



新农村十万个怎么办

精品装配“农家书屋” 智力支撑新农村建设

如何经营 图书店

RUHE JINGYING
TUSHUDIAN

《新农村建设青年文库》编写组 编写



新疆青少年出版社

新农村建设青年文库

如何经营图书店

《新农村建设青年文库》编写组 编写

新疆青少年出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何经营图书店/《新农村建设青年文库》编写组编写. —乌鲁木齐:新疆青少年出版社,2008. 10

(新农村建设青年文库)

ISBN 978 - 7 - 5371 - 5997 - 5

I. 如… II. 新… III. 书店 - 商业经营 - 问答
IV. F717.5 - 44 G235 - 44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 161362 号

新农村建设青年文库

如何经营图书店

《新农村建设青年文库》编写组 编写

新疆青少年出版社出版

(地址:乌鲁木齐市胜利路二巷1号 邮编:830049)

廊坊市华北石油华星印务有限公司印刷

787毫米×1092毫米 32开 3.5印张 50千字

2008年11月第1版 2008年11月第1次印刷

印数:1-10000册

ISBN 978 - 7 - 5371 - 5997 - 5 定价:11.80元

如有印装质量问题请与承印厂调换

编 委 会

顾 问：符 强

主 编：蔡 捷 张 兴 王 音 陈 彤

编委会成员：吕英民 高亦珂 曹流俭 戴照力

王超平 陈连军 张大力 王伟强

张亚平 张亚南 刘兆丰 刘吉舟

陶予润 方成应 王 军 李结华

丁忠甫 付改兰 殷 婧 张爱萍

白会钗 李翠玲

序

这是一个龙腾盛世、凤舞九天的时代。新世纪开篇，我们迎来了“十七大”的召开，迎来了激荡着“同一个世界、同一个梦想”的奥运圣火，迎来了全体中华儿女激情满怀共建和谐社会的热潮。这是一个共享生活、共同进步的时代。建设社会主义新农村，成为建设中国特色社会主义事业一项重要而紧迫的民心工程。辛勤耕耘在神州大地数千年的中华民族的伟大农民，追随时代脚步，迎来了分享祖国繁荣昌盛、享受幸福生活的最美好时刻。

这是一个走过光荣与辉煌、充满激情与梦想、承载使命与希望的时代。重视“三农”、反哺“三农”已成为各行各业的共识，并内化为积极行动。国家新闻出版总署、中央文明办、国家发展和改革委员会、科技部、民政部、财政部、农业部、国家人口和计划生育委员会等八个部委，联合发起了“农家书屋”工程，亿万农民同胞迎来了知识、文化与科技的种子，开启了以书为友、墨香盈室的崭新大门。

在党和国家政策的指引下，在国家有关部门的积极扶持下，“农家书屋”作为社会主义新农村建设的智力工程，得到了社会各界的普遍关注和大力支持，这一战略工程中

最活跃的力量——出版社，更是为之全力以赴。

今天，这套《新农村建设青年文库》系列丛书由新疆青少年出版社出版，应该说这是出版社和编写组的大批专家、学者们倾力为“农家书屋”献上的一份厚礼。丛书编写组的最大心愿是，希望它能为解决“三农”问题提供切实有效的帮助，为加强农村文化建设和提升农民文化生活水平做出贡献，为社会主义新农村建设奉献一份绵薄的心力。

目前，“三农”读物提前进入了白热化竞争阶段，各家出版社纷纷使出浑身解数，以期占领一席之地。这是个好现象，是社会各界，尤其是扮演着传播优秀文化和先进科技知识的“大使”角色的作者和出版社，对社会主义新农村建设的空前关注和大力支持，是新时期中国图书界出现的可喜局面。

然而，众人拾柴、群策群力的大好形势背后，也存在着一些弊病和缺陷。归纳起来，有以下三个问题值得我们思考：

第一，“三农”读物的内容。从大的方面看，图书内容主要集中在种植与养殖领域；从小的方面看，种植类图书主要集中在粮食作物、传统作物和瓜果蔬菜类，养殖类图书主要集中在猪、牛、羊、鸡、鸭、鹅等常见家畜家禽，内容重复率高。

