

- 小生意做强做大的必备指南 •
- 小老板赚大钱的最佳读物 •

开店赚钱七大招

KAIDIAN ZHUANQIAN QIDAZHAO

人旺 / 货旺 / 财更旺

东山 编著



靠卖场赚钱

靠促销赚钱

靠服务赚钱

靠特色赚钱

靠产品赚钱

靠管理赚钱

靠观念赚钱



中国致公出版社



- 小生意做强做大的必备指南 •
- 小老板赚大钱的最佳读物 •

开店赚钱 七大招

人旺 货旺 财更旺

东 山 编著

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店赚钱七大招/东山编著. —北京: 中国致公出版社,
2008. 6

ISBN 978 - 7 - 80179 - 677 - 6

I. 开… II. 东… III. 商店 - 商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 067133 号

开店赚钱七大招

编 著 者: 东山

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: 18.75

字 数: 260 千字

版 次: 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 677 - 6 定价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

招数①——靠卖场赚钱

kaomaichangzhuanqian

● 人好不好，先看相貌；商品好不好，先看包装；公司有没有实力，先看门面。我们生活在一个现实的世界，必须遵循世俗的游戏规则。

● 当我们在店铺里面对着人口仔细观察进入店铺的顾客时，就可以发现几乎所有的顾客都带着一双寻找的目光。

● 在商品竞争越来越激烈的今天，面对着品种繁多的商品，顾客的耐心已经越来越少了。

● 经营场所多的地带，正是商业繁荣的地方，这里顾客云集，商品的吞吐量有如风卷残云。而偏僻的地方，即使竞争的对手少，可是没有顾客，我们把商品卖给谁呢？

● 如果疏忽了对商品特点的展示，即使再好的商品也会遭到冷遇。使顾客显而易见地看出每件商品的特色，是十分重要的陈列技巧。

店址为经营之本.....	(2)
首选繁华地段.....	(3)
批发生意应选在成行成市的地方.....	(3)
零售生意应选人口稠密和交通方便的地方.....	(4)
选择临街铺面.....	(4)
选择场地需考虑仓储因素.....	(5)
好口岸，看准了就要果断下手.....	(5)





繁华地段不一定是好口岸	(6)
好口岸就不要怕高租金	(6)
好口岸和差口岸的转换	(7)
同行密集的地方是好口岸	(8)
好口岸应具备的条件	(9)
选择口岸小技巧	(10)
选择开店的最佳区域	(11)
具体开店地址的确定	(12)
怎样选择街道铺面	(14)
开店不宜选址的区域	(15)
在小巷内开店	(15)
在居民区开店	(16)
在车站附近开店	(17)
在学校附近开店	(17)
在办公区开店	(18)
在大楼内开店	(19)
在大型百货商场附近开店	(20)
店铺装潢技巧	(21)
1. 如何选择装饰材料	(23)
2. 招牌设计	(25)
3. 店门设计	(27)
4. 橱窗设计	(27)
5. 货柜货架设计	(28)
6. 天花板设计	(30)
7. 墙壁设计	(31)
8. 地板设计	(32)
9. 灯光设计	(33)
10. 色彩设计	(34)

开店赚钱 七大招

人旺
货旺
财更旺

11. 声音设计	(36)
12. 动感设计	(37)
商品展示的技巧	(37)
1. 刺激视觉	(38)
2. 刺激听觉	(39)
3. 刺激嗅觉	(39)
4. 刺激味觉	(40)
5. 刺激触觉	(40)
商品包装技巧	(41)
1. 包装错觉	(41)
2. 注重色彩	(42)
3. 改进包装法	(43)
商店命名的技巧	(44)
怎样真正搞懂“装修”	(45)

招数② 二 靠促销赚钱

kaochuxiaozhuanqian

●做生意的第一要诀，就是如何使顾客不进别家店而进你家店。而独特性是最刺激顾客欲望的动力。

●造成顾客歉疚心理，顾客往往会以购买行为作为报偿，以平衡自己的心理。

●爱虚荣、讲气派的顾客，是你真正的财神。不失时机地激将往往一矢中的。





开店赚钱七大招

人旺
货旺
财旺

● “感情妙，生意俏；感情凉，生意黄。”

