

小店 大 财富

新手开店创业 完全指导

网上开店 · 实体店铺经营的20个关键

李小谭◎编著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



小店铺 · 大财富



新手开店创业
完全指导



网上开店·实体店铺经营的20个关键
李小谭◎编著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

小店铺·大财富:新手开店创业完全指导/李小谭编著.

—北京:中央编译出版社,2009.8

ISBN 978-7-80211-896-6

I. 小…

II. 李…

III. 商店-商业经营-基本知识

IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 133380 号

小店铺·大财富

出版人 和 龔

责任编辑 冯 章

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话 (010)66509360(总编室) (010)66509366(编辑部)
(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 <http://www.cctpbook.com>

经 销 全国新华书店

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司

开 本 787 × 1092 毫米 1/16

字 数 220 千字

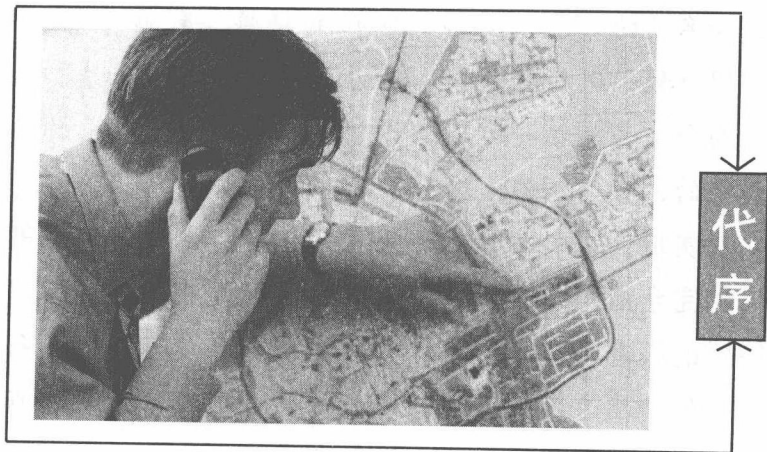
印 张 19.5

版 次 2009 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 38.00 元

本社常年法律顾问:北京大成律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换,电话:010-66509618



不错，你就是一名开店奇才！只不过，在为生计而奔波的忙碌中，在朝九晚五的固定程式里，你的才华被埋没掉了，就像黄金美玉的光华被灰尘遮盖一样。

你现在拿到手里的这本书，正是帮助你发掘你身上与生俱来的商业天赋的利器！也许你会有这样一种世俗的观点——“我是个普普通通的凡人，不会有什么商业天赋吧？”错！你不仅有商业天赋，而且有非常高的天赋！我们所做的工作，并不是创造黄金美玉，而是将黄金美玉上的灰尘擦掉。当你读完这本书，开始真正意识到你所具备的商业才华的时候，我敢保证，连你自己都会大吃一惊！

本书共分16章，将开店要经过的流程全部囊括：从做好开店准备，到确定经营内容；从取个响亮的店名，到筹集开店资金；从选择开店的“黄金宝地”，到设计一个抢眼的门脸；从店内商品的陈列技巧，到开展特色经营的秘诀；从牢牢抓住顾客的绝招，到打

出知名度的方法；从员工队伍的锻炼，到财务管理、合理节税；从加盟连锁、借力打力，到虚拟开店、网上淘金……总之一句话，你想到的我们想到了；你没想到的，我们也替你想到了。

实用性是本书最大的特点。它既可以称作新手开店的完全指导手册，也可以成为已经开店的朋友答疑解惑的好老师、好帮手。从这本书里，你可看到先行一步的开店者不断成功的宝贵经验，也可以看到现在闻名遐迩的大富豪们当初创业的秘诀。

