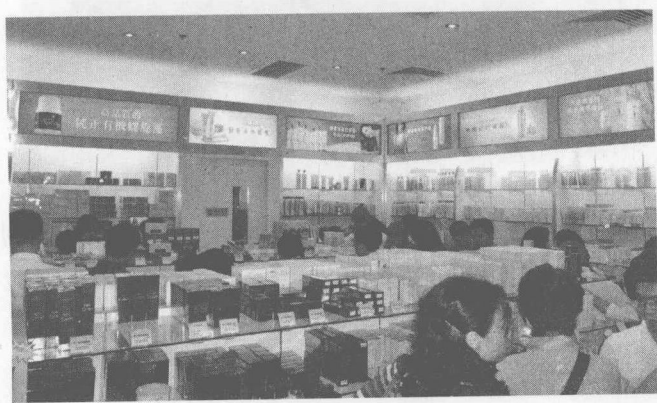
计算总分后，请对照以下分类：

80分以上：恭喜你！你的信心指数令人满意，正往成功之路迈进。

60~80分：你还有许多可以提升的空间。

40~60分：好好增进自信心，相信会给你带来不少机会。

40分以下：找本书来看吧！你还缺乏很多知识。





在对以下每个问题都认真思考后，综合所有问题的答案，相信你很容易就能知道自己是否真的通过了冷静细致的思考，是一时兴起还是下了足够的功夫之后才慎重的下作出的决定。

我为什么要开店呢？是兴趣使然吗？

——例如：开咖啡馆一直是我的梦想，我就是想拥有一家咖啡馆。

是拥有自己的独门技术吗？

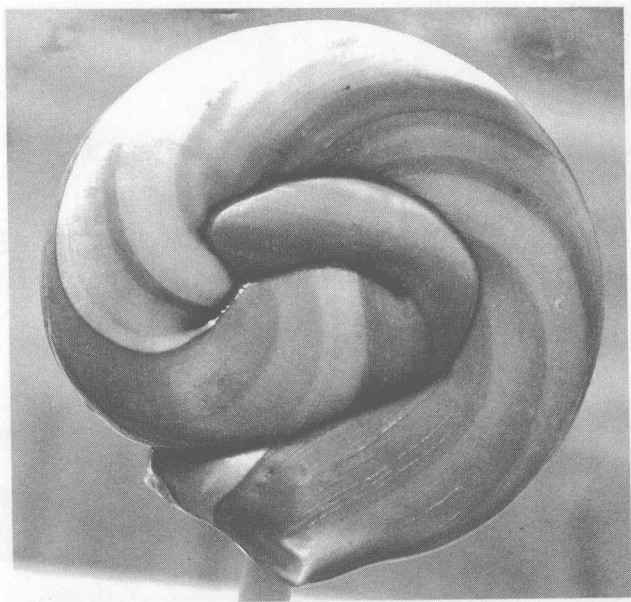
——例如：我父亲家传独门卤的可乐肉超级好吃，不跟大家分享就太可惜了。

是有相关的工作背景吗？

——例如：我以前是某知名连锁店的店长，这个行业我已经有足够的经验，没问题，我想要自己创业当老板。

是有优越的自有资源吗？

——例如：自有的房子，放着也可惜了。



现在，已经对你是否适合开店创业进行了条件界定。适合开店创业的人，一定是了解自己优劣势的人，是有责任感，不放弃、乐观、能够承担风险并且在某一领域有合适资源的人，才是适合创业开店并且也容易成功的人。



1.2

积极的心态是成功的基础

不可否认的是，许多想要自主创业的人都会有过度理想化与盲目乐观的心理，只想到理想的状况，如收现金的快乐、客人对产品与服务满意的成就感、不再看老板的脸色行事的快感等。要知道，真正实施起来，与原来盲目的想象相比出入是非常大的，不少人初次遭遇挫折，还能够理性去应对，但是多经历两次就败下阵来了。一颗抗压的永远努力保持积极向上的心，是成功的关键。



要时刻提醒自己，做一个了解自己并且敢于面对现实的人，要能够在现实问题中充当解决问题的人，没有一帆风顺的成功，只要积极乐观的面对失败，就是成功，正如俗话说的一样“成功不过是比失败多一次罢了”。

因此，除了自己的商品要有竞争优势以外，开店经营者的心态也在整个经营活动中起着至关重要的作用。

1.2.1 保持专一的心态

初次开店的人，大多都是没有足够经验的新手，看着种类繁多的商品这样也好，那样也不错，似乎都能挣钱，可能就挑花了眼。这时候，一定要始终保持一个清醒的专注一致的心态，去挑选自己了解的商品种类来经营，商品利润有厚薄，再薄的利润只要量上去，利润也是很可观的。所以找准了适合自己的产品以后，就认真的做下去，针对所做产品的特点，找到适合所做产品的经营方式，把它做细做精。切