● 细节决定成败。

一位在街头卖香烟的小贩，在他的摊位前摆了块石头，供骑自行车的人垫脚，由于不用下车就能买成香烟，这个烟摊的客源充足，生意十分红火。一个小小的细节，带来生意的兴隆。它说明，设身处地为顾客着想是不可忽视的。

摸准顾客购买心理	(48)
1. 求美心理	(48)
2. 求名心理	(48)
3. 求实心理	(48)
4. 求新心理	(49)
5. 猎奇心理	(49)
6. 攀比心理	(49)
7. 癖好心理	(49)
8. 求廉心理	(50)
9. 从众心理	(50)
10. 情感心理	(50)
怎样应对“太贵了”或“赚不到钱”的说法	(50)
怎样应付“让我考虑一下”的顾客	(51)
怎样对待犹豫不决的顾客	(53)
说服顾客的技巧	(54)
创造顾客的技巧	(57)
刺激顾客购买八诀窍	(59)
1. 免费赠送	(59)
2. 有创意、新颖的包装	(59)
3. 新鲜的小玩意儿	(60)
4. 增添魅力的产品	(60)

5. 有个人风格的产品	(60)
6. 强调技巧或知识的产品	(60)
7. 具有感情投资的产品	(60)
8. 便宜的东西	(60)
推销滞销产品十一招	(61)
1. 高价促销法	(61)
2. 信誉销售法	(62)
3. 加工销售法	(62)
4. 易地销售法	(62)
5. 有奖销售法	(62)
6. 让利销售法	(63)
7. 示范销售法	(63)
8. 服务销售法	(63)
9. 网点销售法	(63)
10. 邀请销售法	(63)
11. 赞助销售法	(64)
小店销售小窍门	(64)
1. 播放一些轻音乐	(64)
2. 销些“反季节”的东西	(64)
3. 最好用小单位报价	(65)
4. 注意商店色彩美	(65)
5. 商品巧包装	(66)
6. 随便赠点小东西	(67)
7. 不要怕退货	(68)
8. 好店三年不换客	(68)
买卖迅速成交十法	(70)
1. 意向引导成交法	(70)
2. 隔靴搔痒成交法	(70)





开店赚钱七大招

人旺
货旺
财更旺

3. 冷淡方式成交法 (71)
4. 假败方式成交法 (71)
5. 暗示拥有成交法 (72)
6. 次要问题成交法 (72)
7. 激将成交法 (73)
8. 从众成交法 (73)
9. 机会成交法 (74)
10. 催促成交法 (74)

商品定价谋略十三诀窍 (75)

1. 同价销售术 (75)
2. 分割法 (75)
3. 特高价法 (76)
4. 低价法 (76)
5. 安全法 (77)
6. 非整数法 (77)
7. 整数法 (78)
8. 弧形数字法 (78)
9. 分级法 (79)
10. 调整法 (79)
11. 习惯法 (80)
12. 明码法 (80)
13. 顾客定价法 (81)

不花钱却能收到很好的促销效果的招数 (81)

即使四周行人稀少也能招徕顾客的招数 (83)

令顾客在店铺开门前排队的招数 (83)

招数③ 三 靠服务赚钱

kaofuwuzhuanqian



● 不要说“这商品我们店没有”，应该说：“你需要的商品，我们将替你想办法。”主顾一旦走进了店堂，就不能轻易让他空手出去。

● 宁可自己麻烦千遍，不让用户一时不便。

● 得人心者得天下，得顾客者得财源。

● 请记住一句格言：人类有着相信“自己人”的本性。只要我们把顾客当作衣食父母接近他们，生意就会兴旺发达。

● “客人为什么买东西？”

到现在为止，还是个谜。如果说是因需要某种商品而购买的话，任何人都很难接受。我们常因自己也不太清楚的理由，不知不觉地买了许多不必要的东西。有时在 A 店决定不买的商品，到了 B 店却很轻易地买下，这就是我们因其服务好而做出的决定。

