

<<新手开店必赚>>

图书基本信息

书名：<<新手开店必赚>>

13位ISBN编号：9787506487245

10位ISBN编号：7506487241

出版时间：2012-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：文章

页数：259

字数：194000

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>

<<新手开店必赚>>

前言

开店知识掌握好，新手成为“老江湖” 在当今社会，随着时代的发展和社会的进步，越来越多的人开始选择走入白手起家、自己创业的潮流。

在这股潮流中，开店已经成了很多人的首选，而且越来越多的成功人士尝到了开店创业的甜头。

但是，在这股开店的潮流里，也有越来越多的人翻了船，栽了跟头。

投入不少，收获却有限。

其实，开店并不是每个人都可以随便凭着感觉来的，这里面有很多的学问和技巧。

掌握好了，你才能够在商战中顺风顺水、游刃有余，才能获得最终的利润。

尤其是对于很多没有经验的新手而言，相信，这是一本值得你仔细研究并且好好掌握的好书，是你开店之前必备的一本“经典秘籍”。

开店，看似一件简单的投入支出然后坐享其成的美事，其实不然。

如何才能做到开店必赚，这需要一定的智慧，掌握一定的方法。

本书就是从开店的各个环节来详细介绍有关开店方面知识的。

开店前的准备，开店后的经营，店铺的维持等，各个方面都需要你好好地了解和认真地对待。

只有走好每一步，你才能够在经营中壮大自己，在商场中占有自己的一席之地。

开店之前，做好充分的准备，选择一个赚钱的好项目是前提。

这就要求你首先要了解市场，寻找符合市场需求、投资回报高的项目。

但是，开店之前也不要忽视店址的选择、市场的调查以及自己资金的准备等，因为这些条件缺一不可，也是你开店的第一步。

俗话说，万事开头难。

但是，相信只要你走好了第一步，就能够为你开店的经营打下良好的基础。

店铺的经营，这是最关键也是最难把握好的环节。

这里面需要掌握的知识有很多。

商品的摆放，店员的选择，经营策略的制订等都是非常重要的因素。

让自己的投入打水漂还是为你带来更多的利润，关键就看这一步。

了解了这些知识，你就能够做一个会经营的聪明店主。

店铺的维持，这其实关系到店铺将来的发展前景。

店铺能否走上经营的正轨，为自己带来收益并且发展壮大，关键在于你如何维持店铺。

为自己的店铺制订一个良好的发展规划和发展策略，把店铺领上发展的正轨，这是一个店主具备商战智慧的最好体现。

对于很多想要开店的新手而言，不要盲目地跟风行事，不要看到别人的店铺经营得风风火火而不假思索地也跟着乱投入。

其实很多开店失败的例子都证明了盲目跟风是不可取的。

那么，你最好在开店之前仔细地研究这些开店方面的知识，理性地选择，智慧地经营，与时俱进地改进自己的经营策略，这样，你才能够赢得利润，获得你所期望的成功。

<<新手开店必赚>>

内容概要

新手开店，对于自己而言，其实是一种挑战。你所面临的无疑有两个结果：一是输得很惨，二是赢得辉煌。当然对于每个想要开店的新手而言，追求的都是后者。那么，如何才能在这个竞争激烈、风云变幻的商场中赢得自己的立足之地呢？这就需要你在开店之前就做好充分的准备。你要记住，机遇永远只眷顾有准备的人。本书就从开店之前的准备、开店之后的经营以及店铺的维持等方面做了详细且全面的介绍和指导，让你踏实地走好开店的每一步。相信，掌握了这些知识，你就能够在开店的经营当中多一份胜算的把握；掌握了这些知识，开店新手也能够成长为久战商场永不倒的“老江湖”。

<<新手开店必赚>>

书籍目录

第1章

多思量，筹算“钱”景入对行——开店谋划术

“盘点”性格，看自己是否适合开店

做好前期调研，全面剖析市场形势

有备无患，预测优先

选对赚钱项目

如何支配你的资金

筹集足够的启动资金

制定适合自己的店铺经营战略

头脑灵活，店铺“火”

