

<<开家赚钱小店>>

图书基本信息

书名：<<开家赚钱小店>>

13位ISBN编号：9787506455619

10位ISBN编号：7506455617

出版时间：2009-5

出版时间：杨莉 中国纺织出版社 (2009-05出版)

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>

<<开家赚钱小店>>

内容概要

《开家赚钱小店(最新版)》每一个人都有创业的梦想，而开家赚钱小店可能是我们实现这个梦想最直接的方法。

开家小店，虽然本小利微，但既可以养家糊口，又可以通过经营小店逐步积累资本，摸索赚钱的经验，为今后事业的发展奠定基础，同时不乏张扬个性，磨炼意志。

开小店本钱小、见效快、风险低、市场广阔，很适合追求时尚个性、希望自行创业的前沿人士、下岗职工、初涉社会的青年和资金实力不够充足的想自己当老板的在职人员。

但开店是一门专门的学问，不是说开就可以开，更不是开了就一定会成功的！

《开家赚钱小店(最新版)》以生动的语言向读者介绍了开店准备、小店管理、小店经营的方法以及网上开店的策略，介绍了目前具有代表性的各种个性小店的经营方法和特色。

不论你是一直抱有开家小店的梦想，还是正在筹备开店，或者已经走上了开店之路，这《开家赚钱小店(最新版)》会给你一些启迪和提示，也许可以启发你获得更多店铺经营管理的“诀窍”，帮你省去无谓的损失。

《开家赚钱小店(最新版)》伴你走向成功开店路，成功地圆你的创业梦！

<<开家赚钱小店>>

书籍目录

引言：由5美元打造的冰激凌王国想到的第一章 开小店圆创业梦想1.1 小店面面观1.2 个性化小店展现商机1.3 你适合开店吗1.4 开店必备素质和能力第二章 开小店走好筹备第一步2.1 选对池塘钓大鱼，行业选择要准确2.2 开店资金筹措攻略2.3 寻找“金店面”2.4 申请流程大盘点2.5 店面装修和设备第三章 开小店个性经营最重要3.1 量身定做，个性经营3.2 定位独特，生意红火3.3 店铺装修个性化设计法则3.4 商品组合个性化，小店成功之道3.5 个性陈列，吸引顾客眼球3.6 服务个性化，招徕回头客第四章 开小店管理有门道4.1 小店管理，细节决定成败4.2 小店资金，精打细算4.3 小店进货有讲究4.4 小店库存巧盘点4.5 小店人员管理有方法第五章 开小店经营大智慧5.1 经营小店从经营文化开始5.2 服务，小店经营之魂5.3 赢得顾客心5.4 小店促销有技巧5.5 小店贵在诚信经营5.6 亲情开店赚得满堂彩5.7 巧借力赚大钱第六章 开小店销售技巧全攻略6.1 顾问式销售叩开顾客心扉6.2 沟通赢得顾客信任6.3 进入小店销售序曲：接近顾客6.4 演奏销售进行曲：直面顾客6.5 小店销售圆舞曲：巧对顾客异议第七章 个性小店网上开7.1 网上开店面面观7.2 网上开店步骤完全解密7.3 网上开店营销有方法第八章 个性小店集锦个性小店之一 引领时尚：超酷日本（或韩国）时尚小店个性小店之二 创意潮流：手绘服饰店个性小店之三 张扬个性：民俗制品店个性小店之四 巧夺天工：手工绣品店个性小店之五 动手乐趣：纺织自助店个性小店之六 永恒记忆：婴儿纪念品店个性小店之七 超越自我：蜡手模型自助店个性小店之八 芳香礼物：手工香皂店个性小店之九 浪漫温馨：巧克力DIY店个性小店之十 快乐源泉：玩具专卖店个性小店之十一 细节点缀：个性饰品店个性小店之十二 装点人生：个性花店个性小店之十三 书中自有黄金屋：个性书吧个性小店之十四 品味咖啡人生：个性化咖啡店个性小店之十五 小动物大世界：宠物店个性小店之十六 边玩边赚：户外用品店个性小店之十七 跃动指尖：美甲店参考文献后记 如何从小店做到大店？