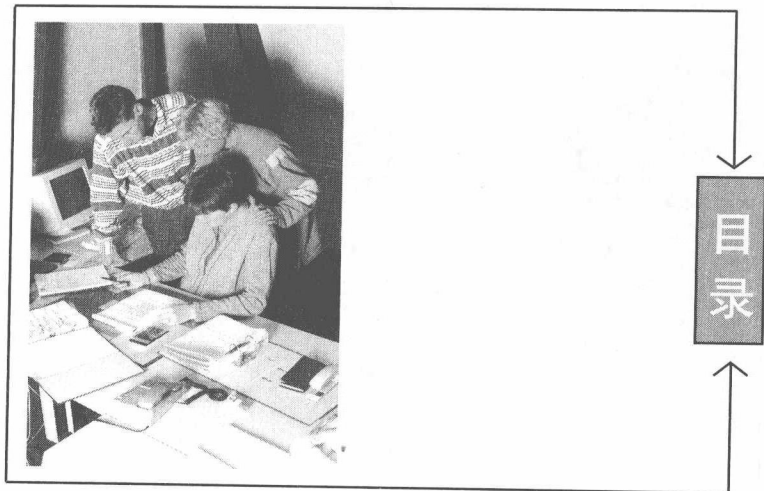
本书通过大量的图片和故事，深入浅出地介绍了开店的许多技巧。高中以上文化程度的朋友均可以自如地从本书中汲取知识和财富；而具有一定社会经验和更高文化层次的朋友，则可以从这本书中品味到闪耀着智慧光芒的人生哲理，因为“做事先做人”正是自古不易的金玉良言。

参加本书的编著人员有：张德斌、李莛、周树清、蔡践、白战锋、宁志英、李少伟、党博、李平、雷波、陈金祥等。

作 者

2009年8月修订

北 京



1 开店之前细思量

——准备越充分成功几率越大

1. 店铺主要有几种形式? \ 2
2. 我国店铺是如何分类的? \ 4
3. 开店应做哪些准备? \ 7
4. 开店的四大法则是什么? \ 10

2 胸有成竹才能打胜仗

——明确经营内容再开店

1. 哪些行业有“钱”景? \ 20
2. 你适合开什么样的店? \ 25
3. 现代专业店发展有哪些趋势? \ 27



3 不做默默无闻的无名小店

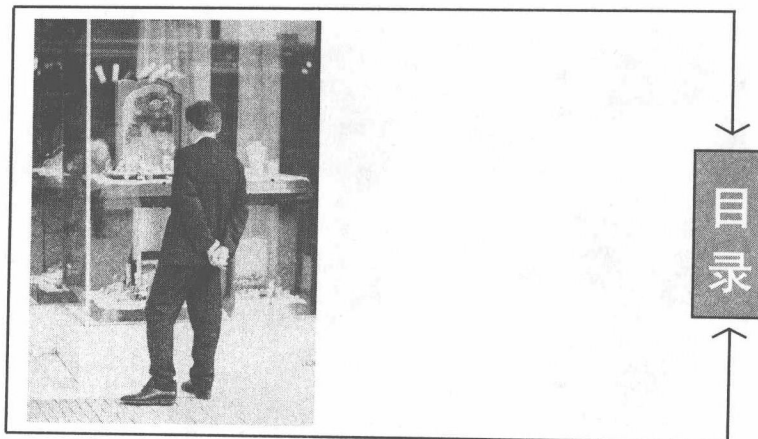
——给店铺取个好名字

1. ☞ 易读易记为何最重要? \ 35
2. ☞ 店名怎样反映店铺经营内容? \ 39
3. ☞ 店名为什么要适应当地文化风俗? \ 41
4. ☞ 怎样才能起一个规范的店名? \ 43

4 没有钱只能纸上谈兵

——如何筹集开店资金

1. ☞ 筹资渠道主要有哪几种? \ 46
2. ☞ 钱少怎么办? \ 48
3. ☞ 民间资金如何巧用? \ 49



5 正确选址是成功的一半

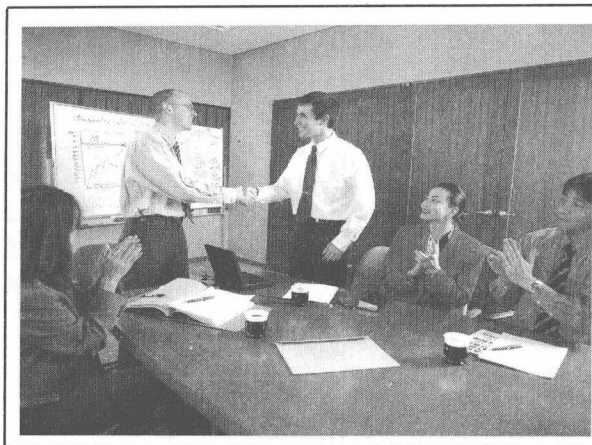
——如何寻找开店的“黄金宝地”

