

内 容 提 要

《开店盈利 1688 招》将店铺经营全过程细分为 1688 个要点,全面、深入地讲述了对店铺选址、筹资、卖场设计与装潢、商品采购与陈列、店员选聘与管理、财务预算与控制、店面促销、顾客接待、收银、顾客抱怨处理以及连锁加盟等各种问题的应对与解决之道,通俗易懂,具有很强的实用性,是帮助超市、专卖店、便利店以及各种特色店铺提升经营业绩、稳健盈利的最佳帮手,亦是立志于开店当老板的人士借鉴参考的创业宝典。

图书在版编目 (CIP) 数据

开店盈利 1688 招 / 许建主编. —北京:中国纺织出版社, 2007.12

ISBN 7-111-21688-2

I. ①开… II. ①许… III. ①商店—商业经营 IV. ①F713.7
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 1688 号

责任编辑:向连英 特约编辑:王安平 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 26 号 邮政编码:100027

电话:(010) 64163925 传真:(010) 64163925

北京中纺集团印刷厂印刷

北京云浩印刷有限责任公司印刷

各地新华书店经销

2007 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

开本:880mm×1230mm 1/32 印张:16.5

字数:360 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



序言

如果你是一个已经厌倦了朝九晚五的打卡生活的上班族，不妨开店去！

如果你是一个已经不想再做上下级之间尴尬的“夹心饼干”的部门经理，不妨开店去！

如果你是一个刚毕业，但早有独立创业理想的大学毕业生，不妨开店去！

如果你没有任何阅历，且求职无门，同样，不妨开店去！

家有万贯，不如开店。开店赚钱因其起点低，初期技术要求不高，因而是许许多多想创业当老板人士的理想选择。

但是，开店又是一个长期而繁琐的过程，它不是仅仅凭借决心与意志就能轻易成功的，经营本身就是一门学问。许多零售业营销专家指出：一般人开店的失败率高达50%！开店者事前若没有充分的准备，开店过程中若做不到经营有方、坚持不懈，失败乃是必然的事。

怎样才能成功创业呢？在开店创业过程中要注意哪些问题才不至于误入陷阱呢？

通过《开店盈利 200招》一书，你可逐步审视自己

是否具备开店创业的条件，是否有能力完成经营管理的目标，这是你开店之前必须要明确的问题。若能尽早研读这本《开店盈利 200招》，则能有效防范店铺未来可能发生的经营上的危机，从而避免不必要的损失。

新开店者在筹备和起步阶段，往往不知道自己该做什么。无论是资金雄厚还是依靠筹资开店的人，初期的店务管理、商品采购、设备配置及员工招聘，每一环都是不可忽视、不能懈怠的。本书将为你提供详尽而实用的新开店的成功做法，帮助你从容应对各种可能的情况、顺利开业，让你体会到创业的成就感。

《开店盈利 200招》将从竞争、促销、顾客管理以及连锁加盟等方面着手，不断提醒你怎样一步一个脚印地做到循序渐进，克服每一个店铺经营中的困难，稳稳当当地实现盈利。

归结起来，《开店盈利 200招》无论是对新开店者还是对意欲提升自身经营能力已开店的店主，都是一本不可多得的创业宝典及答疑工具书，店铺经营者既可用于学习，亦可用来温习，它将使你受益匪浅。

作者

圆缘年猿月



目 录

- 第 员招 客观地审视：我是否适合经营一家店铺 辕员
- 第 圆招 定位正确才能树立独特的店铺形象 辕原
- 第 猿招 确定店铺经营形式是独资还是合资 辕远
- 第 源招 合适的合伙人是合资经营成功的关键 辕怨
- 第 缘招 投资规模确定得越早对经营越有利 辕园
- 第 远招 选址之前准确测定店铺的商圈 辕猿
- 第 苑招 结合本店经营特色选择商业区 辕缘
- 第 愿招 找到好店址就好比挖到一座大金矿 辕远
- 第 怨招 深入调查店铺周围的客源情况 辕愿
- 第 员园招 不可忽视对竞争对手的调查 辕园
- 第 员员招 只有确定经营目标，店铺才能正常运转 辕圆
- 第 员圆招 综合众多因素最终制订经营方案 辕原
- 第 员猿招 购买转手店要谨慎、谨慎、再谨慎 辕远
- 第 员肆招 签订店面租赁合同不可有丝毫疏忽 辕怨



