

最新开店心得体会 同学开店心得体会 (实用5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

开店心得体会篇一

近年来，越来越多的大学生选择创业这条道路。他们不再只是满足于校园里的学术成就，而想要更加积极地投身于社会，实践自己的理念和能力。同学们开店创业不仅能锻炼他们的管理能力，还能帮助他们了解市场经济的运行规则。作为一名大学生，我有幸见证了同学开店的一系列经历，并从中汲取了许多宝贵的经验和教训。

首先，同学开店需要深入了解市场需求。作为初次创业者，同学们或许对市场了解有限，因此，在开店之前，详细的市场调研是必不可少的。调研可以帮助我们了解潜在消费者的需求，确定合适的产品或服务。例如，我的一位同学开了一家小型咖啡店。在筹划之初，他事先调查了周边地区的居民群体，发现附近的居民群体对咖啡店的需求很高。根据市场需求，他决定将咖啡店打造成一个社交场所，同时提供高质量的咖啡和糕点。通过深入了解市场需求，同学们能有针对性地提供产品或服务，更好地满足消费者的需求。

其次，同学开店需要学会管理团队。一个成功的店铺离不开一个协作和高效的团队。在招聘员工时，同学们需要考虑员工的技能和适应能力。合适的员工能够为店铺的运营贡献力量，而不合适的员工则可能引发冲突和问题。我的一个同学就曾聘请了一位经验丰富的店长，他不仅有管理团队的经验，

还善于与顾客沟通，能够迅速解决问题和处理投诉。通过合理调配团队资源，同学们能够提高店铺的运营效率，更好地面对竞争。

此外，同学开店需要注重与顾客的互动。在如今的商业环境中，顾客体验已经成为各行各业的重要标志。因此，同学们开店需要注重与顾客的互动，并创造一个友好和愉快的购物环境。与顾客进行面对面的沟通，能够更好地了解顾客的需求和意见。我的一个同学开了一家面包店，他每天都会亲自和顾客交流，了解他们的喜好和需求。通过及时调整产品和服务，他的店铺成为了不少顾客的首选。因此，积极与顾客互动、关注顾客反馈，能够帮助同学们更好地提升顾客满意度，建立良好的口碑。

最后，同学开店需要善于学习和利用网络技术。互联网和移动技术的发展为同学们提供了更多的创业机会。同学们可以通过网络推广和社交媒体营销来宣传和推广自己的店铺。我的一个同学就利用社交媒体平台开展了一场关于自家咖啡店的线上推广活动，吸引了很多潜在顾客。此外，通过网络技术，同学们还可以获取更多的行业信息和经验，利用互联网平台和线上学习资源提升自己的经营能力和管理技巧。

同学开店是一种挑战，也是一种锻炼。在这个过程中，我们需要深入了解市场需求，学会管理团队，注重与顾客互动，善于学习和利用网络技术。虽然面临诸多困难和挑战，然而通过这次创业经历，我们获得了宝贵的经验和成长。希望我们的努力能够为未来的创业者提供一些参考和借鉴，也希望我们的创业梦想能够在实践中逐渐变成现实。

开店心得体会篇二

随着互联网和移动支付的快速发展，外卖行业越来越受到大众的青睐。作为一个在外卖行业摸爬滚打多年的老店主，我对于外卖开店有着深刻的体会和心得。在这里，我将和大家

分享我的一些经验和建议，希望对刚刚踏入外卖行业的朋友们有所帮助。

首先，选择一个有潜力的外卖市场是非常重要的。外卖需求与日俱增，但是市场竞争也日趋激烈。因此，我们要做好充分的市场调研和分析，选择一个有利可图的市场。可以通过观察附近的餐饮店数量，以及潜在顾客的口味偏好等因素来判断市场潜力。此外，选择一个热门的外卖平台也是增加曝光度的好办法。

其次，对店铺的定位要明确。外卖市场的快速发展使得各种餐饮业态不断涌现，因此我们要明确自己店铺的定位，找到突破点。可以通过独特的菜品口味、特色的餐饮服务等方式与其他竞争对手形成差异化。此外，合理定价也是吸引顾客的重要因素之一。根据市场调研来确定价位，既不会过高造成顾客流失，也不会过低导致盈利困难。

第三，注重食品质量和安全是外卖行业的核心。毫无疑问，食品卫生和安全是外卖行业最重要的问题。为了保证食品质量，店铺可以从购买原材料开始，选择质量有保证的供应商；同时，合理安排厨房工作流程，严格控制烹饪过程中的卫生标准和食品储存、运输等环节。此外，对外卖送餐员的培训和管理也至关重要。他们应该具备良好的服务素质和专业的安全意识。

