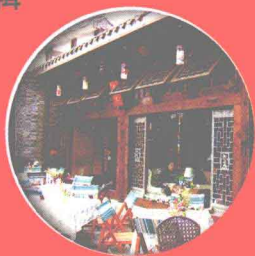




旺业人生必备文辑

个性经营  
赚钱首选

开店最怕一哄而上  
只有独辟蹊径  
才能把生意做得红红火火



这样开一家赚钱的个性店……

# 开店创业



本书对老店、新店  
老板、员工  
同样重要

人生要想赚大钱，个性经营是首选！

凌泽贤◎编著

内蒙古人民出版社

# 开店创业

中国第一家连锁书店——新华书店

中国第一家连锁书店——新华书店

中国第一家连锁书店——新华书店

中国第一家连锁书店——新华书店

中国第一家连锁书店——新华书店

旺业人生必备文辑

凌泽贤◎编著

# 开店创业

——  
这样开一家赚钱的个性店



勇敢创业  
从无到有  
开店不愁  
一册在手

ok  
Shop



本书对老店、新店  
老板、员工  
同样重要

开店最怕一哄而上  
只有独辟蹊径  
才能把生意做得红红火火

要想赚大钱，个性经营是首选

内蒙古人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

开店创业：怎样开一家赚钱的个性店/凌泽贤编著.  
—呼和浩特：内蒙古人民出版社，2009. 12  
(旺业人生必备文辑)  
ISBN 978 - 7 - 204 - 10312 - 6/Z · 844

I. ①开… II. ①凌… III. ①商店—商业经营 IV.  
①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 003882 号

## 旺业人生必备文辑

---

主 编 凌泽贤  
责任编辑 马东源  
出版发行 内蒙古人民出版社  
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦  
印 刷 北京龙跃印务有限公司  
开 本 710 × 1000 1/16  
印 张 108  
字 数 1012 千  
版 次 2010 年 2 月第 1 版  
印 次 2010 年 2 月第 1 次印刷  
印 数 5000 套  
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 10312 - 6/Z · 844  
定 价 148.80 元 (全 6 册)

---

如出现印装质量问题，请与我社联系。联系电话 (0471) 4971562 4971659

# 前 言

## 百年老店经营的五个秘诀

随着我国经济发展日趋繁荣，大街小巷可谓店铺林立。投资开店已经成为大多数创业者最常选择的一种方式。但是开店创业并非像有些人想象的那样，只要交纳房屋租金，办理各种登记，取得营业执照后，就可以轻松开店赚钱了。

每年都有数以万计的店铺注册诞生，每年又有数以万计的店铺关门倒闭。看上去开店赚钱是那样容易，但一旦实际经营之后却发现并不是想像中的那样轻松。大多数店铺经营平平、勉强维持；还有些店铺表面风光，但实际上却经营惨淡。但同时，也有一部分具有开店经验，能够掌握开店技巧的经营者，他们做到了长期经营并且越做越好，甚至有些老字号可以延续几十年甚至上百年，成为名留史册的名店。那么，是什么原因导致了这些店铺之间的巨大差异呢？

笔者经过对开店长期的经营与研究，通过对几十个百年老店历史和文化的总结之后，发现开店成功的百年老店无一不具有以下五个特点：

### 秘诀一、良好的服务积累大批忠实顾客

根据商业上的二八法则，20%的忠实顾客带来80%的收入。而成功





经营的店铺，正是通过自己独到的经营方式，积累了大批的忠实顾客。顾客选择一个店铺，看的不仅仅是这个店铺的商品，他们还很在乎店铺的信誉和服务。如果一个店铺吸引客户以后，这些客户本身就会成为吸引新的客户的一个重要因素。到一个店铺里买商品的人越多，新的顾客就越多，大家对这个店铺就越推崇。

### 秘诀二、全心全意为顾客服务的理念

百年老店从建立的时候开始，就会有一种为顾客提供好的产品和服务的理念。虽然现在这一理念深入人心，绝大多数店铺的经营者的都将“顾客就是上帝”的口号挂在嘴边，但是真正能够将这一理念扎根于心，融入到店铺经营的各个方面，甚至能够在其与利益发生冲突的时候，依然对其不离不弃的尚在少数。只有真正将这一理念实践开来，才会吸引顾客以及为这些理念服务、奋斗的人。服务顾客，给顾客提供方便与实惠，是开店经营最基本的、最核心的价值观。

### 秘诀三、完善的制度规定

完善的制度、规定，能够不断地吸引和更新能够为这个理念而献身的人；能够让店铺正常、健康、高效地发展。以用人制度为例，只有好的用人制度才能够吸引那些真正愿意为企业理念献身的人。

