

風雲館百圓書店◆

POWER/017

輕鬆開店 賺錢去

開個金店面，自己當老闆！
詳細完善的事前指南，
讓你成竹在胸，財源滾滾來！

焦慧蘭

◆經典作品◆

\$149

風雲館百圓書店

再贈40冊電子書

買149元送★

價值1200元華文電子書閱讀卡（40冊ebooks）全球華文線上出版聯盟贊助
圖書禮券400元 www.silkbook.com 特惠好禮大放送

百圓書店 開店贈品

低價無罪 省錢有理 一場搶救荷包的省錢大戰

輕鬆開店

賺錢去

www.silkbook.com

第1章 成竹在胸的開店準備

壹、開店前的心理準備	4
一、你適合開店嗎？	5
二、開店的理由	8
三、資金的準備充分嗎？	10
貳、店面選擇要點	12
一、確立基本客戶層	12
二、評估立地條件	14
三、商圈與商店	15
四、決定店面之重要細節	18
參、籌備足夠的資金	22

第2章 營造魅力商店的祕訣

一、開店前的資金試算	22
二、如何籌措資金	25
肆、開店的稅務及法律常識	28
一、商店登記	28
二、與稅務相關的課題	34
壹、運用空間增加買氣	42
一、接觸型商店	42
二、誘發型商店	48
三、周遊型商店	53
四、複合型商店	57
貳、規畫動線引導消費	63
參、陳列商品刺激購買欲	70
一、商品陳列常見的缺點	71

第3章 生意興隆三大利器

二、商品陳列的整體設計·····	72
三、商品的陳列法則·····	73
肆、燈光照明凸顯商品·····	77
伍、背景音樂製造賣場氣氛·····	80
壹、服務第一的待客技巧·····	84
一、待客基本準則·····	86
二、服務態度·····	88
貳、銷售第一的促銷手法·····	89
一、評估實力適當促銷·····	89
二、促銷的形式·····	90
三、促銷應有的概念·····	93
參、品質第一的消費環境·····	95
一、商店自動化·····	95
二、商品條碼化·····	100

第4章 全方位掌握顧客

壹、消費心理學

104

一、購買動機……………104

二、購買行為……………106

三、購買習慣……………107

四、抗拒被推銷心理……………111

貳、如何做好顧客管理……………112

參、不容忽視的顧客抱怨……………117

一、顧客抱怨處理……………118

二、抱怨處理的準則……………119

第5章 立竿見影的商店管理

壹、現金控制

124

第

6

章

連鎖店面面觀

一、正確記錄每筆交易.....125

二、現金處理方式.....126

三、現金收入的控制.....127

四、現金支出的控制.....128

貳、賒售與呆帳.....130

參、商品存貨管理.....132

一、建立存貨規畫與控制.....133

肆、倉儲損失管理.....139

一、商品的損失.....140

二、利息上的損失.....142

三、管理費用.....142

伍、防竊措施.....143

壹、連鎖業在台灣.....148

貳、連鎖的型態

一、直營門市連鎖體制	151
二、自願連鎖或自願加盟連鎖	153
三、特約連鎖	154
四、合作連鎖或同盟連鎖	154
參、如何經營連鎖店	155
一、經營連鎖店的五個階段	155
二、連鎖店的四個要件	157
三、連鎖店的三個定位	158
四、連鎖店經營機能	159
五、連鎖經營提高效率之方法	161
六、三體共榮	162
肆、連鎖店的行銷系統	163
伍、連鎖店的行銷理念	164

輕鬆開店

賺錢去

www.silkbook.com

第1章

成竹在胸的開店準備

- ……壹 開店前的心理準備
- ……貳 店面選擇要點
- ……參 籌備足夠的資金
- ……肆 開店的稅務及法律常識

壹、開店前的心理準備

俗話說：「留子一甲田，不如留子一店面」。經商是多數白手起家者致富的原因，而店面往往又是他們事業的起點，因此，只要是有心在事業上放手一搏的人，通常會選擇開店做為通往財富之路的第一步。

另一方面，隨著經濟和社會的快速變遷，以及資訊發達所帶來的無限商機，經營一家店面儼然成為年輕人自我肯定、實現夢想的捷徑，上班族對於終身奉獻給「企業和公司」的意願開始面臨現實的挑戰。如今，開店當老闆的年齡層已有逐步下降的趨勢，許多年輕人甚至一畢業就自己開店，而商店的經營型態不僅呈現多樣化，店內的裝潢及販售的商品更是令人目不暇給、拍案叫絕。更令人訝異的是這些另類商店的行銷策略有時絲毫不輸給大型企業！

更有一類商店時興與企業結合，成為加盟關係，這種經營型態蔚然成為今日開店的主流之一，經營者不僅可開店達成自我實現的夢

想，同時又能享有企業的資源與知名度。

然而，懷著「一旦開店人人都能賺錢」的想法則是過於樂觀。你若仔細觀察，即使景氣復甦興盛，經營不善倒閉的商店仍然大有人在；相反地，不論景氣如何低迷，也總有賺錢的商店異軍突起，一枝獨秀；可見成敗之間，必然有其脈絡可尋。而可以確定的是，創業的路並非條條康莊大道，有時不僅筭路藍縷、披荊斬棘，甚至要有破釜沈舟的決心，和不屈不撓的毅力，才能達成目標。