1. 选址要考虑哪五大要素? \ 54
2. 好店址有几大特征? \ 59
3. 为什么地区不同, 开店也相异? \ 64
4. 怎样选址才能吸引有效客流? \ 66
5. 交通条件为什么非常重要? \ 70
6. 什么是“合适就好”? \ 73

6 企业的“第一上帝”

——如何招聘和训练员工

1. 怎样招聘及挑选员工? \ 82
2. 怎样掌握面谈的要素? \ 85
3. 怎样认识优良的员工对经营的意义? \ 88

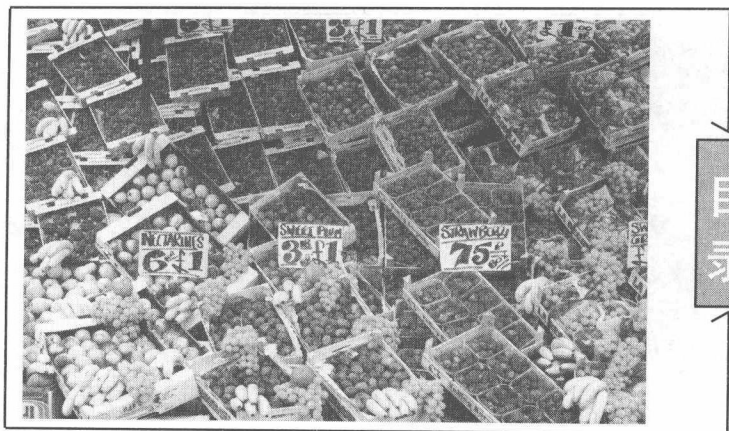


4. ☞如何制定一套“简便易学”的手册? \ 89
5. ☞如何使员工产生强烈的责任感? \ 91
6. ☞如何对新员工进行教育与管理? \ 95
7. ☞对仪表、礼貌服务的基本要求有哪些? \ 99
8. ☞员工宿舍管理守则的主要内容有哪些? \ 100
9. ☞对员工激励的主要方法有哪些? \ 101

7 店铺要有一张好的“脸面”

——做好店铺装饰装修

1. ☞怎样才能使外观有吸引力? \ 104
2. ☞内饰为什么要围绕商品做文章? \ 111
3. ☞装饰如何把握顾客的心理? \ 113
4. ☞怎样突出装修特色? \ 116
5. ☞室内设计为什么要防止侵权? \ 118



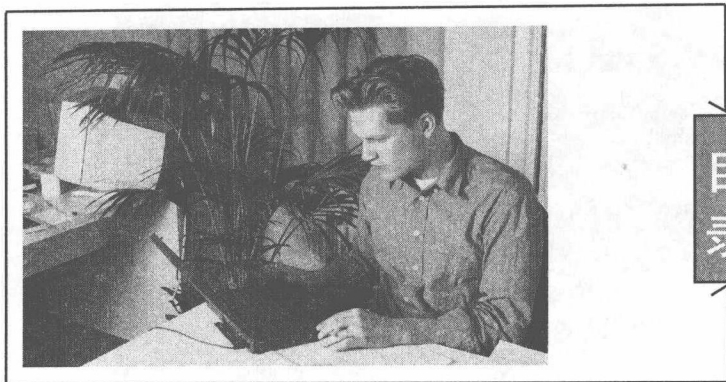
目录

目
录

8 好的商品自己会说话

——商品陈列与布局

1. ☞ 陈列有哪些原则、要素和技巧? \ 122
2. ☞ 陈列方法有哪 12 种? \ 126
3. ☞ 陈列设备的种类和店头广告是什么? \ 131
4. ☞ 按功能属性陈列的优点和做法是什么? \ 132
5. ☞ 放满、立体和“黄金线”陈列是怎样的? \ 136
6. ☞ 国际流行的陈列技巧有哪些? \ 138
7. ☞ 如何让卖场更有吸引力? \ 140
8. ☞ 店铺的两 种基本布局是什么? \ 143
9. ☞ 陈列装置有哪些? \ 145
10. ☞ 怎样巧布局防止丢失? \ 147



