

农家丛书 生财有道

小老板系列

重庆市新闻出版局策划

如何开办小商店

RUHE KAIBAN XIAOSHANGDIAN 主 编 唐巧文



重庆大学出版社

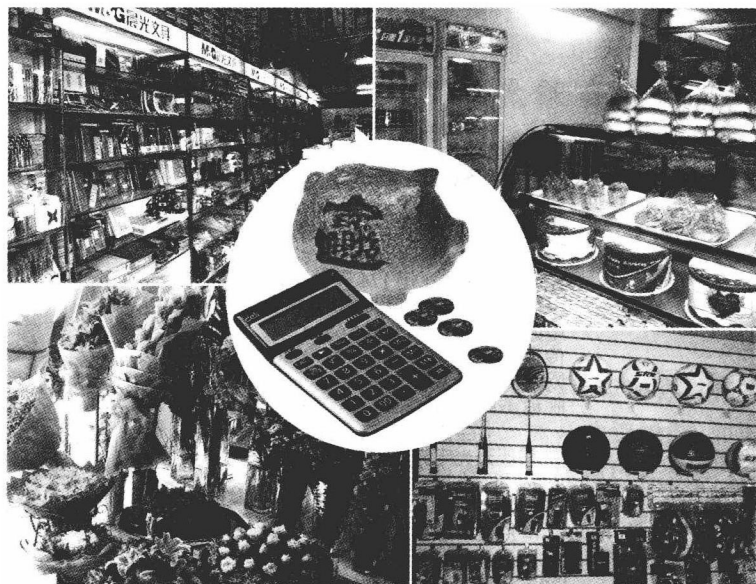
<http://www.cqup.com.cn>

农家丛书 生财有道
小老板系列

重庆市新闻出版局策划

如何开办·小商店

RUHE KAIBAN XIAOSHANGDIAN 主 编 唐巧文



重庆大学出版社

内 容 提 要

本书以开店的整个过程为主线,用简洁明确的文字向读者介绍了如何做开店准备工作,如何找旺铺,如何进行小店的装修,如何进货,如何摆放商品,如何经营商店,等等。通过简明的操作方法和实际案例介绍了各个环节的技巧和方法,具有很强的实用性,可以帮助经营者解决在开店过程中所遇到的困难。

图书在版编目(CIP)数据

如何开办小商店/唐巧文主编. —重庆:重庆大学出版社,2009.12

(农家丛书.小老板系列)

ISBN 978-7-5624-5007-8

I. 如… II. 唐… III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 159196 号

如何开办小商店

主 编 唐巧文

副主编 易 越

责任编辑:尚东亮 版式设计:尚东亮

责任校对:邹 忌 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:张鸽盛

社址:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023) 65102378 65105781

传真:(023) 65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆升光电力印务有限公司印刷

*

开本:787×1092 1/32 印张:4.375 字数:98千

2009年12月第1版 2009年12月第1次印刷

印数:1—5 000

ISBN 978-7-5624-5007-8 定价:7.50元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

前 言

这是一个什么样的年代？对于这个问题众说纷纭。无疑，这是一个风云激荡的年代，也是一个机会频生、奇迹迭出的年代，更是一个人人都渴望成功而且有很多机遇成功的年代。财源广进是回归于生活的本质，在你生活中的每一天、每一小时、每一分、每一秒的时间里，这个世界上的财富就像天上的云彩散开又聚合。你肯定在想，它们为什么不在我身边停留？为什么不在我的口袋里汇聚？问题不在于财富本身，而在于你缺少一双发现财富的眼睛，以及一双随时抓住财富的手。你想拥有一双这样的手和眼睛的话，学习是唯一的途径。唯有知识才能改变你的命运，只有学习才能成就你的未来。

自己当老板，是很多人的梦想，毕竟人生活在这个竞争的物质社会中都想拥有一份自己觉得安全、收益丰厚的、长期的事业。自主创业、自己当老板是一个比较好的选择。但是无论是最简单的工作，还是最繁杂的技术，都必须由受过专门训练的人来做，才能够获得最大的成就。想实现这个目标的朋友们，想实现聚集财富愿望的朋友们。那就来开办一个小商店吧！因为开办小商店具有投资小、周期短、见效快、利润高的特点。而且我国小商店行业前景十分看好，小商店生命力比较顽强，生活在百货和超市很难渗透的时空。但是开办小商店，需要拥有销售技巧，要切实地实行顾客至上，而且要用一视同仁的态度对待所有顾客，在工作中不断积累经验，充分挖掘自己的潜力，只有这样才能赚到自己想赚到的钱。本书为广大创业

