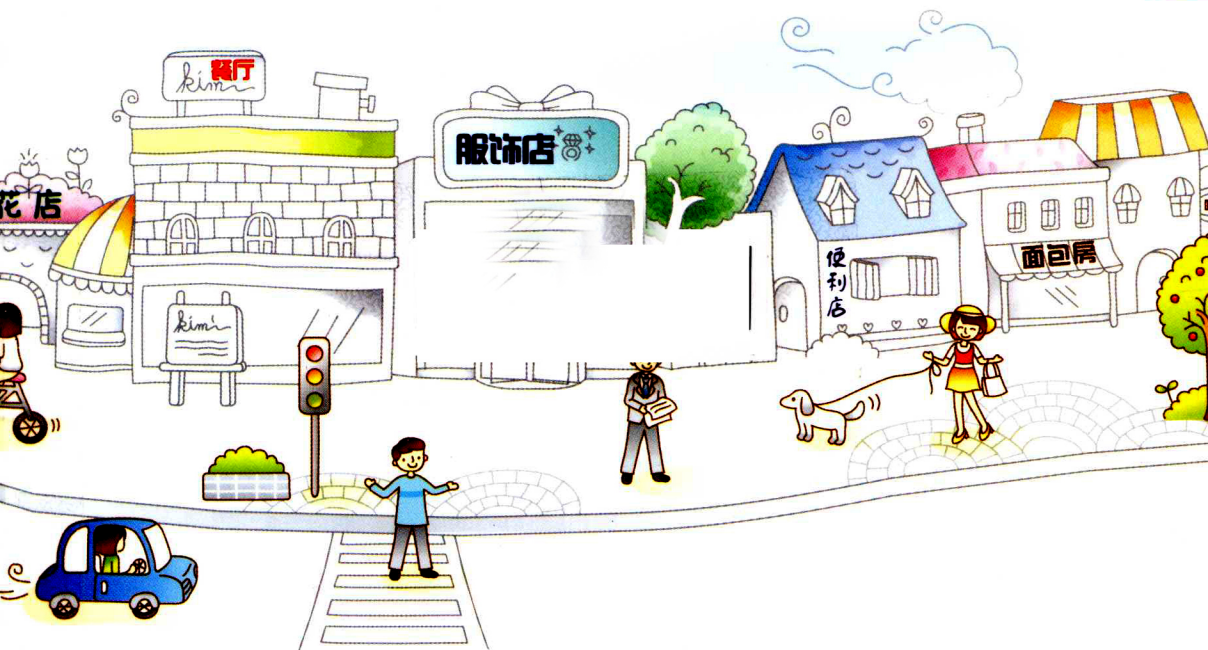


开店赚钱 有门道

丁立 编著

点中100个开店门道，道道经典，
让你轻松赚钱，胜券在握。

要想开店不吃亏，掌握门道是关键。



全国百佳图书出版单位



时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

开店赚钱 有门道

丁立 编著

点中100个开店门道，道道经典，
让你轻松赚钱，胜券在握。

要想开店不吃亏，掌握门道是关键。



全国百佳图书出版单位

APRILINE
时代出版

时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

图书在版编目(CIP)数据

开店赚钱有门道 / 丁立编著. —合肥: 黄山书社,

2010. 11

ISBN 978 - 7 - 5461 - 1560 - 3

I. ①开… II. ①丁… III. ①商店—商业经营

IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 206421 号

开店赚钱有门道

丁 立 编著

出 版 人: 左克诚

责任编辑: 余 玲

责任印制: 李 磊

装帧设计: 大 铭

出 版: 时代出版传媒股份有限公司 ([http://www. press - mart. com](http://www.press-mart.com))

黄山书社 ([http://www. hsbook. cn](http://www.hsbook.cn))

(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮政编码: 230071)

发 行: 北京时代联合图书有限公司

电 话: 010 - 65513628

经 销: 全国新华书店

印 制: 北京东海印刷有限公司

电 话: 010 - 63706888

开 本: 710 × 1000 1/16 印 张: 18.5 字 数: 350 千字

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5461 - 1560 - 3

定 价: 35.00 元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换)

前言

中国人无论做什么事情都讲究一个门道，总希望能够找到其根本，开店亦如此。

“门道”一词，在闲谈中、在日常生活交往中常常会溜进我们的耳朵，灌到我们的心底。如果谁有门道，几乎每一个人都会用崇拜的目光多看对方一眼，因为门道本身就包含了两层含义：一个是前人的智慧经验，一个是眼前的灵感迸发！

