

<<开店必读大全集>>

图书基本信息

书名：<<开店必读大全集>>

13位ISBN编号：9787802555976

10位ISBN编号：7802555973

出版时间：2010-8

出版时间：企业管理出版社

作者：凡禹

页数：427

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>

## <<开店必读大全集>>

### 前言

在人才竞争日益激烈、市场竞争日益残酷的今天，市场经济，潮起潮落，各种赚钱的行业可谓层出不穷。

21世纪是造就老板的世纪，很多有志人士都有自行创业的梦想，为了实现梦想他们不断寻找机会。创业，对于每个人来说都有机会，能不能捕捉到机遇对创业者而言至关重要。

因开店创业有着成本少、收益快、市场广阔、成功率高等优点。

所以开店做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。

但是你能开什么店？

店怎么开？

如何才能开一家赚钱的旺店？

可不是一念之间就能搞定的，这需要一定的技巧，其中大有学问。

开店创业虽不难，但是要想开设一家财源茂盛、赢利滚滚的旺铺，却并不是件容易的事情。

从开店必须具备的基本条件、风险的避免、前期的市场调研、项目的选择、店址的选取、店面的装修、良好的店面销售环境的营造、高效的商品管理技能的掌握、店面商品的促销、店面人员的招聘、使用和管理、店面财务管理与评估、店面异常情况的处理、店面的发展与扩张到连锁加盟、网上开店，哪个环节都马虎不得。

