

2011年哪些行业最赚钱



开店赚钱 步步诀



让自己的店铺日进斗金

赚钱，
看这本就够！

开一家店铺，给自己打工

原野◎主编



告诉你在店铺经营管理过程中**立于不败之地**的经营秘诀

本书提供了一整套开店解决方案，不仅对开店时所处的外在环境进行了具体的分析与探讨，还对开店后的运营给予了细致的建议与指导，是一本既有细节执行又有宏观经营且实用性很强的开店“兵法”。

2011年哪些行业最赚钱

开店赚钱 步步诀



原野◎主编

**赚钱，
看这本就够了！**

223803

广西工学院鹿山学院图书馆



d223803

开一家店铺，给自己打工

让自己的店铺日进斗金

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

开店赚钱步步诀/原野主编.

—北京:中国纺织出版社,2011.6

ISBN 978-7-5064-7343-9

I. ①开… II. ①原… III. ①商店-商业经营

IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 035214 号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:陈芳

责任印制:刘 强

558885

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京振兴源印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年6月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15.5

字数:200千字 定价:32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



前言

生于这个商机迭出的时代,连一棵“小草”都梦想着出人头地。

开一家店铺,给自己打工——这恐怕是很多人心中的梦想。开家店铺,多则几百万,少则几千元,贫富不论,老少咸宜。只要有创业的激情,都可以过一把老板瘾。因此,相对于其他创业方式而言,开店对于一般人更有吸引力。

于是,我们看到,2011年伊始,不论在中国的城市还是农村,店铺都显现出风起云涌的迹象。新店铺以一种勇者无畏的姿态,摩拳擦掌闪亮登场;老店铺不甘落后,浓妆艳抹一番展现自己的风采;更有一些已经具备了一定的连锁规模,打下了扎实的群众基础的店铺,正继续扩张着;还有一股国外潜藏的力量,也看好了中国这个人口消费大国,准备加入到这场没有硝烟的战争中来。总之,他们都希望在市场上分一杯羹。但是,无论是刚入门的小老板也好,连锁品牌的大老板也好,哪怕是大企业的老板跨界做家会所也罢,如今开店,不再是谁有钱谁就是老大,把店铺装修得金碧辉煌就能吸引到客人,也不是筹一笔资金,找一个铺面,进一些货物,就能保证日进斗金。就像浪里淘沙一样,尽管有上百万的各式店铺在鞭炮锣鼓声中开张,由此可能会催生出成千上万个崭新的百万富翁、千万富翁,但也会有很多店铺黯然关张。

为了让广大想开店或正开店的创业者少碰钉子、少走弯路,编者编写了《开店赚钱步步诀》一书。本书提供了一整套开店解决方案,不仅对开店时所处的外在环境进行了具体的分析与探讨,还对开店后的运营给予了细致的

建议与指导,是一本既具细节的执行又有宏观的经营策划的实用性很强的开店“兵法”。

本书告诉你,店铺要想生意兴隆,其中大有学问,开店不是碰运气,成功也不是偶然的,每一步都需要精心运筹。比如:如何衡量自身的实力,如何选择行业与筹集资金,如何寻找店址与设计店面,如何采购货物与促销商品、服务客户……总之,每一个步骤都大有诀窍,每一步都蕴藏着成功者的智慧。唯有一步走对了,又一步走对了,再一步走对了……N个“对”,才能累积成“生意兴隆”这四个字。

创业的大戏已经开锣,如果你心动了,就行动吧。同时,别忘了抽点时间从同行那里取点经验,从书本中吸取他人的智慧和营养。希望读者在阅读本书之后,能得到有益的启示,能以更适合自己的灵活的方式经营一家更赚钱的店铺!这就是本书编者衷心希望的。当然,由于编者水平有限,也希望读者和经验丰富的开店创业的人们多提宝贵意见。