开店有门道，很显然就是想让你开一家赚钱的店，不吃开店的亏。

为了达到这个目的，本书特意安排了“小张开店”这个系列的原创案例，它以普通百姓的心态进入故事，在情节发展中又与每章的主题相呼应，帮助广大读者理解各种门道的内涵。该系列案例既独立成节又整体成章，这对于新开店和想开店的人都有一个很好的启发。由于它是作者的一个独创，希望读者朋友在获得阅读快感的同时，能够去积极联想开店的各种注意事项，最终开店有成！

本书分上下两篇，上篇是开店的一些需要注意的事宜，从9个方面66个门道入手，深入细致地解答了怎样不吃开店亏的问题；下篇本着能有一家自己的门店的精神，列举出具有一定代表性的行业，将传统与现代相结合，并以吃、穿、美容美发及零售为代表，以求起到抛砖引玉的作用。

对于开门店，也许你会不以为然，总觉得那是小菜一碟，你会说门店开张哪天都会有，还能有什么门道？其实开店就意味着投资，投资的终极目的就是为了赚钱。

不知你认真地想过没有，在开店之前应该做些什么？也就是我们平常说的都有什么准备？资金哪里来？店名怎么起？店址怎么选？店面怎样设计？开张后如何经营？会发生什么样的意外以及发生意外怎么办？财务又是怎么回事？能不能打开自己的思路？这些问题都决定着门店开张的成功

与失败，决定着商海沉浮！如果你想做一个行家里手，想成为商业奇才，本书一些门道相信会对你有所帮助。

谁都清楚，门店对于今天的我们并不陌生，要么是随处可见，要么是和我们的生活息息相关。试想生活中的我们，谁敢说没有去过商店？即便是我们还被父母抱着的时候也一定去过那里，那里自然就成了我们认识生活的一个窗口，一个开始。

本书每章后面都配有一个成功案例，旨在给读者朋友一点小启发，而在成功案例的后面又给出了富有哲理意味的短语，称之为“袖珍门把手”，希望能够引起我们的共鸣，带给我们一些展望和思考。所有这些，无疑都会增加本书的韵味性和可读性。

由于时间仓促，书中难免会有这样那样的不足，希望广大读者多提宝贵意见，让我们共同分享开店成功的乐趣！

编 者

目 录

上篇 开店那些事

第一章 不吃眼前亏

【开店有道】小张开店（案例1） /2

门道1 要懂开店事宜 /3

门道2 先调整好心理 /5

门道3 收集有用信息 /7

门道4 开展市场调查 /8

门道5 选择可行项目 /10

门道6 起步就定程序 /12

门道7 进行自我评估 /13

门道8 做好战略分析 /15

门道9 搞好门店定位 /17

成功案例 做好眼前事 /20

袖珍门把手 /21

第二章 不吃资金亏

【开店有道】小张开店（案例2） /22

门道1 摸着兜兜办事 /23

门道2 默念风险让开 /25

门道3 用好自身钱财 /29

门道4 考虑别人获利 /30

门道5 去借银行的钱 /32

门道6 算对自己的账 /36

成功案例 靠借钱开店 /37

袖珍门把手 /38

第三章 不吃店名亏

【开店有道】小张开店（案例3） /39

门道1 好名就是响亮 /40

门道2 各有各的招数 /41

门道3 注意传播功能 /42

门道4 符合顾客心理 /43

门道5 具备人气效果 /44

门道6 尽量讲究特色 /45

门道7 能助一臂之力 /46

成功案例 “索尼”名称的诞生 /47

袖珍门把手 /48

第四章 不吃店址亏

【开店有道】小张开店（案例4） /49

门道1 牢记选址因素 /50

门道2 找对选址标准 /52

门道3 采用选址技巧 /53

门道4 懂得选址宜忌 /55

门道5 商业范围设定 /58

门道6 商业范围分析 /60

门道7 签定租房协议 /62

成功案例 好利来的科学选址 /63

袖珍门把手 /64

第五章 不吃设计亏

【开店有道】小张开店（案例5） /65

门道1	要按原则设计	/65
门道2	设计注重学问	/67
门道3	不能没有形象	/70
门道4	悄然塑造气氛	/73
门道5	橱窗透漏生机	/78
门道6	店内布局合理	/79
门道7	店内装修得体	/82
成功案例	麦当劳的设计与装饰	/85
袖珍门把手		/86
第六章 不吃经营亏		
【开店有道】小张开店（案例6）		/87
门道1	学好日常销售	/88
门道2	略知经营战略	/89
门道3	深入了解促销	/92
门道4	沟通并不简单	/102
门道5	理清商品定价	/106
门道6	调整店员心态	/108
门道7	讲究店员素质	/111
门道8	需行规范礼仪	/114
成功案例	肯德基的促销策略	/121
袖珍门把手		/122
第七章 不吃意外亏		
【开店有道】小张开店（案例7）		/123
门道1	看准服务两字	/124
门道2	会说胜过能说	/127
门道3	获取竞争情报	/130
门道4	化解顾客抱怨	/131
门道5	应对顾客投诉	/136