人员提供一本“看得懂,学得会,用得上,买得起”的读本。为你解决在开办小商店过程中所能遇到的各种问题。

本书由重庆财经职业学院唐巧文主编,易越副主编。全书共从8个方面,对开办小商店应具备的知识,由浅入深地加以阐述。其中1,2,7,8由唐巧文编写,3,4,5,6由易越编写。由于编写时间仓促以及编者水平有限,书中难免存在不成熟、不严谨之处。对书中的不止足之处,望广大读者批评指正。在编写过程中参考和引用了一些国内外公开出版或发布的资料和文献,在此,向这些作者表示感谢!

编 者

2009年7月

目 录

一、做什么能赚钱·····	1
二、开店前要做好哪些准备工作·····	3
三、开办小商店选址应考虑的问题·····	7
四、小商店的装修 ·····	22
五、商品购进应注意的问题 ·····	46
六、商品的摆放 ·····	73
七、小商店经营的方法 ·····	91
八、收钱的基本知识·····	110

一、做什么能赚钱

“财富”一个多么诱人的字眼,看见它,很多人的脑海里便会浮现出山珍海味、花园别墅等美妙的景象,常常是想得津津有味。有钱真好,想要什么就有什么,甚至下馆子不用先看菜单的右边,再看左边,可以随心所欲地点菜了。陪女朋友上街,也不用担心看上什么东西却因囊中羞涩而招来女友的冷眼。这一切是很多人向往和追求的目标,但往往这个目标又有一点遥不可及。为了实现这个目标,很多人常年外出打工,远离父母、儿女,长期漂泊在外,做着自己的挣钱和发财梦。在现实中,多数人却没有挣到多少钱,能维持家用就算不错了。但值得庆幸的是,虽然他们没有实现挣大钱的目标,但获得了一定的创业意识和市场经验,为自己后来创业打下了良好的基础。既然是这样,你为何不尝试自主创业,自己当老板。生活在这个竞争的物质社会中,拥有一份自己觉得安全的、收益丰厚的、长期的事业,是个比较好的选择。当然并非是说创业就能创业,说当老板就能当老板。首先应该对市场有所了解,创业必须选对行业,不然即使你很有能耐,也很难创业成功。

当前,有一个行业比较适合创业,那就是开一个小商店,为什么这个行业很适合创业呢?一是它的门槛很低,不需要投太多的本钱;二是它对人的要求不是太高,不需要有很多的相关专业知识;三是它是一个正在快速增长的行业。在一些发达国家已经形成了很大的规模,而且是方兴未艾。做任何一份事

业,有3个基本要素必须确定:项目、资金和人脉。在项目上,我国小商店行业发展前景十分看好,小商店这个行业利润率比较高,进入的门槛并不太高,再加上我们国家地广,人口众多,人们居住比较分散。随着经济水平的提高和人们的生活节奏的加快,而且需求越来越多样化,大的商场又不可能进入农村和城市的每一个角落,给人们的生活带来很多不便。小商店的出现就能够解决这些问题,我们的小商店在这些地方就能够生存下来,赚到我们想赚的钱,就能够实现自己当老板的梦。在这个小小的店堂里是可以有一番作为的。

二、开店前要做好哪些准备工作

(一)为你的小商店准备资金

1. 小商店经营者对资金的把握应遵循的原则

原则一：必须有充足的启动资金。也就是开店的本钱。这部分可以是自己的，也可以是借贷的，但最好是有一部分是自己的。这样你才能更加珍惜这笔资金的投入。一般来说小商店投入的资金也不一定非得是所有商品进价加上店铺租金和人力成本的总和。因为对购进的产品有很多都可以采取代理或者赊销，这样可以把产品的销售风险转嫁给生产企业，另外也可以减少当时的现金支出。