顾客对商店的期望	(88)
接近顾客的技巧	(90)
商品提示的技巧	(91)
制造热烈的现场气氛影响顾客	(93)
开展个性服务、专场服务和灵活服务	(95)
百问不烦，百拿不厌	(96)
怎样处理顾客抱怨	(98)
掌握具有决定性购物权的人	(100)





开店赚钱七大招

人旺 货旺 财更旺

充实“附带服务”，增加顾客数量	(101)
充分发挥小店的特点	(104)
让商店成为聚会场所	(106)
买与不买一个样	(107)
多买少买一个样	(108)
顾客穿好穿坏一个样	(109)
帮助顾客比较商品	(109)
实事求是地诱导	(110)
投其所好地劝说	(111)
一味和气难成交	(112)
微笑宜恰到好处	(113)
对顾客富有人情味	(114)
不怕麻烦，有求必应	(115)
店铺不赚钱的五个原因	(116)
赚钱门市的八个特征	(120)

招数④ 靠特色赚钱

kaotesezhuangqian

● 看到别人用某个办法赚了人气，也跟着同样做，这种从众心理，学术上就叫“**博傻效应**”，西方更将这一效应描述为：“**下家是比你更大的傻瓜！**”一个店铺要赢利或拥有竞争优势，不在模仿，而在于差别。差别就是特色。

● 越是容易进入的行业，越容易被淘汰；越是热门的生意，越容易

跌跟斗。生意贵在创新，切忌追风赶潮。

● 俗话说：“一招鲜，走遍天。”

走与众不同的路，做别人未想、未敢想或未敢做之事，开发别人想不到的产品，是许多老板创新振兴的重要做法。

● 追求奇招，并不否认常规。

有时对常规进行一点小小的改动，就起了天翻地覆的变化。

深夜商店	(126)
身体用品商店	(126)
怪缺商店	(127)
巨物商店	(128)
涂画吧	(128)
移动商店	(129)
天然物质商店	(130)
“鬼”屋商店	(131)
“枯玫瑰花”商店	(132)
买一千送二万商店	(132)
靠厕所招徕生意的小店	(133)
礼品处理商店	(133)
特型服装商店	(134)
服装再生店	(134)
袜子商店	(135)
“男士不得入内”的服装店	(135)
“笑笑笑”玩具店	(136)
配件商店	(136)
超级书店	(137)
国外五花八门的新奇商店	(137)
千奇百怪的餐厅	(139)





茅舍旅馆	(148)
竹楼宾馆	(148)
幽默茶馆	(148)

招数⑤ 靠产品赚钱

kaochanpinzhuangqian

● 物以稀为贵。

● 消费者在购买商品时，一般有求新、求美、求实、求廉、从众、求名等心理。针对顾客的这种需求心理，采取相应的策略，往往事半功倍。

● 俗话说：十年风水轮流转。

人的爱好也常因时而异，做生意也是一样的。虽然现在许多人都认为老生意没有什么前途，但老生意行业仍是现代人生活必需的行业。关键是老生意要做出新意来。

● 一个商店经营能否成功，与进货有很大关系。

进货太多，存货就相对过多，不仅积压资金，而且可能因销售不畅而亏损。如果进了假冒伪劣产品，不仅造成对消费者侵害，而且给自己造成不可估量的损失。相反，如果进货太少，很可能造成缺货，从而失去更多赢利的机会。

商品采购	(152)
------------	-------

1. 掌握必备商品知识	(152)
-------------------	-------



开店赚钱

七大招

人旺 货旺 财更旺

2. 零售商品的主要类型分析	(153)
3. 进货要领	(154)
4. 进货来源	(155)
5. 进货技巧	(155)
6. 选择最佳供货单位	(158)
7. 经济核算	(158)
商品运输	(159)
1. 商品运输环节	(159)
2. 商品运输原则	(160)
3. 组织合理的商品运输	(161)
商品验收	(163)
商品储存	(164)
1. 科学地确定商品存放地点	(164)
2. 合理使用仓容	(164)
3. 实行分区分类、货位编号的管理方法	(165)
4. 科学地堆码商品	(165)
5. 正确使用苫垫	(166)
6. 建立商品保管账卡	(166)
7. 搞好商品养护	(166)
商品盘点	(167)
商品损失	(167)
1. 进货时发生的商品损失	(168)
2. 陈列时发生的商品损失	(168)
3. 收款时发生的商品损失（变相的商品损失）	(169)
4. 记账发生差错造成的商品损失	(169)
5. 因顾客责任出现商品退换或污损造成的商品损失	(169)
怎样识别货色	(170)
1. 伪劣商品的标准	(170)