- 第 158 招 店名应取得既耐听又容易记忆 轶赅
- 第 159 招 设计具有强烈视觉信息的店标 轶赅
- 第 160 招 登记注册是店铺开业前必不可少的工作 轶蕤
- 第 161 招 新店开张之日要大造声势 轶蕤
- 第 162 招 开业仪式上多邀请有影响的嘉宾 轶蕤
- 第 163 招 选择哪种装修方式要根据店铺规模来定 轶蕤
- 第 164 招 要确保装修质量必须选择高水平的施工者 轶蕤
- 第 165 招 根据预想装修效果选择适合的材料 轶蕤
- 第 166 招 合理的出入口能使顾客有序浏览全场 轶蕤
- 第 167 招 进行店内空间划分时要视具体情况而定 轶蕤
- 第 168 招 设计店铺门面要讲究技巧 轶蕤
- 第 169 招 设计独具匠心的店面广告 轶蕤
- 第 170 招 布置一个独具特色的店内环境 轶蕤
- 第 171 招 店内通道的设计需做到因地制宜 轶蕤
- 第 172 招 依照协调的原则装饰店铺天花板 轶蕤
- 第 173 招 壁面装修要以实现整体和谐为标准 轶蕤
- 第 174 招 地板装修应凸显商品形象和亲和力 轶蕤
- 第 175 招 灵活的色彩搭配能增添店内气氛 轶蕤
- 第 176 招 巧妙利用照明增加店铺门面的形式美 轶蕤

- 第 猿 招 音乐有助于营造热烈的购物氛围 猿 圆
- 第 猿 招 准确把握好店铺的商品定位 猿 猿
- 第 猿 招 合理地进行商品划分有利于商品管理 猿 远
- 第 猿 招 给商品编码是商品出售前的关键环节 猿 愿
- 第 猿 招 做好商品目录编制有利于规范化管理 猿 园
- 第 猿 招 导入新商品需讲究适当的时机 猿 圆
- 第 猿 招 主力商品的确定及其地位的确保 猿 愿
- 第 猿 招 适时适地地优化商品结构 猿 远
- 第 猿 招 灵活而有效地应对商品竞争 猿 愿
- 第 猿 招 及时辨别及预防商品损失 猿 园
- 第 猿 招 采取有效措施防止照明损害商品 猿 圆
- 第 猿 招 灵活地利用货柜、货架陈列货品 猿 缘
- 第 猿 招 把握有效陈列的几个原则要点 猿 苑
- 第 猿 招 陈列的关键在于合理配置商品 猿 怨
- 第 猿 招 借鉴、运用最新的商品陈列法 猿 员
- 第 猿 招 善于利用陈列细节打动顾客的心 猿 员
- 第 猿 招 通过橱窗陈列展示商品的艺术美 猿 员
- 第 猿 招 站在顾客立场确定商品陈列的“黄金段” 猿 员
- 第 猿 招 为不同商品选择相应的陈列方式 猿 员