投资起步要经过种种考验，开店创业过程中会充满多种风险，所以，我们有必要从开店的点点滴滴说起，对开店的每个细节都要经过认真思考和准备。

有句话说得好：思路决定出路，思路决定财路。

或许你为了发展自己的事业，已经开了一家店铺。

但是顾客越来越少，利润越来越薄，对于一个刚刚开张的店铺来说，怎样才能在自己经营的利润空间里分到一块蛋糕，生存下去并且发展，这才是开店的根本所在。

商业投资虽然风险大，但只要经营有道，懂得管理，成功的先例真是不胜枚举。

闪亮眼镜为什么能够越做越大？

麦当劳的黄金双拱门为什么几十年来一直深入人心？

老舍茶馆为什么能让传统变为一个传奇……这些成功的经营案例无不与开店有关。

世界上的富翁们，几乎全都是靠着投资和经营赚取了数不清的金钱。

他们是令人敬仰的，他们历经艰辛奋斗而最终美梦成真，给了人们无穷的启迪。

他们的创业启示或许在此刻就会将你激情和智慧的大门打开。

## <<开店必读大全集>>

### 内容概要

广征博引，汇集了开店的多种经验，为那些创业开店者出席划策，指点迷津。

第一部分 开店前想好三件事：资源、行业、观念。

第二部分 开店三部曲：筹资、选址、装潢。

第三部分 管店六件事：采、摆、销、人、财、物。

第四部分 店员就是生产力——营业口才与导购技巧大全。

第五部分 网上开店全攻略。

生意做遍，不如开店。

开店、管店、店员培训、网上开店全攻略。

## &lt;&lt;开店必读大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 开店前想好三件事：资源、行业、观念第1章 审视自己的资源 你喜欢什么2 你想卖什么商品2 店铺要设计成什么样3 如何赢得家人和朋友的支持3 你有多少资金4 你有什么专长5 你的性格适合开店吗5第2章 选个好行业是成功的一半 究竟要开哪种店7 在选择经营业务时要考虑哪些因素7 如何对经营业务进行自我评估9 确定开店定位的三大因素是什么10 你看到产业结构调整的机遇了吗11 热门行业有什么特征12 如何掌握市场信息12 如何密切注意市场变化13 如何发现市场需求13 如何瞄准“嘴巴”开店14 如何瞄准女人开店15 如何瞄准家居开店15第3章 开店应有的经营观念 为什么说态度决定一切17 为什么说诚信为本18 经营者应当有什么样的人才观18 为什么要广交善缘20 为什么有些大生意总是出自“冷门”20 为什么要天罗地网地捕捉信息21 经营者为什么要有准确的判断力和创新精神21 经营者为什么要敢于面对挫折22 经营者为什么要敢于挑战和冒险22 经营者为什么要敢于“自吹自擂”23 经营者为什么要见多识广24 经营者为什么要高瞻远瞩24 经营者为什么要专注于本行25 为什么要凭良心生财26 为什么不能贪财，也不能浪费财26 经营者的用财之道是什么27 经营者为什么要勤俭“持家”27第二部分 开店三部曲：筹资、选址、装潢第4章 筹资——需要多少钱？钱怎么来？钱怎么花？开店需要哪些投资30 如何确定融资规模31 如果估算固定设备投资31 如何估算管理费用32 如何进行损益分析33 如何减少开业初期的投资34 银行贷款有哪些形式35 如何与银行建立良好关系35 如何申请银行贷款36 什么是融资租赁37 融资租赁业务有几种形式37 如何通过融资租赁融资38 如何利用自有资金39 如何利用合伙经营39 怎样让你的创业计划书打动投资者40第5章 选址——寻找开店的“黄金宝地” 选址为什么很重要41 选择店址应考虑哪些因素42 优秀店址具有哪些特征43 若开店资金有限如何选择店址44 什么是商圈和商圈分析44 如何根据顾客划分商圈范围45 如何分析商圈内的购买力46 初次开店，如何设定商圈47 初次开店，如何估计商圈范围48 设店区位有哪些类型48 什么是规划和非规划的零售群区49 设店区位该如何选择49第6章 装潢——内外设计打造黄金卖场 如何掌握“进出方便”的原则51 店内设计有哪些表达要素52 如何进行卖场规划52 店内照明的基本原则是什么53 照明设备的位置该如何安排54 什么才是成功的灯光设计54 如何合理地运用色彩55 如何利用墙面55 如何从顾客的角度检查店内环境56 店铺门面为什么很重要57 店面设计有哪些要素57 哪些因素影响店面外观58 店面外观有哪些类型58 如何装潢自己的店铺59 店铺招牌有什么用60 招牌如何命名60 店铺橱窗有什么作用和类型62 如何设立橱窗63 如何陈列橱窗64 怎样让橱窗更富艺术气息64第7章 开门大吉——执行开业计划 如何准备开业盛典66 如何布置办公室和展示区67 如何进行最后的专业检查67第三部分 管店6件事：采、摆、销、人、财、物第8章 树立正确的经营观念 小生意也能赚大钱吗70 为什么要三思而后行70 为什么要舍小求大71 为什么不能随波逐流71 为什么要学会合作72 为什么要为顾客省钱72 为什么市场定位要准确73 为什么要找准自己的导师和领导人73 为什么不能轻信他人74第9章 商品陈列与布局 一般货架陈列有哪些要点75 货架卡有什么用途76 用商品配置表设计货架陈列有什么功能77 商品陈列有哪些原则77 商品陈列有哪些方法79 商品陈列有哪些注意事项80 如何让你的商品陈列更有效80 如何进行表演性陈列81 如何进行易买性陈列82 如何选择适合的商品陈列用具83第10章 采购和订货 采购人员有哪些职责84 采购有哪些要领84 如何控制采购成本85 怎样确定原料订货的数量86 原料订货有哪些方法88 采购的验收目标和职责是什么88 采购验收有什么程序89 验收的一般做法是什么90 在验收中会遇到哪些问题90第11章 商品定价 价格与需求有什么关系92 定价要考虑哪些环境因素92 什么是需求价格弹性93 价格决定的基本立场是什么94 如何选择定价方式95 如何巧妙调价96第12章 宣传推广——名头叫得响，生意才能旺 什么是店面广告97 店面广告有哪些作用97 店面广告有哪些种类98 店面广告有哪些设计原则99 店面广告的制作要点是什么99 店面广告如何摆设101 媒体广告包括什么101 怎样确定媒体广告目标102 影响媒体选择的因素有哪些103 如何比较选择媒体104 如何确定媒体广告时机104第13章 创意促销——能卖才是硬道理 促销有哪些方式106 什么是“派送”107 如何选择派送时机109 如何选择派送渠道109 什么是顾客档案法110 什么是特定顾客法110 什么是名人效应法111 什么是返朴归真法111 什么是随购赠礼法112 什么是绿色食品法113 什么是情侣商品法113 什么是商品保险法114 什么是改进包装法114 什么是以旧换新法115 什么是名牌效应法115第14章 体贴服务打动顾客心 给甜

