

找到诀窍，摸清门道；
营造旺铺，财源滚滚。

创业开店 经营诀窍

找到赚钱的门道



总结旺铺经营诀窍，浓缩创业致富精华。

门店老板的必备书籍，带给你实实在在的帮助。

钱多多 编著



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

创业开店

经营诀窍

找到赚钱的门道

钱多多 / 编著

企业管理出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

创业开店经营诀窍：找到赚钱的门道/钱多多编著.

北京：企业管理出版社，2009.9

ISBN 978 - 7 - 80255 - 292 - 0

I. 创… II. 钱… III. 商店 - 商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 169619 号

书 名：创业开店经营诀窍：找到赚钱的门道

作 者：钱多多

责任编辑：树 民

书 号：ISBN 978 - 7 - 80255 - 292 - 0

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编：100048

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：香河县宏润印刷有限公司

经 销：新华书店

规 格：170 毫米×230 毫米 16 开本 15.5 印张 200 千字

版 次：2009 年 12 月第 1 版 2009 年 12 月第 1 次印刷

定 价：26.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

当小职员还是当大老板？给人打工还是自己创业？常言道：“求职跑遍，不如开店”。当今叱咤风云的许多企业家都是从开店起步。当自己的老板，为自己赚钱，这可能是当下较为实用的创业模式。

开店可能是许多人的梦想，一些创业者在刚开始创业时信心满满、意气风发，认为自己一定能够成功，但是他们不知道，创业的过程中充满了坎坷与荆棘，并不可能一帆风顺。结果，在多次失败后，有些人便失去了创业开始时的激情，认为命运在捉弄自己，甚至怀疑自己不是创业的材料，从而失去了当初那不惜一切代价追求成功的动力。

国外有位科学家曾经做过这样一个试验：他把一只青蛙放进一个较深的瓶子里，当第一次放进去的时候，发现青蛙很容易地就跳了出来。于是，他又把这只青蛙再次放进这只瓶子里，不过和前次不同的是，放进去之后立即在瓶子上加上一个盖子，这样青蛙一跳就会撞到瓶盖上。经过多次撞击之后，科学家发现青蛙不再撞击瓶盖了，而是在瓶子里自由活动。第三天，他把瓶盖轻轻拿掉，然后发现那只青蛙在原来的高度跳着。一周以后，他发现那只青蛙还是在这个高度跳着，它已经跳不出那只没有盖子的瓶子了！

从青蛙的例子我们可以看出，失去了奋斗的动力就失去了成功的竞争力。作为创业者，如何为自己绘制创业的蓝图，如何为自己规划创业的前景，决定了你能否取得成功，能够取得多大的成就。在创业初期你可能没有太多资金，但是要勇于认识自己和超越自己，只有超越了自己，坚定自己的信念，在遇到挫折和困难的时候，不灰心、不言败，才可以开拓属于

自己的天空。

本书是一本实用性很强的创业指南，以简洁通俗的语言告诉你如何寻找创业机会、筹措资金、开设店铺、寻找货源、给商品定价、宣传增加人气、管理员工、解决售后等基本的创业步骤。本书没有太多繁杂的理论知识，配合了相关实战案例，让你一看就懂、一点就通，教你轻松走上创业之路，找到真正的赚钱门道。

无论你是初涉社会的大学生、下岗员工，还是工作了几年还在公司底层打拼的小职员，只要掌握了本书的知识要点，就具备了创业开店的基本条件。只要你有信心，那么本书将会伴你踏上创业的金光大道。

鉴于编者水平有限，书中难免有疏漏之处，还望读者朋友予以谅解并多多指教。

编 者

目 录

C O N T E N T S



第一章

想赚钱？先摸对“财门”