### 秘诀四、独特的企业文化

不论是国外的超级名店，还是国内的老字号、新字号，都或多或少拥有自己的特色文化。

### 秘诀五、不断地自我反省、自我调整

不论是产品、管理或者企业文化，这些名店都能根据现实需要而加以调整，以更好地迎合顾客和市场的要求，不断提高企业的竞



争力。不懂得调整，只知道吃老本的店铺，面对市场竞争时容易败下阵来。

编者参阅了大量的资料和书籍，系统总结了使杰出名店出类拔萃的品质和管理经验，并根据现阶段开店创业人士的特点，编写了本套“旺业人生必备文丛”系列丛书。本套丛书全面、实用地介绍了开店基础知识和最新研究理论，注重理论在实际开店经营过程中的应用，同时对新手开店经营过程中经常遇到的问题和容易犯的错误进行了详细的讲解和介绍。同时，根据店铺经营行业新的发展趋势，特将网上开店的知识单独编撰一本，既可以为资金不足或欲专业经营网店的人士提供学习和参考，也可以作为实体开店者经营渠道的一个重要补充。



# 目 录

## 第一篇 个性店前景分析

### 第一章 开家个性店灵活又赚钱

|                     |    |
|---------------------|----|
| 足额的小成本、资源做强后盾 ..... | 2  |
| 亲情、友情伴店快乐成长 .....   | 3  |
| 个性店主须有 9 个习惯 .....  | 4  |
| 个性店主须有 4 个素质 .....  | 6  |
| 开店前，这些事须细琢磨 .....   | 9  |
| 对自己的“机遇”有信心 .....   | 14 |

## 第二篇 饮食类店铺经营实战指导

### 第二章 开家赚钱的餐饮店

|                    |    |
|--------------------|----|
| 充分调查餐饮店商圈势态 .....  | 18 |
| 对你的餐饮店进行市场定位 ..... | 18 |
| 选择能持久性盈利的店址 .....  | 19 |



|                     |    |
|---------------------|----|
| 店铺设计装修凸显品味 .....    | 20 |
| 合理布局厨房 .....        | 27 |
| 巧妙设置生动菜单 .....      | 29 |
| 优品的餐饮服务准则 .....     | 31 |
| 员工招聘与培训环节 .....     | 34 |
| 卫生条件与人生安全不可轻视 ..... | 36 |
| 选择最实际的竞争策略 .....    | 40 |
| 餐饮店常见的促销手段 .....    | 43 |
| 制定灵活的采购计划 .....     | 46 |
| 案例分析 .....          | 48 |

## 第三章 开家赚钱的西餐店

|                  |    |
|------------------|----|
| 西餐成了年夜饭新宠 .....  | 50 |
| 中式西餐的市场前景 .....  | 51 |
| 店长必知的西餐文化 .....  | 52 |
| 西餐厅厨房布局要点 .....  | 53 |
| 打造有情调的咖啡厅 .....  | 55 |
| 别样的西餐厅服务方式 ..... | 56 |
| 案例分析 .....       | 57 |

## 第四章 开家赚钱的日本料理店

|                     |    |
|---------------------|----|
| 耐人寻味的料理文化 .....     | 59 |
| 开日本料理店需要的成本计划 ..... | 62 |
| 日本料理店个性装潢参考 .....   | 63 |
| 让料理店更火的几个特殊手段 ..... | 65 |
| 案例分析 .....          | 66 |

## 第五章 开家赚钱的咖啡店

|                   |    |
|-------------------|----|
| 咖啡馆商圈调查采集信息 ..... | 69 |
| 巧妙选择店址和店面 .....   | 70 |



|                     |    |
|---------------------|----|
| 店铺装潢营造个性的咖啡氛围 ..... | 72 |
| 打造理想的经营模式 .....     | 74 |
| 咖啡馆营销策略 .....       | 76 |
| 严格把关服务管理 .....      | 78 |
| 了解咖啡并学会简单调制技术 ..... | 81 |
| 案例分析 .....          | 85 |

## 第六章 开家赚钱的酒吧

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 鸟瞰酒吧市场前景 .....      | 87  |
| 做好周密的投资准备 .....     | 90  |
| 合理的店面的选择 .....      | 91  |
| 个性的店铺装修 .....       | 94  |
| 酒水与娱乐项目搭配营销 .....   | 100 |
| 酒吧服务、管理至关重要 .....   | 102 |
| 酒吧的宣传推广 .....       | 106 |
| 掌握基本酒品知识与调酒技术 ..... | 110 |
| 案例分析 .....          | 112 |