## &lt;&lt;开店必读大全集&gt;&gt;

头才有老主顾117 如何做好售后服务117 影响顾客满意度的因素有哪些118 如何提高顾客满意度119 怎样为顾客提供周全的服务120 怎样通过优质服务提高“店誉”121 缺货时怎样让顾客满意而归122第15章 搞出特色才有市场 在对店铺进行设想时该考虑哪些问题123 怎样为店面选择代表色123 如何营造店铺的气氛124 如何客观地进行自我评价125 怎样跳出“本位主义”的陷阱125 可以盲目追求流行吗126 怎样经营快餐店126 如何经营特色小吃店127 如何经营甜食店127 如何经营特色面包店127 如何经营美容美发店128 如何经营家电店129 如何经营食品店129 如何经营渔具店130 如何经营玩具店131 如何经营首饰店131 如何经营时装店132 如何经营礼品店133 如何经营图书店133 如何经营音像店134 如何经营鲜花店135 如何经营乐器店136 如何经营典当店136第16章 选人、用人、管人 如何选择销售人员137 如何科学招聘员工138 如何启动员工招聘程序138 如何与他人竞争招聘员工139 如何组织员工培训140 培训的内容有哪些141 员工培训应该从哪里开始142 为什么说道德品质是教育的基础142 如何提高员工的沟通能力143 如何培养员工的自我学习能力144 如何提供员工的学习兴趣144 如何活用教育训练的时机145 培训为什么要反复实行145 如何配备和安排店铺员工146 如何安排销售人员工作时间146 团队精神对店铺经营有什么作用147 如何培育团队精神148 如何建立员工绩效考核制度148 如何建立按劳取酬的薪资制度149 如何建立利益共享的福利制度150第17章 财务管理——小店经不起大手大脚 如何掌握敏锐的金钱感觉151 怎样合理使用启动资金152 怎样合理使用有限资金153 如何制定资金运用计划153 怎样计算损益平衡点154 如何估算回收期155 如何做现金流量预估表155 如何预估营业额156 营销费用包括哪些项目156 应该具有什么样的成本意识157 如何看待有关成本的各项数字158 如何向商品购买者预收货款159 如何采用赊购方式购进商品160 如何控制成本160第18章 安全管理和异常情况处理 如何进行打烊的安全管理162 如何防止外部人员偷窃162 如何防止内部人员偷窃163 顾客的哪些行为需要注意163 餐饮业如何防止食物中毒164 发现小偷时该如何处理164 自助式超级商店发现小偷如何处理165 面对面销售时发现小偷如何处理165 遇抢该如何应变166 遇抢时员工有哪些注意事项167 如何注意防抢讯号167 被抢善后处理有哪些原则168 一般性意外事故该如何处理168 其他意外事故如何处理169 临时停电停水该如何处理170 如何防暴171第19章 加盟店——借力打力，成功更快 投入加盟店要注意哪些问题172 开加盟店为什么要慎重173 如何为加盟店选址173 加盟店如何进行前期宣传174 怎样选择餐饮业连锁店174 开饰品店该不该加盟176 开女装加盟店要注意什么177 怎样开好洗衣店加盟店178第20章 连锁扩张——经营多家分店 什么是连锁经营180 连锁有哪些形式和特点180 如何选择连锁形式181 分店筹备期要做哪些工作182 分店如何选择采购方式183 分店如何选择购货渠道183 分店如何进行采购183 分店如何进行库存管理184 分店如何建立统一营销管理体制185 分店如何选择合适的销售方式186 分店可以运用哪些促销妙招186 如何布置分店188 连锁店如何提高服务质量189 什么是“补充服务”190第四部分 店员就是生产力：营业口才与导购技巧大全第21章 如何欢迎顾客 当顾客说随便看看之时，店员该怎么说192 当顾客犹豫不决的时候，店员该怎么说194 当顾客不情愿感受产品，店员该怎么说196 当顾客所带同伴不喜欢，店员该怎么说198 当顾客要等家人来决定，店员该怎么说200 当闲逛的客人顺口插话，店员该怎么说201 当顾客怕买与人重复的，店员该怎么说202 顾客想请人来帮参谋时，店员该怎么说203 当顾客说东西少没买的，店员该怎么说205 当顾客听完介绍后就走，店员该怎么说206第22章 如何探询顾客需求——说一句直捣心窝话 探询顾客想选购什么颜色的商品209 探询顾客想选购什么价位的商品211 探询顾客想选购什么款式的商品212 探询顾客想选购什么材料的商品213 探询顾客想选购什么风格的商品214 探询顾客选购商品时重点考虑的是是什么215 探询顾客买商品是自己用，还是送人217 探询顾客今天就想买，还是就是闲逛219第23章 做好产品介绍——精妙言辞震撼人心 顾客认为商品为贴牌之时，你要怎么做好介绍221 顾客认为是去年的旧货时，你要怎么做好介绍222 顾客对商品做工不满意时，你要怎么做好介绍224 顾客质疑商品不是新的时，你要怎样做好介绍225 顾客觉得品牌不太有名时，你要怎么做好介绍226 顾客怕商品使用期限短时，你要怎样做好介绍228 顾客觉得别的牌子更便宜，你要怎么做好介绍229 顾客和别的品牌比较质量，你要怎么做好介绍231 顾客认为商品质量不好时，你要怎么做好介绍232 顾客拿不准到底哪家的好，你要怎么做好介绍233 顾客认为特价商品有问题，你要怎么做好介绍234第24章 发现销售时机——赶紧用上说服术 顾客说，质量看起来不是很好啊，你要这样说236 顾客说，用（穿）这个我更胖了，你要这样说237 顾客说，这个颜色不太适合我，你要这样说238 顾客说，我觉得这个款式太……，你要这样说240 顾客说，我觉得大小好像不合适，你要这样说241 顾客说，感觉用（穿）着怪怪的，你要这样说243 顾客



