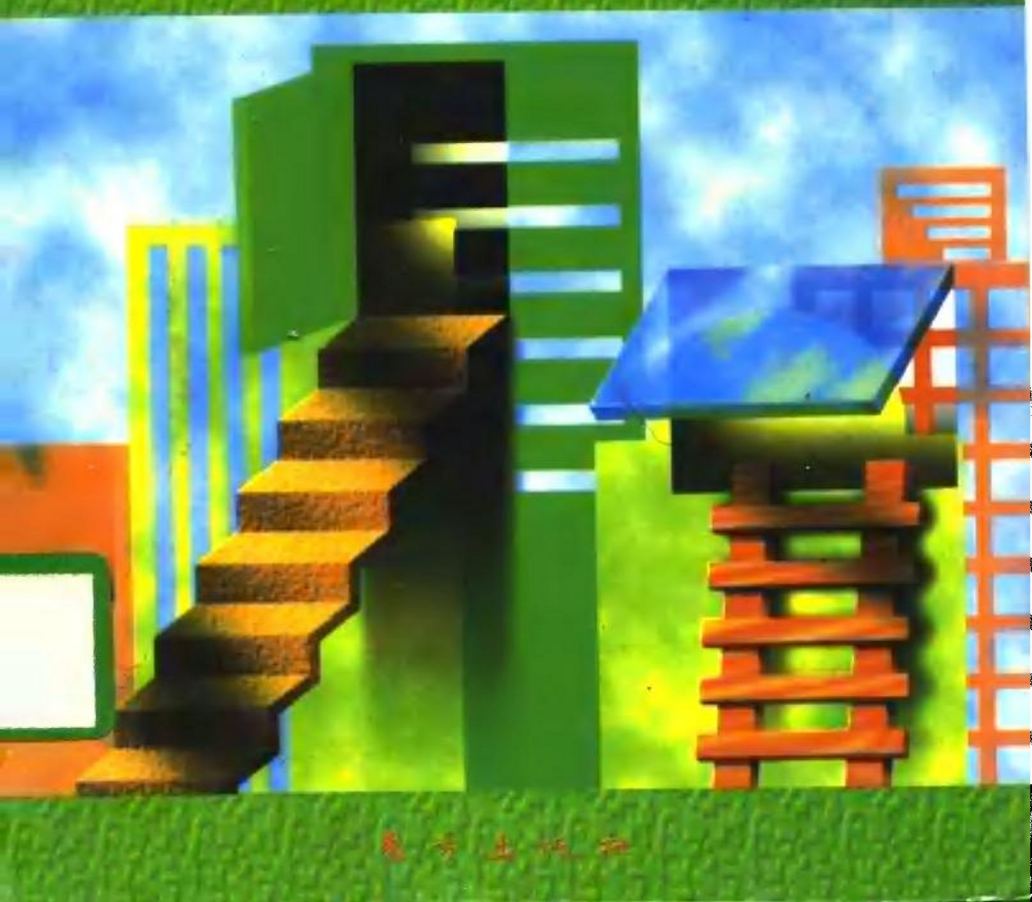


开店赚钱

生意上门

开店经营百科

编著：台湾金钱文化公司



开店赚钱

97
F715
372
2

XPE-131/16

生意上门

开店经营百科

编著：台湾金钱文化公司

东方出版社
545851

责任编辑:潘学清

装帧设计:神龙电脑设计制作中心

责任校对:李兰亭

图书在版编目(CIP)数据

生意上门:开店经营百科/台湾金钱文化公司编著.

—北京:东方出版社,1996年12月

ISBN 7-5060-9843-2

I. 生…

II. 台…

III. 商业经营——方法

N.F715

生意上门——开店经营百科

SHENGYI SHANGMEN—KAIDIAN JINGYING BAIKE

东方出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街166号)

北京市通县鑫欣印刷厂印制 新华书店经销

1997年1月第1版 1997年1月北京第1次印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张:8

字数:130千字 印数:1—9800册

ISBN 7-5060-0843-2/F·100 定价:12.80元

序

陈明邦

每一位开店的老板，都希望生意上门，然后才能财源广进，获利源源不断。但是，成功不是一蹴可几，而是要经过事前万全的准备，和日后费心的经营，才能在众多同业中脱颖而出，成为赚钱的老板。因此，从资金筹措、立地调查到商店设计及商品组合与规划，莫不须经过一番深思熟虑，才能做出最好的经营考量。