第二，“三农”读物的质量。部分图书在文稿质量上把关不严，有的遣词用句过于深奥晦涩，有的知识讲解过于简单老套，有的专注于理论层面的阐述而忽略了技术性指导等，质量良莠不齐。

第三，“三农”读物的出版趋势。放眼时代，“三农”读物将在很长一段时间内，一直占据着图书市场的重要席位，很多出版社在努力为社会主义新农村建设奉献自己一份心力的同时，也间接地、无意识地导致了“三农”分类读物“冷热不均”的现象。

针对这三个问题，《新农村建设青年文库》编写组成员苦费了一番心思，在构思、策划整套书的框架时，着力解决这些问题，并在耗时数月的编辑过程中，以切实解决好社会主义新农村建设过程中遇到的实际问题为着眼点和出发点，精心架构起一个集录最新知识、表述简洁明了、应用简单有效、涵盖面广泛的社会主义新农村建设的科学指导体系。具体来说，《新农村建设青年文库》系列丛书有以下几个引人注目的特点：

首先是知识点的“新”。本丛书密切结合了当下时代发展的趋势，在遴选图书主体的相关知识点时，优先强调了内容的新，摈弃了陈旧不合时宜的成分。细心的读者几乎可以从每本书中发现这个特点，尤其是有关信息化技术的图书。比如在《如何使用电脑操作系统》一书中，就详细介绍了微软公司最新的 VISTA 操作系统。

其次是叙述语言的“简”。农民读者的文化结构决定了“三农”读物的行文特点。因此，本丛书在策划阶段就提出了“让农民朋友看得懂、用得上、学得会”的编写方针。这一方针指导着编写组所有成员在创作与编辑书稿时，注重并努力做到逻辑结构清晰自然、提问设计一目了然、语言表达言简意赅，真正契合“农家书屋”装备图书的要求。

再次是实践指导的“活”。本丛书全部采用问答式架构方式,弃用了可有可无的理念、原理、原则、意义等理论层面的内容,重点推介农民生活和农村、农业生产实际需求旺盛的知识点,以期凭突出的实用性、指导性、科学性和前瞻性,为广大农民提供强大的智力支撑。

最后是知识面的“全”。除了具备市场上早已成熟的传统种植、养殖类图书,还特意把更多的目光聚焦在了特种种植与养殖、法律法规、维修与加工、农民工工作与生活指导、生活保健等市场初兴的图书领域,以及创业经营、商服技术、生态农业、新能源技术等几乎被“三农”读物市场遗忘的角落,这将为促进农村文化整体建设起到积极的作用。

《新农村建设青年文库》从多个层面见证了这套丛书本身的优越性,是“三农”读物市场不可多得的一分子,是“农家书屋”工程不可多得的装备书,也是社会主义新农村建设不可多得的好帮手。诚然,由于出版时间仓促、编者水平有限等客观因素,洋洋数百册图书存在瑕疵也是在所难免的。但瑕不掩瑜,希望广大农民朋友和热心读者,能衷心喜欢上这套丛书。

丛书编委会

2008年7月



1. 怎样开一家书店?	1
2. 书店经营者应注意什么?	2
3. 怎样成功开书店?	3
4. 开书店如何定位?	5
5. 什么是特色书店?	7
6. 连锁书店有什么优势?	8
7. 加盟连锁书店的优势有哪些?	9
8. 加盟连锁书店的不足有哪些?	11
9. 如何加盟连锁书店?	11
10. 开旧书专营店有什么好处?	12
11. 怎样开好专业书店?	13
12. 礼品书店有市场吗?	14
13. 怎样开好礼品书店?	15
14. 怎样开好畅销书店?	16