## 第七章 开家赚钱的茶馆

|                  |     |
|------------------|-----|
| 茶馆文化和市场分析 .....  | 114 |
| 个性茶馆应配个性茶具 ..... | 115 |
| 个性茶馆的经营策略 .....  | 117 |
| 各色茶馆荟萃 .....     | 118 |
| 案例分析 .....       | 119 |

## 附录：书店常用管理制度

|               |     |
|---------------|-----|
| 书店员工守则 .....  | 121 |
| 门市部工作规范 ..... | 121 |
| 案例分析 .....    | 128 |



## 第三篇 小投资时尚店铺经营实战指导

### 第八章 开家赚钱的书店

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 熟悉书店的常识 .....     | 132 |
| 书店店长必备职责、能力 ..... | 133 |
| 分析书店商圈行情与前景 ..... | 135 |
| 把书店开在恰当的位置 .....  | 137 |
| 营造良好的读书氛围 .....   | 138 |
| 图书经营策略方针 .....    | 140 |
| 书店特有的服务态度 .....   | 141 |
| 打造独具特色的书店 .....   | 146 |

### 第九章 开家赚钱的时尚服饰店

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 开店前必做的可行性分析、调查 ..... | 150 |
| 时尚服装店店址选择 .....      | 153 |
| 个性的店面设计 .....        | 159 |
| 以独特的商品陈列吸引顾客 .....   | 167 |
| 商品陈列的原则 .....        | 171 |
| 服饰销售管理策略 .....       | 172 |
| 时尚服饰店服务好到家 .....     | 178 |
| 案例分析 .....           | 181 |

### 第十章 开家赚钱的零售店

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 深入了解零售行业 .....    | 183 |
| 客观分析零售业发展方向 ..... | 184 |
| 对零售商圈的分析评估 .....  | 186 |



|                    |     |
|--------------------|-----|
| 筛选最具商机的零售店面 .....  | 189 |
| 务实的店铺装潢 .....      | 191 |
| 优质的商品管理与陈列方式 ..... | 195 |
| 零售店的经营管理策略 .....   | 198 |
| 零售店要紧抓客户 .....     | 200 |
| 对零售店店长店员的要求 .....  | 202 |
| 熟悉零售业常用图标 .....    | 205 |
| 案例分析 .....         | 207 |

## 第四篇 行业类店铺经营实战指导

### 第十一章 开家赚钱的药店

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 清楚药品药店的特殊性 .....    | 210 |
| 熟知药品管理知识 .....      | 214 |
| 调查零售药品店发展趋势 .....   | 216 |
| 药店选址多重考虑 .....      | 219 |
| 对药品做准确的市场定位 .....   | 222 |
| 掌握店面设计、药品陈列技巧 ..... | 224 |
| 制定完善的药店经营策略 .....   | 232 |
| 做好药店的日常管理 .....     | 242 |

### 第十二章 开家赚钱的婚庆店

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 婚庆店前景分析 .....          | 250 |
| 婚庆店发展趋势 .....          | 251 |
| 开婚庆店几大赚钱点 .....        | 253 |
| 婚庆行业现状分析 .....         | 255 |
| 区域经济水平及其结婚消费差异分析 ..... | 256 |





|                  |     |
|------------------|-----|
| 个性的婚庆店模式 .....   | 257 |
| 让你的婚庆点脱颖而出 ..... | 259 |
| 开婚庆店的风险性 .....   | 262 |

### 第十三章 开家赚钱的美容美发店

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 美容美发店市场前景分析 ..... | 264 |
| 美容美发店服务服务向导 ..... | 265 |
| 美容美发店室内色彩搭配 ..... | 266 |
| 美容美发店室内布局讲究 ..... | 266 |
| 人性化装修赢得人心 .....   | 268 |
| 开美容美发店必须的准备 ..... | 270 |
| 技术软件准备 .....      | 271 |
| 美容美发店的经营要点 .....  | 272 |
| 做引领时尚的美容美发店 ..... | 273 |
| 美容美发店经营心经 .....   | 274 |



## 第一篇 个性店前景分析

随着时代的发展，极具特色的个性店铺如雨后春笋般出现在大街小巷。针对个性店发展前景分析，帮助您做好开店前的充分准备。





## 第一章 开家个性店

### 灵活又赚钱



#### 足额的小成本、资源做强悍后盾

自己创业，不管大小，都需要一定的经济实力做后盾，否则一切美好的理想都只能成为空谈。因此在开店之前，首先应该做一番预算，并根据自己的经济实力来为店铺的各方面发展做规划。

