

经营管理与投资理财丛书

经营者案头工具书



管理者智慧枕边书

开店必赚

全书

成功致富的最佳手段

孙维秀/编著

KAIDIAN
BIZHUANQUANSHU

■怎样开店才能赚钱呢？本书全面、系统地对开店知识进行了介绍，特别是详尽阐述了做好开店的准备等工作，如何进行经营以及财务管理、员工管理商品管理，是开店者不可多得的参考书。

教你开店
赚钱
的绝招

★★★★★

远方出版社

中国商业出版社

中国商业出版社

开店必赚

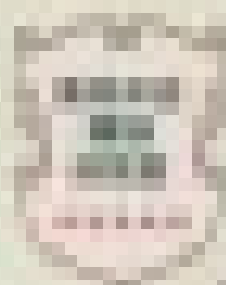


成功经营者的最佳手册

中国商业出版社

KAIDIAN
BIZHUANQIANSHU

● 本书是开店、办企业的最佳
指南，是创业者必读的入门书
● 本书是开店、办企业的最佳
指南，是创业者必读的入门书



中国商业出版社

F717
23
经营管理与投资理财丛书

经营者案头工具书



管理者智慧枕边书

开店必赚

全 书

成功致富的最佳手段

孙维秀/编著

KAIDIAN
BIZHUANQUANSHU

■怎样开店才能赚钱呢？本书全面、系统地对开店知识进行了介绍，特别是详尽阐述了做好开店的准备等工作，如何进行经营以及财务管理、员工管理商品管理，是开店者不可多得的参考书。

教你开店
赚钱
的绝招



远方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店必赚全书 / 孙维秀 编著. — 呼和浩特: 远方出版社,
2008. 12

(经营管理与投资理财丛书)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 363 - 3

I. 开… II. 孙… III. 商店—商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 180965 号

经营管理与投资理财丛书

策 划 / 李伟业 丛书主编 / 李代广

责任编辑 / 云高娃

出版发行 / 远方出版社

地 址 / 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

邮 编 / 010010

电 话 / 0471 - 4928108

网 址 / yf@sina.com

印 刷 / 北京雨田海润印刷有限公司

开 本 / 710 × 1000 毫米 1/16 开

字 数 / 6400 千字

印 张 / 400

版 次 / 2008 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 / 560.00 元 (全二十册)



对于想创业，然而又没有雄厚资金、没有足够经验的投资者来说，开家小店是个不错的选择。要是你正有创业的激情，正在筹划你心中的小店，本书可以起到一定的参考作用。

开店看上去非常简单，似乎谁都能开，但是要想开店成功，取得很好的经济效益，就不容易了，开一家赚钱的店铺有很多学问。比如开店首先要为自己的店定好位，不要看见别家什么东西好卖就进什么，到头来杂七杂八地进了一堆，反而会给买家一种十分不专业的感觉。新开店的人要尽量把牌子控制到四个品牌内。

并不一定要把店铺装修得富丽堂皇，那样容易喧宾夺主，相反，店铺最好简洁温馨。太繁琐了反而会导致店铺打开速度过慢。买家买一样东西半天打不开，那么就没有购买欲了。简单有时候也是一种手段。

进货不但要看价格，还要看货的质量、信息的更新速度、货的更新速度。此外，个人的兴趣、爱好与开店息息相关，选择你最感兴趣的项目创业，才能使你乐在其中，全力以赴。如果你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业；如果你爱好精致有品位的物品，开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，可以让你一展雄才；若你极度敏感，有爱家、恋家情绪，办托儿所、幼儿园将是你的最爱；若你常常跟着感觉走，经常设身处地为他人着想，宠物店、花店、园艺店正需要你这种特征。

俗话说，天时、地利、人和是成功创业的必要条件。将它具体化一下，要是你在开店时取得了优势，你就会成为成功的创者。只有懂得店铺的经营，才可以吸引顾客，扩大知名度，赚足银两，本书博采众长，对开店的学问进行了



全面深入的介绍和论述，其中对一些开店的经验介绍，尤其值得学习。

本书是指导开店创业者的专业书籍，希望本书能成为开店者的良师益友。
因水平所限，疏漏之处在所难免，敬请读者朋友批评指正。



第一章 做好开店前的准备工作

第一节	审视自己的能力	2
第二节	审视自己的资金状况	4
第三节	确定店铺的类型	9
第四节	多多学习开店知识	14

第二章 找好你的合作伙伴

第一节	谨慎挑选合作伙伴	20
第二节	明确的分工	23
第三节	相互要信任	24
第四节	提前明确投资和利润的划分	30
第五节	与合伙人的有效沟通	31

第三章 做好市场调查

第一节	多种方式进行市场调查	34
第二节	尝试预测市场动向	44
第三节	透彻分析消费者的需求	48
第四节	细心总结调查数据	54
第五节	定位店铺的主营方向	56
第六节	市场调查几大误区	59