<<开家赚钱小店>>

章节摘录

第一章 开小店圆创业梦想班和杰瑞开店的故事激励着我们，但同时他们在开店的过程中遇到的困难也在警示我们：开店路漫漫，切不可仓促上阵。

开家赚钱小店，自己当老板，可能会是许多年轻人赤手空拳创业的最佳选择，是很多投资者的心愿，也是我们很多人的梦想。

虽然开小店相对于开大店来说本小利薄，但对于一些经验和资金都不充足的创业者来说，不失为一个明智的选择。

只要创业者能够选准创业项目，把握好经营方法，具备创业者应有的心态和能力，抓住小店带来的商机，小本经营仍然可以以小搏大，成就大事业。

总之，小店虽小，学问不少，其中的奥秘需要投资者细细品味。

因此，开店者必须具备相应的素质和能力，对行业的特性、需要具备的条件及自身的状况有透彻的了解，这样创业才能有比较高的成功率。

在生活和节奏加快的当代社会，事事强调速度与效率，吃饭上快餐厅、寄信用特快专递、开车上高速公路、学习上速成班……唯有投资创业快不得，时间是创业必需的条件，先图生存再求发展，扎好根基，步步为营，才能创造利润，进而扩大经营。

选择了自谋生路，自己开店，做自己老板的挣钱之道，就应努力使自己具备一个经营者应有的素质和能力。

不论你的门店大小，不论你的生意大小，你都要面对顾客、面对复杂多变的市场，都要应付各种各样的社会关系，如：进货商，生产厂家，公共部门等。

作为小店经营者，由于资金的限制，要努力降低小店经营成本，以尽可能少的投入获得最大的经济效益，这些都需要经营者具备综合的素质和经营能力。

如果你不仅仅把开店当作自谋生路的手段和解决生活困难的权宜之计，而把它当做自己创立理想事业的开端，那么，必须具备更高的素质和能力。

在这一章里，我们主要就小店所展现的商机，以及准备开店的创业者在开店之前需要做哪些筹备工作，如何正确认识和完善自己，使自己初步具备一个开店人所应具备的素质和能力做一下简单的分析。

如果你正准备开店，那么这一章你就必须坐下来花点时间仔细阅读，然后根据自己的情况进行悉心准备。

如果你的小店已经开业了，那么这一章你就可以略读了，不过其中很多内容依然会对你有启迪作用。

1.1 小店面面观本书的小店是指遍布各地的直接面对消费者的小型零售终端。

即那些主要以特色商品、食品、日用杂货、药品、服装、首饰、玩具、唱片、图书等为经营品种，同时月销量低于10万元人民币的小型商店、商亭及各种货摊。

近年来，标榜个性，售卖新鲜潮流用品的小店，已经成了年轻人的热门购物地点。

在城市的大街小巷，经常可以发现许多个性突出、充满创意的小店，这些小店的商品大多数都是店主人经过精挑细选，甚至是亲手制作的。

这些小店就像一幅幅水墨画一样装点着城市这幅大画卷，小店的特色商品更是给淘货人带来了美的享受和购物的快乐。

这样的个性小店已经成了年轻人最为喜爱的购物场所。

小店概念的普及也让很多人有了创业的机会，由于店面小，租金没那么贵，也减少了创业人的投资风险。

风情万种的小店圆了无数人的创业梦，也成了很多人创业的起点！

小街中的奇葩——小店小店，一般都是开在普通住宅首层，门面通常并不起眼，最吸引顾客眼球的通常是它们的货品：或者是大批量的仓底货，或者是店主精挑细选的商品。

这些小店面积虽小，但大多已经有了自己固定的客户群，小店进了新货，店主会打电话去通知熟客前来挑选，正所谓个性商品讨好心人。

但是小店经营最大的特点就是规模小、资金少、店面小，想短时间赢利有难度。

在很多方面不占优势的情况下，“个性”开店是小店经营的一个制胜法宝。

<<开家赚钱小店>>

人们喜欢这些小店，除了它的便捷性之外，还因为它们出售的商品都有共同的特点：例如服装个性店，款式新颖，而且在市面上很少见，每种款式通常只有一两件，以后穿着可以减少和别人“撞衫”（碰巧穿到同款衣服）的尴尬。

小店的商品之所以少见，是因为销店货品的来源很特别，例如服装个性店的货品来源一般有四种：一是出口转内销的产品，衣服样式多是日本、韩国、美国或者欧洲的；二是国外进口的，数量不多；三是品牌和专卖店的削价商品，所以一到换季或者换款的时候，这里就变得异常热闹；四是店子自己设计和制作的衣服，款式新颖但数量就更少了。