说,这种质量有没有其他款,你要这样说244 顾客说,卖的肯定都说自己的好,你要这样说245 当顾客什么也不说就想离开时,你要这样说246第25章 正视顾客异议——能言但无需善辩 是新款吗? 看着就像旧的249 东西还不错,可惜价格太贵了250 这件产品功能太多了,没必要252 我是买来送人的,不合适怎么办253 挑来挑去都找不到喜欢的254 你们的产品设计不够美观255 怎么你家的价格比别人家的高257 是不是穿几天就有小绒绒跑出来了258 不知道你们的售后服务怎么样260第26章 协调促销问题——顺情说话游刃有余 不打折,但顾客要求打折262 老顾客,索要一定的优惠263 回头客,要求适当给予让利265 说半天,就是要求再便宜266 嫌太贵,强烈要求给打折268 不怕等,待打折时再来买270 提意见,想把赠品、积分换折扣271 货比货,好的品牌都打折呢272 加数量,买×件要求给打折274 很不满,别的品牌可不光打折275 强所难,折扣不要一定要赠品276 套近乎,我跟你们的老总很熟278 贪无厌,既要折扣又想要赠品279第27章 成交才是根本——三言两语即搞定 顾客再回店中,抓住交易时机281 顾客犹豫不决,给顾客出个好建议282 循序渐进追问,促成成功交易283 施加心理压力,让顾客顺利买单284 用冷淡的方式,对付自大的顾客285 用声东击西法,从顾客的同伴下手286 进行暗示意引,朝着有利的方向引领287 抓住顾客的话,步步诱导成交289 自称手头有紧,多是一个借口290 给足顾客面子,顺利完成交易291 有耐心有策略,抱定不放完成交易293 鼓励顾客做主,促成现场交易294 与孩子拉近关系,促成现场交易296 说服要有针对性,促成现场交易297 判断顾客购买力,推动交易的完成298 顺应顾客的心思,让顾客买得舒心299 给顾客一个理由,让交易顺利完成301第五部分 网上开店全攻略第28章 网上开店,轻松赚钱 网上开店无与伦比的优势304 网店经营需要一定的条件307 找到适合自己的网站308 选择合适的网上开店方式313 星级店主的心态316 了解网上畅销产品的种类319第29章 网上开店,轻松搞定 易趣网开店流程类320 淘宝网开店流程325 拍拍网开店流程326 百度有啊开店流程328第30章 组织货源,保证宝贝质量 去批发市场淘宝贝332 从厂家进货334 识别外贸产品或OEM产品336 关注库存积压和清仓处理产品338 寻找特别的进货渠道340 自己创造货源或与实体店合作341第31章 美化网店,给顾客良好感受 给网店起一个好名字343 精心设计店铺的LOGO346 给自己做一个店主肖像349 设计精彩的广告语351 店铺介绍要精彩352 将软装进行到底353第32章 网店的宣传推广 利用网络的优势推广店铺355 与网下宣传相结合358第33章 资金流转轻松搞定 拥有支付宝,购物更放心359 开通百付宝,支付更安全367 银行转账,贴心相伴369 邮局汇款和手机支付371 货到付款372第34章 好网店离不开好物流 选择合适的物流方式374 货运基本知识378 节省邮费的方法382 防止货物丢失的方法389第35章 精心管理网店,做一个合格的经营者 商品管理是网店管理的基础工作391 管理好顾客资料398 提供优质的服务400 把网店风险降到最低407第36章 我的全球化——把商品卖到国外去 外国人喜欢什么样的中国商品415 个人如何用信用卡来收取国外货款416 国际包裹的递送与邮费419第37章 向网店成功者学习 成功者路路——二次创业成功经历421 成功者刘晓——不爱“官粮”爱网店424 成功者张荣——用网络改变残缺人生426

