


新开店必赚的各种法则

新 开 店

必读全书

汗 牛◎策划  
陈企华◎主编

NEW

 中国纺织出版社

# 新开店必读全书

汗 牛 策划

陈企华 主编



中国纺织出版社

## 内 容 提 要

如果你是有志之士,想开店又为没开店知识而苦恼,本书可以为你解燃眉之急。本书不仅为你介绍了开店前期的准备工作,同时又为你提供了许多开店的实战技巧与策略,如申办开业的手续与知识,店址的选择,店铺的设计,店铺的内部管理,店铺制胜技巧等。通过对本书的阅读,能使你对开店的来龙去脉做到心中有数,从而立于不败之地。本书语言通俗,实用性强,无论是你准备开店,还是刚开店不久,都会为你提供有益的帮助,并能助你事半功倍!

### 图书在版编目(CIP)数据

新开店必读全书/陈企华主编. —北京:中国纺织出版社,  
2004.1

ISBN 7-5064-2773-7/F·0392

I. 新... II. 陈... III. 商店 - 商业经营 - 基本知识  
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 094800 号

---

责任编辑:李秀英 高 剑 特约编辑:王延丰 责任印制:刘 强

---

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

电话:010-64160816 传真:010-64168226

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京市通州运河印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004年1月第一版第一次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:14.5

字数:230千字 印数:1—6000 定价:26.8元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

# 目 录

## 第一章 新开店的准备工作

- 一、必备的常识的素质 ..... 2
  - 1. 店铺及其赚钱形式/ (2)
  - 2. 店铺的类型/ (5)
  - 3. 开店应了解的知识/ (8)
  - 4. 开店应具备的素质/ (11)
  - 5. 开店的步骤/ (15)
- 二、明确经营方向 ..... 17
  - 1. 预测可能的市场/ (18)
  - 2. 细分目标市场/ (27)
  - 3. 调查分析市场/ (33)
  - 4. 恰当地选择策略/ (37)
- 三、挑选合作伙伴 ..... 39
  - 1. 谨慎合伙/ (39)
  - 2. 选好合作伙伴/ (43)
  - 3. 合作成功的秘诀/ (45)
  - 4. 化解矛盾的方法/ (48)
- 四、资金的筹集与运用 ..... 52

1. 资金概述/ (53)
2. 资金的筹措/ (59)
3. 筹措资金应注意的问题/ (63)
4. 资金的运用法则/ (68)
5. 远离资金风险/ (72)

## 第二章 申办开业的手续与知识

- 一、工商相关手续 ..... 78
  1. 申请开店的基本条件/ (78)
  2. 工商登记的程序/ (83)
- 二、需要具备的税务知识 ..... 96
  1. 办理税务登记/ (96)
  2. 税种/ (98)
- 三、需要具备的银行知识 ..... 102
  1. 银行账户管理/ (102)
  2. 支票/ (107)

## 第三章 新开店的店址选择

- 一、店址选择概述 ..... 112
  1. 好店址才有好生意/ (112)
  2. 选择店址的重要性/ (114)
  3. 选择店址的原则/ (115)

4. 影响店址选择的因素/ (117)	
<b>二、全面分析商圈因素</b> .....	119
1. 商圈概述/ (119)	
2. 商圈分析的基本知识/ (122)	
3. 商圈分析的重要意义/ (123)	
4. 商圈调查分析的内容/ (125)	
<b>三、适合开店的区域</b> .....	129
1. 商业区/ (129)	
2. 办公区/ (131)	
3. 居民区/ (132)	
4. 车站和学校附近/ (133)	
5. 其他区域/ (134)	
6. 开店的“禁区” / (135)	
<b>四、选择好店址的方法</b> .....	137
1. 选择好店址的经验/ (137)	
2. 永恒的开店好址/ (140)	
3. “稳赚不赔”的黄金铺面/ (143)	
4. 选择店址应注意的问题/ (145)	
<b>第四章 新开店的店铺设计</b>	
<b>一、店铺设计概述</b> .....	150
1. 店铺设计的原则/ (150)	

2. 顾客喜欢的店铺设计/ (154)	
3. 店铺设计的注意事项/ (156)	
4. 店铺设计从起名开始/ (157)	
<b>二、店铺的外观设计 .....</b>	<b>162</b>
1. 店面外观设计概述/ (162)	
2. 设计“进出方便”的店门/ (164)	
3. 用招牌做好宣传工作/ (167)	
4. 充分利用橱窗展现风采/ (172)	
<b>三、店内环境的设计 .....</b>	<b>179</b>
1. 光源的运用/ (179)	
2. 色彩的运用/ (185)	
3. 声音的运用/ (191)	
4. 气味的运用/ (194)	
5. 室内装潢设计/ (197)	
<b>四、店内布局的设计 .....</b>	<b>201</b>
1. 店铺的布局类型/ (201)	
2. 店内面积分配/ (203)	
3. 店内通道的设计/ (205)	
4. 店内的货位布局/ (208)	
5. 店内其他布局的设计/ (211)	
<b>五、商品陈列的设计 .....</b>	<b>213</b>
1. 商品陈列的原则/ (213)	

