

<<开店必备完全手册>>

图书基本信息

书名：<<开店必备完全手册>>

13位ISBN编号：9787802502413

10位ISBN编号：7802502411

出版时间：2009-3

出版时间：吴一夫 中国言实出版社 (2009-03出版)

作者：吴一夫

页数：335

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>

<<开店必备完全手册>>

内容概要

《开店必备完全手册(精编图文版)》对开店、管店、转店的每一个环节都进行了实实在在的阐述，不讲空洞的理论，不人云亦云。

用简洁明确的文字向店铺管理者提供整套科学有效的管理方法及先进的经营理念。

店铺的设计与装潢、店铺的危机应对、店铺的选址与命名、店铺的宣传与促销……《开店必备完全手册(精编图文版)》对开店、管店、转店的每一个环节都进行了实实在在的阐述，不讲空洞的理论，不人云亦云。

用简洁明确的文字向店铺管理者提供整套科学有效的管理方法及先进的经营理念。

<<开店必备完全手册>>

作者简介

吴一夫，中国店铺研究学会副会长，毕业于复旦大学。

十几年来一直潜心研究百年老店的成长规律，发表了许多有真知灼见的论文。

2005年出版的《开店、管店、转店》一书，以其简洁实用受到店铺经营者的好评，曾经名列各省经管类图书畅销榜。

此次是应读者要求，对原书进行了修订推出精编图文版《开店必备完全手册》。

相信本书会再次赢得广大读者的厚爱。

<<开店必备完全手册>>

书籍目录

第1章 谨慎开始，开店前必知的常识一、店铺靠什么赚钱二、为什么想开店1.感性创业者2.理性创业者三、开店的成功率有多高四、根据你的特点。开家什么样的店五、赚钱店铺有哪些共同特征1.拥有一个“灵魂”人物2.创新，创新，再创新3.致力追求成长4.确保合理的利润5.以顾客为出发点6.倾听顾客的声音7.把握良机8.发挥特色六、你应当有的自己拳头商品七、用什么方式开店八、开店前必须考虑一些要素1.开店前应进行充分的调查2.没有调查就没有发言权3.环境的好坏有两种含义4.交通条件是否方便5.周围设施对店铺是否有利6.服务区域人口情况7.目标顾客收入水准8.选好位置九、市场不景气时。适合开店吗1.不景气时，员工更好带2.不景气时，竞争对手比较少3.不景气时，更易想办法破坏、创新4.不景气时，更要积极乐观本章典型案例：吴佳宾给开店者的启迪第2章 开店规划细节一、开店不可逾越的四个阶段1.准备期2.规划期3.创建期4.创业期二、店铺经营的9大原则1.顺应地理环境的原则2.适合顾客阶层的原则3.积极宣传的原则4.通道顺畅的原则5.容易选购的原则6.购物乐趣的原则7.注重效率的原则8.可变性的原则9.经济性的原则三、如何进行市场调查四、初步预算营业额五、给店铺准确定位1.商圈内的人口情况2.目标顾客的收入水准3.消费意识和品味六、概算店铺运营费用七、多渠道为开店融资1.资金调度确实2.资金利息低廉3.确保有余力筹措周转资金4.确保自有资金八、做好筹备开店进度表九、租房，一定要小心谨慎模板附录：租房合同范本十、如何面试店员1.店前筛选法2.面试的流程3.面试的重点4.选拔测试5.避免无效面试的心态和技巧6.决定录用的标准7.面试后的复查十一、如何和工商部门打交道模板附录：餐馆的申办与注册十二、学会跟税务机关打交道1.如何办理

<<开店必备完全手册>>

章节摘录

第1章 谨慎开始，开店前必知的常识一、店铺靠什么赚钱店铺生意，顾名思义，指的是在固定场所设立店铺，等候顾客光临而进行销售或提供服务。

固定场所经营是其最根本的特点。

因此，店铺生意必须以店铺为中心，发掘周围的顾客群，最大的限度地吸引其来消费。

但我们不能仅从静态上来关店铺，从动态上看，店铺则是一个商品流传的环节、服务展示的舞台、经营技巧运用的场所。

不少人只看到了店铺静态的一面，对其动态的特性不理解。

这种看法是极其有害的。

要经营好一个店铺，就必须从动态的角度去看待店铺，要把他看成是一个鲜活的生命体：门脸是它的脸面，卖场是它的身姿，装修是它的服装，服务是它的灵魂，管理是它的自律，经营是它的应对，气氛是它的气质，资金是它的血脉，赚钱是它的成功。