什么动了你的创业路/3

选对池塘钓对鱼——入对行才能踏入赚钱的门槛/6

你能从谁的口袋里赚到钱/9

逛逛街，觅商机/11

具备哥伦布的冒险精神：发现你的赚钱“新大陆”/13

脚踏实地，从“小”做起/16

六大法宝帮你筹得创业资金/20

走出创业的心理误区，挖掘更大的创富潜能/22

失败的下一站——成功/27



第二章

场旺钱才旺，寻找你的黄金旺铺

坐上公交车，寻找黄金地/33

本钱不多也能“淘”到兴旺宝地/35

考察细节，考察财路/38

练就火眼金睛，挑出不繁华的“掘金”地段/42

选旺铺要“傍大款”——借鉴“洋快餐”的旺铺之道/45

学校、居民区、办公区的开店攻略/49

盘店有陷阱,别忘给店铺把把脉/51



第三章

人要衣装,店要“精”装

店名和店标,你想好了吗/59

店铺风格:精雕玉琢,浑然一体/62

装好店门,打开财门/65

灯光设计——营造愉快的购物环境/66

独特的橱窗设计——将顾客“吸”入店中/70

店铺装修的小技巧/73

带你走出店铺装修的误区/75

摆放商品的九字方针/77

体贴入微,用装修细节打动顾客/79

让店铺固若金汤的防盗指南/81



第四章

进货就像挖土豆一样简单

采购好商品等于卖出一半/87

“淘”货中的五个注意事项/89

稳赚不赔的进货策略/93

具体问题具体分析,三类商品的进货秘笈/94

PK 批发商,物美价又廉/101

寻找品牌代理——大树底下好乘凉/105

虚拟网络“挖”出黄金货源/106

退货、换货的四个诀窍/108



第五章

疾风知劲草,好马配好鞍——给商品穿上诱人的价格外衣

解读顾客的消费心理/113

一个萝卜一个坑,商品属性要分清/114

打破沙锅问到底,价格的影响因素面面观/116

灵活定价,就这八招/118

“吃亏”又赚钱的尾数定价法/121

“一”字定价,创造奇迹/122

新品、非新品、积压货的定价策略/126

降价,降价,到底该怎么降/128



第六章

销售攻心术、宣传“抢钱”法:把握人脉,财源滚滚来

把握顾客心理就是把握财脉/133

面对顾客,你准备好了吗/134

用声音打开顾客的钱包/138

说对话,好赚钱/140

抓住销售的六个机会/142

投其所好,轻轻松松就成交/145
从喜欢讨价还价的顾客兜中赚钱/147
教你搞定各种挑剔的顾客/151
你不可不知的八个销售小窍门/154
合理促销宣传——不打肿脸也能充胖子/156



第七章

店铺选人、管人——得人心者得天下

练就“火眼金睛”,挑出好员工/163
招聘,你应该注意什么/166
潜移默化,打造金牌店员/173
八招引爆店员的创富潜能/176
创业致富路漫漫,管理员工如开车/178



第八章

利滚利,钱生钱——赚钱也需理财

开店必知的财务知识/183
财务管理——店铺经营的核心/187
管理现金流量,每天记好流水账/188
店铺财务管理的五大不良“症状”/192
拒绝赊账,亲兄弟也要明算账/194
创业开店合法纳税,这些一个也不能少/195



第九章

解决投诉、完善服务——每个顾客都是一笔财富

抱怨是金,将投诉当作你的财富/203

利用微笑巧妙化解顾客的投诉/204

如何处理因店员态度不好而引起的顾客投诉/206

如何处理在收款环节引起的顾客纠纷/207

如何处理因商品质量引起的顾客纠纷/209

如何处理其他突发事件引起的顾客纠纷/210



第十章

开网店——简单快捷的赚钱新方式

网店生财也疯狂/215

安装支付宝——工欲善其事,必先利其器/215

简单四步,轻松建立网上小店/221

网店装修的简单攻略/228

参考书目/237

第一章

想赚钱？先摸对“财门”

年轻人创业不要怕失败，最多不过从头再来。在创业方面，年轻是最大的本钱，因为年轻，所以输得起。当然，这并不意味着莽撞和盲目，创业要树立明确的、适合自己的人生目标。任何人、任何企业在任何阶段都会遇到各种各样的困难，不同的人会遇上不同的问题，遇到问题时不应抱怨、不该放弃，而是要去想怎样用恰当的方式解决它。



本章主要内容



什么动了你的创业路



选对池塘钓对鱼——入对行才能踏入赚钱的门槛



你能从谁的口袋里赚到钱



逛逛街,觅商机



具备哥伦布的冒险精神:发现你的赚钱“新大陆”



