

<<珠宝首饰店铺开店指南>>

图书基本信息

书名：<<珠宝首饰店铺开店指南>>

13位ISBN编号：9787122141156

10位ISBN编号：7122141152

出版时间：2012-8

出版时间：王昶、代司晖、植宝 化学工业出版社 (2012-08出版)

作者：王昶等著

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<珠宝首饰店铺开店指南>>

### 前言

进入新世纪以来，中国的珠宝首饰产业昂首阔步，每年均以超过10%的速度增长，即使在金融危机爆发之际也是如此。

在这个消费需求急剧膨胀的年代，“投资开店，为自己打工”已成为许多人创业致富的梦想。

在这样的经济背景下，放眼望去，珠宝首饰店铺正如“雨后春笋”般地出现在大、中城市的繁华商业区以及众多的县城，真应了“要想富，开店铺”的古话。

要想在众多的珠宝首饰店铺中脱颖而出，保持生意兴隆和店铺的可持续发展，还是有相当的学问的。

除了要选择合适的店址，做好店面的设计与装修，采购适销对路的产品，招聘和培训优秀的员工外，还涉及如何管理员工、如何开发顾客、如何做好店铺促销、如何提升店铺服务水平等诸多问题，这些都关系到店铺的兴衰成败。

有鉴于此，我们编写了本书，供有志于开设珠宝首饰店铺的人员、珠宝首饰专业的学生及关心珠宝首饰行业发展的读者参考。

本书内容涵盖了珠宝首饰店铺选址、店铺设计、店铺定价、店铺宣传与促销、店铺的作业流程、店铺员工服务、店铺安全管理、店铺文化和店铺形象等，以及如何开设网上店铺、开设店铺所必备的财税知识和法律知识等内容。

全书共分十二章和三个知识性的附录。

由广州番禺职业技术学院珠宝学院教师王昶、代司晖、植宝分工完成。

其中王昶执笔前言、第三、四、八、十二章和附录二、附录三，代司晖执笔第一、二、五~七章和附录一，植宝执笔第九~十一章。

书稿完成后由王昶统稿、付梓。

在此特别需要指出的是，本书能完成和出版，得到了许多从事珠宝首饰专业教育的师长和业界朋友的大力支持与帮助。

特别感谢香港谢瑞麟珠宝集团公司创办人、广州番禺职业技术学院名誉教授谢瑞麟先生；原香港金银首饰工商总会会长、广州番禺云光首饰有限公司董事长、广州番禺职业技术学院名誉教授黄云光先生，他们给了我们许多有益的帮助和指导，使我们受益匪浅。

锦麟珠宝营销总监林吉成先生，也给予了我们很多的帮助。

此外，还要向一直给予我们鼓励、支持和帮助的广州番禺职业技术学院院长张连绪教授，广州番禺职业技术学院珠宝学院副院长袁军平教授级高级工程师、党总支副书记刘文明老师表示衷心的感谢。

由于编者水平有限，书中存在的遗漏之处，竭诚欢迎专家和读者批评指正。

王昶 2012年2月

## <<珠宝首饰店铺开店指南>>

### 内容概要

《珠宝首饰店铺开店指南》详细介绍了珠宝首饰店铺选址和命名的原则和技巧、店面和商品陈设设计、广告设计、商品定价和促销技巧、公关宣传、员工管理、流程规范、安全管理、网上开店和营销以及零售行业必须了解的财税和法律常识，是珠宝首饰店主的必备读物。