第四，与外卖平台紧密合作是提升业绩的重要途径。外卖平台通常具有庞大的用户基础和完善的配送体系，对于刚刚开张的店铺来说，借助外卖平台的力量可以快速积累人气。可以与外卖平台达成合作，通过优惠活动、积分兑换等方式吸引顾客。此外，与外卖平台的反馈交流也是改进店铺服务的好机会，能够及时了解顾客的需求和意见。

最后，建立和维护良好的顾客关系至关重要。外卖行业的竞争激烈，顾客忠诚度不高。因此，我们要注重与顾客的沟通

和互动，加强与顾客的情感联系。可以通过定期的优惠活动、送达配送员等方式来拉近与顾客的距离。此外，要重视顾客的评价和意见，及时改进不足之处，提高整体的用户体验。

总之，外卖行业是一个既具有机遇又充满挑战的行业。通过对市场的准确判断、店铺的差异化定位、食品质量的过硬保障、与外卖平台的紧密合作以及良好的顾客关系，相信每一个外卖店主都能取得成功。希望以上的心得体会能够对刚刚踏入外卖行业的朋友们有所启发和帮助。

开店心得体会篇三

咸鱼开店这个话题在近几年越来越火热，越来越多的人开始尝试通过开店来创造收入。在我自己开店的过程中，我也吸取了很多经验，今天来和大家分享一下我自己的心得。

第二段：看准市场

在我开店之前，我先分析了市场，看看有哪些市场还没有被满足。我这个互联网行业的人，看准了社交电商这个趋势，发现其实市场还没有被占满，因此我就选择了这个方向开店。如果大家想要开店，首先要看准市场，找到一个尚未被满足的市场。其次，从市场中寻找新机遇和新方向，这不仅可以成为自己的优势所在，也可以形成自己的差异化竞争优势。

第三段：重视消费者体验

在我的店铺中，我注重消费者的体验，从店铺设计、产品质量，到订单处理和客服服务，我都要保证提供最好的用户体验。有好的用户体验，消费者也就有了好的感受，自然而然会把你的店铺分享给更多的人，这样才能真正将店铺的口碑发挥到最大程度。另外，我还会不定期地开展各种活动，不仅能够吸引消费者，同时也能促使消费者更加熟悉我的店铺，增强他们的购买决策。

第四段：注重运营与营销

开店之后，除了要重视消费者体验，还需要注重线上线下的运营和营销。首先，线上推广平台是很多新店主得到曝光的重要手段。我在社交平台上主动与粉丝互动，让更多人了解我的店铺，还让他们有更多参与感。其次，线下活动同样重要，通过线下的宣传，加大用户对自己的信任感和归属感，培养忠诚度。在运营中，我发现管理也非常重要，从订单到发货再到售后，都要做好每个环节，提高自己的效率。

第五段：勇于尝试并不断优化

当然，在开店过程中，也免不了有一些挑战和失败。但是，我从中学习并改进了自己的流程，不断优化自己的经营策略，使自己在竞争中更具竞争力。勇于尝试和不断完善自己的经营策略才是赢得这场竞赛的重要因素。

结论：

总的来说，咸鱼开店可以让我们有更多探索和发挥自己的机会，但也需要大量的心血和耐力。要想打造出自己的品牌，需要真正关注市场、注重用户体验，并不断提升运营和营销策略。最重要的是，要用心，勇于尝试并不断优化，这样才能在越来越竞争的环境中，赢得更多用户的信赖和支持。

开店心得体会篇四

淘宝开店永远是主流，现在阿里已经上市了，更多的人准备开店。因为是实实在在的消费需求摆在这理，不是虚无缥缈的。所以要想持续发展，还是在淘宝开一个属于自己的店。

你要想想5年后□20xx年后的电子商务市场，现在的电子商务在中西部地区，在二三线城市，在农村有多大的市场。以后会有更多的00后，60后，70后成为买家或者卖家。中国的店

电子商务才发展几年?也就不到20xx年，这是新事物，现在的问题是什么，电子商务飞速发展，做电子商务的人才却不能满足企业的用人需求。这就是机会，不要觉得淘宝开店已经晚了，现在做正是好时候?!

有想利用业余时间做个淘宝小店创业的也欢迎来找楼楼交流!