第2章

选旺地，找对“场子”好淘金——开店选址术

为什么要选一个好店址

怎样选择一个好的店铺位置

关于店铺商圈的事儿

瞄准开店的最佳区域

开店选址之“傍大款”策略

开店选址之三角地带选址法

开店选址之“倒吃甘蔗”选址术

开店不要怕同行扎堆

开店选址，要因“店”制宜

第3章

揽人气，名响店“靓”招客来——店铺包装术

店名响亮，生意才旺

店铺命名的原则与技巧

店铺门面是给顾客的一张“请柬”

让悦目的招牌吸引顾客进店

店内色彩设计应紧跟潮流

店内装潢应考虑哪些因素

店内布局设计多用心

店内通道的常见形式及设计要求

店内照明设计及要求

用橱窗陈列提高店面品位

用音乐营造宜人的购物氛围

第4章

重宣传，展示卖点抓人心——广告宣传术

为新店开张大造声势

宣传可以打“明星牌”

抓住商品卖点做广告

广告宣传要遵循的原则

推出主题活动，展现店铺风采

店内广告牌摆放有讲究

店面广告制作有学问

不要忽视了广告单页的设计和散发

第5章

<<新手开店必赚>>

巧摆放，货卖堆山客流连——商品陈列术

把握商品陈列要素

商品陈列要符合人体特征

为顾客标示明确的货品分区

合理设计商品陈列空间

刺激顾客视觉，做好商品色彩搭配

给快销商品安排“好位置”

商品陈列要如“堆山”

突出陈列促销商品

品牌商品大陈列

第6章

善攻心，说动“上帝”解钱袋——现场推销术

做生意要有察言观色的本事

做生意要分析顾客的购物心理

灵活接待不同类型的顾客

对顾客要不吝溢美之词

巧言介绍商品，顾客无人不爱

说服难下决定的顾客购买

说服想去别处看看的顾客购买

说服顾客购买的“攻心绝招”

第7章

会用人，存优汰劣建团队——员工管理术

开店要选择合适的店员

为店员建立绩效考核制度

适时激励店员

定期培训店员

善于用人之长、发挥店员才能

留住人才，淘汰庸才

对该解雇的无须心慈手软

挽留辞职店员的8种方式

第8章

勤盘点，把好货物“进存”关——商品管理术

抓好主要矛盾，做好主打商品

勤盘点，随时掌握商品库存

和谐关系，清除经营道路上的阻碍

以最佳方式进货，降低进货成本

按部就班，把好商品验收关

果断、灵活地处理滞销品

优化商品结构，做到主次分明

与时俱进、推陈出新，不断引进新产品

积极降低商品损失率

第9章

出奇招，客流如潮利翻番——商品促销术

全面认识促销的功能

多样化促销应对激烈竞争

制订促销计划应考虑的因素

情感促销术

<<新手开店必赚>>

低价促销术

高价促销术

优惠券促销术

节假日促销术

随购赠礼促销术

折扣促销术

抽奖促销术

会员促销术

以旧换新促销术

第10章

精账目，打理钱财落袋安——财务管理术

记账理财，收支分明

随时留意盈亏状况

用损益平衡点衡量盈亏得失

为什么要推崇“现金为王”的理念

如何科学地管理现金

精打细算，节省开支

合理避税，方法知多少

保证充足的现金流，让钱“活”起来

及早预防，规避财务风险

第11章

和生财，服务赢得回头客——顾客服务术

服务周到，创造利润

顾客感受到尊重，才乐于打开钱包

不让产品回头，要让顾客“回头”

给予顾客真诚的感谢

给老顾客特别的关爱，发动老顾客带来新顾客

妥善处理顾客的抱怨

赋予一部分特殊顾客“特权”