门道6 熟知购物心理 /141

门道7 运用技术推销 /143

成功案例 盲童玩具店 /144

袖珍门把手 /145

第八章 不吃财务亏

【开店有道】小张开店（案例8） /146

门道1 健全财务制度 /147

门道2 看懂财务报表 /148

门道3 分析财务状况 /150

门道4 计划销售定单 /154

门道5 重费用与资金 /155

门道6 整体考虑盈亏 /157

门道7 做到心中有数 /159

成功案例 马克的梅兰书店 /162

袖珍门把手 /166

第九章 不吃思路亏

【开店有道】小张开店（案例9） /167

门道1 开家自己的店 /167

门道2 开一家股份店 /169

门道3 开一家专卖店 /171

门道4 开一家特许店 /175

门道5 开一家超市店 /177

门道6 开一家连锁店 /180

门道7 开一家便利店 /187

门道8 开办网上商店 /190

成功案例 爱马仕专卖店 /191

袖珍门把手 /192

下篇 开家自己的店

第一章 引领时尚服饰业

【开店有道】小张开店（案例 10） /194

门道 1 脑中先有概念 /194

门道 2 抓住流行趋势 /196

门道 3 学会两种分类 /199

门道 4 利用色彩功能 /202

门道 5 分清面料型号 /210

门道 6 讲究商品陈列 /213

门道 7 有关店员事宜 /216

门道 8 清晰鞋帽常识 /217

成功案例 服装行业的“杉杉服饰” /222

袖珍门把手 /223

第二章 蒸蒸日上餐饮业

【开店有道】小张开店（案例 11） /224

门道 1 每天都在开张 /224

门道 2 吃也要有计划 /225

门道 3 种类及其定位 /227

门道 4 积极走向未来 /230

门道 5 管理及其职责 /231

门道 6 中西服务要领 /234

门道 7 菜单大有学问 /237

门道 8 厨房卫生标准 /241

门道 9 重在货源选择 /241

成功案例 中式快餐中的“马兰拉面” /242

袖珍门把手 /244

第三章 永不退潮美容业

【开店有道】小张开店（案例 12） /245

门道 1 老职业新名词 /245

门道 2 办理开店手续 /247

门道 3 购置设备用品 /249

门道 4 搞好市场调研 /250

门道 5 美发师的仪表 /252

门道 6 懂得美发常识 /253

门道 7 提倡优质服务 /258

门道 8 保持容颜娇美 /259

成功案例 美容院的“消费抽奖” /263

袖珍门把手 /263

第四章 星光灿烂零售业

【开店有道】小张开店（案例 13） /264

门道 1 情系厂家顾客 /265

门道 2 活力庞大家族 /266

门道 3 目光透视消费 /267

门道 4 及时进行盘点 /268

门道 5 尽量减少损耗 /272

门道 6 采购不可盲目 /276

门道 7 招聘必不可少 /278

门道 8 合理规划物流 /280

门道 9 冷静面对急情 /281

成功案例 沃尔玛的启示 /285

袖珍门把手 /286

上篇

开店那些事

- 第一章 不吃眼前亏
- 第二章 不吃资金亏
- 第三章 不吃店名亏
- 第四章 不吃店址亏
- 第五章 不吃设计亏
- 第六章 不吃经营亏
- 第七章 不吃意外亏
- 第八章 不吃财务亏
- 第九章 不吃思路亏

第一章 不吃眼前亏

【开店有道】小张开店（案例1）

说起小张，他和许多年轻人一样，有活力、有激情、有梦想。去年大学毕业，怀抱理想在社会上整整闯荡了一年，不能说没有收获，可给人家打工也不是长久之计，再说了，这也不符合小张的一贯作风。