9 在进货阶段就把钱赚到手

——怎样把好进货渠道

1. ☞ 如何选好进货渠道 \ 154
2. ☞ 采购的一般流程有哪些? (上) \ 157
3. ☞ 采购的一般流程有哪些? (下) \ 162

10 搞出特色才有市场

——让顾客不愿意离开你

1. ☞ 为什么越“专业”越有发展空间? \ 169
2. ☞ 怎样抓住特殊消费群体? \ 172
3. ☞ 服务档次如何把握? \ 176
4. ☞ 为何说“有个性才会流行”? \ 179
5. ☞ “细节消费”怎样做? \ 182
6. ☞ 如何走出价格战的误区, 使经营个性化? \ 183



11 顾客盈门的秘诀

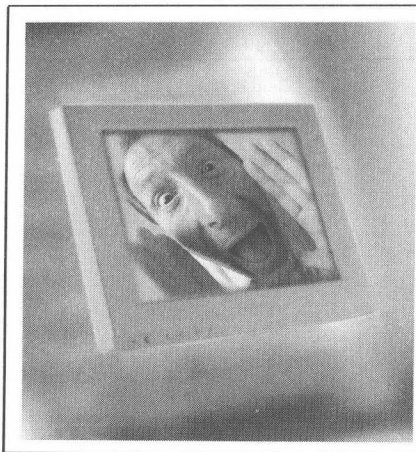
——怎样留住顾客的心

1. ☞ 怎样做到以诚为本? \ 190
2. ☞ 接近顾客有何“法”? \ 192
3. ☞ 如何与顾客建立情感联系? \ 195
4. ☞ 为什么说“创造方便就是创造财富”? \ 200
5. ☞ 怎样为顾客提供更多服务? \ 205

12 名头叫得响生意才能旺

——开展促销和宣传推广

1. ☞ 店铺开张应该怎样宣传? \ 214
2. ☞ 店铺促销的法则是什
么? \ 216

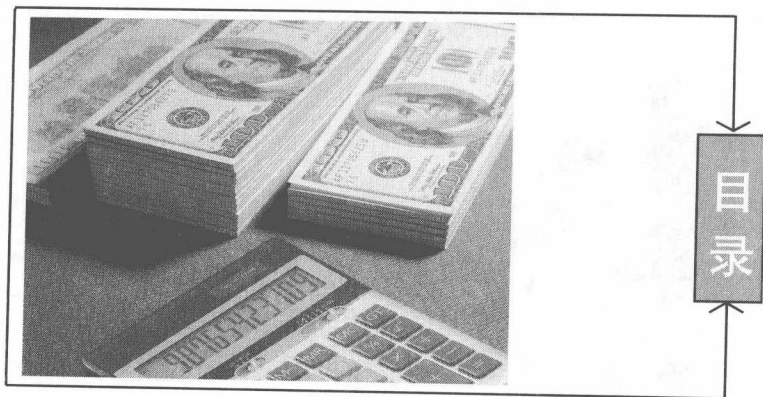


3. ☞ 促销有哪几大目标? \ 219
4. ☞ 促销中应实施怎样的价格策略? \ 221
5. ☞ 便利店如何搞促销? \ 223
6. ☞ 对老年消费有哪些促销技巧? \ 226
7. ☞ 对最终用户提供哪些服务? \ 229

13 先求生存再图发展

——创业初期必须掌握的技巧

1. ☞ 把握商机有何“高招”? \ 235
2. ☞ 克服危机的两种方法是什么? \ 238
3. ☞ 怎样抓住生存的命根子? \ 239
4. ☞ 如何寻找“根”的生长规律? \ 241
5. ☞ “一切投资从小做起”，为什么? \ 243
6. ☞ 中小型零售店求生法则有哪些? \ 244



14 小店经不起大手大脚

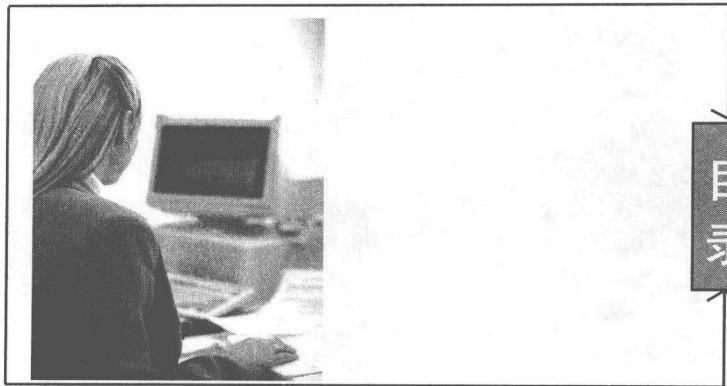
—— 做好店铺财务管理

1. ☞ 控制成本为何是当务之急? \ 252
2. ☞ 初创企业如何设计薪酬? \ 254
3. ☞ 管理制度为什么要简明? \ 255
4. ☞ 怎样节税? \ 257

