



林染◎编著



旺铺

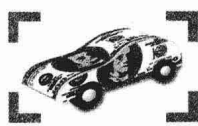
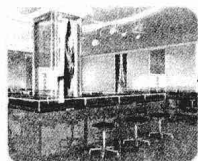
手把手教你

开家赚钱的

将自己的店铺开成一个生意红火、靠
铺，是每一个开店者的愿望，但是愿望不等同于现实，很多人欢欢喜喜地开店，却生意惨淡地收场。这说明要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握很多窍门，而本书就从开业前、开业中、开业后需要掌握的各种窍门结合实例进行讲解，让广大开店爱好者们能够尽快达到年赚百万的最终目标。



 中国纺织出版社



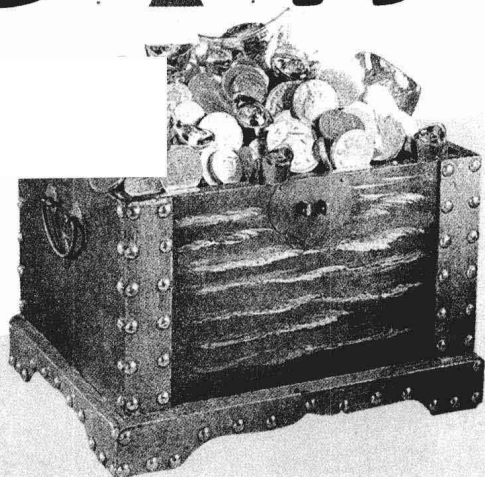
旺铺

手把手教你

开家赚钱的

林染◎编著

中国纺织出版社



内 容 提 要

现代社会,开店的人很多,将自己的店铺开成一个生意红火、最能赚钱、发展潜力巨大的店铺,是每个开店者的愿望。但愿望不等于现实,很多人欢欢喜喜地开店,却生意惨淡地收场。这说明要想使自己的店铺生意兴隆,在开业前、开业后需要掌握的窍门很多。本书就从开业前、开业后需要注意的各个方面入手,为那些想要开店或开店后生意不理想的人们提供了一些解决问题的办法,让每个开店的人都能轻轻松松地赚钱。

图书在版编目(CIP)数据

手把手教你开家赚钱的旺铺/林染编著. —北京:

中国纺织出版社, 2011. 3

ISBN 978 - 7 - 5064 - 7066 - 7

I. 手… II. ①林… III. ①商店—商业经营 IV.

①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 238710 号

策划编辑: 李秀英 丁守富

特约编辑: 阙媛媛

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—64168110 传真: 0101—64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

北京市业和印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2011 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 15

字数: 173 千字 定价: 28.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



前言

如今越来越多的上班族喜欢自由，迫切地想要自己创业；刚毕业的大学生找不到工作，也不得不自己创业；全球化的经济危机，导致大量人员下岗失业，只能自己寻找生路。这些人为了自身的发展，只能自己开店赚钱。

另外，开店和上班相比较也会有很多的自由，比如：开店之后时间全是自己的，想怎么安排就怎么安排，赚来的钱都是自己的，想怎么数就怎么数，这些充分的“自由”也吸引着很多人走上了开店的道路。

现代社会，开店的人有很多，将自己的店铺开成一个生意红火、最能赚钱、发展潜力最大的店铺，是每一个开店者的最终愿望。但愿望不等同于现实，很多人欢欢喜喜地开店，却生意惨淡地收场。这说明要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握很多的窍门。

本书就从开业前、开业后需要注意的各个方面，为那些想要开店、以及开店之后生意不理想的人们提供了一些解决的办法，让每一个开店的人都能轻轻松松地赚钱。同时，在书中也为一些经营者指出了开店的一些误区，比如：



本书首先告诉读者：开店开的就是信心以及长远的目标和持久力，没有这些心理准备就不要开店了。

其次：装修并不是豪华的就是好的，只要有自己的特色，废旧物品也能再创辉煌。

再次：财务管理一定要苛刻严格，但是对员工承诺过的事情一定要说话算话，哪怕是对新来的新手也要说到做到。

最后：经营者要牢记在经营的过程中不能一成不变，要及时改变自己的营销、进货等策略，只有这样，才会永远站在消费者的前面，赚消费者的钱。

Shop



上篇 开店前的准备

第1章 轻松开店赚钱

3

- ◇ 1.1 谁都能开店赚钱 / 3
- ◇ 1.2 做一个开小店的“大老板” / 6
- ◇ 1.3 热爱自己的事业 / 8
- ◇ 1.4 要经得起失败的打击 / 11
- ◇ 1.5 虚心听取他人的意见 / 15
- ◇ 1.6 养成理财的好习惯 / 18
- ◇ 1.7 抓住赚钱的机会 / 20
- ◇ 1.8 松弛有度,忙里偷闲 / 22