很多人都有淘宝开店的想法，可是都不知道从哪里开始。

曾经有一段时间，大家都说要先用虚~拟商品提升信用。但其实，现在虚~拟和实物的信誉已经分开了。虚~拟本身利润比较低，但是实物就不一样了，卖一个至少也可以赚大几十元。

现在你要问，直接做实物的话，我该怎么开始呢?

我不主张新手一开始就自己找货源。一是一开始你找不到，而且没精力找，二是自己找货源占资金、占人力、成本高，投入产出比太低，不划算。新手首先要解决货源问题，最好的办法是分销实物。分销的好处就是给你提供货源，帮你上架，教你推广技术，用户下单以后还帮你发货、发货以后还帮你处理售后!非常的方便!服务也很好!

给大家分享一下我总结的做淘宝的几个注意事项吧:

第一、开店选择很重要!

刚开店，开始也不知道做些什么好，因为我上班，时间不是很充足，只能空闲的时候做做，第二太花时间跟精力的事情，我也认为很麻烦。第三，投资不能太大，花费太多，我也吃不消，呵呵!所以在选择货源的时候，花了很长的时间，一直在考虑比较好的项目。网上开店有两种选择，一是卖实物(服装，包包，鞋子，化妆品等等)，二是卖虚~拟物品(话费 qb 游戏点卡 qq会员 钻石等等)。先说说卖虚~拟吧，做虚~拟基

本不贝兼钱。利润低，弄来的信誉对以后做实物没有啥用。第二就是做实物，现在做实物不需要去批发市场拿货，直接加盟别人就可以了，货源上万种，厂家一件代发，不需要自己拍照，发快递。简单方便。

第二，做实物是比较容易的，只需要加盟一家好的服务公司就可以顺利的把店铺开起来!而且实物分销不需要自己给宝贝拍照，只要上传上家给的商品数据包，上万个商品，一键铺货即可，很快就可以发布完成。别人付款买你的商品。直接把信息提供给厂家，厂家当天帮你发快递。不需要你打包叫快递，也不需要你整天开着电脑，盯着店铺，。只要拿手机下载个软件收发订单就可以了!前期靠着销售实物，很容易贝兼几百块钱，省时省力投资也相对很少。所需要的就是找到一个好的上家，毕竟现在黑心的太多了!

第三，自身努力!

很多人都看着我做的不错，就问我，做了以后肯定会贝兼钱么?我只能告诉你们：师傅领进门，修行在个人!同样的生意不同人做肯定会有不同的结果，只要你自己肯努力，贝兼钱那是一定的。但有些人选择钻空子，三天打鱼两天晒网，感觉别人能挣钱，自己肯定也能挣钱，这样的人，我只能告诉你，你不适合创~业，创~业，是要有毅力的，可能你刚做的第一个月收入不会很可观，但是记住，只要自己肯努力，肯坚持，一定能够贝兼钱!

如果各位朋友对于开网店有不懂的地方，比如没有货源，不会开店，不会装修，不懂经营，或者有兴趣像lz一样开个淘宝小店。大家可以尽管来问我的。

开店心得体会篇五

我在经营中没有遇到过小混混捣乱，遇到也不要怕，你可以

报警，也可以找身边的人出头，一般正当生意那些人不会来捣乱，他们多半在酒吧，休闲屋动。

至于社会上方方面面的人打交道是很容易学会的，有原则：

1、伸手不打笑脸人（即使对方是政府权力机关或者社会上的闲散）。

2、忍一时风平浪静，退一步海阔天空（不要得势不饶人就不会逼的对方和你斗到底）。

3、软硬结合，能软处理就软处理，不能也要适当的硬（关键看力量对比，不吃现亏）。具体经营你要注意：

1、房租。包括转让费（最好不给，要给也决不超过3—6个月的利润），期限（你可以租多久，越长越好），租金（那一片平均房租多少结合具体位置议定，要考虑你的承受力，一般我建议不超过理论营业毛利的30%），缴租方式（周期越短越好），能否改建（有些房东很变-态，你要装修他刁难你，你要添置设备也不让）。

2、地段。大致的地段你已经定了，但是还有很多事：观察现在这家生意情况，观察人流方向，学校一般放假没有生意所以要尽量可以兼顾社会上的生意，城-管部门让不让出店经营（杂货店有许多东西营业时要放到门口），让不让作招牌（有些房主单位尤其是学校和政府部门不让做招牌）。