15. 怎样开好书报亭?	17
16. 书店应该开在哪?	18
17. 开书店要做哪些调查?	20
18. 店面情况考察包括哪些内容?	21
19. 客流状况考察包括哪些内容?	23
20. 如何拿下看中的店面?	23
21. 如何确定房租的心理价位?	24
22. 如何选择房租缴付方式?	24
23. 租房要商谈哪些附加条件?	25
24. 接手转租店有什么好处?	26
25. 接手转租店怎样规避风险?	27
26. 怎样给书店取名?	28
27. 书店开业前,营业人员应做好那些准备工作?	29
28. 开张之日,如何为书店扬名?	30
29. 书店形象怎样设计?	30
30. 怎样营造书吧的气氛?	32
31. 书店对店面有什么要求?	33
32. 书店布局要达到什么样的效果?	34
33. 书店布局设计应遵循哪些原则?	35
34. 书店布局有哪些模式?	36
35. 怎样设计顾客引导路线?	38
36. 码书的学问有哪些?	39

37. 图书陈列有什么原则? 40
38. 图书陈列有哪些方式? 42
39. 图书陈列中要注意避免哪些问题? 44
40. 图书排列的基本顺序是怎样的? 45
41. 图书的色彩排列要注意什么? 46
42. 图书复本陈列应掌握哪些原则? 46
43. 什么书是畅销书? 47
44. 什么是“二八法则”? 48
45. 为什么平展书台的书好卖? 48
46. 平展书台对不同读者有什么不同的影响? 49
47. 平展书台应该陈列哪些书? 50
48. 应用平展书台时要注意什么? 51
49. 图书陈列的高度对销售有什么影响? 52
50. 图书陈列的黄金区在哪里? 53
51. 图书怎样陈列能够方便顾客? 54
52. 怎样利用书架做促销? 56
53. 收银机旁的图书应该怎样摆放? 57
54. 图书导购有哪些方式? 58
55. 如何利用有限的空间做广告? 59
56. 书店有哪些照明方式? 61
57. 书店怎样安排照明的位置? 62
58. 为什么要以客人的角度检查书店? 63

59. 怎样检查书店的外在客观营销因素?	63
60. 怎样检查书店的内在客观营销因素?	64
61. 什么是动态卖场布置?	66
62. 动态卖场布置要注意什么?	66
63. 怎样通过营销手段吸引顾客?	67
64. 书店怎样刺激客户购买?	68
65. 为什么要制作图书排行榜?	69
66. 怎样推销库存积压图书?	70
67. 书店怎样调价?	71
68. 促销要注意什么?	72
69. 新开书店如何选择采购图书?	73
70. 开店初期从哪进货比较合适?	74
71. 第一次铺货, 怎样做预算比较合理?	74
72. 铺货时, 在品种和进价上要注意什么?	75
73. 怎样控制好图书的库存量?	76
74. 零售书店怎样加快货流?	77
75. 店员要有哪些职业道德意识?	79
76. 店员怎样做好营销?	81
77. 怎样提高接待顾客的效率?	82
78. 什么时候和顾客说话才合适?	84
79. 接待顾客应怎样说话?	85
80. 怎样提供得体的服务?	87

81. 怎样让顾客成为回头客? 88
82. 怎样做个称职的书店老板? 89
83. 书店日常例会怎么开? 92
84. 书店日常例会可安排哪些内容? 94
85. 怎样通过优质服务提高店誉? 95
86. 市场不景气时有机会吗? 96
87. 处于维持状态,怎样打破僵局? 98

1. 怎样开一家书店?

很多人认为，开书店不难。租上一间房，找亲戚朋友打理，自己工作之余过问一下就行了，既悠闲又赚钱。经营一个小书店到底是不是一件易事呢？

一家书店的开店流程一般是：制定发展方向→进行市场调查→确定店址→选择开店形式→开店营业。

(1) 制定发展方向。打算开书店时，都应做一个长远的投资计划，对新设店的发展进行战略规划。在寻找开店机会时，通常有两种：①在已有零售店的城市增设新的零售点，这种情况容易决策。②在还没有开发的城市开设新的零售点，这种情况一般需要一个较为全面而系统的决策。不过，对于一些个人投资者，多更重视短期效益而不是长远规划。