- 第 缘招 以有效的陈列方式展示重点商品 转页
- 第 缘招 确定科学的商品采购流程 转页
- 第 缘招 采购之前必须做好市场调查 转页
- 第 缘招 周全的计划是采购工作成功的一半 转页
- 第 缘招 采购方式的确定需结合店铺具体情况 转页
- 第 缘招 选用最适合自己的采购形式 转页
- 第 缘招 使用电子订货系统实现高效订货 转页
- 第 远招 权衡利弊，准确把握采购时机 转页
- 第 远招 根据自身需要选择适当的采购方法 转页
- 第 远招 掌握一些实用的商品采购技巧 转页
- 第 远招 在选取最优采购渠道时舍得花大力气 转页
- 第 远招 综合考虑，选择最理想的采购策略 转页
- 第 远招 规范的采购合同才是采购的规范过程 转页
- 第 远招 遵守库存原则才能实现存储经济化 转页
- 第 远招 保证商品合理库存应确立的几种制度 转页
- 第 远招 掌握灵活处理退、换货工作的技巧 转页
- 第 远招 有所侧重地进行商品的引进与补进 转页
- 第 苑招 选择好的供应商是进货工作的关键 转页
- 第 苑招 把握住影响调整商品组合的几个标准 转页

- 第 苑圆招 对采购价格实行有效地控制 转页缘
- 第 苑裁招 掌握采购谈判的技巧，为店铺争取最大利益 转页苑
- 第 苑韶招 遵循工作要领，合理组织商品运输 转页园
- 第 苑韶招 严格的商品验收能防止店铺财产损失 转页猿
- 第 苑远招 保持一定存货量对店铺正常运转至关重要 转页缘
- 第 苑招 盘点是一项不可或缺的商品管理工作 转页远
- 第 苑愿招 做好卖场商品的管理与存放 转页愿
- 第 苑韶招 滞销商品必须进行及时、合理地处理 转页员
- 第 愿园招 变价是处理多余存货和滞销商品的有效方法 转页猿
- 第 愿员招 尽早制定解决缺货问题的有效措施 转页缘
- 第 愿愿招 把握影响商品定价的几种因素 转页苑
- 第 愿韶招 依据经营目标确定合理的定价目标 转页怨
- 第 愿韶招 选择定价方法要保证有一定的利润 转页愿
- 第 愿韶招 给新商品确定一个适当的价格 转页园
- 第 愿远招 适时、合理地调整商品价格 转页远
- 第 愿苑招 灵活的折扣策略有利于加快资金周转 转页愿

- 第 201 招 以低价策略成功应对价格竞争 转页 202
- 第 202 招 明确目标才能保证促销活动顺利开展 转页 203
- 第 203 招 综合考虑各种因素，拟定促销计划 转页 204
- 第 204 招 准确把握促销的大好时机 转页 205
- 第 205 招 充分考虑多种因素，做好促销预算 转页 206
- 第 206 招 精心选择适合于促销的商品种类 转页 207
- 第 207 招 从实际出发选择最适合的促销方式 转页 208
- 第 208 招 根据促销目的选择合适的媒体 转页 209
- 第 209 招 节假日是大力促销的“黄金时节” 转页 210
- 第 210 招 采用会员制进行灵活促销 转页 211
- 第 211 招 开展联合促销需选择适当的时机 转页 212
- 第 212 招 策划主题促销活动，吸引顾客上门 转页 213
- 第 213 招 利用娱乐活动加强促销效果 转页 214
- 第 214 招 活用折扣促销增强宣传效果 转页 215
- 第 215 招 有效的公关促销能提升店铺名气 转页 216
- 第 216 招 客观地评估促销成效是一项必要的工作 转页 217
- 第 217 招 选用有效的招聘方式寻求优秀人才 转页 218
- 第 218 招 选聘合格店员，先要制定招聘标准 转页 219
- 第 219 招 应聘者的业务素质是着重考察的内容 转页 220

