

这样开店 才能赚到钱



金钥匙，开启财富之门



庄晞简 / 编著

一册在手 赢利无忧

小店做大——差异化求生存
大店做旺——正规化求强大
旺店做名——品牌化求发展

营造旺铺，财源滚滚



手把手地教你如何正确记“流水账”，
如何管好账目、如何分析盈利、如何明晰财务状况，
真正做到“搞懂财务出利润”。

中国时代经济出版社



这样开店 才能赚到钱

庄晞简 / 编著



◆ 中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样开店才能赚到钱 / 庄晞简编著. —北京: 中国时代经济出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5119-0405-8

I. ①这… II. ①庄… III. ①商店 - 商业经营 IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 222490 号

书 名: 这样开店才能赚到钱

出 版 人: 宋灵恩

作 者: 庄晞简

出版发行: 中国时代经济出版社

社 址: 北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码: 100044

发行热线: (010)68320825 68320484

传 真: (010)68320634

邮购热线: (010)88361317

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgscdj@hotmail.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 15.25

版 次: 2011 年 2 月第 1 版

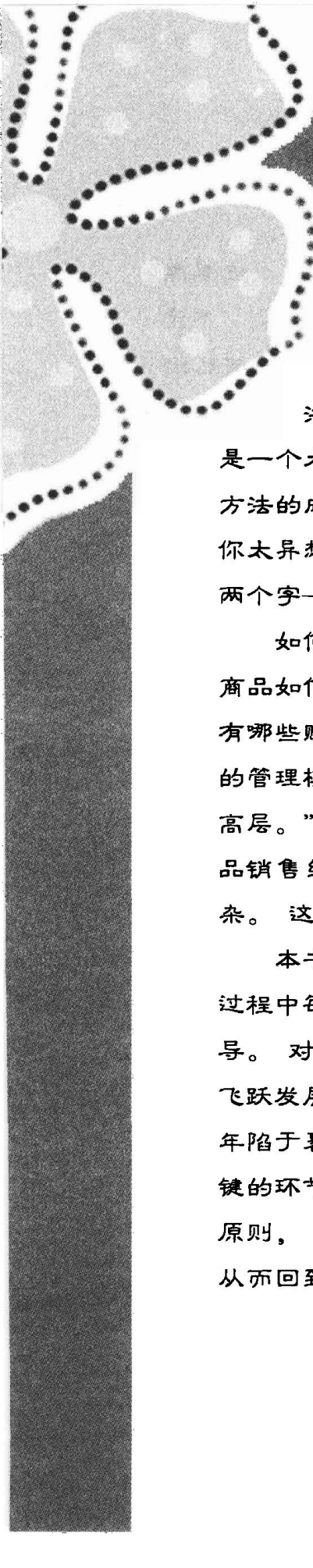
印 次: 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5119-0405-8

定 价: 28.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究



Qian Yan 前言

开店创业是一条漫长而辛苦的路，没有一定成功的法则，加盟创业、独资开店都是可行的方法，但没有一种是绝对成功的保证，甚至还有可能是一个大陷阱、大骗局，只有小心谨慎，找出每一个创业方法的成功点和可能的失败点，才可能向成功迈进！如果你太异想天开、太一厢情愿，最后的结果可能就是简单的两个字——“失败”！

如何寻找黄金旺铺？如何做好财务管理？如何进货？商品如何管理？怎样纳税节税？如何做好出纳管理？开店有哪些赚钱秘诀？众多的挑战迫使零售商寻求一种新的有效的管理模式。古语有云：“不畏浮云遮望眼，只缘身在最高层。”零售，作为分销过程的最终环节，不仅仅是将产品销售给顾客那么简单，其过程涉及方方面面，极其复杂。这不仅需要耐心，更需要智慧。

本书针对投资开店创业的业主在决策开店以及经营管理过程中每天都会碰到的问题，提供一份扎实的业务考量及指导。对于创业期的店铺发展、成长，本书提供循序渐进与飞跃发展的多种指导策略及高度可行的建议方案。对开店多年陷于裹步不前的店铺业主来说，本书提醒他们回顾检点关键的环节，找出被他们因往年成功经验而忽略的商业与管理原则，确保必须执行的商业原则与业务管理得到遵循执行，从而回到黄金店铺行列！