第2章 选择开店的行业类型

24

- ◇ 2.1 选择投资的项目是关键 / 24
 - 2.1.1 保健产品行业有潜力 / 26
 - 2.1.2 个性化小店有钱赚 / 26
- ◇ 2.2 挖掘潜在市场有讲究 / 28
 - 2.2.1 经营连带产品 / 28
 - 2.2.2 利用现有资源赚钱 / 29
 - 2.2.3 城市包围农村 / 30



- 2.2.4 不断地推陈出新 / 30
- 2.2.5 选择项目的注意事项 / 31
- ◇ 2.3 自主创业,选择项目最重要 / 32
 - 2.3.1 项目选择也可以走捷径 / 32
 - 2.3.2 选择项目要结合自身优势 / 33
 - 2.3.3 项目选择的基本原则 / 33
- ◇ 2.4 小本投资项目选取的方法 / 35
 - 2.4.1 选择低投入、低风险、高回报的项目 / 35
 - 2.4.2 选择比较成熟的品牌加盟 / 35
 - 2.4.3 连锁加盟也应规避风险 / 36
- ◇ 2.5 食品店是赚钱的永恒传奇 / 38
- ◇ 2.6 赚女人的钱 / 41
- ◇ 2.7 瞄准家居市场赚大钱 / 44
- ◇ 2.8 赚“特殊人群”的钱 / 48
- ◇ 2.9 文化市场也能赚大钱 / 51
- ◇ 2.10 给自己的项目找到赚钱的市场 / 54
 - 2.10.1 详细分析市场机会 / 54
 - 2.10.2 市场细分的含义和作用 / 56
 - 2.10.3 市场细分的方法 / 56
 - 2.10.4 怎样分析细分市场的潜力 / 58
 - 2.10.5 怎样选择目标市场 / 59
 - 2.10.6 怎样进行市场角色定位 / 60

第3章 怎样给自己的小店选址

61

- ◇ 3.1 店铺商圈的划分 / 61
 - 3.1.1 商圈调查 / 62
 - 3.1.2 商圈地理调查 / 64
 - 3.1.3 选择商圈的两个要素 / 65
 - 3.1.4 商圈的结构 / 66
 - 3.1.5 顾客来源 / 66



- 3.1.6 顾客对商品需求的类型 / 67
- ◇ 3.2 开店选址的重要性 / 68
- ◇ 3.3 开店选址前的市场调查 / 69
 - 3.3.1 市场调查的对象 / 69
 - 3.3.2 市场调查的重点 / 69
- ◇ 3.4 依据哪些信息来选旺铺 / 71
 - 3.4.1 市场调研公司 / 71
 - 3.4.2 政府部门 / 71
 - 3.4.3 供应商 / 72
 - 3.4.4 竞争对手 / 72
- ◇ 3.5 选定店址的分析方法 / 73
 - 3.5.1 选择商业群 / 73
 - 3.5.2 店址周边的公共设施 / 74
 - 3.5.3 分析客流规律 / 74
 - 3.5.4 分析开店位置 / 75
- ◇ 3.6 选择开店的最佳区域 / 76
- ◇ 3.7 选址的忌讳 / 77

第4章 让顾客一眼就忘不了的个性小店

81

- ◇ 4.1 店铺“精装”有诀窍 / 81
- ◇ 4.2 个性的店门设计 / 84
 - 4.2.1 店铺大门的设计类型 / 84
 - 4.2.2 店门设计需要注意的细节 / 85
- ◇ 4.3 吸引人眼球的招牌设计 / 86
 - 4.3.1 招牌的种类 / 86
 - 4.3.2 招牌的材料 / 87
 - 4.3.3 招牌内容的设计 / 87
- ◇ 4.4 新颖的橱窗设计 / 89
 - 4.4.1 橱窗设计要求 / 89
 - 4.4.2 橱窗设计的形式法则 / 90