脚踏实地,从“小”做起



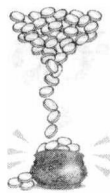
六大法宝帮你筹得创业资金



走出创业的心理误区,挖掘更大的创富潜能



失败的下一站——成功



什么动了你的创业路

1. 十种不适合创业的人

(1) 懒惰的人。

有些创业者打听到了创业消息，不花时间去思考和验证，也没有评价消息的权威性，只想知道怎样能赚钱就行了，至于为什么会赚到钱却懒得去了解。结果要么是听到的信息太多，而且都是“权威”的，不知道听哪个好，最后错失一些投资机会；要么是始终坚持听一个人发出的消息，虽然可能会成功，但总会由于那个人判断失误或是故意制造假消息，自己却又执迷不悟地相信，直到创业失败才后悔莫及。

(2) 思想固化的人。

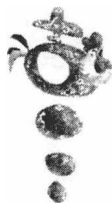
这类创业者做事缺少灵活性，不善于发掘新鲜事物和方法，对任何事都只凭经验教条来处理，不肯灵活应对，习惯于将惯例当成金科玉律。

(3) 喜欢感情用事的人。

在创业过程中，处理任何事情都要理智，喜欢感情用事的创业者往往以感情代替原则，代替理性的逻辑思维。感情用事的创业者想怎么做就怎么做，不考虑后果，不能用理智控制自己。

(4) 缺少职业意识的人。

职业意识是人们对所从事职业的认同感，它可以最大限度地激发人的活力和创造力，是敬业的前提。如职业运动员、职业演员等，他们具有较强的职业意识，而有些人却对所从事的工作缺少职业意识，满足于机械地完成自己份内的工作，缺少进取心、主动性，这与激烈竞争的环境不相宜。



创业开店经营诀窍：找到赚钱的门道

(5) 优越感过强的人。

优越感过强的创业者自恃才高，我行我素，难以和顾客或员工进行沟通。

(6) 胆小怕事的人。

这种人宁可因循守旧也不敢尝试革新，遇事推诿，不肯负责，狭隘自私，庸碌无为。

(7) 只会说“是”的人。

这种人缺乏独立性、主动性和创造性。若开店当了老板，也难以开展开拓性的工作，对店铺今后的发展不利。

(8) 片面和傲慢的人。

有的人只注意别人的缺点，看不到别人的优点；有的人总喜欢贬低别人，抬高自己，总以为自己是最强者，这两类人在人格方面存在很大的缺陷。

(9) “多嘴多舌”与“固执己见”的人。

“多嘴多舌”的人，不管什么事，他们都要插上几句话；“固执己见”的人，从不倾听别人的意见。

(10) 患得患失却又容易自满的人。

患得患失却又容易自满的人，稍有收获，便欣喜若狂，自高自大，目空一切；稍受挫折，便灰心灰气，一蹶不振。情绪大起大落，极不平衡。所以这种人不适合自己创业当老板。

当然，世上万物，决非一成不变，社会学家认为，性格是可以改造的，任何一个人完全可以在实践中注意克服性格缺陷，战胜性格弊端，改变性格类型，不断丰富和完善自我。倘若自身有上述十种性格缺陷，但已经踏上创业之路，甚至当上老板或负责人，则需学会重用人才，借助他人智慧来弥补个人不足，以避免失败。



2. 八种行为阻碍你的创业路

(1) 低估创业资金。

创业者低估了财务上的需要，财务预算有缺失，同时在营运或生产上也无法有效运用资金，因此难以创造盈余。

许多人在创业之初并没有考虑到流动资金的重要性，所以在没有足够的流动资金的前提下就冒然创业。殊不知，很多人在创业后经营不是很顺利需要坚守一段时日时，就因为没有充足的流动资金而不得不提前关门。如果创业者在创业时没有充足的流动资金以维持半年以上的运作，最好不要轻易去创业。

(2) 没有充分挖掘市场资讯。

包括没有真正了解潜在市场的需求量，错误预估占有率，对销售渠道和竞争对手的情况了解不清等。

许多创业者并不去了解竞争对手的经营运作情况，也不去仔细分析竞争对手的经营策略，不清楚对手下一步将有什么措施和手段来对付自己。特别是不去分析双方的优劣所在，一味凭自己的感觉行事，到头来往往往吃尽苦头。

