

对于有过开店经历的人来说，开店的艰辛和生意冷清时的心情，不是能用语言来形容的。

本书将所有开店要注意的千头万绪和成功开店者用汗水和金钱换来的宝贵经验全部奉献给你：



上午看完 下午就赚

* 一本必将成为引领中小店铺老板走上成功之道的经典读本 *

开店必读

138招

高远 编著

- ◆ 三流店依靠卖力气挣自己和员工的钱；二流店依靠卖商品和服务挣消费者的钱；一流店依靠卖品牌和技术挣其他店和整个行业的钱。
- ◆ 小店应“做大”而非“大做”，“做大”是有利润后再逐渐扩大，“大做”则是勉力举债而为，只有空壳没有实体，遇到风险难逃失败。
- ◆ 不值钱规律：你没有特色就会不值钱，正因为你没有特色，即使特价了，也一样不值钱。



中国致公出版社

对于有过开店经历的人来说，开店的艰辛和生意冷清时的心情，
不是能用语言来形容的。

本书将所有开店要注意的千头万绪和成功开店者用汗水和
金钱换来的宝贵经验全部奉献给你：

上午看完 下午就赚

开店必读 138招

KAIDIAN BIDU 138ZHAO

高 远 编著



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店必读 138 招/高远编著. —北京: 中国致公出版社,
2008. 9

ISBN 978 - 7 - 80179 - 727 - 8

I. 开… II. 高… III. 商店 - 商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 141502 号

开店必读 138 招

编 著 者: 高远

责任编辑: 杜永明

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话:010 - 66168543 邮编:100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 四川南方印务有限公司

开 本: 710 × 1010 1/16 开

印 张: 19.75

字 数: 265 千字

版 次: 2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 727 - 8 定价: 36.00 元

版权所有 翻印必究



有多大俗望，决定你有多大“钱”途 (前言一)

前

大多数人安分守己地靠工资生活，省吃俭用几十年，买个小户型房还要借钱。他们不是没有创业的梦想，但生意竞争越来越激烈，办工厂？开商店？炒股票？做期货？有人说，我有技术就好了，其实送你百项专利也只是废纸一张；有人说，我要是有资金就好了，其实借你一千万你敢拿过去做保证创业成功的生意？有人长期走入创业的误区，一提到钱就想到开工厂、做生意。这一想法不突破就抓不住许多在他看来不可能的新机遇。真正想一想，成功与失败、富有与贫穷，只是因为当初的一念之差。当初要带几千元杀进股市几年后便成了百万富翁，当初只要花几百元去摆地摊10年后就成了大老板……

言

可能有人说，如果我当初做会比他们成功更多。不错，你的能力比他强，你的资金比他多，你的经验或许比他足。可是明摆着就是当初一念之差，你的观念反过来决定了你当初不去做，你不去做的观念反过来决定了你10年后的今天还是很穷，不同的观念导致了不同的人生。有人面对一个来之不易的好机会总是拿不定主意，于是去问他人，问了10人肯定9人说不能做，于是放弃了。其实你不知道机遇来源于新生事物，而新生事物之所以新就是因为90%以上的人还不知道、不认识，等90%的人知道了就不再是新生事物。

人生短暂，如果每天都在为菜钱、为房钱、为子女上学的钱发愁；

BIDU 138 ZHAO

为朋友几年前借的 100 块不还而耿耿于怀，为肉又涨了几毛而心烦，这样的生活难道不令人窒息吗？何不拼搏，改变自己的命运；

“只要安稳地过一辈子就好了。”“只要过得去就好，不必赚太多的钱。”假如你被这种念头占据，你一辈子赚不了大钱，干不了大事业，一辈子都会站在穷人当中。

一个能赚大钱的人经常有这种想法：就是今晚下暴雨、刮飓风，都要游到对岸去。

假如你是个机关职员，每天固定上下班，而且收入两千元，那么扣除衣食住行的费用，所余金钱无几，当然谈不上娱乐活动了。如果你并不安于现有生活水平，那么将会想办法使自己的收入增加五百元。但是，假如你已经如愿以偿，达到每个月收入两千五百元的目标，又将如何呢？除了日子比以前好过一点外，仍然无法让全家过得更舒适。一家之主的你会不会感到悲哀呢？这时如果你猛然觉醒，产生了再挣更多一点钱、以便让家人过上舒适的生活的想法，那么你的收入可能达到两万元了。这样无休止地进取，你又何尝不会挣到十万、百万乃至千万元呢！相反地，安于现状的人往往不能保持现状，就连原有的财产也保有不得。汽车大王福特曾说：“一个人若自以为有许多成就，而止步不前，那么他的失败就在眼前。我看过许多人，开始时挣扎奋斗，但在他们牺牲无数血汗，使前途悄悄露曙光后，便自鸣得意，开始怠惰、松懈，于是失败立刻追踪而至，跌倒后再也爬不起来。”