本书适宜从事珠宝首饰店铺经营的人员使用，也可供相关专业师生参考。

## &lt;&lt;珠宝首饰店铺开店指南&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章珠宝首饰店铺概述 1第一节店铺的含义与分类 1一、店铺的含义 1二、店铺的分类 1第二节店铺的特征与功能 2一、店铺的特征 2二、店铺创造商业利润的功能 3三、店铺创造租金的能力 4四、店铺传递商业信息的功能 4第三节珠宝首饰店铺的业态类型 5一、百货商店——珠宝首饰专柜 5二、珠宝首饰专营店 5三、珠宝首饰网络经营店 6第二章珠宝首饰店铺的选址与命名 7第一节珠宝首饰店铺的选址 7一、商圈分析 7二、店址选择的基本原则 10三、店址选择的影响因素 10四、店址选择的技巧 13第二节珠宝首饰店铺的命名 13一、店铺命名的原则 13二、店铺命名的方法 15三、店铺命名的技巧 15第三章珠宝首饰店铺设计 17第一节珠宝首饰店铺的商品陈列 17一、店铺的商品陈列 17二、店铺陈列时应注意的问题 18三、店铺常用的陈列构成法则 20第二节珠宝首饰店面设计 24一、商品与店面室内设计 24二、消费者的行为心理与商店室内设计 26三、建筑装修元素与商店室内设计 27四、店面外观设计 27第三节珠宝首饰橱窗设计 29一、橱窗的作用 29二、橱窗的设计原则 31三、店铺橱窗的制作要求 31四、店铺橱窗的建立和设备 33五、橱窗陈列类型 35第四节珠宝首饰店铺内部设计 35一、店内面积分配 35二、店铺通道设计 36三、货位布局 37四、店铺内部灯光的设计 37五、店铺柜台内道具的色彩搭配 38六、声音设计 39七、气味调节 39第五节珠宝首饰店面广告 40一、店面广告的分类 40二、店面广告的作用 41三、店面广告设计的原则 42第四章珠宝首饰店铺定价策略 43第一节珠宝首饰商品定价的主要影响因素 43一、店铺的价格定位 43二、消费者的价格心理 45三、竞争对手的价格策略 47四、商品的进货成本 47第二节商品定价方法 47一、购买习惯定价法 47二、声望定价法 47三、需求导向定价法 48四、成本导向定价法 49五、竞争导向定价法 50第三节商品的定价技巧 52一、尾数定价 52二、整数定价 52三、招徕定价 52四、组合定价 52五、陪衬定价 53六、错觉定价 53七、折扣定价 53第四节珠宝首饰商品的价格调整 53一、商品涨价策略 54二、商品降价策略 55第五章珠宝首饰店铺宣传与促销 57第一节店铺促销概述 57一、店铺促销的含义与目的 57二、珠宝首饰店铺促销活动类型 58三、制订促销计划应考虑的因素 59第二节零售广告 60一、零售广告的类型 60二、零售商广告与制造商广告的区别 61三、零售广告的目标 61四、零售广告媒体的选择 62五、零售广告媒体选择的注意事项 63第三节商品促销方法 64一、赠品促销法 65二、折价优惠法 65三、会员制 65四、积点优待 66五、商品演示 66六、展览会 66七、联合广告 67第四节店铺公关宣传 67一、店铺公共关系 67二、店铺公共宣传 68三、店铺公关宣传的活动形式 69第五节店铺的POP广告 71一、POP广告的作用 71二、POP广告的注意事项 72三、POP广告制作和张贴中需要注意的问题 73第六章珠宝首饰店铺作业流程 74第一节货品 74一、货品分类 74二、货品编号识别 75三、货品交接 77四、货品盘点 77五、货品存储 79第二节常用工作流程及规范 81一、补货 81二、退换货 84三、货品库存管理 85四、货品上柜流程 87五、销售专柜的货品管理 87第三节店铺数字与报表分析 87一、店铺经营中的几个关键数字 87二、店铺经营中的几个关键报表及分析 90第七章珠宝首饰店铺员工服务 94第一节服务准备工作 94一、店员的基本要求 94二、上岗前的准备工作 96第二节服务流程规范 97一、消费者购买的心理过程 97二、营业员的服务步骤 100第三节服务技巧与服务艺术 103一、微笑服务 103二、语言艺术 104三、接待技巧 105四、展示技巧 106五、说服技巧 107第四节消费者抱怨的处理 108一、消费者抱怨的主要原因 108二、消费者抱怨的处理 110第五节店铺员工的工作职责与工作流程 111一、营业员的工作职责与工作流程 111二、柜组长的工作职责与工作流程 113三、店长的工作职责与作业流程 113第八章珠宝首饰店铺安全管理 117第一节突发消防事件的防范与处理 117一、建立消防安全管理小组 117二、店铺火灾事故的防范 118三、发生火灾时的处理方法 118四、火灾发生后的处理方法 119第二节店铺遭遇抢劫的预防与处理 119一、抢劫的预防 119二、遇抢时的处置方法 121三、遇抢后的处置方法 121第三节店铺内盗的防范 121一、把好员工入职关, 加强培训教育 121二、健全内部考核制度和内盗监督举报制度 121三、盘点检查常态化 122四、其他防范措施 122五、内部金库偷盗的防范 122第四节店铺外盗的防范与处理 123一、偷窃者的类型 123二、偷窃的防范 123三、偷窃发生后的处理 124第九章开设网上珠宝首饰店铺 125第一节网上开设珠宝首饰店铺的筹备 125一、网上开店应具备的两个基本条件 125二、网上开店的注意事项 129三、网上开店的基本步骤 129四、网上开店的基本形式 131五、网上开店的优势 133第二节网上珠宝首饰店的货源采购 134一、网上珠宝首饰店的货源 134二、选择供货批发商 136第三节网上珠宝首饰店的营销策略 137一、树立网上珠宝首饰店铺的个性和特色 137二、网店的宣传推广 141三、注重网店商品的包装 143四、网店客户