<<新手开店必赚>>

章节摘录

开店选址之三角地带选址法 开店选址的大道理我们都懂，可是在现实生活中，这开店选址也是有一些小窍门的。

其中，三角地带的选址法就是多年来商家们总结的一个实用又实际的小窍门。

在我们的现实生活中，很多加盟连锁企业开设分店的人，都习惯用三角形店址选择法。

所谓三角形店址选择法，是指在一个地区开设三家分店，并按三角形结构进行布局。

此种开设方法首先要测量该地区商圈的范围（可以是一个，也可以是多个，如果是一个商圈，范围必须足够大，消费潜力及能力也十分大，有开三家连锁店的价值。

如果是多个小商圈，各个商圈之间要求相距不能太远，这样可以彼此互相接应），然后确定店址。

我们不妨来看一个例子。

日本有个乌金药业公司，现如今经营着1300多家医药分店。

这个公司的董事长叫通口俊夫，在创业初期的时候，通口先生在铁路沿线京桥、干木、梅云这三个地方分别开了小药店。

这三家药店就分布在同一条直行的铁路沿线上，但是一段时间下来之后，药店的营业一直不景气。

通口先生也是非常着急，一直找不到根源。

有一天通口先生乘电车回家的时候，在电车上看见前面坐着几个小学生，都把手指套在三角尺的窟窿里，用另一只手转着玩。

看了一会儿，他突然站起身来，一下明白了药店不景气的原因。

他联想起以前看到的有关军队战略战术的书籍所说，这些直线排列的点，很容易被外力阻断运输线路，这在开店上也是一个道理，所以这也就是药店失败的最大原因。

只有三足鼎立，点和线才能连起来，才能守住中间的三角形部分。

想到这里，通口先生非常高兴：“如果把三家药店呈三角形配置起来，那么就取得了中间部分的面积，三角形中居住的人都会来买我的货了。

”想明白这个问题后，他就在德寇又开了一家新药店，关掉了梅云的老店。

自此以后，药店的营业额果然逐渐上升，取得了很好的业绩。

乌金药业公司的业务也不断扩大，最后竟然发展到拥有1300多家分店的集团公司。

而通口俊夫的“三角经营法”也成了被世人关注的经营之道，一直沿用到现在。

这个成功的案例告诉我们，三角地带的选址法确实是一个聪明的选择。

它会利用自己有限的资源辐射四周、从而稳固自己的客源。

所以，在现实生活中，只要你留心观察，多动脑子，不断思考，处处都能够找到一些适合自己的方法。

开店选址之“倒吃甘蔗”选址术 俗话说，“倒吃甘蔗——越吃越甜”。

那么这跟开店选址有什么关系呢？

我们拿便利店来分析一下。

在2005年6月1日开幕的第九届上海连锁加盟展览会上，参展的便利店连锁企业纷纷表示将把更多的加盟者店址选在市郊新社区，但也担心新社区的低入住率会影响开店成本的按时回收。

这个担心确实是合情合理的。

既然是新社区，往往就会人烟稀少、没有那么多的消费需求，这对于开店不能不说是一个很大的风险。

但是在市中心的便利店成本却相对较高，一个仅仅50平方米的便利店，在市中心城区仅月租金就要2万~4万元，而目前便利店的毛利润率只有18%~20%，也就是说，每月必须有20万元的销售额才能抵消掉月租金。

此外，便利店由于面积、产品种类有限，盈利也就有限。

而且同行业多，竞争非常激烈，如果没有自己独特的优势，往往就会面临被淘汰的危险。

而在市郊新社区开便利店，不仅租金比市中心城区要低很多（一般月租金在3000~5000元），而且由于住宅区刚刚开发，周围还没有竞争对手，便利店的生意好坏仅取决于这个新社区内的居民数量。

<<新手开店必赚>>

因为这个决定因素，便利连锁企业对市郊开店是有所选择的。

在这次展览会上，上海良友金伴便利连锁有限公司加盟事业部一位工作人员说：“如果加盟者将门店选在市郊的新住宅区，我们会更喜欢一些。

”这也就是说市郊并不是没有消费需求，而是消费需求比较少。

对于住在市郊的居民来说，购物也是令他们非常苦恼的一件事。

这就要高瞻远瞩、仔细推敲一下了，消费需求比较少，是长期性的还是暂时性的呢？

这当然不难判断，确实是暂时性的，因为更多的居民还将渐渐入住。

于是，适应这种形势，上海华联—罗森有限公司也正将开店目标逐渐从市中心城区转移到市郊新社区。

到目前为止，已在市郊新社区开了十多家店。

而在此前，从2000年开始特许加盟的罗森便利店，在上海市郊还只有几十家店。

这也正是它们抓住了这个机遇的缘故，才能开出这么多的连锁店。

但事实上，已在市郊新社区开了一定数量店的罗森和良友金伴发现，一些新住宅区入住率低，影响了他们原来的发展预期。

也就是发展期向后延了，成本回收的周期变长了，公司并没有在预定的时期内盈利。

那么这就看你有没有足够的资本加以维持了。

如果资金不足则会导致成本回收不上来，而手上又没有流动资金，最后只能关门歇业。

一位连锁公司内部人士透露：“因新住宅区住率低，在这些住宅区开便利店，可能需要经历长达1~2年的维持期，这会影响到开店成本回收周期，但我们看中的是这些便利店的前途。