编者

2011年3月



目录

CONTENTS



第一章

心中有数再下海

- 1 / 你为什么想开店
- 3 / 盘点自己的性格是否适合开店
- 6 / 对自己的能力进行盘点
- 9 / 你具备哪些开店知识
- 12 / 募集充足的创业资金
- 15 / 想十年不如干一年
- 18 / 让小店走出大英雄



第二章

选项正确是开店成功的前提

- 22 / 什么项目是好项目
- 25 / 2011 年哪些行业最赚钱
- 29 / 实用热门项目大盘点
- 31 / 在希望的田野上,商机无限
- 35 / 选项必知的“葵花宝典”
- 38 / 从这些人身上容易赚到钱
- 40 / 让信息做财富的引路人



目录

CONTENTS



第三章

寻找适宜开店的黄金宝地

- 43 / 何处是开店的最佳位置
- 47 / 店址选择视项目而定
- 51 / 开店不要怕扎堆
- 54 / 避实就虚,进军郊区和农村
- 55 / 其他选址模式
- 57 / 巧选址,“死地”也能盘活
- 60 / 慎签协议防风险



第四章

装好店门,打开财门

- 63 / 店名叫得响,生意才能旺
- 66 / 门脸是给顾客的第一张请柬
- 69 / 让异彩纷呈的招牌吸引顾客走进来
- 72 / 百变橱窗,诱惑无限
- 75 / 出入口设计,方便行人



目录
CONTENTS



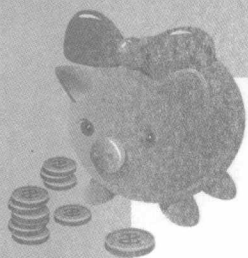
第五章 开业就要让顾客盈门

- 77 / 宣传,为开业大造声势
- 81 / 促销——凝聚人潮
- 84 / 让商品像磁石一样吸引顾客
- 87 / 商品巧陈列,效果不一般
- 91 / 玩转定价魔方
- 94 / 让数字组合的神奇吸引顾客



第六章 店有特色才能火

- 97 / 产品独特最有竞争力
- 100 / 创新是打造特色的不二法门
- 104 / 标新立异,众人皆热我独冷
- 108 / 独辟蹊径,差异突围
- 110 / 越专越有发展空间
- 112 / 独具慧眼,满足人们的情感需求
- 115 / 个性经营,彰显不同



目录

CONTENTS



第七章

善用经营策略,效益翻番

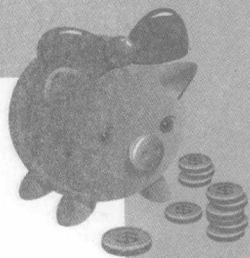
- 117 / 生意八只脚 神仙摸不着
- 119 / 抓住顾客中的领头羊,滞销变畅销
- 122 / 跨行业嫁接,增加产品功能
- 124 / 错位竞争占市场
- 126 / 巧借——高手从来不从零起步
- 128 / 限量——让顾客有一种稀缺感
- 129 / 以1赚10,置换出更多价值
- 131 / 外包——主攻自己的强项
- 133 / 让第三方为你买单
- 136 / 小商品可向系列经营进军



第八章

说服客户成交是硬道理

- 139 / 练就察言观色的招财眼
- 143 / 巧问——引导顾客尝试消费
- 145 / 把商品介绍得人见人爱
- 148 / 抓住顾客的性格特点,有的放矢
- 152 / 打动顾客的心
- 154 / 激发顾客的消费欲望
- 157 / 给顾客一个无法拒绝的理由



第九章

提升服务可掘金

- 161 / 服务也可以创造利润
- 163 / 你是否有服务意识
- 165 / 顾客被尊重才乐于敞开钱包
- 168 / 为顾客提供方便也是创造财富
- 170 / 知识专业,服务才能专业
- 171 / 妥善处理顾客的抱怨
- 175 / 培养自己的忠实客户
- 177 / 老顾客——特别的爱给特别的你