原则二：有能维持两三个月经营的资金。作最好的打算，作最坏的准备。假如你生意不行，短期内资金周转不畅，连续一两个月亏本，你没有足够的资金就会出现无钱进新品种，补充货源，生意会出现僵局，导致无法正常营业。当你有了足够的资金就可以及时地调整经营模式或方向，也就能度过短期内的难关。

原则三：盯紧现金的流动，严格控制现金支出。无论产品销售如何，对于任何企业来说，能够维持生存的都是现金流。对于小商店来说同样如此。如果小商店经营良好，但现金流控

制不好,无计划地开支现金,那么现金断流的时候,就是小商店关门的时候。所以只要你把现金控制好,即使经营上不是很好,支出很少,收入能够弥补,那么这个小商店也能够继续经营下去,也会渡过难关。

原则四:注意资金回笼,不要大量地赊账出去,没有到账的钱永远都不能算是你小商店赚的钱。应收款项越多,风险也就越大。

原则五:开源节流。这是小商店资金使用的最根本的原则。要注意多开辟生财之道,把小商店能够经营的产品或服务作个选择,选择那些利润比较高的产品或服务。同时注意控制现金的支出,尤其是创业之初,一定要注意节约成本。

2. 确定你开店所需要资金的多少

对个人来说,开小商店往往要投入一笔较大的资金,假如你开店失败,其损失非常巨大,因此必须对投入的资金量的大小进行考虑。

先要考虑小商店的规模是否适当,店铺面积的大小基本上应该是以购买人员的多少,周边同类商店的个数和他们的规模大小、实力等情况来作依据。再配合卖什么商品,来规划你的商店的规模。所以经营者可以根据你的小商店所在位置周围的每日购物顾客人数及购买力等情况来确定小商店的规模。在确定小商店规模的时候,最好采用七分稳健,三分积极的方式,以稳健为主,规模不要过大,不要对市场评估过于乐观。

然后对资金的使用作一个计划。因为一般来说,小商店资金投入主要有以下几个方面:

一是:预定场所的支出、租金支出,即使自己有店铺,也要学会将店铺作为固定资产来算租金支出。

二是：小商店内部装饰、杂项设备等支出。

三是：任何资金的取得都需要成本，都不会平白无故地获得。在计划资金获取中一定要把这些因素考虑进去。

3. 获取资金的渠道

小商店的开店资金筹集通常有以下几种方法可以使用。

一是个人存款。虽然资金的筹集不是小商店经营最为关键的环节，但并不代表资金的筹集不成问题。即使能够轻松地获得借款和风险投资。小商店经营者也应该有一部分自己的存款。一来可以使小商店的经营不受别人过多的干涉；二来促使自己重视小商店经营成果的好坏。

二是向银行申请贷款。目前来说，政府有一些政策。为回乡创业的农民发放小额贷款；为大学生自主创业发放贷款；为下岗职工再就业给予小额贷款政策等。只要符合条件，手续齐全要想获得贷款是比较容易的。向银行进行贷款，一般来说难度要大一些，除非你有房产作抵押，这个时候贷款就比较容易一些。这些都是获取资金的好渠道。

三是向亲朋好友借款。如果你有一两个先富起来的朋友或亲戚，是很理想的借钱对象。不过你在向他们借钱的时候，要向他们介绍自己的生意计划，使他们对你的还款能力有充分的信心。同时还要明确约定还款的期限和利息，写好借据。否则日后会出现矛盾，损害感情。

四是向供应商寻求帮助。有些供应商会允许你赊购某些存货和商品。这种无本生意何乐而不为，如今的市场竞争十分激烈，供应商出现了一定程度的产品过剩。激烈的市场竞争使得供应商不得不降低自己产品的出售条件，允许赊销和代理出现。再加上小商店经营不是单靠低价取胜，而是靠方便取胜，

因此小商店经营者一方面可以压低产品的进货成本,另一方面还可以抬高一些产品销售价格,这样可以保证一个较高的利润率。

(二) 开小商店要办的手续

当你已经备足了开店的资金,找到了开店的铺面和经营的商品时,就应该向有关部门申请开店的资格。那么我们应该去办理哪些手续呢?