2. 商品陈列用具的选择/ (216)
3. 商品陈列的形式和方法/ (218)
4. 商品陈列的注意事项/ (223)
5. 陈列各种小道具/ (225)

## 第五章 新开店的内部管理

- 一、商品规划 ..... 228
  1. 商品分类/ (228)
  2. 商品结构/ (233)
  3. 商品目录/ (239)
  4. 商品组合/ (241)
- 二、商品采购与储存 ..... 247
  1. 商品采购/ (247)
  2. 商品运输和验收/ (254)
  3. 商品储存/ (258)
- 三、店铺人员管理 ..... 262
  1. 店员必备的素质/ (262)
  2. 店员的选择与培训/ (264)
  3. 店员的数量与工作时间/ (267)
  4. 店员的考核与工资/ (268)
  5. 合理分配工作/ (271)
- 四、商品价格管理 ..... 272



1. 影响商品定价的因素/ (273)	
2. 商品定价的策略/ (274)	
3. 商品价格的艺术/ (278)	
4. 商品价格的调整/ (286)	
<b>五、店铺的财务管理</b> .....	292
1. 店铺理财法则/ (293)	
2. 健全财务管理制度/ (295)	
3. 财务管理的过程/ (297)	
4. 合理避税/ (302)	
<b>第六章 新开业的制胜策略</b>	
<b>一、店铺的形象策略</b> .....	306
1. 店铺形象概述/ (306)	
2. 提高店铺的形象/ (308)	
3. 新店开张先扬名/ (311)	
4. 做广告扩大知名度/ (313)	
5. 店铺的公关活动/ (317)	
<b>二、店铺的竞争策略</b> .....	321
1. 赚钱店铺的特征/ (321)	
2. 信息是竞争的有力武器/ (325)	
3. 店铺竞争的战略/ (330)	
4. 提升店铺竞争力的秘诀/ (335)	

5. 店铺的发展策略/ (339)

### 三、店铺的促销策略 ..... 343

1. 促销概述/ (343)

2. 促销的形式/ (346)

3. 促销时应注意的问题/ (356)

### 四、店铺的服务策略 ..... 359

1. 真诚为顾客服务/ (360)

2. 对顾客负责到底/ (366)

3. 掌握销售技巧/ (371)

4. 管理好自己的顾客/ (376)

## 第七章 新开店门类分析

### 一、常用商品店铺 ..... 384

1. 小超市/ (384)

2. 服装店/ (387)

3. 家具店/ (389)

4. 玩具店/ (390)

5. 五金陶瓷店/ (392)

6. 文化用品店/ (394)

### 二、特定顾客店铺 ..... 396

1. 女性内衣专卖店/ (396)

2. 老人用品商店/ (399)

3. 儿童用品商店/ (402)	
4. 童装店/ (405)	
<b>三、商品专卖店铺</b> .....	406
1. 专业书店/ (406)	
2. 音像店/ (410)	
3. 乐器专卖店/ (411)	
4. 钓具店/ (414)	
5. 汽车用品店/ (415)	
6. 花店/ (418)	
7. 药店/ (420)	
<b>四、副食饮料店铺</b> .....	422
1. 水果店/ (422)	
2. 面包店/ (424)	
3. 冷饮店/ (427)	
4. 茶庄/ (428)	
<b>五、时兴特色店铺</b> .....	430
1. 服饰用品店/ (430)	
2. 饰物店/ (432)	
3. 珠宝店/ (433)	
4. 礼品店/ (436)	
5. 工艺品店/ (437)	
<b>六、新颖奇异店铺</b> .....	441

1. 情侣精品屋/ (441)	
2. 手机美容店/ (443)	
3. 模型材料店/ (445)	
4. 时装再生店/ (447)	
<b>参考文献</b> .....	<b>(450)</b>

# 第一章

## 新开店的准备工作

---

---

### 【本章提示】

- ◆ 必备的常识和素质
  - ◆ 明确经营方向
  - ◆ 挑选合作伙伴
  - ◆ 资金的筹集与运用
- 
-

常言道：“生意做遍，不如开店。”又道：“家有万贯，不如开店。”的确，开店是一种很好的赚钱之法、生财之道，然而，动起真格来，开店却是一件让你费尽心机才能办好的事。在你想开店时，你都需要考虑哪些问题，做好哪些准备工作呢？本章将为你指点迷津、出谋划策。