开店，对普通人来说，门槛低，要开起来很容易，但要赚钱却较难，绝对不要那么草率地把辛苦挣来的钱打了水漂。不论你是一直抱有开个小店的梦想，还是已开始筹备开店，或者已经走上了开店之路，不妨静下心来，在茶余饭后，阅读这本书，它以生动的语言向读者介绍了开店准备、小店管理及小店如何成功经营。或许它会给你一些启迪和提示，也许可以启发你获得更多店铺经营管理的“闪光点”，这样你就可以省去无谓的损失。

开店不是喊几句响亮的口号和豪言壮语就能成功的，开店成功的背后有说不尽的酸楚和艰辛！点铁成金。无论是开店新手，还是开店老江湖，本书都是让你的店铺提升成为商业旺铺、黄金店铺的炼金魔法书。祝愿准备开店和正在开店的朋友们在开店时走稳走好，一路顺风！

第一章 场旺钱才旺，寻找你的黄金旺铺

第一节 本钱不多也能“淘”到兴旺宝地 /2

第二节 考察细节，找对财路 /5

第三节 练就火眼金睛，挑出不繁华的“掘金”地段 /9

第四节 知己知彼，百“赚”不殆——摸清消费者的底细 /12

第五节 盘店有陷阱，别忘给店铺把把脉 /20

第二章 运筹帷幄决胜千里

第一节 财务管理是店铺的命脉 /28

第二节 创业初期不可不知的财务处理流程 /31

第三节 财务预算 /38

第四节 成本运营管理 /43





目录 2



第三章 现金管理：让血液保持畅通

第一节 现金管理内涵 /48

第二节 “现金为王”理念 /49

第三节 店铺合理管钱的重要性 /51

第四节 如何进行现金管理 /53

第五节 现金应日清月结 /59

第六节 信息时代下的现金管理手段 /60

第四章 商品采购：开店赚钱贵在有道

第一节 商品采购须知 /64

第二节 适时适量采购 /78

第五章 商品管理：店铺健康运营的关键

第一节 库存管理 /84

第二节 如何理货更出色 /93

第三节 收银流程及管理 /97

第四节 票据管理 /109

第六章 开源也要节流：纳税筹划

第一节 纳税筹划的意义 /126

第二节 税务登记管理 /129

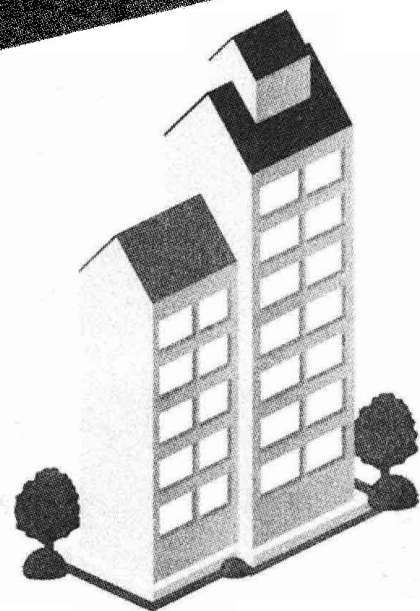
第三节 纳税申报管理 /139

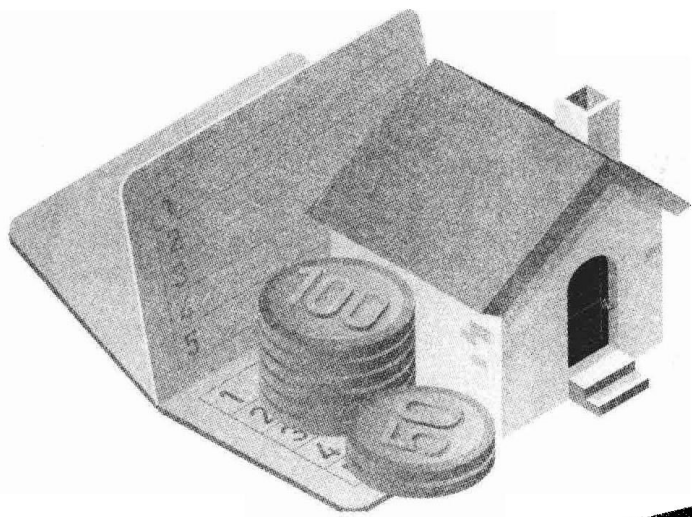
第四节 税款征收 /142

第五节 法律责任 /145

第六节 纳税税种 /150

第七节 节税措施 /166





目录 4



第七章 安内才可攘外：内部控制，出纳管理

- 第一节 店铺内控，从出纳开始 /180
- 第二节 会计出纳当相分离 /183
- 第三节 员工管理与激励 /186

第八章 赚钱的终极秘方

- 第一节 战略+执行=简单+勤奋 /196
- 第二节 生意恒久远，诚信永留存 /202
- 第三节 卖苦力岂能赚大钱 /207
- 第四节 合作意识：保证双赢的人脉学 /212
- 第五节 生意无小事，细节赚大钱 /221
- 第六节 三十条改变“钱”途的忠告 /229