第十章

提升管理魅力,打造高效团队

- 179 / 员工也是店铺的上帝
- 182 / 慎选优秀员工
- 185 / 打造卓越员工
- 187 / 培养金牌店长
- 190 / 构建协作团队
- 193 / 提升管理魅力
- 196 / 严管买手
- 198 / 安全管理,常抓不懈



目录

CONTENTS



第十一章

经商会理财,钱流滚滚来

- 201 / 你不理财,财不理你
- 203 / 精打细算,握紧钱袋
- 207 / 小小账本作用大
- 210 / 利用税收优惠合理避税
- 212 / 减少商品损失
- 214 / 保持充足的现金流
- 217 / 预防和控制财务风险
- 220 / 在经济低谷期摘樱桃



第十二章

升级,多管齐下挖掘赢利渠道

- 223 / 一招难以定天下
- 225 / 多管齐下挖掘赢利渠道
- 228 / 从坐商到行商
- 229 / 从吃独食到资源共享
- 232 / 从实体店到网上经营
- 234 / 从小店铺到大店铺
- 236 / 从零售到长寿



心中有数再下海

有些人总认为拥有一笔资金就可以开店,其实,这样想是不正确的。开店就是创业,就是干一番事业,需要知己知彼,首先要对自己有个大致的了解。比如,你的性格适合开店吗?你了解哪些开店的知识?你是否具备开店的素质和能力?你的强项在哪里?怎样募集充足的创业资金等?等等。这些都和开店成功密切相关。如果不了解这些,或是准备不充分,只是心血来潮过一把老板瘾,那么就有些盲目和草率了。

因此,为了增加开店的成功率,你还是先对自己进行一番盘点吧,心中有数再下海。



你为什么想开店

21 世纪是造就老板的世纪,寻找赚钱项目独立开店、自己给自己当老板成了许多人的梦想。特别是对于那些手头资金并不宽裕的初次创业的人来说,他们认为开不起大公司可以先开小店,这也是独立创业的开始。因此,今天你不论走在乡村还是城市的街头,总会看到一些店铺在方便着人们的生活,点缀着地方的风景。特别是在城市,店铺遍布大街小巷,那些五颜六色的

店铺为街道增添了许多靓丽的风景。

可是,在想开店的人中,也有一部分是感情用事型,他们被某些经营成功的店面吸引,对开店过于乐观因此萌生了开店的念头。也有些人认为自己的资金足够开店,因此想过一把不用踩着钟点上班的自由自在的老板瘾。其实,这种想法都是片面的。开店可不是心血来潮的产物,也不是一厢情愿的事情。如果看到别人开店发财了自己也想开,就是盲目的。

明白了自己为什么要开店,才能增强追求的动力、坚持下来的决心。因此,假如你想加入到开店成功的行列中,就要先问自己几个问题:是否喜欢开店?开店是为了什么?为了赚钱还是为了成就自己的一番事业?如果自己喜爱开店,把开店当成自己的一番事业,那么,这样开店的成功率就高。否则,一遇挫折就会灰心丧气,不但开店不会成功,即便成功也是短暂的,更不用说成为百年老店。

凡是开店成功的人都是热爱开店的人。他们与生俱来就具备开店的热情。这种人开店的成功率就会高。

我们知道,在中国这块土地上,流传着“潮汕人生来爱开店”的传说。这一点也不假。潮汕人热爱开店的传统与生俱来。且不说李嘉诚就是潮汕人,就在今天,在毗邻福建的广州,许多店铺,不论杂货店、饮食店、服装店还是汽车配件商店等,都是潮汕人开的。不仅在广州,而且在深圳,潮汕人开的店也很多。但如果你认为潮汕人只会开简易的小店铺那就大错特错了,他们在深圳许多的专业批发市场,如通信市场、电脑市场等也是大显身手。这是因为潮汕人有开店经商的传统,他们奉行“饿死不打工”的人生理念。这种兴趣是千金难买的巨大动力,是任何人也阻挡不住的。有这样破釜沉舟、不给自己留后路的决心,何愁开不成店,开不好店?