在开店准备的过程中，“地利”条件占成功因素的一部分，但也最易被店老板忽略，即立地调查问题。由台湾人过去开店的经验可发现，不少店家的设立都是经由模仿其他兴盛的店而成，在缺乏详细规划和对自店条件没有充分了解的情况下，往往在开店之后便遇上一连串挫折，继而步上关门大吉的路途，因此台湾才会发生创业开店存活二年以上不到 30%

的情况。近几年连锁加盟店大举进驻，其成功的原因除了雄厚的财力支持外，在开发店面策略上，也着实费了一番工夫。因此，准备开店的老板们不得不明察。

而财务规划也是开店者一门重要的功课。一般小资本的商店在开店前甚少预估营业额，也没有详细的年度预算和销售计划，因此较无法控制成本和经营利润。小店老板因为资金周转困难而影响营运情况时有所闻，学习运用财务管理技巧，计算损益平衡点，不仅可减少成本支出，还能增加营运收入。

在具备“地利”、“财力”的条件后，开店还需的是“人和”。不单指店内的人力配置，还包括与顾客的应对往来，因为人气才能带来生意，所以店址除了考虑设在顾客较易接近的地方外，定期、不定期举办促销活动，利用 DM 等广告方式宣传自店的特色，甚至融入当地社区，参与社区活动等，都不失为建立商店形象，以广徕顾客的良好方式。

总括来说，要开一家赚钱的店，只要掌握以下“5W1H”的原则即可，即所谓 Why——目标客层、商店主题为何；Who——由谁经营、员工如何配置；Where——开店的商圈性质、店铺位置及卖场大小等；When——包括营业时间长短、节假日的安排；What——决定主、副商品，商品的广度、深度；及最后一项 How——即如何塑造商店形象、促销策略的规划

等。在完成以上六项原则的确认后，每个人都有机会成为轻松赚钱的老板。

金钱文化公司出版部，累积多年理财投资方面的经验，精心为准备开店当老板或正陷于营运的危机却不知如何改善的经营者，提供建议，出版“生意上门”一书，以帮助人们在创业开店的过程中都能一帆风顺，也让大家明了，惟有积极的经营态度，才能让生意上门财源滚滚而来。本人深感其书功效深遂，因而乐为之序，相信读者们也都能由此书找到开店的成功之钥。

1996年10月

目 录

序 陈明邦 (1)

第一篇 开店准备篇

1 开店前的考量 (2)

- 繁琐的小本经营
- 小店老板挑战多
- 满足基本需求行业创业机会多
- 事前分析是成功的开始
- 营业计划有赖坚持

2 选择适合店面 (9)

- 寻找开业店面先搜集资讯

- 承租商场店面注意事项
- 评估管理顾问公司的经营能力
- 检视店面交易合约
- 顶店前审慎调查
- 3 合伙经营要清楚权利义务 (18)
 - 共同事业经营之权利义务不一
 - 订下契约确保权益
 - 划清权责, 圆满拆伙
- 4 小店成功的秘诀 (22)
 - 先调查目标市场
 - 影响定位的三“力”不容忽视
 - 定位策略审慎评估
 - 订定营业计划的要诀
 - 妥善的人力管理
 - 销售商品的选择
 - 选择优良的进货商
- 5 开店方式 (31)
 - 加盟连锁店的优缺点
 - 连锁商店现状

- 专卖店强调商品特色
- 复合店空间运用具弹性
- 6 善用有限资金 (40)
 - 周转资金额度的衡量
- 7 财务管理的重要性 (43)
 - 做好财务规划增加盈收
 - 评估市场潜力算出损平点
 - 拟定销售计划
 - 有效控制存货量
 - 详记分类帐、预估损益表
 - 节税之道在守法
- 8 立地条件 (55)
 - 立地与营业状况息息相关
 - 在住宅社区开店
 - 在办公商业区开店
 - 在商圈开店具吸引力
 - 巷弄间开店要持续宣传促销
 - 股东发挥个人公关
 - 巷弄小店需费心妆点, 慎选商圈

- 风格独特小店较适合入主巷内
- 依立地精选商品
- 地点要与经营方向配合
- 在大楼内开店的优缺点
- 如何观察会赚钱的街
- 9 掌握商圈内消费者状况 (69)
 - 现场观察不为数字误导
 - 人潮统计可预估客源动向
 - 商业核心带来人潮
 - 预估店势圈范围
 - 制作店势圈地图
 - 竞争店的调查重点