第四章 选择黄金店址

第一节	选择店址的重要性	62
第二节	挑选店址有学问	64
第三节	影响店址选择的因素	73
第四节	适合开店区域	76
第五节	选择店址应注意的问题	78

第五章 筹集应用资金

第一节	根据店铺的需要筹集资金	84
第二节	筹集资金的方法	86
第三节	筹资妙招	93
第四节	应用资金的注意事项	96
第五节	避免风险	98

第六章 申办开业的流程

第一节	申请开店的基本条件	104
第二节	工商登记的程序	105
第三节	办理税务登记	108
第四节	了解相关税务知识	111
第五节	学会管理自己的账户	117

第七章 有好的供货商才能赚钱

第一节	根据店铺风格确定商品种类	124
第二节	根据资金确定进货数量	126
第三节	多种渠道挑选供货商	128
第四节	货比三家不吃亏	130
第五节	审视供货商的资格	132

第八章 包装精美财源旺

第一节	给商铺取个好名	138
第二节	店铺设计的原则	142
第三节	店铺设计的注意事项	148
第四节	商品陈列的形式和方法	151
第五节	商品陈列的注意事项	157
第六节	一切迎合顾客的心理	160

第九章 向管理要利润

第一节	商品的分类与记录	166
第二节	商品的采购与验收	171
第三节	商品的定价与价格调整	176
第四节	店员的招聘	180
第五节	店员的培训与考核	184
第六节	店员的薪酬	189
第七节	“没有规矩,不成方圆”	191

第十章 管好财务是赚钱的保证

第一节	认真记录收入与支出	198
第二节	定期核查财务状况	199
第三节	制定健全的财务制度	200
第四节	从容应对危机	204

第十一章 生意兴隆的绝招

第一节	了解顾客的需要	208
第二节	设法扩大店铺知名度	210
第三节	利用促销活动招揽顾客	217
第四节	热情服务,诚信为本	223
第五节	及时了解对手的最新情况	226



第六节	为店铺的长远发展制定策略	228
第七节	提升店铺竞争力的秘诀	232

第十二章 开好店铺赚大钱

第一节	日用品店铺	238
第二节	食品店铺	243
第三节	服饰店铺	253
第四节	物品专卖店	263
第五节	特定人群店铺	271
第六节	新奇特店铺	283

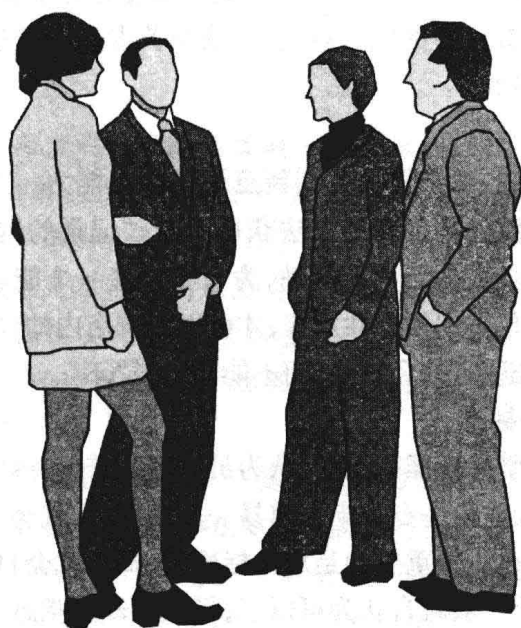
第十三章 开个赚钱的网店

第一节	确定店铺的类型	288
第二节	找到可信的交易平台	291
第三节	货品的采购与管理	292
第四节	方便、诚信、快捷的货运公司	296
第五节	店面的设计与“%o装潢”	301
第六节	店铺的宣传和推广	304
第七节	良好的态度和售后服务	308

KAI DIAN BI ZHUN QUAN FEN

第一章

做好开店前的准备工作





第一节 审视自己的能力

我们往往可以看到,同样性质的店,不同的店铺经营者管理,该店的经营效果是有很大差异的。所以,店铺经营者的能力和素质是我们开店取得成功赚取利润的保证。一般来说,一名优秀的店铺管理者需要具备以下能力。