小张的一贯作风就是雷厉风行，自己说了算！

思来想去，还是圆自己小时候的一个梦想吧，这个梦想就是有一家属于自己的门店，每天都能接触不同类型的人，每天都会有新的视角被发现，感悟不一样的心境。

有一家属于自己的门店，这本来是女孩子的“童话故事”，这个秘密是小张上小学时偷看同桌女同学日记发现的，从此之后小张就把自己的梦想深埋心底，从来都没有说出口。

真要是着手开一家门店，小张满脑子空白，就像是走夜路一般，四处全黑。此时的小张心里明白，因为开门店是自己以前的一个梦想，现在虽然被唤醒，但要真正施展开，学习的东西还很多。

要做就做最好的，小张暗下决心。于是小张白天跑市面开展市场调查，晚上上网收集有用信息等等，真是日夜忙活。

很快小张便懂得了一些开店事宜，心里想着别人开店不会这么繁琐吧，开店这种简单不过的事儿，不是说干就干嘛，自己是不是书生气了？小张不知为什么有些泄气，心想：“算了，还是给人家打工去，打工省事，不用搞什么战略分析啊、门店定位啊什么的。”

俗话说：“日有所思，夜有所梦”。夜里，小张梦见窗外喧闹声，他轻轻来到窗前，推开楼窗跳了出去，瞬间在一座金碧辉煌的商厦前稳稳落地，他拼命地跑，可怎么也抬不动腿，正满头大汗时，猛然间看到一条金光大道在脚下延伸……他忽然明白只要开店不就有道嘛，看来自己不能放

弃，要立即开店，开店有道！

那条金光大道在小张眼前熠熠生辉……

坏了，开店得有钱呀！这钱从哪里来？

小张一急，醒了。他拉亮灯，扭扭头，无意间看见自己的储钱罐，笑了。

门道！ 要懂开店事宜

开店很简单，不就是赚钱嘛，只要眼观六路，耳听八方就可以了。其实事到临头仔细想想，根本就不是那回事。如果缺乏丰富的商业知识和经营策略，就很难把握商机，业务开展也不会顺畅，所以开店就要懂得开店事宜。

首先要了解自己，开店绝不能是一时的冲动，更不能盲目。冲动和盲目，不经过大脑思考就去开店，大多数情况下只会赔钱不会赚钱。了解自己主要包括自己的性格特征与兴趣爱好，手头上有多少钱，再将所选项目逐一评估，如地段、经营时间长短及经营方式等，了解自己究竟适合开什么样的店，再下决定。

第二步就是要把店开出点味道来，先不妨试着和自己的性格挂上一点钩，这对自己以后的生意肯定有帮助。试想一下，如果自己是一个拥有创造激情并且对待他人热情似火的人，可以考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。如果自己爱好精致有品位的饰物，那么开个二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋都是很不错的选择，保证工作时得心应手。如果自己有爱心，是个爱家、恋家的人，那么就开一个托儿所、幼儿园什么的，一定会让你投入更多的爱。如果自己还不明白自己到底是个什么样性格的人，只是喜欢跟着感觉走的话，也没关系，那就开家宠物店、花店或园艺店之类的，也会让你体验到成功的滋味。

为了不吃眼前亏，我们还是来看一看行家都是怎么说的吧。

1. 预见

就是结合本地的实际情况，对即将出现的市场做出正确的判断。

2. 借鉴

有人称之为拿来主义，主要是指借鉴名企业的先进经验、做法，在本地区选择有潜力的新兴项目，并结合本地及自身情况进行投资。

3. 有利条件

要尽可能选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业作为投资目标，

要充分发挥自身优势，利用所掌握的专业知识和技能，作为选择投资项目的有利先天条件。

4. 指导与帮助

尽可能选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目进行投资，这样可以尽可能的得到他们的指导和帮助。

5. 注重市场

做一下市场调查，搞好市场的分析预测，可以向专业人士请教，测算出投资的最低和最高收益。

另外，我们要尽快地熟悉和掌握门店的运作流程。凡是门店都要有对外营业的时间，具体什么时候营业视市场状况而定。一般情况为冬季：8：30~20：30，夏季：9：00~21：00；商场专柜（专厅）根据商场规定执行。一般性质的门店，每天把营业时间分为三个部分，即营业前，营业中和营业后，下面详细说明：

1. 在营业前

- (1) 查看人员出勤情况以及仪容、仪表，打扫店内卫生。
- (2) 检查货品是否完好，整理货品、货架。
- (3) 检查店内设施，如有损坏及时修理。
- (4) 预备所需零钱，所需金额及面值依据实际情况来定。
- (5) 备好当日所需各类票据，如小票、发票、收据等。
- (6) 了解当天新上市的产品及其价格。