和他们相比,有些人总认为如果开不成店就当打工族,反正也不损失什么。可想而知,这种处处为自己留后路的人开店的成功率不会高,因为他们



不论干什么事情都不能坚持到底。再者,如果你喜欢那种朝九晚五很有规律的生活,受不了开店没有星期天节假日的作息,也需要慎重考虑一下了。

除了有些人天生喜爱开店外,很多人都是把开店当成赚钱的渠道,也有些人是把开店当成自己的事业来追求。这种人开店的目的明确,因此他们一般也会意志坚定、百折不回。

2000年一次偶然的机会,一位日本女士到了上海,她看到上海是座充满活力的城市,与日本的沉闷生活完全不同。而且这里的人们非常有赚钱的欲望,因此萌生了到上海创业的想法。因为她一直梦想着拥有自己的事业,自己当老板。

当时,家人和朋友都反对。他们凭借过去的印象,以为上海是个混乱、危险的地方。但是,这位日本女士权衡了两个星期后,最终还是决定走这条路。家人无奈同意了。

经过考察市场,她认为在上海做西点生意潜力很大,于是回日本后辞掉工作,用半年时间学习制作西点。2002年8月,她的日式点心店在雁荡路25号开张了。对此,这位女士说:“如果我留在日本,生活会非常安定,但如果我不来上海,会后悔一辈子的。”这位日本女士认为她当初作了一个正确的决定。这就是她开店的想法,要独立地干一番事业。

就像干任何事情都需要明确目标一样,开店也是同样,先要了解自己开店的动机和目的。不论是在网上虚拟开店,还是开实体店,只有清楚了自己为什么要开店,才不会一时冲动,才会把开店当成一项事业,千方百计克服困难,努力去做大做强,这样成功概率就会大大增加。



盘点自己的性格是否适合开店

性格决定命运。这话没错,在开店经营的过程中,你的性格也会决定你开店的选项和成功与否。因此,在开店前,有必要对自己的性格先盘点一下,

自己是个什么性格的人需要心知肚明。只有充分认识自己的优缺点,才能确定自己适合开什么店,这对于走好开店的第一步十分重要。

可能有些人认为,没必要那么故作高深吧,开店又不是高考填报志愿,而且满大街开店的没有什么文化的也很多,他们知道自己认识自己吗?

虽然开店的人中很多人没有很高的文化层次,虽然他们不会夸夸其谈人生定位的理论,但是,他们对于自己适合干什么、不适合干什么都心中有数。我们常听到的一句话是“我不是干这个的料”,这就是人们对于自己的清晰定位。因此,在开店前还是先盘点一下自己是否是开店的这块料。

老马是个生性大大咧咧的马虎人,他从山东老家来到北京,看到菜市场中的蒸馒头、烙饼之类的小店生意红火,便萌生了自己也开家这样的小店的想法。在他看来,蒸馒头、烙饼不是太简单了吗?于是,经过一番运作后,他盘下了菜市场门口的一间小店,除了蒸馒头、烙饼外还兼卖烧饼、豆浆等早点。他认为,这个地方很显眼,客户肯定跑不了。

可是,还不到一个月,老马就累得直不起腰了。老马这才知道开店并不像自己想象中那样轻松。老马是能熬夜不能早起的人,可是现在,他每天清晨4点多就要起床和面,否则就会耽误吃早点的人们。这还不算,老马最发憊的就是和数字打交道,算慢点还可以,可是在卖早点的时候,窗口挤成一窝蜂,虽然是只卖馒头、烧饼之类的几元几角的小账,老马还是算不快也算不准,总感觉应付不过来。越忙越出错,一天忙碌下来,老马总会发现账有算漏的。

最要命的是,老马没有成本意识,他认为食品类即便生产的多也不会浪费,大不了自己吃掉。因此,连着几天都是中午大饼烙多了,起泡打皱特别难看。如果说馒头还可以放冰箱明天卖,可是大饼再怎么储存“形象”也无法恢复原貌啊!连着吃了一个星期的大饼,老马看到大饼都反胃了。即便这样,老马也认为面粉没有多少钱,因此没有放在心上。可是,三个月后一结算



