

子志◎编著



开店 创业

实用
最新版

[必读手册]

一书在手，开店不愁
轻松开店，快乐赚钱

· 把店开到消费者的心坎里 ·

KaidianChuangye
BiduShouce



中国长安出版社



开店 创业

必读手册

把店开到消费者的心坎里



子志◎编著



实用
最新版

开店 创业[必读手册]

一书在手，开店不愁
轻松开店，快乐赚钱

· 把店开到消费者的心坎里 ·

KaidianChuangye
BiduShouce

图书在版编目(CIP)数据

开店创业必读手册:最新版 / 子志编著. —北京:中国
长安出版社, 2009.10

ISBN 978-7-5107-0105-4

I. 开... II. 子... III. 商店—商业经营—手册
IV. F717-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 188089 号

开店创业必读手册

子志 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: www.ccapress.com

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010)65281919 65270433

印刷: 北京中印联印务有限公司

开本: 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印张: 18.75

字数: 220 千

版次: 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0105-4

定价: 39.80 元



前言



随着改革的深入进行、经济的迅猛发展，人们越来越注重生活的质量。在这个各项消费需求急剧膨胀的年代，“投资开店，为自己打工”已成为许多人创业敛财的梦想。因为相对于炒股、投资地产等投资方式来说，开店的投资可以是上千万元，也可以是数千元，启动起来比较容易。因此，上至千万富翁，下至平民百姓，几乎是人人都可以选择开店来达到敛财的目的。

此外，全球化的经济危机，导致大量人员下岗失业，从而失去生活的来源，只能依靠政府给予救济；经济危机也导致大学毕业生难于找到工作，2000人抢一个职位，已不是什么现代神话。与其“靠天、靠地、靠政府”、与其在找工作这条路上苦苦纠缠，还不如筹点资金，开家小店，实现自主创业。“好话说遍，不如开店”，在当今社会里，开店做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。

开店经商虽然能帮助我们解决诸多的现实问题，但开店经商也并非像有些人想象的那么简单。不要认为有一笔资金，找一个好的投资项目，装修一下店面，再进点货，等着顾客临门，就可以日进斗金了。其实要想使店铺生意兴隆，其中大有学问。

比如：什么性格的人适合开店、怎样入行、怎样筹集资金与选择店

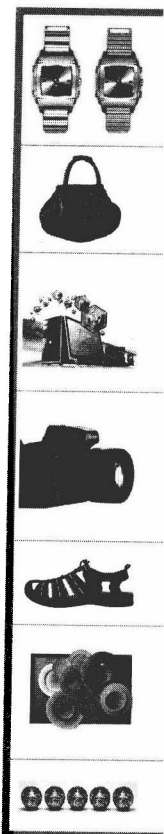
面、怎样设计店铺与采购货物、怎样诱导顾客购买与促销商品、怎么进行店铺团队管理和财务管理等，这都关系到生意兴衰成败，也是每一位开店经营者最为关注的难点，更是本书所要解决的问题。

本书最大的特点就是，从中国商场的实际情况出发，用通俗易懂的语言、翔实的案例，系统而广泛地总结了一些中外成功的开店绝招，多层次、多角度地揭示了店铺兴隆的秘诀和艺术。

本书内容系统全面，从开店的选址、开业策划到店面设计、商品管理、日常营运等十四个方面，对店铺经营的各个步骤进行详细分析，指导投资者一步一个脚印，从零开始成功创建、经营一家赚钱的旺铺。

本书行文生动活泼，语言诙谐，在系统的内容阐述中穿插大量的案例分析、策略、提醒等，用生动简洁的文字向读者提供了行之有效的店铺经营管理方法，使读者阅读起来轻松愉快，在阅读过程中快乐地体验店铺经营之道。