(2) 进行市场调查。在开店前应进行充分的市场调查，以确定开店的区域、书店的类型、图书的零售途径等。

(3) 确定店址。选择了开店的区域之后，通过深入的商圈分析，确定具体的开店地址。通常具备开店条件的地方应：①相符的文化氛围；②便利的交通；③密集的人流；④恰当的竞争对手。

(4) 选择开店形式。根据经营的需要，选择合适书店的形式。如自我经营店、加入连锁店或是网上零售店、门面零售店等，可以选择地摊式、货架式、复合式等。

(5) 开店营业。当一切布置都已安排妥当，可做一个好的开店策划，给消费者一个好的开店印象。

2. 书店经营者应注意什么？

在一般人看来，经营图书的生意大不了，更难以发财，但是，有许多经营者却由小商贩变成了大富翁。书籍报刊早已介入人们的生活，成为大众化的“日常生活必需品”。市场的发育与经营者的素质有一定关系。因此，成功的书店经营者应注意以下几个方面：

(1) 应随时注意时代的发展、科学技术的突飞猛进及经济的高度发达，以及时购进各层次人员和各行各业需要的报纸、刊物和书籍，从而满足市场的需求。

(2) 应时刻把握市场跳动的脉搏，时刻注意“对症下药”，搞好经营。例如，各书店可以根据社会时事组织专柜，专门出售这方面书刊。

(3) 随着时代的发展，书店经营的手段和方式也变得层出不穷了。例如，可以出售各种“套书”，如推理小说、普通小说、剧本、连环画等。

(4) 对于中小學生来说，“快餐读物”也很流行，如影视配套书等。可以采用新型服务方式，以最快的速度让顾客买到自己所需的书刊。

(5) 在各街区开设分店、小书店，可向大书店加盟，以壮大自己的竞争力。

(6) 小书店要尽量以低折扣进书，降低成本。一般来说，自己批发、转销更易解决资金周转问题。

(7) 对于在本书店购书达到一定金额，如 100 元以上的顾客，酌情采取 8.8 折、8 折优惠的方法促销。

(8) 在图书处于相对冷销的时期，可以超低价格大量购进一些图书或出版社的库存书，以待在时机较好的时候以较高的折扣售出。

因此，经营书店如果有自己的特色，并且注意市场动向，搞好经营，同样能赚钱，实现大富翁的梦想。

3. 怎样成功开书店？

搞准定位、小批量多品种、不卖盗版书、重视客户网络是开书店成功的四大要素。

(1) 准确的市场定位。目前，图书市场充斥着低档读物，“地摊书”销量惊人，而中高档图书则尚未受到重视。一些优秀的书店可将经营重点放在中高档图书方面。

尽管相对来说，中高档图书进货折扣较高、批发折扣也较高，赢利空间小，销售难度大，但是，这类书有大量的读者群，而且其读者队伍相对稳定。其实，在中高档图书中有大量畅销书，只要深入了解读者需求，及时而且有针对性地进货，就不难获利。如果书店利用薄利多销的方式来经营中高档图书，是较容易吸引读者，并得到读者认可的。要知道，中高档图书的社会影响力强，且尚未受到民营书商的普遍重视，所以利用中高档图书的市场定位，将有利于树立品牌，能很快形成书店在图书市场的竞争优势。

(2) 小批量、多品种，因市而变。一些优秀书店根据当前读者需求多样化的特点，采取了小批量、多品种的进货方针。最初，这种小批量的方式，还带有经营者自身寻求“好书”的愿望，希望这些销量不大的优质图书能够进入图书市场，力图改变人们认为民营书店只卖“地摊书”的思维定式。但在实际经营过程中，这种经营理念逐步吸引了一批客户，并使这些客户能够因销售中高档图书获得经济效益，加深了这些客户对书店的认同，进而坚定了这一经营方针。

畅销图书单品种销量大，许多批发商只进畅销书，图的是出手快，利润丰厚。但是，这种做法限制了读者在零售书店对图书的选择，而畅销书断档时，则普遍反