首先应该到工商部门去办理合法的营业执照。在办理中一般应该准备的资料有:

①一寸的照片 2 张、身份证复印件、房屋租赁合同(要求出租方提供房产证复印件)。

②填开业申请表(在工商所办理)。

③申请的费用:工本费共 33 元。其中:正本 23 元、副本 10 元。

④目前政策后续没有费用。

⑤下岗职工凭下岗证减免工本费。

⑥特殊行业如:小食店要办理卫生许可证。经营香烟的要办理香烟专卖许可证。

其次是要到当地税务部门进行税费核定,办理的程序是:

自在工商部门办理开业注册登记之日起 30 日内到辖区内的国家税务所和地方税务所办理税务登记,税务所将根据你从事的不同行业的小店开征税收或减税和免税。在一般情况下商品销售额低于 500 元/月的不征收税。(说明:此程序中的内容仅供参考,最终应以当地工商、税务部门解释为准。)

三、开办小商店选址应考虑的问题

中国人做事都讲究“天时、地利、人和”。作为一个小商店,怎样才能有好的业绩,除了产品本身的质量和服务态度外,门店的位置也是关键因素。有关专家曾经指出:找到一个理想的店址,你的开店事业就成功了一半。这话一点都没错,开店不同于办厂开公司,对于直接和顾客打交道的小商店来说,其店址的选择是至关重要的,它往往直接决定着小店的命运。

(一) 店址选择的重要性

①店址选择是一项大的、长期性投资,关系着小店的发展前途。小店的店址不管是租借的还是自己购买的,都关系着小店的发展前途。一经确定,就需要投入大量的资金去营建店铺。

②店址是小店确定今后经营策略的重要依据。因为不同的地区有不同的社会环境、人口状况、地理环境、交通条件等特点,这些环境就影响着小店的顾客来源、顾客特点以及商品的组合和档次等。

③店址选择是否合适,是影响小店经济效益的一个重要因素。小店的店址选择得当,就意味着其享有“地利”优势。在同类商店之间,如果在规模相当、商品质量、经营服务水平基本相同的情况下,好店址必然享有较好的经济效益。

④店址选择要坚持“方便顾客”的原则,以节省顾客的购买时间,并最大限度满足顾客的需要,否则将失去顾客的信赖、支持,小店也就失去生存的基础。

(二) 小店选址秘诀何在

1. 选址的信息来源

要找到一个合适的店址,就必须实地进行调查分析。为了作出正确的评价,就必须收集大量真实准确的相关信息。

(1) 政府部门

在选址的时候要考虑的一个因素就是城市的建设规划,如果对城市的5年或10年建设规划不熟悉的话,将导致灾难性的后果。

故事:有一家书店,开在了一条非常热闹的道路边,全场开架自助销售,吸引大量顾客。但不久以后,大量施工人员和工程车辆开始从它门前绕来绕去,原来这里将成为一座大桥的建设工程。更糟糕的是这座大桥建成之后,这里的房租就猛涨,从每年3万涨到了6万。使书店成本大幅度上升,经营起来就非常困难了。

(2) 供货商

供货商由于对当地的环境和购买力都非常清楚,投资者可以与供货商多多交流,也许可以从他们的口中得到很多重要的信息。

(3) 竞争对手

假如你实在不知道怎样选址,那就学你对手的做法:它到哪儿,你就到哪儿。这是一些选址人的笑谈,但其中不无道

理。因为竞争对手可能在选址前已经做了大量的调查工作,那些位置是他们经过深思熟虑所决定的。挤入别人已经寻好的路段,以节省自己的选址费用,并利用“扎堆效应”可以吸引更多的顾客。

2. 选址的四步曲

第一步:多看多问

我们在寻找一个好店址时,单纯的技巧是不管用的。即使看再多的书,在脑海里或纸上设计再多的方案也无济于事。只有亲自跑到大街小巷去,多看,多问,才会找到适合你开店的好店址。

做市场调查是比较辛苦的,但做生意本来就是件辛苦事,特别是刚刚进入这个行业时。选址是一件头等大事,如果你连实地考察找店面都不愿意做,那么你以后的经营肯定做不好。市场调查既可以弄清楚店址的具体位置,还能调查诸如周围环境、客流量多少,店址是否具有发展潜力等问题。盲目选择店址造成的失败既令人惋惜,也是难被人原谅的。