相信本书能给你开店带来实实在在的帮助。



目 录

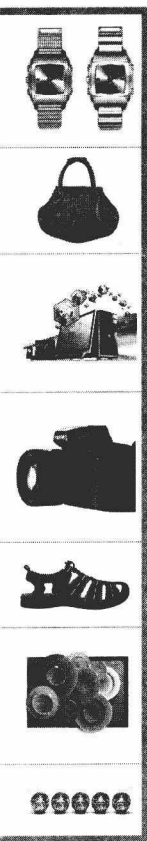
第一章 哪种性格的人适合开店

开店做生意看起来很简单。找一个好的项目，租套房子装修一下，再进点货，等着顾客上门，然后就可以日进斗金了。店不都是这样开的吗？没错，一般开店都是按照这个套路。但为什么有人按照这个套路开店就能赚到钱，还会把店面越做越大，而有人按照这个套路开店不但赚不了钱，反而赔钱呢？

其实开店经商就跟种地一样。能不能种好地，能不能获得丰收，这跟农民的个人素质有很大的关系。也就是说，做一个合格的农民就必须具备做农民的性格与品质。开店经商，你就得具备商人所应有的素养。好的素养加上好的经营模式，你就能赚到钱；如果你不具备做商人的素养，无论你怎么努力，你也是赚不到钱的。

不是所有的人都适合种地，也不是所有的人都适合开店。所以，在你开店经商之前，你应当了解一下自己是否具备开店的性格。

1. 开店者必须具备的 6 种素质	3
2. 做生意获得成功必要的 6 种心理品质	6
3. 7 点修养决定开店成败	9
4. 8 种性格的人适合开店	12
5. 8 类人不适合开店	14



第二章 如何筹集开店资金

俗话说“商场如战场”，上战场打仗必须要做到“兵将未动，粮草先行”，在战场上只有“粮草”供应充足，才有获胜的把握。商场也一样，在经营前以及在经营的过程中，如果没有足够的资金往里注入，怎么能实现开店创业的梦想？又怎么能把店铺做大做强？对于那些没有多少创业资本的人（大学毕业生和在职人员）来说，创业并非一件容易的事情。他们面临的第一个关口就是“钱”的问题，正所谓“巧妇难为无米之炊”。那么，如何才能筹到这第一笔创业经费呢？

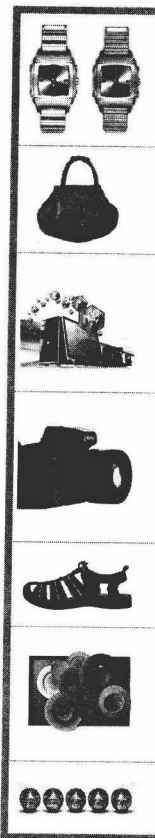
- 1. 筹集资金方式谈 23
- 2. 学会借朋友的钱发财 28
- 3. 向朋友借钱的要诀 31
- 4. 向银行贷款的要诀 36

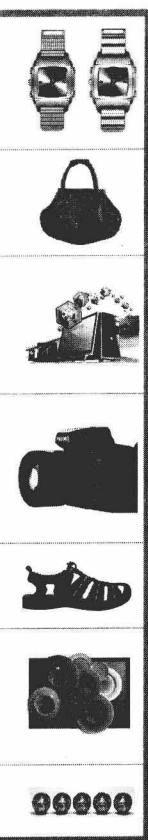


第三章 开什么店能赚到钱

俗话说“女怕嫁错郎，男怕入错行”，为什么会有这样的担忧呢？道理很简单，因为“郎”与“行”都关系到各自的切身利益。一旦“投资”错误，就有可能赔得血本无归。开店经商也一样，也面临着投资方向的问题。找一个好的项目，往往比找一个好“老公”更有赚头。该如何选取投资项目将是本章所要探讨的问题。

1.选一个好项目是关键	43
2.挖掘潜在市场有讲究	46
3.教你三招项目选取的方法	50
4.项目选取的三条不二法则	53
5.小本投资项目选取的方法	56





第四章 把店铺开到哪里

有一些着手开店的朋友，在开店之初更多想到的是资金的来源以及经营的项目，而对店址的选择，却没有作为投资的重要因素，进行周密的调研和科学的分析，往往只是凭过往行人多不多的直观印象或者想当然，确定店铺位置的好坏，其实这样的做法是很不可取的。

开店选址是开店成功的关键，选择一个好的店铺位置也就成功了一半。如果不经过认真而科学的选址，而是仓促或者盲目地随便找一个地儿开店的话，通常都是会失败的。经商最讲究“天时、地利、人和”，所以，在你开店之初，结合所经营的项目，科学选址是很有必要的。