2. 在营业中

- (1) 要了解当天商品调价及促销活动，新品、特卖品及标志的放置位置。
- (2) 需巡视负责区域内的货架，了解销售情况，是否需要紧急补货。
- (3) 查看是否有员工聊天或无所事事，卖场中是否有污染品或破损品。
- (4) 检查价格标签与商品陈列是否一致。
- (5) 了解是否需要进行中途存款。
- (6) 查看交接班人员是否正常运作。
- (7) 注意卖场内顾客的行为，若发现不良行为，要有礼貌地去制止。
- (8) 为顾客做好服务，如礼貌回答顾客询问、虚心接受顾客的建议

等等。

(9) 为顾客提供结账及产品包装等服务。

(10) 待机工作。所谓待机，就是商店已经营业但暂时没有顾客光临之前，员工边做销售准备，边等待接触顾客的机会。

①正确的待机姿势：使自己不容易感觉疲劳，并且举止大方。

②正确的待机位置：要以能够照顾到自己负责的产品区域，并容易与顾客作初步接触的位置为宜。

③待机工作：在待机时间内可以做检查展区和商品、整理与补充商品等诸如此类的准备工作。

④以顾客为重：一旦有顾客上门，应用“欢迎光临”等礼貌用语招呼顾客。

⑤不正确的待机行为有：i 躲在产品后面看报刊、化妆等；ii 聚在一起聊天、嬉笑等；iii 背靠着墙或货架，无精打采、胡思乱想、发呆、打哈欠；iv 动作懒散、无神；v 吃零食或专注于整理商品，无暇顾及顾客。

3. 在营业后

(1) 看是否仍有顾客滞留。

(2) 留意卖场射灯、招牌灯、空调等设备是否关闭。

(3) 整理各类票据及当日促销物品。

(4) 清点当日营业现金是否全部收好。

(5) 填写交接班记录。

(6) 进行当日盘点，填写登记销售日报表。

(7) 打扫卫生。

(8) 关店后由负责人/店长开晚会，总结当天工作，做好关店安全工作。

门道2 先调整好心理

即便是很早就想开店，在开店前也要调整好心态，这也是办任何事情成功的关键。

1. 时刻提醒自己

要时刻提醒自己：我的商店马上就要开张，这是我的梦想，也是我的事业。这样自我提醒，时间的概念就加强了，该休息的时候忘记休息，还

可能时常要工作到深夜等等。可以想象，无论是对企业，还是对投资者个人，开店都是一个大决定。开店意味着自己将过一种比普通人更忙碌的生活，如果没有心理上的准备，真的忙碌起来，我们可能会很不适应，自然的心理上不适应就会造成身体上不适应。

2. 正确认识风险

做生意干什么，还不是为了赚钱，这是最起码的出发点。开门店要有付出，才能有回报。想要有收获，就意味着要承担风险，如果自己能正确认识风险，那么风险就不可怕。只要自己保持平和的心态，做事有依据，未雨绸缪，就可以将风险控制在最小的范围内，甚至会化险为夷。盲目冒险，是武夫之勇，成不了什么大气候。要知道，做任何事，都有失败的可能，这也就是所谓的风险，但一个人如果任何风险都不敢冒，那还能干成什么事儿，只能庸庸碌碌一生。开店之前，只有在心理上对风险有个正确的认识，才能在面对风险的时候，做到有勇有谋。在处理风险时，才能攻无不克，战无不胜。

3. 有积极的态度

有人说过这么一句话“一个人的人生态度决定了人生的高度。”可见，态度是一种重要的影响力量，用在生意场上也可以说，态度决定了你能否赚到钱。做人做事从来都不会一帆风顺的，开店亦如此。我们只有保持积极的人生态度，才会在面临困难时不退缩。当确定自己已经具备了良好的心理，面对困难就要一马当先，失败了也不要抱怨，还会等着东山再起，并且有着更强的热情，投入到自己的事业上。

4. 要明确目的

调整好心理，就意味着潜意识里有个目标，这个目标“现在已经”以实际的或潜在的形式“存在着”。通过一些切实可行的方法，要把自己引向一个已经存在的目标，或“发现”已经存在的事物上。

5. 有针对性和目的性

调整好心理，要把目光永远指向最终结果，行动向着目标接近。达到目标所使用的方法或许不够准确，但不要因此而丧失信心。

6. 不要怕错误和失败

不要怕犯错误，因为所有的成功都是由否定的反馈去实现目标的，或者继续前进，在前进中一旦发生错误，应立即加以纠正，更不要怕失败，