第二篇 商圈应用篇

- 1 百货型商圈 (80)
 - 成熟型商圈适合薄利多销业种
 - 潜力型商圈抢先进驻获利高
- 2 办公型商圈 (85)
 - 上班族是主要消费者

- 设店以下班路线为主
- 适合进驻消费时段固定集中的业种
- 针对办公商圈进行立地调查
- 3 车站型商圈 (97)
 - 人潮是站前商圈最大特色
 - 三种车站型商圈
 - 店铺进驻与捷运商圈关系
 - 进驻捷运商圈注意事项
- 4 校园商圈 (107)
 - 学生主导商圈发展
 - 单纯型商圈满足学生基本需求
 - 综合型商圈为平价消费战场
 - 无商圈类型因交通便利而降低发展空间
 - 商品价位经济, 流行性强
- 5 社区型商圈 (112)
 - 由社区意识凝聚强大消费力
 - 社区居民消费习性
- 6 夜市型商圈 (119)
 - 交通便利是重要发展条件

- 小吃、服饰为主要业种
- 中低阶层消费便宜又大碗
- 多样消费生存空间大

7 特殊商店街 (124)

- 业种单纯，选择性却高
- 以特定业种为主导
- 两种不同形态的商店街

第三篇 开店策略篇

1 小店如何增加利润 (131)

- 严控成本保障获利
- 不同业种开源有术
- 借分店提升获利

2 利用趋势创造商机 (135)

- 健康需求引发开店趋势
- 便利需求带动的开店潮流
- 资讯需求引领开店风潮
- 高龄化使老人产品受青睐

3 顶店的经营方式 (150)

- 顶店可减低创业难度
- 顶店前先调查商圈
- 顶设备要小心
- 承接商号和员工须注意事项
- 别糊涂接下债务
- 多准备三个月的周转金

第四篇 开店实战篇

- 1 加盟开店——便利商店…………… (159)
 - 房租、人事费用影响成本结构
 - 慎选加盟途径
- 2 加盟开店——快速冲印店…………… (163)
 - 洞悉市场空间才能稳当得利
 - 经营转型因应恶性竞争
- 3 加盟开店——美发店…………… (167)
 - 总公司与加盟主应维持良性互动
 - 建立完善制度，慎选加盟品牌
- 4 加盟开店——儿童美语班…………… (171)
 - 各家加盟条件有差异

- 班址需详加评估选择
- 5 加盟开店——洗衣店 (175)
 - 投资少，管理简单
 - 慎选连锁体系，稳定获利
 - 复合经营可降低风险
- 6 单店经营——服饰精品店 (180)
 - 进货来源多为意、日、港
 - 预订、现购各有利弊
 - 以顾客导向采购服饰
 - 售价与利润自己决定
- 7 单店经营——餐饮店 (185)
 - 外食人口增加有利发展空间
 - 高价位餐厅资本也高
 - 须重视人力调配与成本估算
 - 选地点前先进行市调
 - 费心妆点，慎选立地位置
 - 全面规格化是必然取向
- 8 单店经营——咖啡店 (194)
 - 成本视店租而定

- 懂得管理才有得赚

- 掌握客层面对竞争

9 单店经营——宠物店 (193)

- 重视店内环境卫生

- 自行繁殖更能掌握成本与品质

- 确定寄宿宠物的生理状况

10 单店经营——嗜好店 (203)

- 最慢一年后开始回收

- 必须不断开发货源

- 开放式空间较具亲和力

- 财务管理公私分明

- 市场潜力无限

11 单店经营——花店 (209)

- 市场定位清楚才会成功

- 控制进货, 减少耗损

- 要有临时动员的掌控能力

- 与景气涨跌息息相关

第一篇

开店准备篇

开店前要筹措资金、找店面、做立地调查，还要想想人力规划，财务管理等许许多多的问题。因此，事前万全的准备，不但利于业主顺利踏出开店的第一步，更有助于日后商店的营运顺利。

1. 开店前的考量

针对自店特色设定目标客层

相信不少人都有过独立开店的念头，但一家成功的商店绝对不是一夕可成，除了须具备浓厚的兴趣、信念和决心外，业者本身亦须有相当的商品知识或技术，对资金的调度与社会趋势也要有一定的掌握和了解，如此才能在自己的经济能力许可下，创立一家吸引顾客的店。

基本上受欢迎的店，首先要具备的是“个性”，因为想在激烈的竞争中脱颖而出的话，就要让顾客有仅此一家，或商品独特的印象，并要能满足客人的需求。

开店者为了不错过开店时机，举凡商品的生产、消费动向、预定开店地点的竞争状况、交通条件的变化，及一切关于开店的资讯，平常就应加以搜集，才能在开店前做好万全准备。

开店前有以下五个准备重点：