



# 阿湯哥

## 連鎖店經營管理實務

# 電子書



2017/3/15講座實況特刊

# 學習專刊

2017/03/16出刊

連鎖店經營/門市訓練/SOP建立/經營診斷輔導/開店創業

## 課程特色

了解  
損益

獲利  
關鍵

自我  
診斷



- 整個課程先從損益表的內容架構談起，讓各位店老闆可以輕鬆搞懂損益表。
- 了解損益表後，進一步知道商店經營獲利的關鍵。
- 並瞭解如何分析損益表，進行自我診斷

## 課程對象

- 實體店店老闆
- 連鎖店經營管理人員
- 門市營業主管
- 門市店經理(長)
- 門市區經理(督導)

## 課程大綱

- 店老闆必須搞懂的損益觀念
- 實體店如何能夠獲利？
- 實體店獲利三部曲
- Q&A

## 課前問卷調查

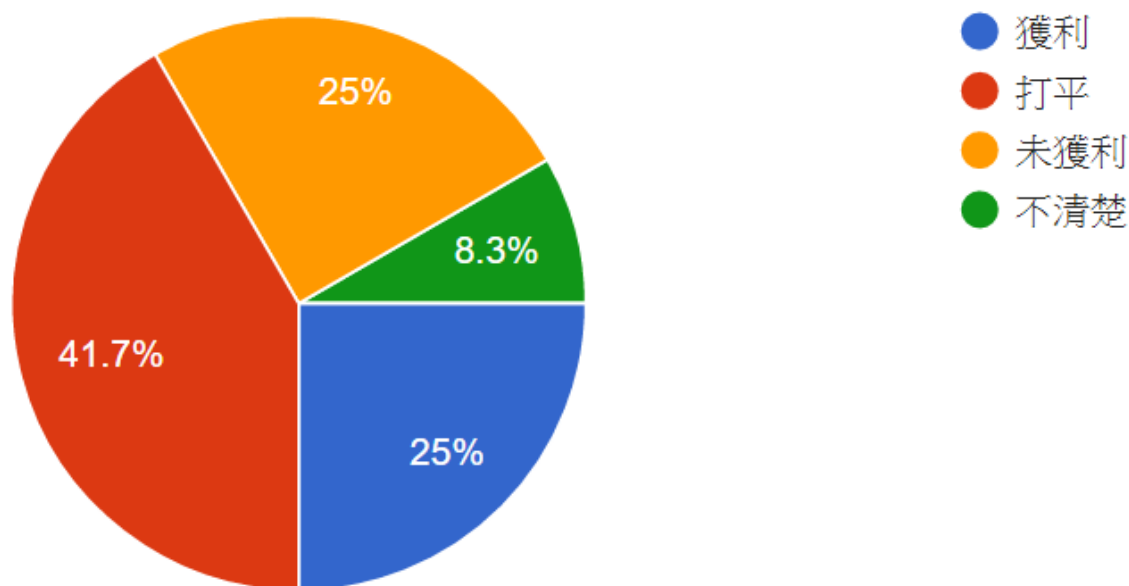


4

課程前，我總是會先邀請參加的學員，進行課前的問卷，一方面了解學員的認知，及與課程相關的現況，用來作為授課內容的整；二來，也可以在課程開始前，公布調查結果的圖表，讓學員們更了解彼此，及這堂課要跟大家一起學習的目標。