- 第七节 做好钱途行业的“掌门人” /231
- 第八节 做个真正的有钱人 /234

第一章 场旺钱才旺，寻找你的黄金旺铺

- 第一节 本钱不多也能“淘”到兴旺宝地
- 第二节 考察细节，找对财路
- 第三节 练就火眼金睛，挑出不繁华的“掘金”地段
- 第四节 知己知彼，百“赚”不殆——摸清消费者的底细
- 第五节 盘店有陷阱，别忘给店铺把把脉

第一节 本钱不多也能“淘”到

兴旺宝地



在经济危机的影响下，年轻人创业做自己的老板已成为一股热潮，如今越来越多的人开始选择投资开店当小老板。但是开店并非简单的加减乘除，它要牵涉到选址、融资、进货、销售等诸多环节。而对那些本钱不多的创业者来说，选址更是关键的第一步。

1. 本钱不多该如何选址

(1) 性价比是关键。

一般来说，处于不同的地理位置、周边环境、交通条件、建筑结构的店面，铺位的价格会有出入，有时甚至相差十几倍。对于那些本钱不多的创业者来说，应考虑整个店铺的性价比问题，尽量将手中不多的本钱发挥出最大的效果。

如果你选择进驻一家商业广场，那么铺位的租金价格对你来说很重要，但整个商场的管理经营更为重要。好的商家并非将铺位成功卖出或租出后就大功告成，后期的经营管理以及保证投资者赚钱是一个长期的运营过程，因此你必须仔细考察商家的后期运营操控。假如你在两个商铺间犹豫不决，则可以通过考察后期经营管理来进行最后的决定。

(2) 学会“化整为零”。

目前，随着越来越多的年轻人选择自己创业，所以那些十几平方米的小型商铺很抢手，租金因此水涨船高。而许多新建社区在开发时预留出的底层

商铺部分或沿街而建的大型商铺常常因为面积过大而很难租出，价格上会有一定的下浮。在这种情况下，应当找几个值得信任的，而且志同道合的朋友以团体租赁的方式拿下一间大商铺然后再进行分割，细算下来可以节省不少费用。

(3) 发掘郊区地段的优势。



他们是这样赚钱的

自从2007年从毛巾厂下岗后，吴大姐就开始做服装生意，至2009年已经两年了，而她的店也搬了三次家。

刚开始创业时，吴大姐说自己就像是一只“旱鸭子”，不敢自由自在地在市场的海中游来游去。由于本钱有限，于是吴大姐就在一家商场内租了个柜台。由于吴大姐所在的商场本身客流量不大，所以每天的客流量和营业额都不多。李大姐不明白，为什么商场位于闹市区，自己还是赚不到钱呢？她仔细调查一番后，得到这么一个结论：虽然商场位于闹市区，但商场建得比较早，比起周围的建筑来显得陈旧，店门不是敞开式的，再加上橱窗过于陈旧，许多顾客都不知道店里卖什么，于是半年后吴大姐只得撤走柜台，另寻店址。

过了一个月，吴大姐看中了一家刚建立不久的百货市场，那里聚集了许多像吴大姐这样的小本经营者。吴大姐东挑西选，最后下定决心选中了靠近市场入口的一个柜台。吴大姐说，选择这里有三个理由：一是市场在闹市区，人流量比较大；二是附近都是小区，居民比较多；三是市场旁边就是肯德基，可以借光。在大市场经营的一年多时间里，吴大姐有了自己的顾客群，大多数都是回头客。而吴大姐的服装生意也越做越大，进的货也越来