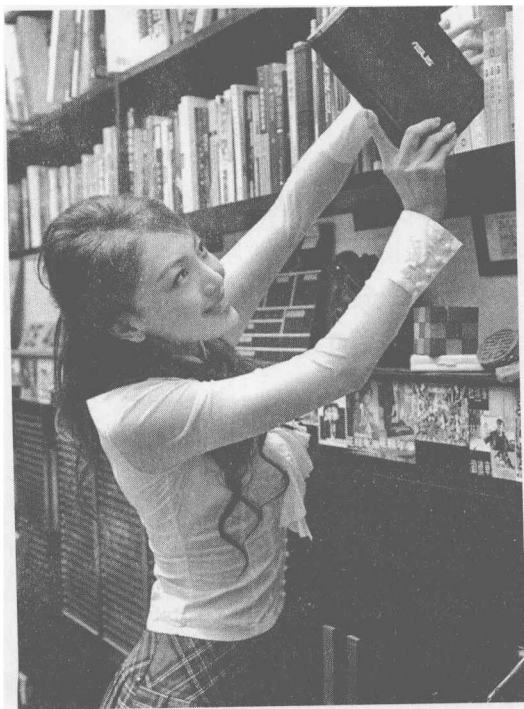


忌在一个店里同时做两种甚至多种不同行类的产品。有些时候，并不是种类越多越好，专注于某一个或几个项目的商品，在大多数情况下，对店铺形象的提升以及质量的保证等方面，都是有一定好处的。



1.2.2 保持认真的心态

经营的每一种产品都应该当作自己的宝贝来对待，无论对商品的陈列、保养、维护，还是为每一个顾客所作的商品介绍，甚至灯光、店铺内背景音乐、温度等等每一个细节，都要让客人从一踏进店铺就能感觉到你的认真和你对这件事情的重视程度。商品不在于多少，而在于它们是不是能完全展示出来，每一种商品的优势都需要在最短的时间内给顾客最大的视觉冲击。能让顾客在瞬间产生购买欲。相同的产品不一样的处理方式，不一样的操作态度，最终的结果会有非常大的差别。所以说，像对待珍宝的态



度一样去认认真真对待你的商品，顾客是能够感觉出来的。

1.2.3 保持积极平常的心态

很多店主，尤其是新店主，心态放不平稳，长时间没有生意上门就会对商品，甚至是对自己的审美观产生怀疑。刚开始的激情在得不到相应的回报后就慢慢开始懈怠，这是非常不可取的。要记住，没有随随便便就能成功的事，否则，世界上每个人都是大富翁了。只要前期的工作都做充分了，经常性的鼓励鼓励自己，暗暗观察学习一些已经成功的店主们，就一定能收获成功。由始至终保持一颗平常心，不妄想“一口吃个大胖子”，才能使生意细水长流，从开张到赢利，是一个需要慢慢发展的过程，急功近利是不可取的。



1.2.4 保持热情的心态

谁也不能保证每个走进店门的顾客都会成为你的客户，但是也不能排除他将来会成为你的客户。因此，你对待他的态度，就决定了你是否在商场上抓得住客流，是否能因为你的态度，使得你的生意步步高升。很多时候客户针对店主和商品的疑问是很多的，这也是非常正常的事情，要是没有任何疑问的话几乎就等同于他对你的商品并不感兴趣，更谈不上购买了。因此，面对顾客的每次疑问，都要表现出自己最大的热情，其实要想让顾客认可你的产品，除了产品本身的因素外，首先要让他认可的，是你这个人，他是在和你这个人做交易，很多做了一定时间的店主都有不少回头客，就是因为认可了这个人的缘故。因此，顾客每一次的疑问都是交易的一



块铺路石，而每一个交易都只是你的征程中的一个驿站。所以要想成功就要保持积极热情的心态，亲切的微笑，肯定的眼神。

1.2.5 保持持之以恒的心态

毫不夸张的说，商品成交量的多少，是以客流量的大小为前提的，客流量是交易的生命线，如果很少人知道你的店铺，你的产品，那你的商品成交量是不可能上去的。所以，要千方百计推广你的店铺，而店铺的推广和其他所有看起来很容易的事情一样，其实都不是一件容易的事情，它需要有一个持之以恒的心态，调用各方面的资源。

总之，不要急功近利，在前期准备以及后期经营和服务中，一个积极向上的心态贯穿始终，一定会让你原本觉得一波三折的创业之路顺畅很多。