下面就來看看這課程的調查結果吧！

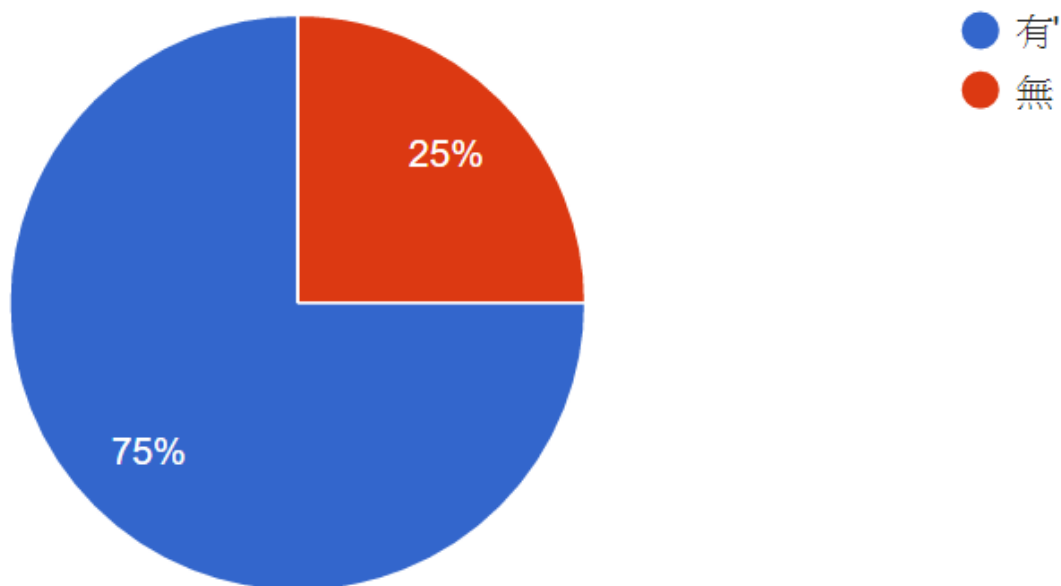
# 你目前在店鋪營運的獲利整體狀況是



在全部十二位接受調查的人員中，有25%是未獲利的，有8.3%是不清楚有沒有獲利。

此項調查主要是要清楚來參加的學員，商店的經營現況，因此，本次課程以讓商店更加獲利為主。

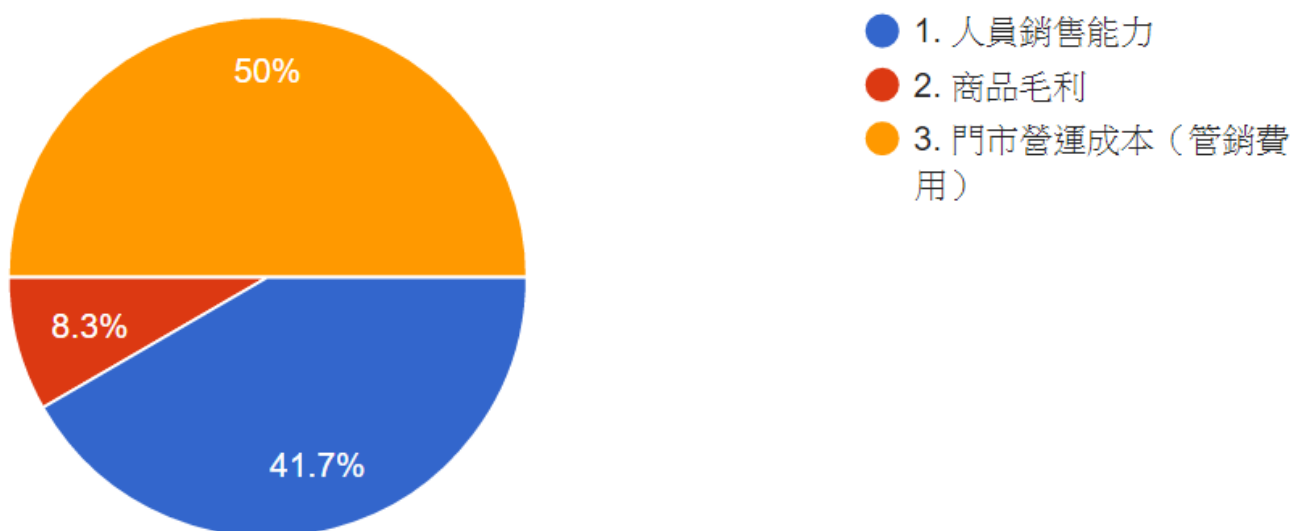
# 你所經營的店鋪是否有POS系統



調查結果有25%的人，店裡沒有POS系統。

本調查主要是要清楚，來參加的學員是否有資訊系統，因為，想要獲利突破，必須要有資訊系統才行。

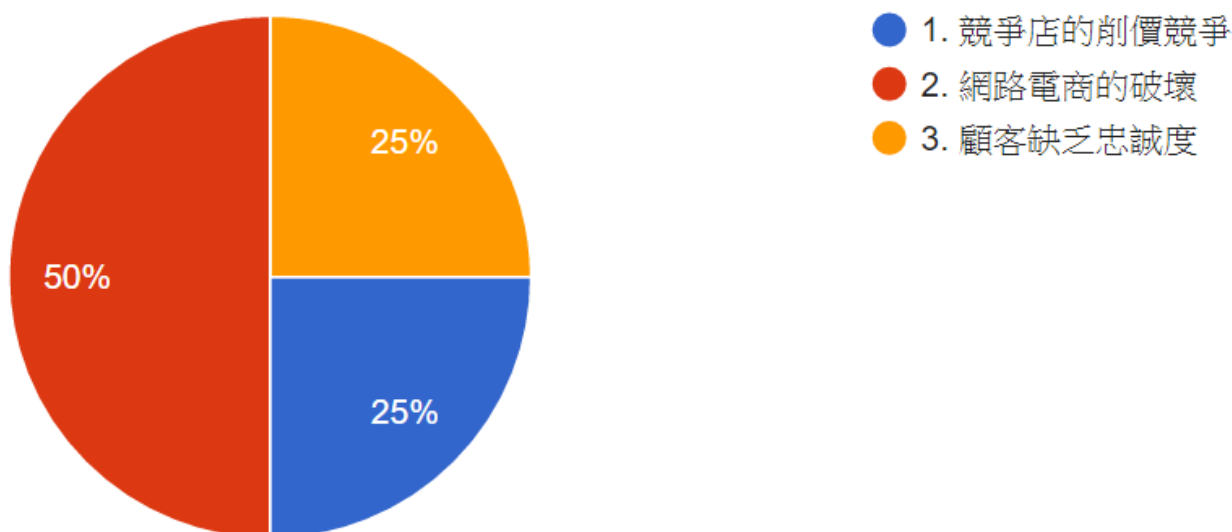
# 你覺得門市獲利最大的阻礙是



調查結果，半數的人認為門市營運成本這個項目，是商店獲利最大的阻礙！