3、进货渠道。这个最关键，货进的好标准：

1、进货价格。

2、是否可以换。

3、安全保证。食品、用具安全现在非常关键弄不好不仅挣不

到钱还陪 钱。

4、进货及时（包括缺货时及时补货和新品上市能够第一个拿到）。

5、送货上门（最好送上门，除非价格有特别优势）。

6、法律责任（仿冒品一旦被工商追究，专利产品一旦被原产厂家追究等）。

4、销售。经营活动只有销售才能实现利润，有没有销售能力决定一个企业最终是否能够生存下来。销售有很多技巧需要用心领悟。

5、学会谈判。这个贯穿于一切经营活动中。

注意两个“流”

1、现金流（随时保持能够周转开来）

2、物流（既不要缺货，也不要存货过多，随时发现处理积压货品，不要造成过期变质

三个控制

1、控制收入支出比率（尽量不要超支）

2、控制资产负债比率（负债不能过多）

1、广交朋友，及时掌握业内新动向。

2、分清大方和浪费的区别；分清小气和节约的差别。

3、及时记帐，及时盘存，日事日毕（这一点我本人做的就不够到位）。

4、善于思考找到更好的办法，相信“没有做不到的只有想不到的”。

现如今看到有不少朋友都想来淘宝分一杯羹，想来淘宝创业——精神可佳，但是发现好一批人都没有做创业开店前的准备，盲目的找些图片或者随便找家店铺代售就开始所谓的创业了。不知道这样的掌柜之路能走多远？担心啊 我想说点实际的开店前和开店之初的准备：

1，思考和确定你要卖什么？（这个问题我也是想了两周，每天问老公问家人商量。不过最后其实决定的还是自己，他们只不过做参考。因为我有孩子，而且之前是幼儿教师，对妈妈这个“职业”，对孩子的心理等等都有所了解，所以跟妈妈们沟通比较亲近。再一个就是认为衣服类是消费必需品，邮寄也比较方便。说实话最大的原因还是自己比较喜欢孩子。所以兴趣和专业也是选择的一大理由）（供大家参考哈）

2，确定卖什么以后，接下来货源就是个最大的问题了。你可以先到市场上去调查下，留意下现在流行的款式主题和价格。也可以到阿里巴巴上去找找厂商，或者批发商。当然价格要靠自己的头脑和嘴皮了。这条进货之路也是需要时间去熟悉的。记着不要急与下手，要多看多问多比较。找到好的就确定长期合作关系拿到低价格的宝贝。任何人都是从不懂到懂到精通，所以不要慌乱，经验是慢慢积累的（我堂哥开的是外贸厂，堂姐开的是童装店所以有借鉴了。你们也可以多方面寻找关系，找到最适合你也最感兴趣的产品，呵呵）

5，所有买家买了我的东西我都有笔记本记下，地址电话姓名什么时间买了什么，还有透漏的关键信息一定要记下（比如他说买宝贝是给孩子当生日礼物的，那么当他孩子生日那天你给他发个祝福短信，就是最温暖他心的），这样即便过了好久买家突然来问有关问题你也可以查询到资料及时回答出来。这样买家觉得你对他很有心还记着他。而且笔记本还能算出自己的利润记录。忙的话就等空了翻开电脑记录记到本

子上。因为个人觉得电脑有时候没有翻本子方便（我是习惯要用本子再记一遍的）有的买家评价完了说有新货到通知一下哦，这样的话我也会注到本子里，打上记号。这样就可以根据不同的买家群发不同的消息了。

6，买家买走了后，一定要对宝贝检查仔细，如遇到宝贝的小问题一定要给买家说清楚，或者留小纸条。比如衣服上发现有跳针，微脏等这些小问题而尺码又没有现货换的时候，就要在发货前给买家说清楚也可以小礼物作为补偿加上字条说明，相信诚恳的你定能获得他的理解。虽然是小问题但是收货前说的跟收货后说的效果就不一样了。包装也非常重要。

7，随包装袋放入你店铺的名片和售后服务卡。这点应该是有效果的。服务卡上写几句贴心的话。收货后如果满意麻烦给好评如有不满请联系我，上面就有你的联系方式，即便买家不在电脑前，电话打个给你也非常方便。这样就能更好的为他服务。

8，就是你店铺的承诺一定要兑现，比如我对自己店铺的宝贝质量有信心，我可以答应买家只要你不满意7天内都可以拿来退换，运费aa[]就算真的买家退了，你亏了一份运费，但是你得到了诚信，你得到了一位朋友也值得，说不定他会给你介绍更多的顾客呢！何况我想买家不会故意来捣乱的，谁吃了那么空来网上折腾呢？（买的时候仔细的核对过退货的可能性1%都不到）

闻（跟他职业等有关的，关于小孩子教育的等）给他。我想没人会拒绝你的好意吧？