1. 做正确的事

著名管理大师彼得·杜拉克提出:真正的领导者,其核心职责是坚持做正确的事。对于一个店铺经营者来说,也是如此,就是具备把握方向和大局的能力。在长期范围内,能够保持店内纯收益达到或超过预期目标;在总体成本费用相对比较低的前提下,质量和标准不断提升;员工能力成熟、士气高昂,保持高生产力水平等指标。

2. 经营意识

传统上店铺经营者是一线的运作经理,主要负责标准的贯彻执行,但这不是一个完整意义上的店铺经营者,店铺经营者需要主抓经营,要对整个店的利润、销售负主要责任。一切有利于利润、销售的做法都是可以尝试的。店铺经营者对一个店的经营业绩负最后的责任。对此,店铺经营者是没有退路的,必须想办法带领员工不断走向成功。

3. 创新能力

要创造英雄业绩,就必须具备创新意识和创新能力。尤其在销售方面,要勇于和热衷于通过尝试各种创新的方法获得不断破记录的销售额。店铺经营者应该在店内鼓励全体员工参与创新活动,为员工创造一个能够创新的环境和氛围,只有全体员工的智慧得到创造性发挥,才可以实现店内的经营目标。对于任何想法,只有用实践去证明它的合理性,而不能轻易说“不”。

4. 坚持质量和标准

要是你不一贯坚持标准和质量,认为员工很辛苦,一些标准可以放松,每天提升一点很难,但每天放松一点却十分容易。放松质量,就会不断发生问题,你就必须不断花时间去救火。最重要的是放松标准后,员工就会自然按照自己习惯的方式去做事,通常做得一般就自认为可以了,但顾客却感觉越来越不好,他们或者有怨言,或者不再购买产品,从而失去了衣食父母,也就失去了事业的土壤。

坚持标准和质量可以提升员工的能力和素质,可以带动促进销售。这里以生鲜为例,同一种产品,保质期有3天和1天的区别:保质期为3天,员工会在第一

天卖很多产品,卖得不好也不着急,因为第一天卖不出去,第二天、第三天可以继续卖,要是前两天没有尽全力去销售,等到第三天也很难销售了;而保质期为1天,那么员工在采购材料时就会花心思计算合理的销售额,控制成本,在产品不好卖时他会主动站在货柜前向顾客推销,不然到关店时还卖不出去,就变成弃货和损耗。由此看来高标准能够激发员工的智慧和提升员工的能力。

5. 领导能力

店铺经营者一人是无法使一个店获得成功的,店铺经营者必须赢得员工的尊重和信赖,能够不断激发所有员工的工作热情和创造力。要实现这些,店铺经营者需要做到:主动向员工询问各种意见和建议;尊重和信任员工的能力和创造性;关注员工的个人成长和发展等。

6. 积极的心态

面对挑战性目标,面对激烈的竞争,店铺经营者的压力是最大的。但作为店铺经营者无论遇到任何困难,也不能在员工面前抱怨,这是因为你的情绪就是全店员工的情绪。当你满腹牢骚时,你的员工已经有了完不成目标的借口和理由,最关键的是情绪低落,引起创造力和生产率降低。店铺经营者不是球员而是教练,对一场比赛的失利,球员可以把责任踢给其他球员或教练,然而作为教练的你,只有对比赛结局负全部责任。所以,作为店铺经营者没有退路,唯一的选择是带领自己的团队不断获得更好的业绩。

7. 目标意识

有这样一个事例:

在某个时期,一个超市内的果蔬销售额一直很低,日销售2000多元,店铺经营者召集生鲜经理和所有主管开了一个研讨会,主题是如何把果蔬的销售搞上去。大家激烈讨论,想尽各种办法,最后订了一个目标:在一周内起码有一天的销售额超过5000元。结果是在下一周果然有一天销售额超过5000元。店铺经营者很高兴,询问他们是如何实现的,主管回答说:我对员工讲,店长要求我们在一周内必须有一天销售额超过8000元。按照这种方式,后来该店在一周内可以有一天超过10000元的销售。

这里是什么导致了销售的成功?关键是明确的目标和对实现目标的信心。国际成功学研究表明:目标意识是成功人士最重要的特征之一。店长负责制,并不是希望把全部责任放到店铺经营者一个人身上。店铺经营者需要把目标分解到每个部门、每个员工;要与员工对实现目标达成共识;激发员工实现目标的激情和信心;让员工体会到目标实现的成就感等。