个性小店赚钱多为了让读者对小店有一个较为清晰的认识，我们来看一个例子。

杭州有一家比较出名的特色店——“综衣其间”，从店名就可以看出店主人的用心良苦。

“综衣其间”是一家军品店，主要经营个性鲜明的休闲军装，在主打休闲军装的同时，“综衣其间”还经营款式特别的军包、军牌、军壶、军靴和登山鞋等，这些军用产品与军衣、军裤相得益彰，使“综衣其间”的商品变得丰富多彩。

小店老板是一个非常可爱的小女孩，她开店的动力来源于她的兴趣和爱好，她从小就酷爱看战争片，喜欢收藏一些弹壳、徽章之类的小玩意儿，对兵器也有着浓厚的兴趣，她的朋友中也有不少军品发烧友，其中不乏有专门搞休闲军装批发业务的，由此便激发了她开一家军品店的想法。

独特的选址方法：“综衣其间”位于杭州城西的竞舟路，这条路并不是杭州较为繁华的服装服饰街，也不是一条繁华的商业街，人流量十分有限。

但是竞舟路有一个特点：整条竞舟路上的店家并不多，但在这一小段路上竟密密匝匝地汇集了18家城西地区最具特色的餐饮饭店。

“综衣其间”对面就是几家生意非常兴隆的辣菜馆、汽配店和洗车行。

其中一家辣菜馆的口号是“不辣不革命”，这家辣菜馆的定位和军品店的定位相似，不约而同地瞄准了性格粗犷豪放的消费者。

至于汽配店和洗车行，也经常有喜欢户外运动的人开着吉普车过来，他们对军品更是有着浓厚的兴趣。

不少原本慕名而来吃辣菜的顾客纷纷被军品店吸引了过去。

而那些前来洗车的客人，在等待洗车的过程中都会走进“综衣其间”看一看，慢慢地也就成了熟客。

因此，从中我们可以看出小店选址不一定选择人流量大；租金较贵的商业街。

商品选择有讲究：一家小店能否经营成功，商品选择是第一位。

有了好的经营位置，更需要有吸引人、叫得响的商品。

“综衣其间”在选择经营商品的选择上也非常讲究，店主人瞄准市场风向标，坚持突出商品的个性。

作为军品店，毫无疑问要把军装作为主打商品，从流行趋势看，休闲类军装的流行已经从过去的特殊爱好人群扩展到了普通消费大众，因此“综衣其间”只经营休闲军装类的服装，经营的品种也集中在自由基地、奔迅、哈雷、爱维尔斯等五六个品种。

在突出个性特点的同时，店主人也非常重视商品的实用和实惠。

现在的消费者一方面讲究个性，喜欢给人全新的感觉；另一方面又向往休闲，喜欢宽松随意的打扮，而休闲军装正好迎合了大众的这种需求。

双休日到野外走走的时候穿上，既舒适随意，又能令人耳目一新。

为了提高商品的实用性，店主人在进货时严把质量关，着重挑选那些耐穿的全棉制品。

此外她还坚持用经济实惠的价格吸引顾客，在“综衣其间”几乎看不到三五百元的服装，大部分的全棉军服和军裤价格都在200元左右。

装修风格个性化。

“综衣其间”的店堂设计得个性十足。

旧的吉普车摆进店堂成了收银台，而旧汽油桶则成了货物陈列台。

“综衣其间”店面面积约50平方米，但天花板很高，店主人就充分利用空间，隔出了一个20平方米的阁楼，使营业面积扩大到了70平方米。

而阁楼、楼梯和货架的材料都是用槽钢制作，其间还穿插了厚重的铁链，充分地体现了“硬度”。

更衣室被别出心裁地用英文标上了“机要室”的字样，而洗手间也成了“弹药库”。

<<开家赚钱小店>>

还有墙面被做成泥泞的土墙效果，地面上更是独具匠心地印满了军靴的印记。

整个店面给人的感觉很酷，很有吸引力。

经营讲策略：在“综衣其间”店门的门楣上刻着这么一段话：“我们憎恶战争，但我们不畏惧战争，我们宁愿在和平的环境下穿着休闲军服，而不愿去承受战争的苦难。

我们为正义而战——任何时间，任何地点。

”为了增加对顾客的忠实度，店主人推出了会员制消费，通过会员制来发展固定客户。

店一开张，就“形势喜人”。

店主人为“综衣其间”投资了十多万元，其中主要包括了每年5万元的店面房租，3万元的店堂装修和3万元的备货流动资金。

开张后平均每天营业额可以做到千元以上，而且生意越来越好，回头客越来越多。

现在像“综衣其间”这样的个性店是越来越多了，如以手工饰品制作闻名的“谭木匠”、以经营帽子闻名的“南默帽子”、以非洲雕刻艺术品为标志的“暗恋非洲”，每家都是个性十足。