永远不要满足于现状，对每一个目标都要有强烈的欲望，这样你就会发现自己的潜力变得如此巨大，很多不可能完成的事，实际上变得简单了。



没有一开始就赚大钱的 (前言二)

前

钱的确是不好赚的，上班的人要朝八晚五，有时还要加班，放弃私人生活。此外，还要看老板的脸色，又要和同事维持和谐关系，更怕工作绩效不够而被降级、辞退……钱怎么会是好赚的呢？

那自己当老板好了。当老板固然有可能赚大钱，但也有可能血本无归，天底下没有“稳赚”的生意，光是这一点，当老板的就要大叹钱不好赚。而为了维持业务的营运，当老板无不绞尽脑汁开拓业务，有时连赔本的案子也要接，此外还要应付同行的竞争。钱哪会是好赚的呢？

那么要让“难赚”的钱“好赚”一些，应该如何呢？

首先要有“钱难赚”的认知，这样无论是上班或投资创业，就会以较严肃的态度来面对。态度严肃，做事便不会草率轻忽，事情就容易做成功。

其次要有坚实的专业能力。只懂皮毛的人可能赚皮毛钱和运气钱，真正要赚大钱，还得要有相当丰富的专业知识，若只是半瓶醋，谁会那么傻地把钱送到你手上呢？

要有长期的规划，不要一入社会就想赚大钱。所谓“三十岁前赚满一千万”的目标一般是达不到的，而这种口号也只会害死年轻人。赚钱要有“长期规划”是指不求一时赚大钱，而先求根基打稳，根基稳了，自然会有发展，钱自然就会进来。而打根基也不能速成，可给自己三

言

BIDU 138 ZHAO

年、五年甚至十年的时间，时间越长，越不会有赚钱的压力，赚起钱来才越轻松。

而事实上，真正赚钱的人都在 40 岁以后，这一点只要你仔细观察即可明白。

先从“小钱”赚起，赚大钱不易，赚小钱不难，不要不屑于小钱。因为赚小钱也需要能耐，而这正是磨炼赚大钱能力的“基本功夫”。有位大企业家就曾说过“赚大钱先从小钱赚起，做大事先从小事做起”。像王永庆最早是卖米，他哪是一开始就有台塑王国？赚小钱还有一个好处，就是积小成大，积少成多，时间久了，小钱也会变大钱。

谁都想成为富翁，但除了继承遗产，否则钱都要一分一分慢慢地赚，如果你没有遗产可继承又想当富翁，路也许还要更长。





自己能赚哪份钱，不能赚哪份钱 (前言三)

前

有的人，一年要跳槽好几家单位，这里还未站稳脚跟，又想到其他地方去。干过的行业也不计其数，但从未认真在某一单位或某一行业扎下根去。在任何地方都心生不满，总觉得找不到适合自己的地方或适合自己干的事业，就这样折腾来折腾去，最后什么事也没干成。

你会在生活中发现，聪明的人太多了。也许你这方面比别人强，却会发现许多其他方面比你强的人大有人在。或许你智商很高，名牌大学毕业，但到了工作单位、接触到许多人后，你会发现有才能的人多得是：有的人口才好，能言善辩；有的人情商高，会看别人脸色说话办事；有的人有特长，多才多艺；有的人善交际，人脉广阔。

即使在你最拿手的方面，你也会发现高手如云。

因此，干一件事，若只是浮光掠影，浅尝辄止，你拿什么去和别人竞争？

在任何领域里，都有“专一”做某行、做了很多年、有丰富从业经验的人。这样的人会成为你最强劲的对手。

某地有一家餐馆，为了吸引所有的顾客，登出广告：“我们经营川菜、东北菜、粤菜、淮扬菜。”老板的想法是：如果妻子想吃中式春卷、丈夫馋东北棒骨、孩子要四川火锅，我都有生意可做。