8. 沟通能力

沟通能力是开店必备的能力之一,也是其综合能力的体现。沟通能力强的人



往往会把没有希望的生意做成功;沟通能力差的人则往往会把已经要做成的生意丢掉。那么如何提高自己的沟通能力呢?可以从以下五个方面努力。

①提高自己的行业知识和产品知识。常言道:干一行就要爱一行,做一行就必须专一行。在与客户沟通时有一定的行业知识和产品知识,才可以使沟通言之有物、言之有理、说服力强,才会赢得客户的信任。

②增强自己待人接物的能力,不断向生活学习使自己成为杂家。一个具有丰富知识的人,一个懂得人情世故的人,一定會在沟通上占有优势,也会拉近与客户的距离。

③围绕目标,清晰简洁明了地表达自己的意图。有许多经营者在和客户沟通时,口若悬河,滔滔不绝,可不是离题千里就是漫无目的,无法把自己的意图表达明白,结果造成沟通的失败。所以让对方明白你的意图成了沟通成功的关键。经营者要抱着真诚的态度,养成尊重每一个人的习惯,也应该学会见人说人话,见鬼说鬼话,见了不人不鬼的说胡话。

④平心静气地倾听对方的表达,为沟通找到共同点。沟通的高手通常会目不转睛地看着对方的眼睛,不时地点头示意自己在认真地倾听对方的叙述,不会随便打断对方的讲话。这是赢得沟通成功的必要准备。有许多经营者不等对方讲完,就断章取义地反驳或者插话,这样做都是不明智的。倾听会为你带来朋友,倾听会让你更明白对方的想法,从而为最终做成生意打下良好的基础。

⑤要懂得何时坚持何时退让,为达成成功学会牺牲小利益。沟通的目的就在于求同存异,所以,退让是为了更好地进取。中美的世贸谈判堪称是沟通的典范,有所失才能更好地得。

沟通是经营销售的重要环节,只有不断地提高沟通能力,才能不断地取得销售业绩。

第二节 审视自己的资金状况

审视资金状况就是整理自己的所有资产与负债,统计所有收入与支出,最后生成资产负债表和损益表。简单来说就是摸清自己的家底、建立档案、形成账表。

整理资产负债的过程,对有些创业者来说可能极其简单,特别是单身家庭者,可能所有资产一目了然;但对有些人来说,可能是一件繁杂无比的事情,需翻箱倒柜,东寻西找。不管是简单还是繁杂,都需要认真仔细地完成任务。这些工作是投资理财活动中必不可少的过程。只有完成了此项过程,你的投资理财活动

才做到了知己知彼,有的放矢,不然就是漫无目的,不知所终。

就像一个指挥作战的将军,倘若他不知道自己手上有多少兵力、炮火,就直接指挥战斗,你能想像他的结局吗?只有一种:失败!实际上也可把投资理财活动看成是一场长久的战争,你必须充分运用自己手上的资源,在投资这个战场上,赢得胜利、获得财富。所以,随时了解自己的可用资源,是理财的基础之一。

先来介绍家庭资产、家庭负债、家庭收入、家庭支出等概念,最后介绍怎样产生你的资产负债表和损益表,以便使你了解自己的资金状况。

一、家庭资产

家庭资产是指家庭所拥有的能以货币计量的财产、债权以及其他权利。

其中财产主要是指各种实物、金融产品等非常明显的东西;债权就是家庭成员外其他人或机构欠你的金钱或财物,也就是你的家庭借出去可到期收回的钱物;其他权利主要就是无形资产,如各种知识产权、股份等。能以货币计量的含义就是各种资产都是有价的,能够估算出它们的价值或价格。不能估值的东西通常不算资产,如名誉、知识等无形的东西,虽然它们是财富的一种,然而很难客观地评估其价格,所以它们不归属资产的范畴。另外就是家庭资产的合法性,即家庭资产是通过合法的手段或渠道取得的,而且从法律上来说拥有完全的所有权。

关于家庭资产的分类与内容,通常有多种方法来归类。如按财产的流动性分类:固定资产、流动资产。固定资产是指住房、汽车、物品等实物类资产;而流动资产就是指现金、存款、证券、基金以及投资收益形成的利润等。流动,是指可以适时应付紧急支付或投资机会的能力,简单地说就是变现的能力。其中固定资产也可分成投资类固定资产、消费类固定资产。如房地产投资、黄金珠宝等可产生收益的实物;消费类固定资产指的是家庭生活所必须的生活用品,它们的主要目标就在于供家庭成员使用,通常不会产生收益(而且只能折旧贬值),如自用住房、汽车、服装、电脑等。

资产也可按资产的属性分类:金融资产(财务资产)、实物资产、无形资产等。金融资产分为流动性资产和投资性资产,实物资产就是住房、汽车、家俱、电脑、收藏等。无形资产就是专利、商标、版权等知识产权。