有鑑於此，不論你對開店有多大的信心，在開店以前自我的評量及心理準備，絕不能省略。

一、你適合開店嗎？

每位創業者，對於將來都已勾勒出成功的遠景，但在投注全部心力之前，你必須先了解自己是不是具備創業者的特質，否則就算準備已萬全，但日後才發現自己並不適合獨立開店，那就後悔莫及。

下列幾項問題，可幫助你逐步檢視自己的個性特質。

① 為雇員進行教育訓練，你會以哪種方式進行？是根據自己的經

驗和意思安排課程內容，並親自訓練指導；還是委託專家訓練指導？

② 若擔任業務工作，薪水制、底薪加佣金、百分之百佣金制等三種給薪方式，你會選擇哪一種？是選擇穩定度高的薪水制，還是獲薪機會較高的百分之百佣金制？或者選擇介於兩者間的底薪加佣金制呢？

③ 假如日後你擁有一家公司，對於公司的各種營運，例如行政管理、人事制度、廣告銷售、薪資給付等，你希望能全權處理，或授權其中一部分或大部分給其他人？

④ 如果你有三家不同規模公司的工作機會，你會選擇小公司，還是大型企業？當然，你的權限與責任將隨著規模愈大而顯得愈低。例如，在小公司你可能有相當大的權限與責任；在大企業中你的權限與責任都會減少。

⑤ 當你的工作計畫遇到不小的困難和阻礙，你會立即尋求別人的幫忙，還是想出幾種可能的解決方案，然後再請示上司？抑或靠自己繼續努力尋求解決的辦法，直到問題解決？

- ⑥ 定期百分比的固定利潤，與會隨經濟環境而改變（如利率及股市變化）的極高或極低利潤，這兩種投資你會選擇哪一種？
- ⑦ 你和家人好不容易排定在這星期天出門旅遊，不巧，一位重要客戶要求約談，你會請這位客戶延緩商談，還是取消與家人的約定？
- ⑧ 如果你籌備足夠資金，會選擇獨資或合夥組織？若是選擇合夥組織，你想擁有大部分股權還是與他人相同的股份？
- ⑨ 你是不是屬於喜愛冒險的人？
- ⑩ 你自己設計出一份自認完美的行銷計畫，並建議上司採用它時，他卻叫你不要擅改方法。你會放棄自己的方法，過一陣子再向上司遊說，還是直接用你自己的方法去做？
- ⑪ 公司的總裁、公司的最高薪者、專業技術得到最高的榮譽。這三種成果，哪一種給你最大的成就感？
- ⑫ 在你青少年時代，曾經擁有自己的生意嗎？或者幫父母做事以獲得零用錢，或不用幫忙就有固定零用錢；還是你已有一份兼差的工作？

- 13 你是否參加新公司的開發計畫，並積極參與？
- 14 富有挑戰性的行銷部門與較穩定性的行政部門，哪一個部門較吸引你？
- 15 如果你的工作出現危機，你仍會有條不紊地處理事務；或是顯得不安、焦躁；還是你已備受影響，而無法正常運作？
- 16 你喜歡事情一件件按次序完成，或同時處理？
- 17 洽談生意前，你覺得非常有希望完成這筆交易，或有可能完成這項交易，還是認為運氣好的話可能會成功？
- 以上問題是為了提醒有心創業的朋友，重新仔細考慮自己的想法、計畫是否妥當，是否合適自己的個性。
- 如果在以上的問題中，你發現自己不具備承擔風險的能力，或是無法全副心力投入事業，只想當老闆以免除作夥計的勞苦，而無創業的實際精神，或許你該重新考慮自己的決定了。

二、開店的理由

確立自己的個性適合開店之後，下一步你必須反問自己：「為何

想開店？」你可以用條列方式列出想開店的理由（依喜好順序排列），同時，亦列出你認為別人會想阻止你開店的理由；舉例來說：

① 想開店的理由

1. 已厭倦朝九晚五的工作，不想終日看人臉色，而欲自立門戶！
2. 想善加運用自己的人脈、經驗，賺更多的錢！
3. 一分耕耘，一分收穫，想讓自己決定自己的收入。
4. 善用多餘的資金作轉投資。
5. 為將來的生涯預作規畫。
6. 達成自我實現的目標。

② 別人可能會阻止你開店的理由

1. 領薪水比較穩當，不用自己承擔經濟景氣風險。
2. 上下班時間固定，下班後不用再煩惱開店事宜。
3. 開店創業成功則已；不成功，想翻身可就沒那麼容易！
4. 自己苦就算了，別帶著家人一同受罪。
5. 上班可以打混摸魚，自己開店就沒得輕鬆了！

在面對這些問題時，務必先說服自己，堅定意念和決心，不論周

NOTE