## 一、必备的常识和素质

假如你对开店一无所知，突然有一天你萌发了一个想开店的想法并告之亲友：“我想开家小店，我觉得这很有意思。”你的亲友听了会替你高兴，认为你找到了一条很好的赚钱门路。但是，假如第二天你又告诉他们：“我正在同别人谈租个门面的事，那是个非常精致的小屋，我想我会很快租下它的。”他们听了肯定会骂你是个疯子，认为你是在开玩笑。如果你要开店必须先做一些准备工作，了解一些常识，心急喝不了热粥！

### 1. 店铺及其赚钱形式

店铺——泛指各类商店，是出售商品并提供相关服务的场所。

随着社会经济的发展，商业也在不断发展，各地林立的店铺，反映了市场的繁荣景象。开店是生意场当中最容易做、也最容易赚钱的生意之一。对于尚未找到其他好的生意门路的人来

说,开一家店或许是最好的从商之路。开店做生意,具有四大优势。

- 致富迅速。只要经营得法,开小店也能赚大钱,比端“铁饭碗”或替别人打工所得的报酬高得多。

- 工作稳定。当开店者拥有了自己的生意后,其家庭成员的工作也得到保障,想做多久就做多久。

- 自我实现。具有独立人格的人,都有自己独特的价值观,希望在激烈的竞争中证实自身的价值。他们既能品尝竞争的兴奋、胜利的快意,也能够承担挫折的痛苦,因为胜负的结果取决于自身的能力。

- 自由自在。大多数店铺的负责人就是老板,享有自己安排工作的自由。在遵纪守法的前提下,想怎样干就怎样干,淋漓尽致地施展自己的智慧和才干,而不必看别人脸色行事,也不受别人意志支配。

美国一家调研机构曾对开店的成功率进行过调查,其结果显示,进入加盟体系开店成功者约为 80%,独立开店成功者约为 20%。这说明,开店也有不少风险。的确是这样的,无知者不明意图盲目开店自然容易失败。只有善于思考,知道了开店赚钱的诀窍,你才能更理性地去开店,去规避风险,争取成功。专家认为,店铺经营的成功之道在于两点:店址和服务。店铺就是靠店址和服务来赚钱的。

开店必须以店铺为中心,发掘周围的顾客群;最重要的是店铺所在地,店铺的地理位置对营业活动有很大的影响,甚至是生

意能否成功的关键因素。所以,流传着这样一句话——“店铺生意是店址的生意”。

店铺在商品流通中的主要作用就是为消费者提供产品服务,所以,店铺赚的钱从根本上来讲就是源于服务,而不是表面上的批发零售差价。

很多人都知道,每个商品都有不同的价格,或许您不知道,很多商品的出厂价仅仅只有零售价格的 50% ~ 70% 差价的 30% ~ 50% 都被批发商和零售商赚走了。店铺生意的毛利水平一般都在销售额的 20% ~ 40%,应当算是很高的利润水平,那到底赚的是多少钱呢?

首先你应当明确一点,现代市场环境中,商品价值是由多种因素决定的,与商品的生产成本关系很小。

商品价值 = 商品使用价值 + 包装 + 品牌 + 资讯 + 服务

商品使用价值是商品本身能提供的功效。实现特定的功能,是商品存在的根本原因,如电冰箱要制冷,移动电话能通话等。

构成商品价值的其他因素都是商品的附加值,这就产生了售价与成本价的差异。

在商品价值方程方式中,商品的使用价值、包装、品牌是由生产企业提供的,资讯是生产企业与店铺共同提供的,而服务基本上是由店铺提供的。

店铺的服务包括售前服务、销售现场服务以及售后服务等。天下没有白吃的午餐,店铺为生产者与消费者提供各种服务,赚



的当然是服务的钱。从本质上讲,店铺生意的所有活动都是一种服务行为。所以提供服务的店铺,自然所有活动都是围绕服务展开的。

经营店铺必须牢记两点。第一,店铺生意的关键是“店址”;第二,店铺赚的是“服务”钱。

## 2. 店铺的类型

到底有多少种店铺,人们很难说清。按照不同的标准对店铺进行不同的分类,依业种可分为百货商店、杂货店、服饰店、家具店、五金店、电器店等等;就其对顾客服务的方式而言,可分为自选商店、有限服务店和充分服务店;就店铺所在地而言,则可分为乡村店铺、邻里店铺、郊区店铺和市区店铺等。下面我们来介绍常见的几类店铺。

### (1) 百货商店

百货商店一般是较大的店铺,通常位于城市商业中心或新近发展的购物中心。商店内划分为许多部门,所出售的商品种类繁多,品种齐全,而且价格富有竞争性,能为顾客提供各种服务。

典型的百货商店通常分成四个主要部门,即商品部、宣传部、财务部和商店管理部,分别执行各项销售与服务性活动。