有时也把保险归为投资类资产,虽然保险也可能为家庭或个人带来一定的收益,但它是意外收入,是不常见的且完全不可预测的,在一定时期大部分是无法确定其价值的,所以我们仅把它作为普通的资产对待。



二、家庭负债

家庭负债就是指家庭的借贷资金,包括一切家庭成员欠非家庭成员的所有债务、银行贷款、应付账单等。

家庭负债根据到期时间长短分为短期负债(流动负债)和长期负债。区分标准究竟是多长一般各有各的分法。可以把一个月内到期的负债当成是短期负债,一个月以上或很多年内每个月要支付的负债看成是长期负债,如按揭贷款的每月还贷就是长期负债。另一种分法是以一年为限,一年内到期的负债为短期负债,一年以上的负债则是长期负债。

实际上,具体区分流动负债和长期负债可以按照自己的财务周期(付款周期)自行确定,如以周、月、每两月、季、年等不同周期来区分。

家庭负债也可按负债的内容种类分类。具体如下:

贷款(住房贷款、汽车贷款、教育贷款、消费贷款等各种银行贷款);

债务(债务、应付账款);

税务(个人所得税、遗产税、营业税等所有应纳税额);

应付款(短期应付账单,如应付房租、水电、应付利息等)。

三、家庭收入

家庭收入是指整个家庭去掉所有税款和费用后的可自由支配的纯所得。

对普通家庭来说,家庭收入通常包括以下项目:

工作所得(所有成员的工资、奖金、补助、福利、红利等);

经营所得(自有产业的净收益,如生意、佣金、店铺等);

各种利息(存款、放贷、其他利息);

投资收益(租金、分红、资本收益、其他投资等);

偶然所得(中奖、礼金等)。

针对不同的家庭,其收入项目可能是不一样的。然而理清家庭收入的所有项目、并编排出适合自己家庭的收入类目,是记账的基础。

四、家庭支出

支出是指全家所有的现金支付。

家庭支出相对家庭收入来说要繁杂得多。倘若家庭没有详细的记账记录,可

能大部分家庭都不一定能完全了解自己的支出状况。要罗列所有家庭的开支项目确实相当困难,但针对普通家庭而言,我们可能归类为以下几种:

日常开支:每天、每周或每月生活中重复的必须开支。通常包括饮食、服饰、房租水电、交通、通讯、赡养、纳税、维修等。这些支出项目是家庭生活所必须的,通常为不可自行决定的开支。

投资支出:为了资产增值目的所投入的各种资金支出。比如说储蓄、保险、债券、股票、基金、外汇、房地产等各种投资项目的投入。

奢侈消费:学费、培训费、休闲、保健、旅游等。这些属于休闲享受型支出,并不是家庭生活所必须的,通常为可自行决定的开支。

实际上,不同家庭都有自己不同的支出分类。原则上只要把你的支出分类清晰,便于了解资金流动状况即可。

有意开店者了解自己的家庭资金状况,对于开店来说是很重要的。

对于开店者来说,资金是一个十分重要的东西。如果没有资金,一切就无从谈起,那么,创业开店具体需要多少启动资金呢?这对开店者审视自己的资金状况也是十分必要的。

当然,启动资金越充分越好,这是由于经营启动可能会遇到资金周转困难的情况。如果准备资金不足,就可能使刚刚起步的事业面临危机。所以,充分考虑资金的筹措对于每一个开店者来说都是极其重要的。

四、估算投资费用

无论做什么生意,都要一笔资金,当然要有一个比较精确的估算。店面的地理位置以及当地的经济发达程度和繁荣程度都会在很大程度上影响你需要投入的资金量。无疑,在繁华地段的店面租金费用和建设成本必然会高出其他一般地段很多。在海边或者旅游胜地的周边地带,或者商业街更是这样。

(一)估算场地租用或购买的资金

场地的资金,占资金的相当大一部分。场地的尺寸,地理位置,一般会直接影响到这笔投资费用的大小。

倘若你是自己购买房屋,当然一下子会需要很大一笔资金,但这样也可以不用担心有些业主看见生意做好就坐地起价。然而这样的风险是:你一定要对这个地方的前景看得很准,否则买下来后要再脱手就不是那么容易的事了。

倘若你是租用场地,当然会相对于买房投资省很多钱,这对于一般初步投资经营者来说是最好的方法,因为这样能够有更多的资金周转。场租是较难准确估算的,根据地段的不同,场租的涨落幅度非常大。