另有四成的人認為，人員銷售能力是獲利最大的阻礙。

# 你認為目前店鋪營運遇到最大的難處是

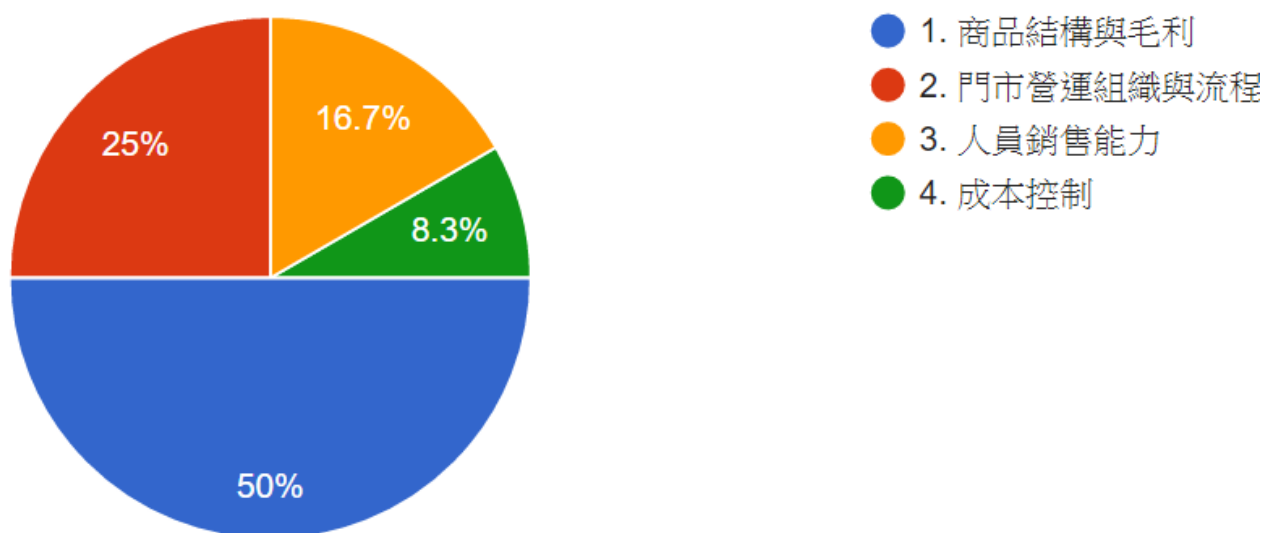


這一題反應出許多店老闆的「心態」，認為網路使得實體更難經營，而不是去思維，如何可以去運用網路讓商店經營提升！

真正應該思考的是：「顧客忠誠度」的問題！

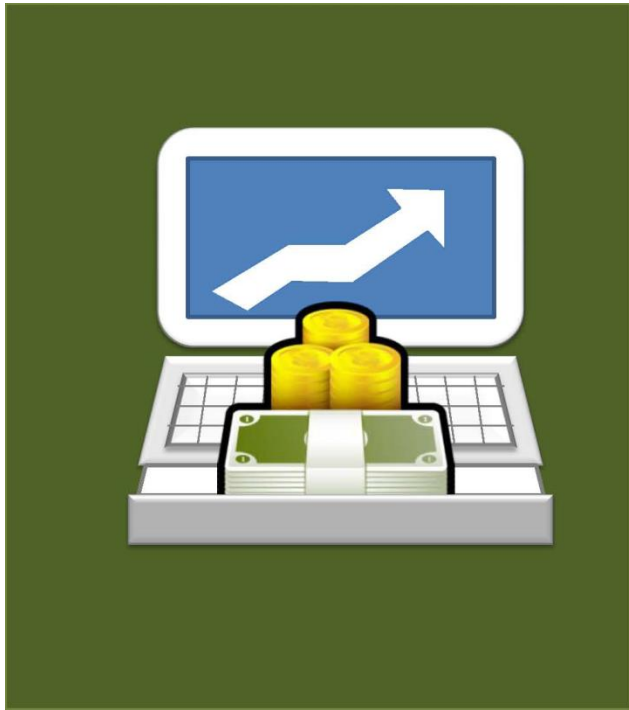


# 你覺得搞定哪一項，門市就可以獲利



大部分的店老闆都認為，只要搞定商品結構與毛利就可以獲利，但是真是如此嗎？

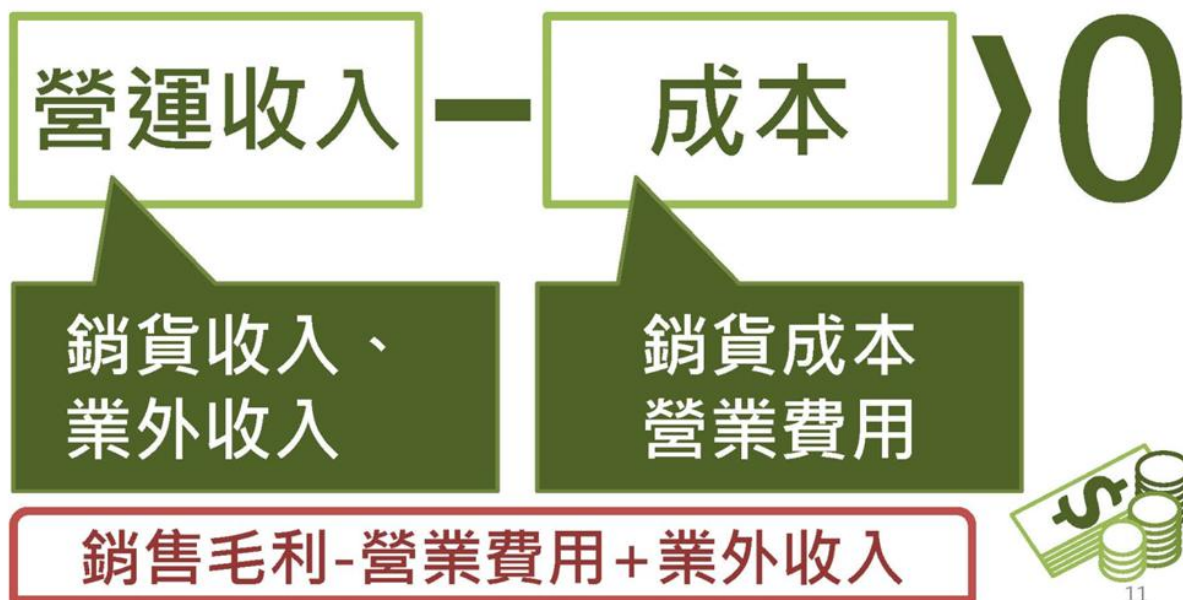
其實根本問題還是在整個經營體制的問題！



●  
店老闆 **必須**  
搞懂 **損益觀** **益念**

10