- 4.4.3 不同类型橱窗的布置方法与作用 / 90
- ◇ 4.5 用灯光烘托环境 / 92
- ◇ 4.6 给顾客另类感觉的色彩 / 94
 - 4.6.1 色彩的作用 / 94
 - 4.6.2 色彩组合的神奇效力 / 95
 - 4.6.3 店铺装饰用色的诀窍 / 95
- ◇ 4.7 店内设计的特色 / 97
- ◇ 4.8 美观舒适的布局方法 / 99
- ◇ 4.9 好名带来财运 / 101
- ◇ 4.10 店铺取名有学问 / 102
- ◇ 4.11 四招教你巧取名 / 104
- ◇ 4.12 激发顾客购买欲望的辅助产品 / 106
 - 4.12.1 店铺音乐的作用 / 106
 - 4.12.2 播放音乐的注意事项 / 106
 - 4.12.3 闻“味”识店铺 / 107
 - 4.12.4 消除不良味道的对策 / 107

第5章 吸引人眼球的商品陈列方法

108

- ◇ 5.1 商品陈列的原则 / 108
- ◇ 5.2 商品陈列的方法 / 110
- ◇ 5.3 商品陈列的变化 / 114
 - 5.3.1 不同季节的商品陈列方法 / 114
 - 5.3.2 不同类别商品的陈列方法 / 115
- ◇ 5.4 商品群中商品的陈列方式 / 116
 - 5.4.1 了解商品群 / 116
 - 5.4.2 商品组合结构的要素 / 117
 - 5.4.3 商品组合的思路 / 118
- ◇ 5.5 商品货位布局的依据 / 120
- ◇ 5.6 对商品陈列的认识误区 / 123
- ◇ 5.7 引起注意的陈列方式 / 124



- 5.7.1 创造聚焦点 / 124
- 5.7.2 创新陈列可创造人气商品 / 126
- 5.7.3 陈列试用品,比什么介绍都有效 / 126
- 5.7.4 呈现商品的差异 / 127
- 5.7.5 陈列图片要看得见内容物 / 128
- 5.7.6 创造热卖中的商品 / 129
- 5.7.7 让等待的时间变有趣 / 130
- 5.7.8 陈列方式要方便顾客挑选 / 131
- 5.7.9 没有主题,就看不出意义 / 132

第6章 店铺进货存货有讲究

133

- ◇ 6.1 商品采购的原则 / 133
 - 6.1.1 采购原则 / 133
 - 6.1.2 进货渠道 / 134
 - 6.1.3 供货商的选择 / 134
- ◇ 6.2 商品采购的组织管理 / 135
- ◇ 6.3 商品采购技巧 / 137
- ◇ 6.4 商品采购的时间 / 139
- ◇ 6.5 采购方式的选择 / 141
- ◇ 6.6 商品采购的重点 / 143
 - 6.6.1 重点商品管理原则 / 143
 - 6.6.2 制订采购计划注意事项 / 144
 - 6.6.3 采购预算的确定 / 144
- ◇ 6.7 商品采购的数量 / 145
 - 6.7.1 大量采购 / 145
 - 6.7.2 适量采购 / 146
- ◇ 6.8 采购谈判的技巧 / 147
 - 6.8.1 采购谈判的五个技巧 / 147
 - 6.8.2 谈判内容的五个注意事项 / 147
- ◇ 6.9 合理的采购程序 / 149

Shop

目
录



- ◇ 6.10 节省进货成本 / 151
- ◇ 6.11 店铺存货的管理 / 153
 - 6.11.1 商品存货的控制 / 153
 - 6.11.2 商品的盘点 / 153
 - 6.11.3 商品的储存管理 / 154

第7章 对店员的培训及管理

156

- ◇ 7.1 店员的必备素质 / 156
- ◇ 7.2 对店员的选择与培训 / 158
 - 7.2.1 对店员的选择 / 158
 - 7.2.2 对店员的培训 / 159
- ◇ 7.3 店员的数量与工作时间 / 160
 - 7.3.1 店员的数量 / 160
 - 7.3.2 店员工作时间 / 160
- ◇ 7.4 对店员的考核及工作分配 / 161
- ◇ 7.5 辞退员工需注意的问题 / 162
- ◇ 7.6 留住优秀店员的方法 / 165

第8章 促销也要有谋略

169

- ◇ 8.1 服务质量是促销的根本 / 169
 - 8.1.1 售前服务 / 170
 - 8.1.2 售中服务 / 171
 - 8.1.3 售后服务 / 171
- ◇ 8.2 店铺促销活动的类型 / 173
- ◇ 8.3 影响促销的因素 / 175
- ◇ 8.4 店铺促销的误区 / 178
 - 8.4.1 将顾客当做傻瓜 / 178
 - 8.4.2 售后服务质量差 / 178
 - 8.4.3 对顾客的错误认识 / 179
 - 8.4.4 价格越低越畅销 / 181