个性小店与以往的商业形态不同，这类个性店主要针对小群体，瞄准的是细节市场，在经营中充满了强烈的个人意味和小群体感觉。

个性店在经营方面上强调“个性”和“特色”，强调为小群体服务。

个性店不但经营的商品要“个性”，经营手法也同样要“特色”，切忌模仿和雷同。

那些教科书上放之四海而皆准的经营、管理方法，对于这些个性店几乎都失去了作用，甚至个性店与个性店之间，亦无法借鉴。

总之，它强调的就是“我就是我”、“我不是你”。

谁能做到个性鲜明，谁就能获得成功。

但个性店的经营也不能一味强调个性，在注重小众消费群体的个性口味之外，还要兼顾店铺所在地的消费群体的特点对商品及经营方式做出有针对性的调整，以便吸引更多的消费者来光顾。

小店特点细细说纵观分布在大街小巷中的林林总总的小店，我们可以总结出小店需要具有的特点。

便利性：与小店相比，小店的竞争优势在于方便顾客随时随地购买。

对顾客而言，在小店里，能够最方便地买到个性化的产品。

同时有效地改变消费习惯，提高生活质量。

小店的分布广泛，道路两边，居民楼下，闹市区均有我们的目标小店。

规模小、经营品种相对集中：规模小，营业面积及销售额均较小，大多不过十余平方米营业面积及数百元的日销售额，除了规模小之外，小店的“小”也可以指品类的小。

在日本有一个袜子专卖连锁店，它只卖袜子，而且里面的袜子产品非常精致、丰富，一个脚指头的、五个脚指头的、卡通的应有尽有，销售非常火爆。

这就是经营品种相对集中。

投资少：由于规模小，经营商品相对集中，因此所需要的初期投资资金及日常流动资金相对较少，适合资金不太雄厚的投资者经营。

市场明确，方向性强，顾客群稳定：小店的目標消费群非常明确，建立稳定而广泛的客户网络，是长久生意的基础，也是稳定利润的来源。

选址宜在具有一定顾客群的商业区，方便新顾客在不经意的流连间发现，也便于老顾客常回来看看。

店主的个性很重要：小店的“个性”很重要，个性来源于店主人的灵感，而小店最大的招牌是店主的个人品位。

从选料、进货、加工，到推介货品，店主人审美和性情的烙印无处不在。

个性店往往也是聚会点，店主和消费者之间应有老友般的良好互动。

货品个性要适度：小店的货品既要保持个人品位，又要贴近市场。

店主要熟悉商业运作规律，以照顾足够大的消费群体。

过分坚持自己的风格而忽视商业规律，是不可取的。

店主应及时将最新的大众消费元素融入销售的产品里，并拉大消费群体在年龄分布、职业分布以及消费能力上的范围。

这样才能提高小店的知名度和受众率，使小店生意兴隆。

<<开家赚钱小店>>

.....

<<开家赚钱小店>>

编辑推荐

《开家赚钱小店(最新版)》开店创业是一条漫长而辛苦的路，没有一定成功的法则，加盟创业、独资开店都是可行的方法，但没有一种是绝对成功的保证，甚至还有可能是一个大陷阱、大骗局，只有小心谨慎，找出每一个创业方法的成功点和可能的失败点，才可能向成功迈进！

如果你太异想天开、太一厢情愿，最后的结果可能就是简单的两个字——“失败”！

如果你能够认真阅读这本生意经，不论你是一直抱有开个小店的梦想，还是已开始筹备开店，或者已经走上了开店之路，不妨静下心来，在茶余饭后，阅读这本书，它以生动的语言向读者介绍了开店准备、小店管理及小店如何成功经营。

或许它会给你一些启迪和提示，也许可以启发你获得更多店铺经营管理的“闪光点”，这样你就可以省去无谓的损失。

开店不是喊几句响亮的口号和豪言壮语就能成功的，开店成功的背后有说不尽的酸楚和艰辛！

祝愿准备和正在开店的朋友们在开店时走稳走好，一路顺风！

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>