之所以用「店老闆」是因為，希望不論是自己開店，還是被公司任職為店主管，都能夠用「老闆」的心態去經營門市！



從這張圖可以清楚看到，實體店要獲利突破，就必需在營運收入及成本上進行控制！

營運收入包含了銷貨與業外收入；而成本包含了銷貨成本與營業費用。



實體店

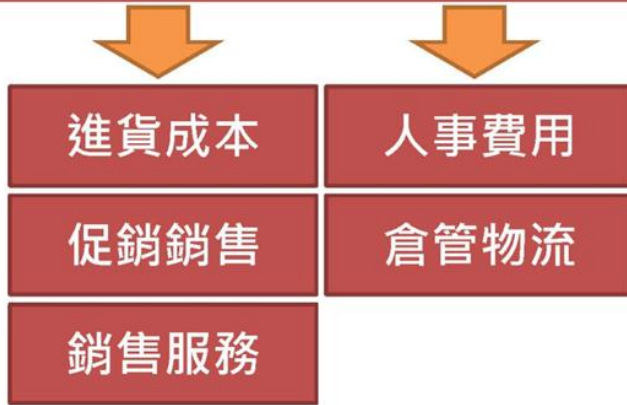
如何獲利

12

實體店要能夠獲利，以  
上述的公式，要如何進行  
分析，從損益表的結果要  
如何進行自我診斷！

## 門市獲利的關鍵

銷售毛利-營業費用+業外收入



門市獲利的關鍵在於  
「開源」與「節流」

以上圖「開源」的部分  
要以提升銷貨毛利為主，  
節流則以降低營業費用為  
主！



實體店

獲利3步曲

14

實體店的獲利突破，表  
需要完成這三個步驟，才  