- 8.4.5 吹嘘商品,隐藏缺点 / 181
- 8.4.6 墨守成规,忽视创新 / 182
- 8.4.7 与顾客争利 / 183
- ◇ 8.5 “小恩小惠”促销售 / 184
- ◇ 8.6 适时抬价促营销 / 186
- ◇ 8.7 注重产品的修饰 / 188
- ◇ 8.8 懂点销售知识能促进销售成功 / 190
- ◇ 8.9 让自己的店铺成为人人皆知的名店 / 192
 - 8.9.1 了解店铺广告 / 192
 - 8.9.2 店铺广告的特点 / 192
 - 8.9.3 店面广告的功能 / 193
 - 8.9.4 店面广告的制作要点 / 193
 - 8.9.5 店面广告的来源 / 194
 - 8.9.6 店面广告的九大种类 / 194
 - 8.9.7 店面广告的“三大注意” / 195
- ◇ 8.10 网络营销让生意更红火 / 196
 - 8.10.1 网络营销的优势 / 196
 - 8.10.2 网络营销的三种类型 / 197
 - 8.10.3 网络营销的注意事项 / 198
 - 8.10.4 网店的维护 / 198
 - 8.10.5 网络营销的技巧 / 198
 - 8.10.6 网上促销的策略 / 199
 - 8.10.7 网店运营流程 / 201

第9章 店面异常情况的处理技巧

202

- ◇ 9.1 顾客抱怨的原因 / 202
- ◇ 9.2 正确处理顾客的抱怨 / 205
 - 9.2.1 顾客的抱怨是商家的良药 / 205
 - 9.2.2 做好补救工作 / 206
- ◇ 9.3 处理顾客抱怨的方法 / 207



- 9.3.1 改变旧观念 / 207
- 9.3.2 鼓励顾客谈意见 / 207
- 9.3.3 店员的态度要谦恭 / 208
- 9.3.4 店员不要急于申辩 / 208
- 9.3.5 店员要耐心倾听 / 208
- 9.3.6 向顾客表示感谢 / 208
- 9.3.7 真心表示歉意 / 209
- 9.3.8 立即处理问题 / 209
- 9.3.9 再次征求顾客意见 / 209
- ◇ 9.4 对待六类顾客的“绝招” / 210
 - 9.4.1 对待“我要走了”的顾客 / 210
 - 9.4.2 对待现在不买的顾客 / 211
 - 9.4.3 对待尚未决定的顾客 / 211
 - 9.4.4 对待没有主见的顾客 / 211
 - 9.4.5 对待“到别处去看看再说”的顾客 / 212
 - 9.4.6 对待觉得价格高的顾客 / 212
- ◇ 9.5 了解顾客的心理特点 / 214
 - 9.5.1 了解消费者的需求 / 214
 - 9.5.2 消费者购买心理活动过程 / 215
 - 9.5.3 服务管理的前提工作 / 215

第10章 店铺财务管理与评估

217

- ◇ 10.1 做好盘点工作 / 217
 - 10.1.1 盘点目的及原则 / 218
 - 10.1.2 不同盘点方式以及优缺点比较 / 218
 - 10.1.3 盘点工作职责划分 / 219
- ◇ 10.2 盘点的流程 / 220
 - 10.2.1 盘点前的准备工作 / 220
 - 10.2.2 盘点中作业 / 220
 - 10.2.3 盘点后处理 / 221



- ◇ 10.3 店铺财务管理 / 222
 - 10.3.1 财务管理的基本概念 / 222
 - 10.3.2 店铺财务管理的建议 / 223
- ◇ 10.4 成本管理 / 224
 - 10.4.1 怎样控制成本 / 224
 - 10.4.2 成本控制的基本原则 / 225

上 篇



➤ 开店前的准备 ◀

手把手教你开家赚钱的旺铺



第1章

轻松开店赚钱

只要你手里有一定的资本或者一定的人脉资源，你就可以自己开店挣钱了。自己开店挣钱讲究的就是“自由”二字，时间是自己的，想怎么安排就怎么安排；所赚的钱是自己的，想怎么数就怎么数；更重要的是，店面是自己的，想怎么管理就怎么管理。

1.1 谁都能开店赚钱

很多朝九晚五的上班族在看到朋友们的小店铺之后，就会羡慕得直流口水，但是别人要自己开店，立即就会给自己找若干个借口推脱掉。其实，开店赚钱不是一件很难的事情，真正难住你的是开还是不开的问题。

每个人看到别人的成功，都会有一种模仿的冲动；但是对不能完全掌控的事情，又都会产生一种恐惧的心理，于是，就会产生一种患得患