这样开店才能赚到钱

越全。

但是，在2009年春天，吴大姐的店又搬家了。许多人都很纳闷，不是生意越来越好了吗？为什么还要搬家呢？原来吴大姐当初没考虑到百货市场整体区域的发展性，由于城市扩建，原来的闹市区已不再人丁兴旺，不少原来很赚钱的柜台现在只能保本。思前想后，吴大姐又把店搬到了郊区的一家超市旁，这回租了一个面对马路的小门面，设计了醒目的店名，还购买了许多模特模型，让它们穿着的各式服装，让路人一目了然。虽说这里是郊区，但是因为房价便宜，越来越多的人选择来这里买房，再加上周围的店铺不多，所以吴大姐几乎垄断了周围的服装生意。

现在，吴大姐的生意越来越火，许多人都慕名前来取经，吴大姐笑笑说，自己选择店址的经验还不完善。她认为选店址要注意的一是店铺的客流量，二是选址地区的发展空间，即使是郊区也可能有发展潜力。

正如吴大姐所说，在通常情况下，繁华商业区商圈范围较广，人流量大，营业额必然较高；人口密度高的大中型居住小区，需求旺盛，而且客源稳固，可保证店铺的稳定性；沿街店铺具有交通要道的地理优势，客流量较多，商铺经营面较广；郊区住宅社区配套商铺则有较大的价格优势和发展潜力。

必须提醒广大创业者的是，据专家介绍，商铺投资应放眼于区域经济、收入水平、居住区规划、人口质量等发展趋势，着眼于商铺拥有的商圈、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出时间成本不高、增值潜力较大的商铺。因为在选好地点的同时做好经营才是重点。

第二节 考察细节，找对财路

古人说，一项事业的成功往往离不开天时、地利、人和。如果你决定开店，就必须对所选地点作全面的考察，了解该区人口密度等，一般来说，应该掌握以下9个细节。

(1) 是否与客流方向一样。

一条街道会因为交通条件、历史文化、所处位置不同，而形成自己的不同特点，要选择街道两端交通通畅，往来车辆人流较多的街道，避免在一条“死胡同”里开店。店铺的座落和朝向也是十分重要的，店铺门面尽量要宽阔，朝北要注意冬季避风，朝西要注意夏季遮阳等等。同样一条街道的两侧，由于行人的走向习惯，客流量不一定相同，要细心观察客流的方向，在较多客流的一侧选址。长途汽车站、火车站和城市的交通主干道，虽然人流也很大，但客流速度较快，很多人来这里的目的不是购物，滞留时间较短，在这些地方开店要根据自己的经营需要慎重选择。

(2) 交通是否便利。

如果想依靠便利的交通增加客流量，应挑选在主要车站的附近，或者在顾客步行不超过10分钟的路程内的街道设店。选择哪一边较有利于经营，需要观察马路两边行人流量，以行人较多的一边为好。

此外，零售店的经营者应该重视车站附近的有利地形，千万不要小看车站，因为这里聚集了天南海北的旅客，所以车站附近一直被看作是开店的黄金口岸。在上面内容中曾提及要在火车站等地方开店需慎重选择，如果你仔细观察过，便会发现在这些地方以下店铺开得较多：土特产店、礼品店、饮



食店、箱包店、食品店、旅店、娱乐性书店、代办托运店、饮料店、快餐店、旅游纪念品店、出租相机等等。这些店经营的商品符合价位不高、生活需要、易于携带的特点。车站主要以搭乘大众运输工具的乘客为主，但因其年龄、职业、爱好和目的各不相同，有旅游的，有探亲的，所以开店时应针对特定的消费顾客层，在开店方向和经营方式多下功夫。

除了零售业以外，一些耐用产品店也需要选择一些交通便利的地方。耐用品的价格比日常用品要高，顾客购买的频率相对较低。人们在购买过程中，为了能买到称心的商品，总是不惜花费大把力气和时间，其商圈范围自然要大得多。开店营业时，选择交通便利，且周围商业氛围浓厚的地点就显得十分重要。