1. 开店选址应该注意的事项 63
2. 坐店经营，选址四要素 66
3. 店铺开设地点的选择步骤 69
4. 金角银边草肚皮地段的利与弊 73
5. 商铺开店选址“风水” 76



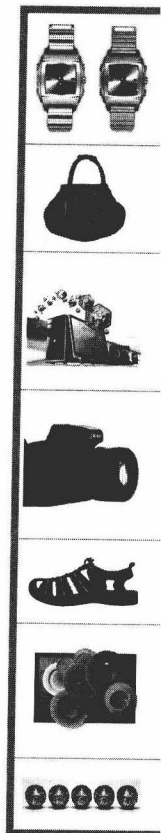
第五章 怎么样装修自己的小店

俗话说“人靠衣装，佛靠金装”，店面的装修对经营者来说是一件很重要的事。因为没有一个顾客愿意走进一家没有装修的店，顾客会觉得这是对自己的不尊重。精美的装修不仅可以营造一个优美舒适的购物消闲环境，还可以使顾客感受到被尊重，给顾客留下美好的印象，加深顾客对店铺的亲切感。

即使你的店前的街道车水马龙，行人如织，但如果你的店面装修品位太差，吸引不了顾客，你还谈什么经营。

店铺美化很重要，如同一个人的脸面，是顾客用以识别店铺的标记，也是经营者招徕生意的手段之一。为顾客营造一个舒心的购物环境，客人自然络绎不绝。

1. 店铺精装人气旺	85
2. 美观而有个性化的外观设计	88
3. “点睛”之笔的招牌设计	91
4. “勾引”顾客的橱窗设计	94
5. 巧用灯光烘托环境	97
6. 特色卖场设计	100





第六章 取什么样的店名能带来好运

店铺名称就是店铺的“商号”，是店铺识别的基本要素，是店铺无形资产的载体，它传达着店铺经营的项目和经营的理念，是对店铺最无形的广告宣传。好的店名能为商家带来财运，能让顾客永远地记住你。

给店铺取名看似很简单，其实也不是一件容易的事，这里面有一些知识需要我们去了解、学习。比如取名应该遵循哪些原则、我国法律对取名有什么样的限制等。

- 1. 好名带来好财运 107
- 2. 好名不怕巷子深 110
- 3. 店铺取名有学问 112
- 4. 取名大师的 6 张底牌 116
- 5. 店名笔画预测凶吉 119

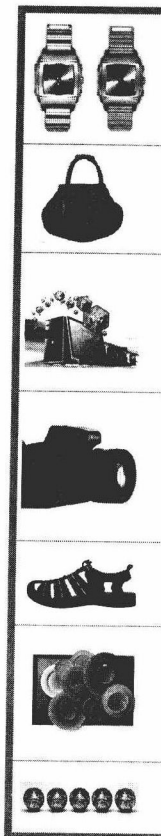


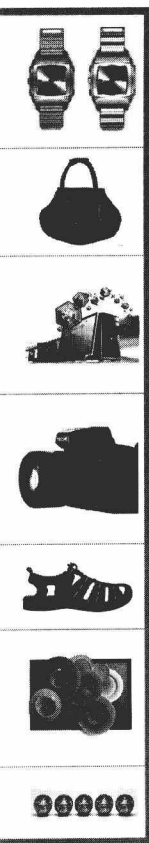
第七章 进货有哪些讲究

当开店经营走到进货这个环节，也就说明前一阶段的准备工作就可以告一段落了。进货是店铺经营活动的开始，也是搞好经营销售、提高服务质量的前提条件，同时也是改善经营管理、提高经营效益的重要组成部分。

进货事关整个经营活动的成败，因此，经营者应该特别重视这个环节，加强对这方面知识的了解。比如怎么找货源、一次进多少、该怎么预防采购陷阱等，这些都是初经营者不熟悉的问题。那么，本章就将对这些问题逐一进行分析解答，希望能对你有所帮助。

1. 进货应注意把握的原则	127
2. 进货技巧谈	130
3. 一个老采购员的心声	134
4. 最大限度地降低进货成本	138





第八章 怎么陈列商品才能吸引顾客

在法国流行着这样一句谚语：“即使是萝卜白菜，也要像一幅静物写生画那样排列，以突出商品的艺术美感，因为商品的美感能撩起顾客的购买欲望。”