开店赚钱七大招

人旺 货旺 财更旺

2. 感官识货法	(171)
3. 标志识货法	(173)
4. 包装识货法	(176)
5. 专家识货法	(178)
6. 文件识货法	(179)
7. 测试识货法	(180)
8. 试销识货法	(181)
假冒伪劣产品的鉴别	(182)
1. 如何识别我国产品质量认证标志	(182)
2. 如何识别生产许可证	(183)
3. 怎样识别伪钞	(183)
4. 如何鉴别假收藏币	(186)
5. 辨别白金白银五法	(186)
6. 如何鉴别黄金饰品	(187)
7. 识别假冒名烟四招	(187)
8. 伪劣香烟的鉴别	(188)
9. 识别劣质家具十招	(189)
10. 怎样鉴别木质地板等级	(189)
11. 如何鉴别伪劣名牌洗发液	(190)
12. 伪劣化妆品的鉴别	(191)
13. 如何鉴别纯羊毛织物	(192)
14. 如何鉴别真丝织物与仿真丝织物	(193)
15. 伪劣棉胎的鉴别	(194)
16. 伪劣名牌鞋的鉴别	(194)
17. 如何识别各种皮革	(194)
18. 如何鉴别真假名酒	(195)
19. 伪劣啤酒的鉴别	(196)
(197) 20. 如何鉴别劣质饮料	(197)

21. 如何鉴别劣质面粉 (197)
22. 如何识别假味精 (198)
23. 如何鉴别香菇优劣 (198)
24. 如何鉴别劣质辣椒制品 (199)
25. 鉴别劣质豆油三招 (199)
26. 如何鉴别伪劣副食品 (200)
27. 假冒药品的鉴别 (200)
28. 真假翡翠的鉴别 (201)
29. 假冒珍珠的鉴别 (201)
30. 伪劣电度表的鉴别 (202)
31. 伪劣名表的鉴别 (202)
32. 怎样辨认防伪商标 (202)



招数②六 靠管理赚钱

kaoguanlizhuanqian

● 许多人在设想开一家旺铺的时候，并没有考虑到还需要一笔投入来维持你的店铺运转，结果是开张了，却难以运转。

● 财务管理方面，一是对资金来源和资金运用进行合理安排，装修、进货、房租、工资、库房、税收等各方面都需要钱，因此要充分考虑，做到资金有余地。

二是通过财务管理节省开支，降低成本。

三是通过财务管理实行严格的财务监督，对费用开支要认真审查是





否合理、合法，对浪费现象要及时采取措施加以堵塞。

老板要懂财务	(206)
聘请一个好会计	(207)
现在实行的是怎样的会计制度	(208)
什么是会计科目	(209)
什么是账户	(210)
怎样看总账和明细账	(212)
怎样看资金账	(213)
怎样看成本账	(214)
怎样看财务成果账	(214)
怎样看财务报表	(215)

开店赚钱 七大招

人旺
货旺
财更旺

招数②七 靠观念赚钱

kaoguannianzhuangqian

● 人气很旺的店之所以人气倍增，背后往往是经营者的人格魅力、煞费苦心的经营、深刻理解市场需求、深刻洞穿消费者心理的结果。它就像一股无形的引力能把客人吸引过来，这种吸引力外人是看不见学不到的。这就是为什么经营同样的商品，有的店生意兴隆、有的店生意冷清的缘故。

● 兵书上说：“兵无常势，水无常形”。

市场定位亦非一成不变，此一时定位准，大获成功，彼一时市场发