开店赚钱，我们还感兴趣的便是“我们赚的是什么钱”，或者说，“我们如何通过这个生意感兴趣”

。说到店铺的生意，现在人们形成的共识是：店铺赚的是“服务”钱。

很多人都知道，特定的商品是实际成本仅仅只有零售价格的三分之一，甚至更低，其利润的三到五成都被批发商和零售店铺赚取了。

店铺生意的毛利水平一般都在销售额的30%~50%。

那么，经营生意到底赚的是什么钱呢？

教科书告诉我们：商品价格 = 商品的使用价值 + 包装 + 品牌 + 资讯 + 服务。

从这个简单的公式中。

我们不难发现，其中的“服务”正是店铺所能直接提供的。

天下没有免费的午餐，店铺为生产者提供售前、售中、售后等各种服务，赚的自然是服务的钱。

至于服务类型的店铺，自然所有活动更是围绕服务来展开的。

二、为什么想开店这是一个涉及开店者心态的问题。

一般来看，开店者的心态，大约可归纳成两中类型：1.感性创业者多属感情用事型，常被某些经营成功的店面吸引，店内的温馨气息及井然有序的节奏，常使其情绪受到鼓舞，这中人对开店往往过与乐观。

2.理性创业者理性创业者又可分为两类：一是水到渠成型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历公司各项营云阶段，实力强；二是停、看 = 听型，他们不急于投入，心中对开店仍存疑惑，想通过各种渠道方式了解，找寻最好的方式。

三、开店成功率有多高美国曾地开店的成功率进行过调查，调查结果显示，进入加盟体系开店者中成功者为80%，而独立开店者中成功者比例约占20%。

专家认为，店面经营成之道，“技术”是基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争是不可或缺的；留意市场信息，关注尚未引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入销价竞争的恶性循环，步入良性、永续经营的正途。

四、根据你的特点，开家什么样的店看到这里，如果我们问你：“你到底想开什么店？”

你能马上作答吗？

如果你心里还没有谱，一会儿想开花店，一会儿又想开咖啡店，心中像有15个吊桶般地七上八下的话，那么我们以下的建议，对你或许很有参考价值了。

(1) 如果你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、饭盒外送等餐饮服务业。

(2) 如果你酷爱精致有品味的物品，二手精品店、手工艺专卖店及小型咖啡屋，能让你一展雄才。

(3) 如果你极度敏感，有爱家、恋家情结，托儿所、幼儿园会是你不错的选择。

(4) 如果你常常跟着感觉走，时时设身处地为别人着想，那么，宠物店、花店、园艺店正适合你这个特性。

<<开店必备完全手册>>

考虑了个人的性格特征和兴趣，清楚了手头上握有的资金数目后，接下来，你还要进一步了解你所要开设的店面是否因为业态属性不同，是否需有什么特殊能力，比如：业务开拓能力、表达能力，并对即将投入业种的适应度做逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式。

我们建议在尚未决定开店业种时，多听听不同业种店主的声音，听听开店人的酸甜苦辣，这会对你大有帮助的。

五、赚钱店铺有哪些共同特征在众多的店铺经营者中，赚钱的不计其数，但赔钱的也绝非少数。

尽管不同的店铺生意有很大的差异，但赚钱的店铺大都具备以下八大特征。

1.拥有一个“灵魂”人物店铺是市场竞争的最前沿，市场所有的竞争活动与结果都在店铺中直接体现，面对如此复杂、激烈的市场环境，要求店铺必须有一个核心人物，而成功的店铺大都有一个这样的“灵魂”人物。