- 第 191 招 完善店员管理基本制度 转页 192
- 第 192 招 合理的薪资制度能有效稳定店员队伍 转页 193
- 第 193 招 与店员签订一份完整的聘用合同 转页 194
- 第 194 招 做好对店员分配及布置任务的工作 转页 195
- 第 195 招 合理分派各个店员的工作时间 转页 196
- 第 196 招 规范店员的着装、仪表、礼节和服务用语 转页 197
- 第 197 招 帮助店员提升服务语言表达的艺术 转页 198
- 第 198 招 对店员的服务质量进行公平的测定 转页 199
- 第 199 招 公平、公正地考核店员的绩效 转页 200
- 第 200 招 有效激励能提升店员的工作士气 转页 201
- 第 201 招 善于察觉、妥善处理店内矛盾 转页 202
- 第 202 招 将培养团队精神作为经营者的责任 转页 203
- 第 203 招 采取积极措施挽留住优秀的店员 转页 204
- 第 204 招 批评店员要讲究方式方法 转页 205
- 第 205 招 提升店铺服务水平需从店员培训做起 转页 206
- 第 206 招 辞退不合格者是保持店铺活力的必要手段 转页 207
- 第 207 招 规范收银流程才能减少出错率 转页 208

- 第 150 招 收银员的行为规范是店铺形象的一面镜子 辕园
- 第 151 招 明确收银范围有利于提高收银效率 辕园
- 第 152 招 良好的购物印象来自于收银员周全的待客要领 辕园
- 第 153 招 严格的稽核工作有助于避免收银弊端 辕园
- 第 154 招 加强对现金的管理工作是店铺现金安全的前提 辕园
- 第 155 招 督促收银员严格执行现金收受制度 辕园
- 第 156 招 掌握准确识别真假货币的几种技巧 辕园
- 第 157 招 优秀的收银员应娴熟地掌握收银程序 辕园
- 第 158 招 及时纠正和处理收银错误以降低负面影响 辕园
- 第 159 招 迅速、妥善地处理收银中的意外事件 辕园
- 第 160 招 有效防止各个环节中的会计舞弊行为 辕园
- 第 161 招 量力而行，确定一个合理的销售目标 辕园
- 第 162 招 针对具体情况制定相应的竞争对策 辕园
- 第 163 招 正确的经营决策必须参考正确的信息资源 辕园

- 第 158 招 有效运用资金以实现营业资金的优化 招 158
- 第 159 招 准确分析并把握提高经营业绩的因素 招 159
- 第 160 招 为追求强势经营必须灵活选择正确的
战略 招 160
- 第 161 招 及时革新经营理念适应消费潮流的改变 招 161
- 第 162 招 预测并制定有效措施以防范经营风险 招 162
- 第 163 招 适时进行绩效评估，确保店铺不断发展 招 163
- 第 164 招 自我诊断是确保店铺正常运营的重要
举措 招 164
- 第 165 招 多种经营方法提升店铺的竞争力 招 165
- 第 166 招 善于分析一些典型的顾客消费心理 招 166
- 第 167 招 针对顾客购买流程中的特征开展销售 招 167
- 第 168 招 把握顾客的需求心理顺利展开销售工作 招 168
- 第 169 招 利用等待的时间做好销售准备工作 招 169
- 第 170 招 懂得鉴别准顾客提高销售的成功率 招 170
- 第 171 招 掌握好接近顾客的最佳时机 招 171
- 第 172 招 以不同的接待技巧对待不同的顾客 招 172
- 第 173 招 有针对性地说服或建议顾客购买 招 173
- 第 174 招 有技巧地处理顾客的各种异议 招 174

- 第 184 招 善于将顾客对本店的信任发展为忠诚 轱辘源
- 第 185 招 开立账户是合法经营的一道必需程序 轱辘远
- 第 186 招 简明的账簿能确保店铺运行更加明朗化 轱辘愿
- 第 187 招 建立财务登记制度是财务管理高效运行的首要条件 轱辘园
- 第 188 招 做好财务收支是店铺财务管理的主要工作 轱辘园
- 第 189 招 运用会计账簿之前先要进行正确的分类 轱辘源
- 第 190 招 掌握几种专门的会计核算方法 轱辘远
- 第 191 招 把握好日常现金安全管理的工作要点 轱辘园
- 第 192 招 做好财务管理评估需把握几个关键指标 轱辘园
- 第 193 招 加强对全体店员的安全意识教育 轱辘源
- 第 194 招 防盗是店铺安全管理的重要工作之一 轱辘远
- 第 195 招 认真防范及沉着应对遇抢事件 轱辘愿
- 第 196 招 从进货与诈骗两方面切实做好防骗工作 轱辘园
- 第 197 招 选择最适合自身实际情况的连锁模式 轱辘员
- 第 198 招 选择连锁经营是店铺发展的必然要求 轱辘远
- 第 199 招 科学细致地考察加盟总店的具体情况 轱辘愿
- 第 200 招 做好关于投资资金的周密规划 轱辘员