故事:有一下岗工人刘三,想开一家店,他在繁华地段看中了一个门面。那里租金很贵,他很担心开店失败。他的经济状况不允许他失败,但又无法确定这个门面的价值,怎么办呢?在亲朋好友的建议下,他在这间门面附近整整观察了一个星期,掌握了几天以来经过该门面的人数。然后又到附近调查了另外几家同类型的商店,以及他们店里商品的价格水平。他依据这些材料和其他信息租下了那个门面,成功开了一家商店,至今生意兴隆,月纯利4 000元。

多调查是选择店址的最好方法,但光跑光看还不行,还要记得把你的嘴巴带上,顺便问问附近商店的经营或其他与经营

无关的情况,有时还会得到意想不到的收获。

第二步:选好地段

选址好的商店能够吸引更多的顾客,卖出更多的东西,从而获得更大的利润。选择店址应考虑以下几方面:

(1) 交通条件

交通条件是影响小商店选择地址的一个重要因素,它有助于小商店的顺利经营,同时也方便顾客前来购物。

①从小店自身出发:在开设地点或附近是否有足够的场地可以利用,商品运至商店是否容易;另外,商店提供售后服务时,需要送货上门,如果交通不便,将直接影响商店的经营。

②从顾客的角度来看:开设地点要考虑人流的来去方向,如在车站对面的店铺,应以下车的人群为主。在公共车站两旁的店铺,则以上车的人群为主。

设在公共汽车站附近的商店,要分析车站的性质,是中途站还是终点站,是主要车站还是一般车站。一般来说,主要停车场人流量较大,商店可以吸引的顾客较多。

还值得注意的是,对于街道边的商店,店铺的坐落和朝向是十分重要的,门面尽量开阔,如果商店或店标在远处或驱车经过时很容易被看到,它的优势就会增强,明显的店标实际就是一种广告,它能让人因一时冲动而停下来。如果一个门店处在狭窄的道路上,而且这条道路是单行线,甚至这条道路经常交通堵塞,那么这个店是不会有顾客愿意经常登门拜访的。

(2) 过往的顾客

人流量是影响店铺兴旺的关键因素,在给商店选址的时候人们总是力图处在人流最多、最集中的地点,以使更多的人就近购买商品,但行人多并不一定带来商店的兴隆,我们还应作以下具体分析:

①顾客类型。小商店的顾客一般都是固定顾客，固定顾客是指那些专门为购买某种商品而来店购买的顾客，这是商店客源的基础，是商店销售收入的主要来源。因此，新设商店选址时，应着眼估算固定顾客的数量以及今后顾客数量的发展变化。

除此之外，小商店还拥有分享顾客，分享顾客是从附近其他商店过来的客人。如经营鞋子的商店，在顾客购买了衣服之后，就会顺便到本店购买可以和衣服搭配的鞋子。

②街道两侧的人流量。同样一条街道的两侧，由于交通条件、光照条件、公共场所设施的影响，人流量的多少存在很大差异。另外，人们骑车、步行或驾驶汽车均靠右行，往往习惯光顾靠近行驶方向一侧的商店。鉴于此，开设地点应尽可能选择在人流较多的街道一侧。

故事：有两个兄弟准备开一家商店，他们事先在繁华的闹市区选好了路段，却又因把店址建在路南还是路北而犹豫不决。于是便派两个人分别坐在路南和路北，只要各自身边走过一个人，就往口袋里放一粒豆子。结果，路南的行人多于路北，这对兄弟再也没有犹豫就把商店的店址选在路南。由于店址选得正确，以后该店虽历尽沧桑，但至今仍然生意兴隆。

(3) 地理位置

地理环境有好有坏，开店一定要选择一个地理环境好的位置。那什么是地理环境呢？地理环境一般是指一个地方的卫生状况和当地的繁华程度。比如有的饮食店开在公共厕所旁或附近，不远处又是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞扬，或旁边是怪味散发的工厂等，这些就是恶劣的地理环境。若店铺开设在车站附近、商业区或人口多的地方，那么这个店所处的地理环境就很好。