但实际情况又是怎样呢？顾客的心里想：这家饭店能同时做这么多

言

BIDU 138 ZHAO

种菜，恐怕哪一种都做得不精吧？那种专门经营一种菜系的饭店，专做一样，可能会做得更精些。结果这家饭店的生意不是增加了，而是减少了。

其实无论是饭店还是个人，其精力必然是有限的。做很多事情，往往不如专门做一件事情做得精。俗话说“样样精通，样样稀松”，就是这个道理。

天下可赚的钱很多，但不可能都让你赚，在一个领域里赚到钱就算很成功了。即使很有能力的人，也应该明白：自己能干什么，不能干什么；能赚哪份钱，不能赚哪份钱。

也许我们要说，有的企业还开展多种经营呢。其实那也是在专一地做好了一件事，有了扎实的基础和本钱后，才进一步拓展的。而且在企业界，多元化也往往被视为企业家的陷阱，只有少数有实力的企业才能做到。

在我们还没有把一件事做好之前，还是先扎扎实实做好手头这一件吧。

1
3
8

招





目 录

第1招	精选口岸	(1)
第2招	定位准确, 生意稳赚	(7)
第3招	傍大卖场开店	(13)
第4招	“捡漏子”开店	(16)
第5招	赚“女人”的钱	(17)
第6招	赚“嘴巴”的钱	(19)
第7招	赚“年轻人”的钱	(21)
第8招	赚“有钱人”的钱	(22)
第9招	利用顾客的错觉赚钱	(24)
第10招	发现开店商机	(29)
第11招	追随时尚觅得商机	(31)
第12招	开店要常“动”	(34)
第13招	使卖场更符合“心理学”的要求	(36)
第14招	巧用卖场吸引点	(38)
第15招	妙用装饰生财	(41)
第16招	设计具有强烈视觉信息的店标	(44)
第17招	设计具有强烈冲击力的招牌	(46)
第18招	设计独具匠心的店面广告	(49)
第19招	让灯光扮靓你的店铺	(51)
第20招	以色彩吸引顾客	(54)

第 21 招	用音乐营造热烈的购物氛围	(55)
第 22 招	让店铺气味为你生财	(56)
第 23 招	橱窗百变引客来	(58)
第 24 招	好店名可以帮你赚大钱	(59)
第 25 招	巧联招来八方客	(61)
第 26 招	商品定位要准确	(63)
第 27 招	商品陈列显得丰满	(65)
第 28 招	商品陈列具有美感	(65)
第 29 招	营造特有气氛	(67)
第 30 招	将相关联的商品汇集在一起	(68)
第 31 招	给周转快的商品安排好的位置	(69)
第 32 招	确保第一排商品数目恰当	(70)
第 33 招	比较陈列	(71)
第 34 招	大量陈列	(72)
第 35 招	陈列架不要留空白	(72)
第 36 招	设计吸引顾客的陈列主题	(73)
第 37 招	无论库存量有多大,都要小批量地进行销售	(74)
第 38 招	要重视销售不好的商品	(75)
第 39 招	搭配出售	(77)
第 40 招	优化商品结构	(78)
第 41 招	商品要卖出去的三个条件	(80)
第 42 招	商品说明	(81)
第 43 招	使用样品	(82)
第 44 招	实物操作	(83)
第 45 招	招呼顾客的窍门	(84)
第 46 招	必须让顾客想进来	(85)



第 47 招	掌握好接近顾客的最佳时机	(86)
第 48 招	对成交时机的及时把握	(88)
第 49 招	促成交易的技巧	(89)
第 50 招	叫出客户的大名	(91)
第 51 招	让客户满足	(92)
第 52 招	十足的诚恳	(93)
第 53 招	有意说错话	(94)
第 54 招	帮客户算账	(95)
第 55 招	当客户是大款	(96)
第 56 招	使用魔力句式	(97)
第 57 招	对犹豫不决的顾客	(98)
第 58 招	对爱讨价还价的顾客	(99)
第 59 招	对疑心重的顾客	(100)
第 60 招	对年轻顾客	(100)
第 61 招	对中年顾客	(102)
第 62 招	对老年顾客	(103)
第 63 招	对挑剔的女顾客	(104)
第 64 招	刺激得利的欲望	(105)
第 65 招	刺激自尊的欲望	(106)
第 66 招	刺激恐惧心理	(107)
第 67 招	刺激回报欲望	(108)
第 68 招	刺激饥渴的欲望	(109)
第 69 招	强调“为了你”	(110)
第 70 招	利用顾客的“从众心理”	(110)
第 71 招	激起顾客想象使用时的快感	(111)
第 72 招	以甜头引起顾客的购买兴趣	(112)