经营店铺必须具备特定的商业敏感，即，理解特定店铺的目标顾客、准备适销对路的商品或服务、制定合适的价格政策、采取有效的促销措施，所有这些都完全依赖特定的人。

尽管一些营销理论与技巧可以提供一定的帮助，但更大程度上依赖个人的直觉和经验，这也正是“专家”经营店铺通常失败的原因所在。

店铺生意，每天人来人往，千头万绪，各种琐事如果不及时处理，都可能影响店铺的经营业绩，甚至影响店铺的生存，可以说，店铺生意做的正是“人”的生意，当然需要有人及时决策和处理，当断则断。

总之，赚钱的店铺必须有一个“灵魂”人物，来及时、正确地打点店铺生意。

这个或许是老板、老板娘，也可能是店铺经理、营业员。

2.创新，创新，更创新店铺生意通常是“扎堆”的生意，竞争对手或许就在你的隔壁，如果没有创新，是很难形成自己的竞争优势的。

在香港，如果一家店铺更换了招牌都会面目一新，由此可见店铺的生意创新的压力。

只有致力尝新的店铺，才是有前途的店铺。

墨守成规或一味模范他人，最后的结果必定会失败。

任何店铺，都必须表现出自己的特色，才能创造出附加价值，也才能不断增加顾客。

做任何生意，总会遇到困难与挫折，这也要靠老板去设法突破；饿，要有突破，一定要拿出魄力和定力，创新、创新、在创新，在创新方面寻求赢的机会。

3.致力追求成长 做任何生意，如果不追求成长，或不向更高的目标挑战的话，就只能不进则退。

业务的成长，通常都是以营业额来衡量的。

要想扩大营业额，就必须加强有关的一切活动，比如商品的筹集，才会有足够的动力提高店铺的经营水准，才能应对同行的竞争以及市场的挑战。

4.确保合理的利润赔本的生意没人做。

做生意，必须获得合理的利润。

特别是开店，如果没有合理的利润，生意也不能做。

所谓合理利润是指除了赚钱之外，还必须赚到一定水平的利润。

店铺生意通常有一定量的存货。

现代市场已经是典型的买方市场，特定商品的生命周期越来越短，“囤积居奇”无异与自杀。

由于过季存货的价值随着时间的推移，只会越来越低，因此，店铺生意的利润必须分担存货的损失。

如果开店开到最后，只是赚了一些存货，那无疑是失败的生意。

5.以顾客为出发点 做任何生意都必须一顾客的眼光为出发点，经营店铺也概莫能外。

经营店铺，必须把自己当做顾客，进行换位思考，这样才能更切近的感受、了解顾客的需求，然后尽力去满足他。

可以说，了解顾客是开店成功的第一步。

6.倾听顾客的声音 了解顾客是开店成功的第一步。

如何做到这一点呢？

最好的办法当然是倾听。

经营店铺，要集思广益，然后有选择的做该做的事儿，才能成功。

<<开店必备完全手册>>

如果只顾推销商品或服务，听不进顾客的意见，就很难适合消费者的胃口、博得大众的欢迎了。

7.把握良机选择合适的时机，调查了解顾客预定购买的物品，以及购买时机。

因为所有的店铺生意都存在销售周期，淡季、旺季的经营业绩相差很大。

实际就是店铺生意中的“天时”，“地利”就是店铺的店址，“人和”就是顾客的心以及店铺工作人员的凝聚力。

店铺生意能否维持，取决于地利与人和；能否赚钱，尤其是赚大钱则完全取决于天时。

所有赚大钱的店铺都是能够把握关键时期的店铺。

8.发挥特色 如今的时常是个个性化的市场。

时常上卖同样的商品的店铺。

提供同样服务的店铺到处都是，要使顾客上门，如果没有一点儿特色，显然是很难的。

店铺的特色，并不仅限于商品，比如良好的服务、惬意的店面、诚恳友善的店员等，都能成为店铺的一道风景，足以吸引顾客上门消费、够物了。

<<开店必备完全手册>>

编辑推荐

《店长实战系列3:开店必备完全手册(精编图文版)》浓缩了作者十几年研究店铺管理的真知灼见。
《店长实战系列3:开店必备完全手册(精编图文版)》是中小店铺经营管理实用工具书。

<<开店必备完全手册>>

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>