店主必须具体到各方面去考虑开一间店铺的成本：店铺的租金、装修费用，进货成本，日常的费用，雇人的话还得要支付佣金，一般情况下还应该多准备一部分的周转资金。如果不能确定开店马上就能收回成本的话，你还应该为自己在这段时间内的各种生活消费等，预备好一部分钱。

如果手里只捏着几千块钱的时候，就暂时不要苦苦寻思着做十万块钱成本的大生意，这样的想法除了让你自己更痛苦以外，再无任何好处。要想赚大钱，只有慢慢地从小本经营做起，才能上升到做大买卖的境界。当然也有不少投机分子一夜暴富的例子刺激着刚走进生意场子的人，实际上暴富的都仅仅是案例，绝非惯性规律，而且就算有幸暴富了，来得容易的钱也去得容易。

因此刚开始做生意的时候，不要好高骛远，脚踏实地地从小成本，小资源做起，在讲生意的时候也千万不要觉得为了几毛钱的事就跟人家侃半天而丢脸，这并不是市井心态，而是每个成功的生意人都应擅长把握的“精算”。

开店之前也应该对自己身边的资源进行一番考证，看清自己的优势



资源有哪些，分析缺乏的资源，并试图通过各种办法和手段来弥补这种缺陷，以期在日后的生意竞争中脱颖而出。大家都是知识有文化的人，再也不是怀着做生意全靠运气主宰的文盲，因此一定要合理利用实践精神和理论知识。



## 亲情、友情伴店快乐成长

当你决定开店之前，还应该告知你的家人和朋友，跟他们商量商量关于开店的事情，开你所规划的店铺究竟有没有可行性，怎么开这样的店铺，去什么地方进货，怎么选地址……等等细节的问题，都不应该自己一个人关在屋子里，闷着头苦想，把你的想法跟亲戚朋友表达出来，争取大家的意见，让有经验的人帮你做一些参谋，也算是避免了一些初来乍到的走弯路。

让亲戚、朋友参与到你的开店计划中，其实不光能得到一些优秀的建议，还能让大家帮助你解决困难。比如初期的时候，资金周转不过来，家里人肯定会乐意支持你的，如果家里经济有困难，那么别的亲戚、朋友也会在适当的时候伸出援助之手。这样，有了足够的后援部队，你就不会感觉是孤零零的一个人在商场上打拼，有了什么烦恼和不懂的问题也可以随时向他们讨教一二。

还有一个好处就是，开店初期，也许你的店铺会有门庭冷落的现象，这个时候亲戚、朋友的作用就太大了。有事没事的时候，可以三三两两地转到你的门面里去逛逛，为你的小店增添几分人气，他们还可以帮你店铺做个口头的宣传介绍，这样你就省去了一笔宣传费不是吗！

很多人在向亲戚朋友说出自己的开店计划后，都遭到了他们的反对，这也是经常会发生的事情。如果你的开店计划遭到了他们的反对，那么首先不应该抱怨大家不理解你的想法、不支持你，既然大家都反对的话，那就证明开这家店的可行性真的存在某些问题





了，此时最应该冷静下来做个彻底的反思修正，根据大家反对的理由再仔细琢磨琢磨。一般情况下，绝大多数人都不看好这样的店铺的话，行情不会有奇迹发生，也许只是你的一厢情愿造成的迷雾罢了，所以不妨暂停下来在观察一段时间从长计议。

也有一些特殊例子，比如大家都不看好这个买卖，觉得市场上根本没有这样赚钱的买卖，此时如果你已经证据确凿的话，就可以“固执己见”，大胆地按照自己的计划进行。不过这类人一般要非常理智，非常善于分析和反省，那种一贯觉得自己很牛气，但实际上做事情总是缺乏理智的人，此时采取偃旗息鼓才是最好的。

## 个性店主须有 9 个习惯

在不断的实践中，先行者们总结出了有助于创业的良好习惯。

### 一、热情的态度

态度决定未来，一个人成功与否，取决于他的态度，我们的环境完全由我们自己的态度来创造。

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。
2. 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。
3. 我们在做一件事情刚开始时的态度就决定了最后的成功与否。

### 二、目标明确

没有明确的目标，人生就会盲目。目标能使我们产生积极性，一个准确的目标往往有两个方面的作用：一是你努力的依据；二是对你的鞭策。向着心中的目标走去，并努力去实现这些目标，你就会有成就感。

### 三、目标管理

把整体目标分解成一个个易完成的目标。把目标想像成一座金字塔，塔顶就是人生目标，预定的目标和为达到目标而做的每一件事都必须指向你的人生目标。金字塔由五层组成，最上的一层最小，也是最核