”其实这位员工的话说明，如果能够坚持到最后一步，就会慢慢尝到甜头。

事实上，对于手上资金不宽裕、从商经验不足的开店新手来说，到大都市的市郊去选择一处有发展前途的住宅区开一家便利店，是一个较为保险的创业方式。

因为在市中心开便利店虽然能够赚大钱，但是往往也容易亏大本。

而在市郊，虽然难以赚大钱，但也不至于亏大本。

但是有一点你要做好心理准备，当你决定在市郊的住宅区开便利店时，一定要准备好坚持1~2年惨淡经营的资金，坚持这一到两年，就会慢慢看到希望的曙光，这也正是“倒吃甘蔗”之意。

就如同放长线钓大鱼一样，我们看到的不仅是眼前的利益。

不管做什么，只要你选对了方向，努力去坚持，不灰心丧气，就一定能够有所作为。

开店不要怕同行扎堆 “同行密集客自来”，这是从古到今都有的经商之道。

在经济全球化迅速发展的今天，有些人开店还是传统的思维模式，总是特别怕和同行在一起，怕同行抢了他们的客源。

其实，这种想法是非常不对的。

开店选址从来都是“怕少不怕多”。

店铺数量多，可以带来更多的客流量。

因为人们都有从众心理，看到熙熙攘攘的人群，自己也会不由自主地加入进去。

像北京的大红门和动物园服装批发市场、浙江义乌小商品城等，游客到那些城市，即使不买什么东西也要到那里去逛一下。

而在逛的同时就有可能不经意间发现了自己喜爱的商品，就会欣喜若狂地买下来。

而且，店面众多、货品齐全，可比较参考和选择的机会也就多，相比单打独斗的小店铺来说，影响力可谓天壤之别。

特别那些经营耐用品、选购品的商店，若能集中在某一个街区或地段，则更能招揽顾客。

因为顾客为了买到称心如意的商品，往往不惜跑远路也要到专业街购物，比如汽车4S店和家电类、家装类批发市场等。

对于经营者来说，同业态的店铺聚在一起，不论从进货渠道还是从经营方面，都可以互相照顾，这样就可以形成规模效应。

其实扎堆不仅只是经营同业态的店铺需要，即便不是同业态经营，扎堆也可以发挥规模效应。

<<新手开店必赚>>

多家店铺比邻而居，互相补充，你开餐饮，他开修理，这家娱乐，那家购物，应有尽有，这样就有利于顾客选择了。

对于店老板来说，人流量大，一来可以节省资金做宣传，二来可以借助聚集效应形成的人气，让自己快捷轻松地赚到第一桶金。

相反，某地域店铺数量少，说明市场很不成熟，才不是开店的好地方。

扎堆最明显的优势主要有两个方面：一是借助商业街盘活批发市场的力量，二是可以“傍大款”。

在我国很多大中城市，我们经常见到商业街。

这些店铺就可以依傍这些商业街的名气和人脉，比如王府井的小吃街，后海的酒吧一条街，都颇有名气。

它们自成气候、紧密相连、规模相当，并且商品构成、经营服务水平基本相同，人们来到这里可以品尝到各种不同风味的饮食。

如果有意经营餐饮的人加入其中，则会有较大的优势。

如果是不同业态的店铺扎堆，就需要和周边店铺的经营业态互相映衬，配合一致。

开店最好能迎合周边店铺。

比如，你想开家钢材店，但是左邻右舍都是卖水果的，肯定不适宜，所以这一点你应该多加注意。

如果是傍“大款”，就要选择那些在本区域或者本地区比较有名气的品牌、名牌。

比如肯德基、麦当劳、必胜客、王府井酒店等，这些都是餐饮业的大腕。

它们一般都要经过严格的市场调研，选择的地域必然拥有成熟的餐饮市场。

因此，如果你想开餐饮店，能够和他们相邻，不仅可省去考察场地的时间和精力，还可以借助它们的品牌效应和带来的人群，使自己的经营顺风顺水。