## &lt;&lt;开店必读大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章审视自己的资源 你喜欢什么 准备开店时，最重要的一件事，就是从你喜欢的商品和服务种类着手。

经营一家商店，并不是只在进货、与顾客周旋，或是商品陈列这些乍看之下轻松愉快的工作，其实接下来还有更多麻烦的事等着你。

比方说收货（当然也包含纸箱的处理）、点货、商品标价、库存管理、打扫乃至资金的运筹，等等，都是开店的必要工作。

就拿必须与顾客接触的销售活动来说，本来应该每天都保持愉悦的心情，但并非每位顾客都很讲理，于是难缠的客人就成了烦恼的根源。

商品的陈列也是一样，好像不管怎么摆放，都觉得不太对劲，甚至感到失望。

不过，如果做的是自己喜欢的事，则又另当别论，即使是努力钻研也不会厌倦，工作上的辛劳也成了小事一桩，很容易撑过去。

相反的，明明不想做，却因为别人的劝诱，或捡现成便宜贸然开店，最后往往会走上失败的路途。这种人当初之所以会开店，不是出自本身强烈的意愿，所以当经营稍有不顺，便会立刻产生厌烦的心理。

以前，有个从事杂货批发的人曾告诉朋友这么一则故事，他说：“我知道有家店，它的地点差，面积又小，经营得很吃力，于是我常劝那家店的老板趁早把店收起来，至少可以留点老本。

可是那个老板每次都很认真地回答：‘我也知道，但我就是喜欢这样的工作！’

最后没有办法，只好改提一些他能接受的建议。

”就像这个例子中的老板，可以凭着一股由衷的热诚，说服对其前途有疑的批发商，拉拢他转而支持自己。

你想卖什么商品 找到自己喜欢的行业之后，就要考虑你想要卖什么商品？

你要替它营造出什么气氛？

开什么店？

花店？

面包店？

还是运动器材店？

室内装潢用品店？

不管是哪一种，只要下定决心，就必须对下列业界共通的经营资源有通盘的了解。

1. 有关批发商等商品流通的信息；
2. 消费者对店家的需求（分为商品、服务两方面）；
3. 地点与商店的规模以及合适的店内摆设；
4. 资金（店面设计费用、初期进货成本等创业所需资金，也包括周转金）；
5. 员工人数及素质；
6. 专业知识与技术（商品知识、陈列技术等）；
7. 基础的会计概念。