(3) 创业时机错误。

例如，冬天开空调机专卖店，受到产品淡季因素的影响，可能使你的创业生涯招致挫折。或者是创业不久就受到国家、地方新颁布的行业管理条例所限制，从而无法达到预期设想，造成资源浪费或无法经营。

(4) 错误的策略。

不当的企业价值观、无效的经营管理及销售策略、对竞争者估计错误等等，由于这些策略关系到一个店铺的生死存亡，因此，这也是导致失败的主因。创业者犯了较大的错误时，也往往欠缺应对经验和解决办法。因此，对于初次创业者来说，一个错误的策略就可能是致命的。



创业开店经营诀窍：找到赚钱的门道

(5) 商品质量不过关。

由于不良产品太多，或者不良率太高，成本和损耗都过大，加上创业之初产品也缺乏知名度，因而导致商品滞销，造成大量库存囤积。

(6) 商品生命周期过短。

如果商品的生命周期太短，又或者商品不合潮流，那么这种不合潮流容易被淘汰的商品，在创业之后，短期内就很可能遭到失败的命运。

针对年轻人的流行商品一般都是寿命很短的，创业者一定要摸清这个规律，当某个流行商品大行其道的时候，你再去投资想分一杯羹时就要特别小心，可能当你的新商品上市之时，也就是该商品不再流行之时。

(7) 店铺管理不当。

创业者管理经验不足，朝令夕改，常常在错误中学习，这就耗费了店铺的许多资源，无法建立一套合理、具弹性与有效率的制度。比如用人不当，造成不必要的内耗；比如财务制度有漏洞，让员工有损公肥私的机会等。

(8) 违反国家的有关规定。

国家有许多规定不能由私营业主经营的行业。也有一些行业原先允许经营，因政策改变而受影响，甚至会无限期对某个行业进行停业整顿等等，这些都要了解清楚。

选对池塘钓对鱼——人对行才能踏入赚钱的门槛

一个想尝试自己创业的人，常常会想：我该从事哪一行业？对于那些有着许多创业理想的人来说，难以跨进赚钱的门槛往往并不是因为缺乏资金，而是没有找到适合自己的行业。

那些没有社会经验，又不甘心给别人打工的大学毕业生，面对这个不同于校园的社会大熔炉可能会觉得无从下手，或者怀着满腔热情却屡屡被



现实泼冷水。

那些想创业的“白领”一族，他们收入固定，且通常有教育基础，较懂得钱滚钱的投资手法，通常这类人手中有充足的闲钱，于是拿来创业。但这类人所有的钱还不足以开大公司，而对一些小本经营，通常又缺乏实干经验。

那些有一定经验的小本经营者，他们通常缺乏资金，又不一定能够处理很多财务上的问题。

如果你也因为创业入行的问题感到迷茫，不妨参考以下几点建议。

(1) 自己熟悉的。

千万不要看什么行业赚钱就一头扎进去。不要在自己不熟悉不了解的市场中较劲。找一个你了解的行业，看看你能提供给顾客什么样的商品，或是你能解决他们的什么问题，这就是你的盈利渠道。

比如，你喜欢电脑，对病毒有研究，那你就高举“反毒王”的旗帜，上门服务杀毒、防毒，不行吗？例如北京某大学的老师组织学生把本校的农业、林业技术推广到学生自己的家乡，因为那些资源与市场都是学生们所熟悉的。

(2) 兴趣浓厚的。

如果能把兴趣同创业目标结合，那将是非常幸运的，那是快乐创业、快乐人生。如果你有艺术思维，可以开个专业工作室，从事家庭装潢设计，与装潢公司或工程队合作，为客户量身定做家装。

(3) 花钱少的。

那些舍得买时间的人多的是，许多重要的人都有此种需求。时间是短缺的、紧俏的商品，城市速递由此而生。速递业务可不可以扩展呢？扩展到一切为别人节省时间的领域。比如代人购物，替人接人等。

(4) 起点很低的。

如果你有广告创意的能力，就可以开个独立工作室，如果没有资本，