## &lt;&lt;珠宝首饰店铺开店指南&gt;&gt;

服务策略 146第十章店铺财税基本知识 148第一节会计基本知识 148一、会计的概念和职能 148二、会计的六大要素 149三、会计恒等式 151四、会计科目 152五、会计凭证及分类 154六、会计账簿的概念和分类 157七、会计报表的种类 158第二节店铺日常财务管理 159一、现金的含义 159二、企业现金管理制度 160三、现金日记账 160四、现金清查及其会计处理 161五、银行存款管理制度 162第三节店铺必备税务知识 164一、税与税法 164二、办理税务登记的程序 165三、办理纳税申报的程序 167四、账簿、凭证的管理 168五、增值税 168六、消费税 170七、营业税 170八、企业所得税 171九、个人所得税 173十、纳税争议的处理 175十一、偷税、抗税应承担的法律责任 175十二、店铺应税所得表 176第十一章店铺法律基本知识 177第一节法律基本知识 177一、我国企业法的体系 177二、企业设立的条件 177三、法人与企业法人 178第二节企业法基本知识 179一、私营企业 179二、私营企业的权利和义务 179三、个人独资企业 180四、个人独资企业的权利和义务 180五、合伙企业的概念和特征 180六、合伙企业内部的利润分配与亏损分担 181七、中小企业的概念 181八、有限责任公司的概念和法律特征 182九、设立有限责任公司的条件 182十、有限责任公司的设立程序 182第三节合同法知识 183一、合同的概念与特征 183二、如何认定合同当事人的资格 184三、如何确定合同的条款 184四、无效合同 185五、可撤销或可变更的合同 186六、合同的履行原则 186七、如何处置因不可抗力而不能履行合同 187第四节其他经济法律知识 187一、基本存款账户的设置与开户条件 187二、申请贷款的条件 188三、申请商标注册 189四、注册商标的期限与终止 189五、商标的标志 190六、企业依照劳动法享有的权利和承担的义务 191七、劳动合同必须具备的条款 191八、经营者的义务 191九、消费者权益纠纷处理 193十、销售者的产品质量责任和义务 194十一、广告的真实性要求 194十二、广告内容的合法性要求 194第五节诉讼法律知识 195一、提起民事诉讼必须具备的条件 195二、民事诉讼有无时间规定 195三、企业经济纠纷的解决途径 196四、行政诉讼的受案范围 197五、仲裁的适用范围 197六、公证的一般程序 197七、公证的特别程序 198第十二章店铺文化与店铺形象 199第一节店铺文化 199一、店铺文化的核心价值 199二、店铺文化的功能 201第二节建立良好的店铺形象 203一、良好店铺形象的价值 203二、店铺形象建设的基本内容 203三、店铺形象建设的途径 205四、店铺形象对消费者的影响 206第三节CIS是创造良好店铺形象的有效手段 206一、CIS与店铺形象 206二、店铺导入CIS的作用 207三、店铺通过CIS塑造店铺形象的方法 208附录一珠宝玉石知识 210附录二贵金属材料知识 217附录三珠宝首饰保养知识 221参考文献 223

## <<珠宝首饰店铺开店指南>>

### 章节摘录

版权页：插图：二、店址选择的基本原则 如果店址选择不理想，即使经营者在店铺的商品陈列、导购管理、订货等各方面都做得无可挑剔，也很难达到比较理想的销售业绩。

到那时再考虑换店面，将花费大量人力、物力和财力，甚至还会带来较大的损失。

那么，店铺选址应遵循哪些法则呢？

1.较高的人口密度 人口密度较高，显然存在着更多的商机。

因此人口密度为新开店选址的一个重要衡量因素。

一般而言，居民聚集、人口集中的地方都是适宜设置店铺的地方。

在人口集中的地方，人们有着各种各样的对于商品的消费需求，因此，在这样的地方开设店铺，由于顾客的需求相对比较稳定，店铺的收益也会相对稳定。

2.高频度的商业活动 店铺所处地区的商业活动对店铺的营业额有着十分明显的影响。

可以想象，在繁华的闹市区，商业活动极为频繁，把店铺设在这样的地区，店铺的营业额必然会很高。

这样的店址就是所谓的黄金地段；相反，如果在非闹市区，在一些偏僻的街道开店，由于人流稀少，营业额就很难提高。

因此，在选择店址时必须考虑店铺所在地区的商业活动情况。

3.交通便利 便利的交通是顾客决定购买行为的一个重要因素。

因此，选择店址时一般可以选择在旅客上车、下车较多的车站或附近。

在顾客步行不超过20min的路程内的街道设店是比较理想的。

4.确保拥有足够的客流量 店铺一般都设在街道旁，但是不同的街道拥有不同的客流量。

选择店址时的一个重要原则，便是确保店铺面向的街道有足够大的客流量。

因为店铺处在客流量大的街道上，受客流量和通行速度影响最大，可使多数人来就近购买商品。

三、店址选择的影响因素 影响店址的因素，主要包括以下几个方面。

1.客流规律 (1) 客流性质 客流是店铺经营成败的关键因素，一家店铺若要获得成功，必须有足够的顾客来源。

一般来说，任何一家店铺的客流都可以分成三种类型：分享客流、派生客流、本身客流。

分享客流是指从邻近其他店铺形成的客流中获得的，而不是本身产生的客流。

这种客流往往在大型店铺与小型店铺之间，或同类店铺之间产生。

如邻近大店铺的小店铺，顾客主要目的不是到小店铺选购商品，而是专程到大店铺购买，顺便进入邻近小店铺逛逛，这些客流是小店铺的分享客流。

<<珠宝首饰店铺开店指南>>

编辑推荐

《珠宝首饰店铺开店指南》：想开个首饰店？  
买这本书就够了

<<珠宝首饰店铺开店指南>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>