但是在考察交通情况时，应当注意是否有交通管制。很多城市为了便于交通管理，在一些主要街道会设置交通管制，例如单向通行、限制车辆种类、限制通行时间等等，店铺选址应该避免这些地方。也尽量不要在道路中间设有隔离栏的街道开店，因为这样会限制对面的人流过来，即使你的店铺招牌做得再显眼，对面的顾客也只能“望店兴叹”。交通方便是选择店铺位置的条件之一，店铺附近最好有公交车站点，以及为出租车提供的上、下车站等。另外，店铺门前或附近应该有便于停放车辆的停车场或空地，这样会更方便顾客购物。

(3) 是否接近人们聚集的场所。

如剧院、电影院、公园等娱乐场所附近，或者大型工厂、机关附近，这一方面可吸引出入行人，另一方面易于使顾客记住该店铺的地点，还方便让来过的顾客向别人宣传介绍。

人气旺盛的地区基本上都有利于开设店铺，尤其是开设超市、便利店、干洗店这样的店铺。城市新开发的地区，刚开始居民较少、人口稀少，如果又缺乏较多流动人口的话，是不适宜开设店铺的。虽然有时候在

新建地区开店，可以货卖独家，但往往由于顾客较少，难以支撑店铺的日常运营。

日用品店一般将顾客群定位为居住在附近的家庭主妇，因此，相应地，店址的选择也受到主妇的行为模式和范围所影响。

(4) 选择同类店铺比较聚集的街区，或者选择适合自己店铺的专业市场。

“货比三家”是很多人经常采取的购物方式，选择同类店铺集中的街区，更容易招揽到目标消费群体，不要担心竞争激烈，因为相关店铺聚集有助于提高相同目标消费群的关注。电子市场、花卉市场、建材市场等专业化程度较高的市场或商场，也是开设店铺的不错选择。需要注意的是，选择专业市场或商场开店，要考察这些市场和商场的管理水平、规模大小、在当地的影响力等因素，对规模较小、开业时间较短、管理水平差的，要谨慎入驻。



他们是这样赚钱的

北京的小陈在大学毕业后想开一家花店，她在繁华地段看中了一个店面，但是那里的租金很贵。因为没有开店的经验，很担心开店失败，而她的经济状况不允许他失败，但她又无法确定这个店面的价值，怎么办呢？在专家的建议下，她在这间店面附近整整观察了一个星期，掌握了几天来经过店面的人数。然后又到附近调查了另外几家同类型的商店，以及他们店里商品的价格水平。小陈依据这些材料和其他信息租下了那个店面，并且成功开了一家花店，生意一直都很不错。



(5) 朝向问题不能忽视。

东西走向街道最好坐北朝南；南北走向街道最好坐西朝东，尽可能位于十字路口的西北拐角。另外，三叉路口是好地方；在坡路上开店则容易失去一些懒得爬坡的顾客群，因此路面与店铺地面高低不能太悬殊。

(6) 有充足的广告空间。

有的店面没有独立门面，店门前自然就失去独立的广告空间，也就使你失去了在店前“发挥”营销智慧的空间。

(7) 选择可以由冷变热的区位。

与其选择现在被商家看好的店铺经营位置，不如选择不远的将来由冷变热目前未被看好的街道或市区。

(8) 要选择较少横街或障碍物的一边。

许多时候，行人为了要过马路，因而集中精力去躲避车辆或其他来往行人，而忽略了一旁的店铺，因此在这类地段开店是不明智的选择。

(9) 紧靠有名店铺。

即把店铺开在著名连锁店或品牌店附近，甚至可以开在它的旁边。与超市、商厦、饭店、24小时药店、咖啡店、茶艺馆、酒吧、学校、银行、邮局、洗衣店、冲印店、社区服务中心、社区文化体育活动中心等集客流量较多的品牌门店和公共场所相邻。

例如，你想开家小吃店，那你就可以将店铺开在例如“真功夫”等饮食连锁店的周围。因为，这些有名的快餐店在选择店址前已做过大量细致的市场调查，挨着它们开店，不仅可省去考察场地的时间和精力，还可以借助它们的品牌效应“捡”些顾客。