第 73 招	让顾客占到小便宜	(113)
第 74 招	赠品也要有特殊功能	(115)
第 75 招	给足顾客面子	(116)
第 76 招	顺着毛摸	(120)
第 77 招	拉近心理距离	(121)
第 78 招	让顾客“恋”上你	(122)
第 79 招	要求店员喜爱自己所销售的商品	(123)
第 80 招	店员也是作为商品展示的一部分	(124)
第 81 招	结账时数钱动作要迅速	(125)
第 82 招	别和顾客争论	(126)
第 83 招	不要指出顾客的缺点	(127)
第 84 招	让老顾客不断带来新顾客	(128)
第 85 招	赋予特殊顾客特权	(129)
第 86 招	建立顾客档案	(130)
第 87 招	称赞顾客	(131)
第 88 招	一口价	(132)
第 89 招	价格分割法	(133)
第 90 招	定期降价	(134)
第 91 招	特高价法	(135)
第 92 招	非整数定价法	(136)
第 93 招	看顾客的钱袋定价	(137)
第 94 招	调整法	(138)
第 95 招	换个名字	(139)
第 96 招	幸运销售	(140)
第 97 招	说准免费	(141)
第 98 招	以旧换新	(142)



第 99 招	一角钱促销	(143)
第 100 招	开业造势	(147)
第 101 招	特价促销	(149)
第 102 招	节日促销	(153)
第 103 招	把梳子卖给和尚	(155)
第 104 招	让买鱼钩的顾客买下一条船	(157)
第 105 招	掌握采购谈判的技巧	(158)
第 106 招	怎样进货获得最大利润	(160)
第 107 招	如何打赢竞争对手	(162)
第 108 招	比隔壁的店铺做得好一点	(165)
第 109 招	吃小亏占大便宜	(166)
第 110 招	人无我有	(168)
第 111 招	薄利多销	(169)
第 112 招	以小搏大	(170)
第 113 招	借花献佛	(171)
第 114 招	特色经营	(173)
第 115 招	出奇制胜	(175)
第 116 招	环境独特	(176)
第 117 招	欲擒故纵	(177)
第 118 招	厚利适销	(178)
第 119 招	个性化服务	(180)
第 120 招	一分为二	(181)
第 121 招	巧用“回扣”	(182)
第 122 招	明亏暗赢	(184)
第 123 招	细节制胜	(185)
第 124 招	怀旧经营	(187)

第 125 招	金字招牌	(190)
第 126 招	定做生意	(192)
第 127 招	追求成长	(194)
第 128 招	制造悬念	(196)
第 129 招	投“女”所好	(198)
第 130 招	只做一碗汤	(202)
第 131 招	只卖一样东西	(204)
第 132 招	投资发“野”财	(205)
第 133 招	做女性生意的经营常识	(209)
第 134 招	靠人性化的服务赚钱	(211)
第 135 招	让顾客意见生财	(213)
第 136 招	写字楼中开店铺	(215)
第 137 招	加盟连锁店须知	(216)
第 138 招	日本人的 30 条开店生意经	(222)

附录——开店策划及成功开店典范

左撇子商店	(225)
饰物超市店	(226)
丑陋玩具店	(228)
特色饺子店	(230)
私房派对店	(232)
绿色干洗店	(234)
“跑腿”公司	(236)
手撕面店	(237)



花土专卖店	(239)
婴儿沐浴店	(240)
观赏瓶小店	(242)
彩民茶楼	(243)
农家旅舍	(244)
成人玩具吧	(245)
旗袍店	(246)
木梳专卖店	(246)
男士用品店	(247)
牙科诊所	(248)
家庭式小旅馆	(249)
十平米小铺的赚钱之道	(249)
“小资”用品店的赚钱之道	(256)
创意家居店的赚钱之道	(258)
天下最“牛”的小餐馆	(261)
谭鱼头火锅的赚钱之道	(264)
卖窝窝头赚钱的厨师	(269)
好利来：小小蛋糕店烘出亿万财富	(271)
靠一根扁担起家的千万富翁	(275)
从32元卖柚子起家	(281)
“胖人商机”让她赚到2000万	(286)
2元钱打天下	(289)
小餐馆年入百万的秘诀	(293)