如今店铺商品的销售模式已经打破了传统的顾客需要什么店员就拿什么的柜台销售模式，实行顾客自主挑选购买。因此，在经营过程中，就要注重商品的摆放陈列，用艺术化的陈列方式突出商品的美感，以吸引顾客的眼球。

- 1.卖场商品陈列原则及操作要领 145
- 2.商品陈列的基本要求 151
- 3.店堂陈列的几种重要方式 155
- 4.商品陈列的细节及误区 159

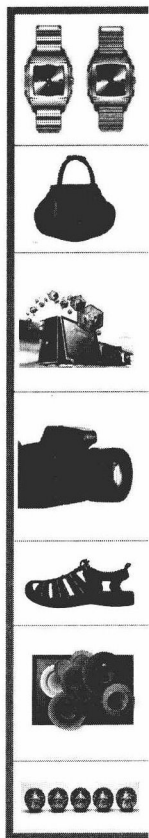


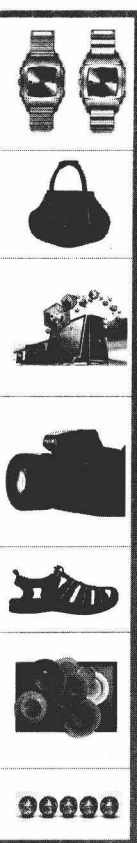
第九章 怎么接待顾客

美国著名人际关系学家戴尔·卡耐基曾经说：“你在接待顾客的时候，如果能让顾客感到轻松并消除不安，让他对于你花时间来接待他油然而生一种谢意，那就说明你已经开始迈向成功之路。”

接待顾客是店铺销售的一个重要步骤，也是一个很有技巧的工作。这方面做得好，不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易。在接待顾客的时候，不仅要讲究态度，而且要注意接待方法，要把主动、热情、耐心周到的服务奉献给顾客，让顾客感受到购物也是一种享受。

1.接待顾客的学问	167
2.销售员打死不能说的语言	171
3.接待顾客的技巧	176
4.讲究语言艺术，热情接待顾客	181
5.正确处理客户抱怨，留住老客户	185
6.提供“超值”服务留住老主顾	191



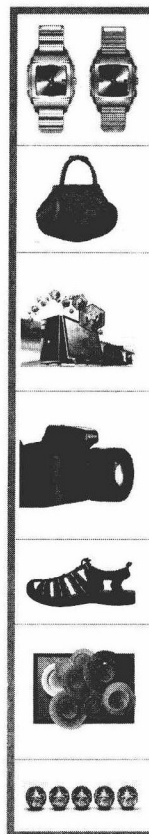


第十章 怎么样做营销最有效

店铺在经营过程中，最主要的是要把商品卖出去，只有把商品卖出去了，才能从中赚到利润，才能实现开店经营的目的，才能够逐步把店铺做大做强。商品的销售在整个经营活动中占据着至高无上的位置，前期所做的每一项工作都是在为这一环节服务的，营销的重要性毋庸置疑。

营销是一门专业性很强的学问，我们的初经营者也不可能进行全面、系统的学习。因此，本文将总结一些前人在营销时使用的小技巧、小方法，或许对你有点用处。

- 1.练就一张巧舌如簧的嘴 199
- 2.小恩小惠促销售 202
- 3.适时抬价促营销 204
- 4.注重产品的修饰 207
- 5.销售人员自身的专业基础是销售成功的关键 210



第十一章 盘点与财务管理应注意哪些事项

店铺在经营过程中，盘点与财务管理是非常重要的工作。甚至可以说，这两项工作做得是否到位，直接关系到店铺经营的成败。

盘点与财务管理是专业性很强的两门学科，本文不可能作很深入的探讨，只能作一些基本的介绍。把一些基本概念和原理梳理一遍，供经营者参考。经营者应注重这两方面知识专业、系统的学习。

1. 盘点管理：账实应相符	217
2. 盘点的流程及注意事项	220
3. 店铺财务管理	223
4. 控制成本管理	227