才发现,辛辛苦苦从馒头上挣得的钱三分之一都补贴到大饼上了,这才感到不合算。

看起来这么简单的卖蒸馒头、烙饼的小店居然还搞不定?老马真有点怀疑自己是否是吃这碗饭的料。闲下来的一天,当他向一位在其他地方蒸馒头的同乡大倒苦水时,同乡说:“这种小店都是小本生意,你这种大大咧咧什么都不在乎的人不适合开。”想想也是,老马从来不会“斤斤计较”,他认为反正多余的也没有浪费,都在自己的肚里了。可是,开店是为了赚钱啊!老马意识到也许自己天生就不是开店的“料”。

像老马这种大大咧咧、马马虎虎的人就不适合做这些零零碎碎的小生意。如果他开一些经营大块头工业用品的店,算账就不会感到这样麻烦了。可是,如果他没有成本意识,不喜欢和数字打交道,又不善于精打细算,那么,无论开什么店也不会明白自己到底是赔是赚。

因此,当你摩拳擦掌,对开店蠢蠢欲动时,最好先对自己来个大盘点,看清楚自己性格上的长项和劣势,以便准确定位,扬长避短。

一般说来,性格外向的人开朗热情豪爽,因此,这些人如果开一个需要和社会各阶层的人打交道的店似乎感觉不费力。如果是性格内向的人,他们就不适合开服务性质突出的店,比如超市、饭店、旅馆等。他们适合的是技术性较高的行业,比如汽车维修店、洗牙店等。这些行业,他们可以以自己的技术赢得人们的认可。

再如,如果你的性格是急躁型的,千万不能选择做新产品或者新项目的销售。因为这种项目需要很长时间的市場适应期,需要具有坚强的耐力,甚至为了确保项目的生存和可持续发展,需要你不断地投入,而不能很快见效。你的性格可能无法忍受这样长久的令人难以忍受的折磨。那么,一旦你撑不住的时候,你所有的前期工作就一文不值了。这样不仅会打消你开店的信心,如果是负债经营,你还会陷入还款纠纷的泥潭之中。

另外,这种急躁性格的人也不适合选择娱乐服务型的项目。因为那种行业的客户都是很有闲钱、消费能力很高的人,当然也很难伺候。有时候那些特别刁钻的客人甚至会让你暴跳如雷。如果你的脾气暴躁,客户将越来越少,最终的结果必然是关门大吉。

相反,如果你的性格是温柔具有耐力型的,那么就可以选择以上这些行业。总之,明白自己的性格缺陷后,就不会贸然冒险。

再如,性格懦弱、前怕狼后怕虎的人常常会犹豫不前、不能果断决策。这样也会错失良机,很可能别人吃肉自己连汤都喝不到,因此,这样的人也不适合单独开店,可以找一个和自己性格互补的人合伙开店。

总之,不管你的开店初衷如何,在决定开小店创业之前,充分认识自己是非常必要的。你对自己的认识越是准确,你选择正确道路的可能性就越大。



对自己的能力进行盘点

清楚了自己的性格特征外,还需要对自己的能力进行盘点。当然,能力包括多方面,比如:技术钻研的能力、市场开拓的能力、服务客户的能力、灵活应变的能力、某方面的专业知识和特长等。明白自己具备哪方面的能力,就可以向着适合自己的行业进军。

1. 明白自己有哪方面的能力

一位女大学生初次尝试开餐馆时,手忙脚乱,不是上菜不及时,就是服务员对客人照顾不周。结果,店里秩序有些乱,客人很不满意。但是,这位女大学生具有很强的灵活应变能力。她看到客人颇有微词,及时从厨房拿出比较高档的香烟,每位客人赠送一盒。这一招,平息了客人的不满情绪,客人也原谅了她初次开业的照顾不周。