能夠使得營運長期有效獲  
利，而非短暫的效益！

# 實體店獲利3步曲



## 實體店獲利步曲：

- 資訊系統：必需有在訊系統協助統計與分析
- 分析改善：店主管必需具備資料分析與診斷能力
- 經營體系：需有完整的營運策略體系



# 阿湯哥

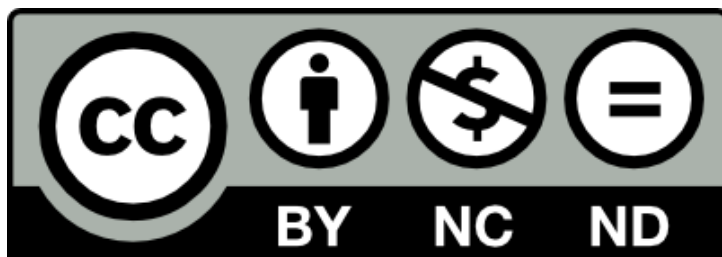
## 連鎖店經營管理實務

# 電子書



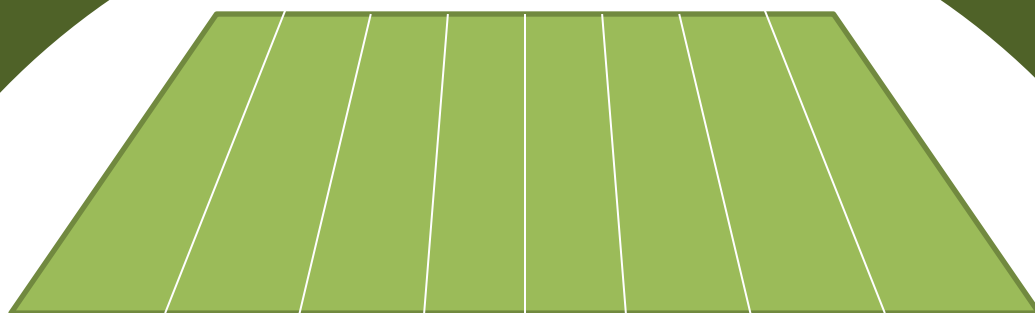
ID:@qri0743v

歡迎加入LINE@好友



本著作以創用CC 姓名標示-非商業性-禁止改作 3.0 台灣 授權條款釋出。  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/tw/>





連鎖店  
經營管理實務

*STORES*