在这里需要提醒开店新手注意的是，如果是在繁华的商业中心，就不适宜经营小本生意，因为这些地区租金极贵。

一般来说，这些地方适宜经营一些价格较高，顾客需要考虑再三才决定购买的高档消费品，如珠宝首饰、钢琴及高级家具等。

扎堆固然具有优势，但是扎堆不等于就能坐享其成。

特别是同行业竞争中，相互之间既是合作伙伴也是竞争对手，因此在商店的经营管理上要有自己的特色才能得以发展，否则只能是“大鱼吃小鱼”。

这种同行扎堆的选址方法源于美国，但是比较典型的则要数日本的石目一郎。

当时一郎把廉价菜市场门口已经关门的自行车店租过来卖青果。

结果这间只有10平方米左右的小店，每天竟会有100万日元左右的营业额。

一郎的成功主要得益于扎堆经营的思想。

在我国的大城市，像这样的扎堆经营已经形成了相当大的规模。

天津商业一条街商店林立，货物品种齐全，客流量大，生意火爆。

在这条长约6华里的街道上，还坐落着劝业场、华联商厦、天津百货大楼全国著名的三大商场及三百余家中小型商店。

在成都，太平洋六楼、全兴大厦五楼、华联商厦五楼等美食城的兴起，以及最近推出的四川中外小吃城，引进现代化餐饮理念，大规模经营、薄利多销，赢得了消费者的赞誉。

汉口香港路集中了一二十家颇具规模的中高档美容院，形成了颇有名气的美容商圈，吸引了不少白领女性以及不少附近楼盘的住户。

不仅在大城市，像这种同行扎堆的现象在全国各大中小城市也都或多或少地存在着，而且即便在农村集镇、县城，集中某类商品开办大市场，也同样能扩大影响形成特色，如河北辛集的皮革市场、浙江义乌的小商品市场，虽远离大城市，其商品却销往国内外。

同行扎堆虽然是一种不错的经营方式，但是，在采取这种方式的时候还是应该特别注意下面几个问题：（1）宜忌问题。

并不是所有的商品都适合扎堆经营。

贵重商品、耐用消费品，如家电、家具、电子产品、时装等，这些东西顾客往往喜欢在经过比较后才购买

<<新手开店必赚>>

，所以适合集中扎堆经营。

而生活用品顾客往往不太喜欢相互比较，仅仅是讲求实用、便利，并且它的购买频率高，经营这种商品，最好就不要扎堆，这样才有助于保持稳定的客流量。

(2) 竞争问题。

同行多了难免存在竞争问题，但是有竞争才会有提高。

在竞争当中，只要你做到人无我有，人有我优，时刻考虑消费者的需求和利益，不断地用新商品填充空白，让消费者保持积极性和新鲜性，就能够在竞争当中脱颖而出。

切莫为了单纯地吸引顾客随意降价，一旦周边的店家竞相降价的话，最终吃亏的也只能是自己。

也不可为了竞争就不惜一切代价损害他人利益，否则受到严惩的后果是不堪设想的。

(3) 交流问题。

有交流你才会看清自己的劣势，吸取别人的优势，时刻与这个社会节奏保持一致，才不会被社会所淘汰。

在同一个区域开店，各个店家应该相互交流、探讨经验，共同赚钱。

其实，开店不仅需要和同行业进行交流，也要跟不同行业的商家交流，这样你才会得到更多的有利信息，从而为自己的店铺经营服务。

不应该各顾各的，老死不相往来。

同行扎堆经营是一个延续了多年的经营之道，如果你利用好了，就能够为自己的店铺带来更好的发展。

新手开店不妨在选择的时候考虑这一点。

.....

<<新手开店必赚>>

编辑推荐

《新手开店必赚：最实用最具指导性的开店指南》从开店之前的准备，开店之后的经营，以及店铺的维持等方面做了详细的全面介绍和指导，让你走好开店的每一步，在开店的经营顺风顺水，无往而不利。

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>