15 借力打力成功更快

—— 加盟连锁店

1. ☞ 如何加入特许经营店? \ 260
2. ☞ 怎样寻找加盟品牌? \ 264
3. ☞ 选择连锁店的方法是什么? \ 268
4. ☞ 投资连锁便利店的好处有哪些? \ 270
5. ☞ 你适合做加盟吗? \ 272



6. 选择连锁品牌有哪六大秘诀? \ 274

7. 特许加盟如何选择行业? \ 276

8. 连锁加盟有哪些陷阱? \ 277

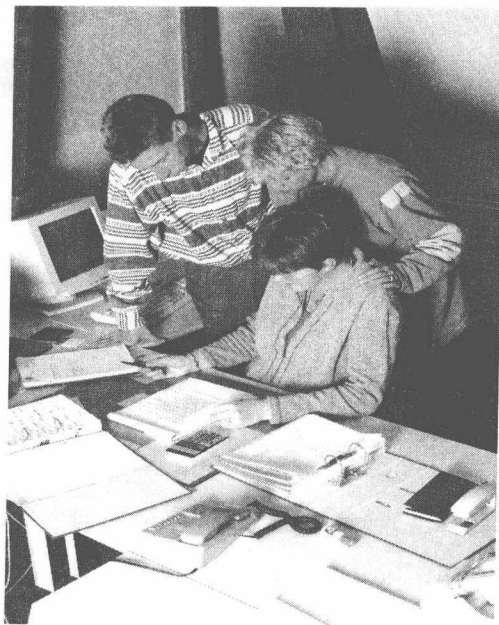
16 网上开店很有“钱”景

—— 何不利用互联网淘金

1. 怎样定位你的网站 CI 形象? \ 284

2. 网上开店四大步骤是什么? \ 286

3. 网上开店有哪些技巧? \ 288

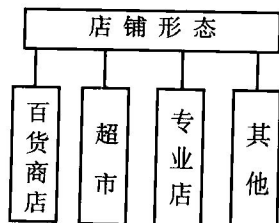


1 开店之前细思量

——准备越充分成功几率越大

店 铺从形式来说，可以分为便利店、超市、杂货店、专业店等多种；从经营所涉及的行业来说，更可以分为食品店、书店、玩具店、餐馆、咖啡馆和服装店等无限多种。在开业之前先想好自己要开的是什么样的店，是专业店还是杂货店？是做餐饮，还是做日用品？是做图书，还是做服装？不同的店铺形式、不同的行业，区别是非常大的。另外，还需要考虑自己的性格特点，适合开什么样的店，不适合开什么样的店，需要事先确定好。

1. 店铺主要有几种形式?



☞ 百货商店

美国市场营销学大师科特勒认为,百货商店一般要销售几条产品线的产品,如服装、家具、家庭用品等,每一条产品线都作为一个独立的部门由专门的采购员和营业员经营管理。

法国商业界认为,百货商店是指大型零售商业企业,拥有较大的营业面积,在一个建筑中能提供几乎所有的消费品。具体说营业面积至少 2500 平方米,有 10 个以上的商品部。

日本通商产业省对百货商店的定义是:从业人员超过 50 人,营业面积至少 1500 平方米,经营多种商品,这样的经营形态即为百货商店。

最早的百货商店产生于 19 世纪中叶的欧洲,它是在工业革命的推动下产生的。中国最早的百货商店是 1917 年创办的“上

海先施百货公司”和 1918 年创办的“上海永安”百货公司。新中国成立后,百货商店一直是中国零售业的主要经营业态。

与其他业态比较,百货商店的特点主要是:①经营商品品种繁多,一般可达几万种以上。

开店术语



百货商店是指区分不同的商品部门进行经营管理的商店。由于各国经济发展水平不一样,国情不同,因而对百货商店的定义也略有差异。