- 第 158 招 权衡利弊，选择最佳的筹资方式 轶原
- 第 159 招 仔细审核特许合约的每一条内容 轶缘
- 第 160 招 签订特许经营合约之前要小心谨慎 轶范
- 第 161 招 店铺上下需遵循连锁经营的相关原则 轶园
- 第 162 招 扬长避短，规避连锁经营陷阱 轶园
- 第 163 招 抓住良机开一家特色食品店 轶范
- 第 164 招 掌握经营好时装店的学问 轶怨
- 第 165 招 开办鲜花店是一条不错的生财之道 轶园
- 第 166 招 挖掘礼品店的无穷市场潜力 轶猿
- 第 167 招 精心打造一家盈利的音像店 轶匠
- 第 168 招 只要经营得法，特价书店也能赚钱 轶员
- 第 169 招 顺应时势经营一家珠宝首饰店 轶猿
- 参考文献 轶怨



第 员招

客观地审视：我是否适合经营一家店铺

家有万贯，不如开店。经营一家店铺，是众多创业者实现自己当老板梦想的好办法，是拥有一份真正属于自己的事业的好办法。

然而，在竞争日益激烈的商海中，并不是每个人都能开店当老板。即便是小店铺，同样需要很大的学问，每个有志于开店的人都必须首先审视自己，从各个方面评价自己是否适合开店，从而扬利弃弊，明确自身素质及软硬件条件，为成功开店扫盲避障。

创业者如何在开店前审视自己是否适合开店呢？具体地说，主要从以下三方面进行审视：

员是否具有出众的个性及心理素质

开店当老板不仅要具备一定的外在条件，而且自身的心理素质和个性方面的特征也非常重要。一些心理专家和管理专家认为，如果你具有以下十项个性特质中的三项以上，就适合创业当老板。

员有胆识

善于发现新生事物，并对新生事物有强烈的尝试欲，对新出现的市场有跃跃欲试的冲动，即使没有十分的把握，也敢于果断地尝试。

自信

“相信人定胜天”，即坚信一个人能否在事业上取得成功完全靠自己把握。相信自己能够利用有利因素战胜一切不利因素，而且从不怨天尤人。

头脑清醒

对于将要从事的事业能有一个科学的规划，对自己的每一步行动，都经过深思熟虑。了解自己的长处和短处，清楚自己能干些什么，能干到什么程度。善于发挥自己的长处，着眼于未来，对未来有一个准确的判断。

人际关系好

善于交际，坚信“多一个朋友多一条路”，不分贫富贵贱，四海之内皆兄弟。

有主见

喜欢和别人合作共事，也容易接纳别人的不同见解，但对自己认为正确的意见不轻易改变，不容易被别人说服。

目标远大

不会因为有了小小的成绩而沾沾自喜，而是敢于投入更大的人力、物力和心血去扩大企业规模，甚至希望创造奇迹。

积极热情地对待工作

对待工作有浓厚的兴趣和不尽的热情，不会因为遇到困难和挫折而消沉或半途而废。恒心和毅力是其坚强的支撑，自信自己是最强大的。

永不放弃

不怕失败、不言失败，即使经历了多次失败的打击，也会顽强地站起来。把失败当做婴儿学走路，不会因为摔跤而放弃学走路，而是重新站起来，轻掸一下灰尘，大步走过去，相信前面将