然后，你必须冷静地想想，这些经营资源你已经掌握了多少。

当然，就算掌握再多资源，也不保证生意一定会兴隆。

可是如果一开始就漫无计划，那么将来经营想上轨道，就难上加难了。

经过一番谨慎的评估之后，也许你会发现竟然没有一项合格，有的只是“意愿”和“干劲”。

没关系，先别懊恼。

怎么说呢？

因为只要发现经营资源的不足，很容易找到解决之道。

接着，稍微延后开业日期，等经营资源储备够了再正式上路吧！

店铺要设计成什么样 根据一些厂商和批发商、进出货业者的说法，有很多店当初是在未经过深思熟虑的情况下开张的。

曾经有些人以几家名店为例，野心勃勃地宣称“要开一家类似的店”。

但是，当他们把自己的想法告诉厂商时，却往往被泼冷水：“光说要像哪一家名店，也不知道别人到

## <<开店必读大全集>>

底有什么长处，根本是一头热，漫无计划！

” 到底该怎么办才好？

有个好办法，就是上街逛逛。

一切就从参观别人的店铺开始吧！

当你遇到喜欢的店，不妨稍作停留，想想你中意这家店的什么地方，是销售的商品？

店内的陈设？

还是店面的整体设计？

然后，把所有中意的店列出一张清单，抽空多跑几趟，想办法吸取别人开店的经验。

从观摩学习中，渐渐地你会发现那些店“和自己的理想有些差距”，进而确定自己的目标和店铺经营的方向。

但是请注意，光用眼睛“看”是不够的。

随便逛逛，东挑西拣之后，如果什么都不买，即使看穿了眼睛，东西也不会变成自己的。

除非实际花钱购买，否则不会知道“商品的价格是否合理”。

更何况，光看不买很可能会遭店员白眼。

态度积极些，如果常去某家店并且消费，久而久之，也许可以和店员建立友好关系，获得宝贵的资讯。

坐而言不如起而行，现在就立即行动吧！

如何赢得家人和朋友的支持 无怨无悔全力支持？

还是拼了命反对到底？

尤其是每天跟你一起生活的家人，他们的生活一定会因为开店而受到影响。

举个例子来说吧。

一旦辞掉原先的工作，家中马上会失去一份固定收入，开店以后家事不是做得马虎草率，就是别人休息时你却必须顾店，不能陪伴小孩。

而家人一旦反对开店，这将直接对你造成压力。

况且，理想与现实通常有段距离。

并不是说心里想着要成功，就一定能够成功。

除此之外，不管是开哪种店，打从开张就持续热卖的例子更是少之又少。

在旁人眼中，也许经营已经步上轨道，但实际的收益却不如预期，而且要回头已是难上加难。

这种名实不符的现象，据说每三年会出现一次。

遇到这样的低潮时，如果最亲近的家人不是雪上加霜地说：“当初叫你别做，你就是不听！”

”而是适时给你鼓励：“再苦也是自己选择的，再试试看吧！”

”我想任何人都会愿意再拼一次的。

世界上只有亲人和好朋友能在你获得成功时给予衷心祝福，却不夸张称赞。

所以，当你决定开店时，首先必须和家人及朋友彻底沟通，取得大家的谅解和支持，让自己没有后顾之忧。

你有多少资金 或许卖的商品会影响资金足够与否的认定，但一般来说，除了开店资金，最起码需准备三个月，甚至半年的周转金，才足以应付各种包括进货成本的支出。

有一次我去采访一家服饰连锁店总公司，当时我曾提出一个问题：“请问贵公司对加盟店老板有什么要求和条件？”

”结果对方毫不犹豫地回答：“他必须对我们的产品了如指掌，并且耐性强，拥有充裕的资金。”

”当时我认为前两个条件是理所当然，只是不明白为什么“资金”那么重要。

对方的说法是：开店花钱是不可避免的事，你必须找到一个绝佳的地点，而且不可能单打独斗，一定要聘请人员帮忙。

为了营造店内气氛，耗材和装饰品这些商品外的开销也绝对少不了。

又譬如商品展示会，与其由店主独自采购，倒不如休息一天，全体员工一块儿去，藉此凝聚大家的智慧，共同找出具有卖点的东西。

如此一来，既可避免因错误判断造成商品滞销，同时也能激励员工的士气。



## <<开店必读大全集>>

所以，资金愈多就愈有生存的空间。

在商场上，各方面能力如果相当，接下来就比谁手中的钱多，谁钱多谁成功的机会就愈大。

原来如此！

事隔多时，现在我也同意他的看法。

想自行创业的朋友，千万不要只是一时兴趣勉强开张！

比较稳健的做法是累积足够的金钱，确实研究过开店和商品的知识，当资金与心理都充分准备之后再上路。

你有什么专长 你所经营的店需要特殊技能或资格吗？

如果要，你在该领域通过了多少资格考试呢？

即使你要开设的店根本不需要任何技能和资格，我们建议你尽可能去取得证明，取得消费者的信赖（此处所指限国家举办的资格考试，或为一般大众认定的考试）。

有些资格的名称听起来也许和你的店没有直接关联，但它们对你只有好处，没有坏处。

另外，各位不妨重拾书本，去学学如何设计布置和插花。

通过资格考试、上专科学校或技艺班，可以向外显示你“为了开店付出了不少心血”。

比方开服饰店，单凭“喜欢”、“对自己的流行嗅觉充满信心”这两个动机，不见得能受到顾客青睐，或许还会听见一声讪笑，被嫌不够专业。

如果你曾在服饰业工作过好几年，也学过服装设计，拿到设计师资格，又懂得色彩搭配，那情况就另当别论了，顾客对你的评价和信赖一定很高。

“不愧是人，点子新，又有品位。

” “每次去都能找到适合我穿的衣服！

” 不管是房屋租赁业者或银行，在选择往来对象时，都很现实，有保障的人绝对比没有的人吃香。

总而言之，多一张资格证照，等于多一份保障，帮助你迈向成功之路。

<<开店必读大全集>>

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>