

赵著利、著 中国工人出版社

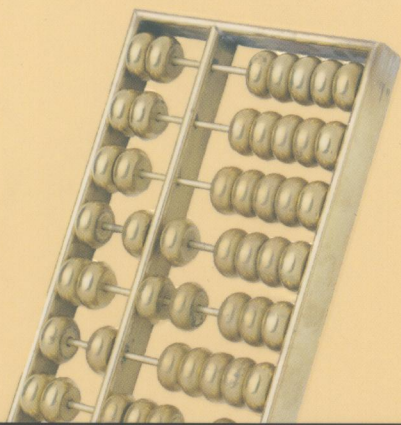
开店赢利的指南针

开店有高招 赢利如泉涌

■人们通常是在自己的挫折、失败中吸取教训，慢慢成熟。聪明人却善于从别人的经验中找方法，走捷径，化难为易。

■无论你想开店，还是正在开店，只要翻阅此书，都将得到无尽的启示和激励。

开店的经验



开店的经验

开店赢利的指南针

开店有高招 赢利如泉涌

图书在版编目(CIP)数据

开店的经验/赵著利著. -2 版. -北京:中国工人出版社,
2004.6

ISBN 7-5008-2915-9

I.开... II.赵... III.商店-商业经营-经验
IV.F·717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 055559 号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 62350006 (总编室) 62005038 (传真)

发行热线: (010) 62005049 62005042

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京奥隆印刷厂

版 次: 2004 年 9 月第 2 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

开 本: 880 毫米×1230 毫米 1/32

字 数: 200 千字

印 张: 9.625

定 价: 20.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前言

QIANYAN

如果你还没有目标，那么你还指望获得什么？

全神贯注并持之以恒，才有可能追求卓越。

信用是店家的财富，竞争是店家的生命。

能力和信心是一支战无不胜的军队。

对人以诚信，人不欺我，事无不成。

哪一行能使你获得成功就干哪一行好了。

我们要有雄心壮志，但必须避免好高骛远。

商场如战场，争取时机乃取胜之道。

微笑只是件小事，却能产生极大的结果。

不要把所做之事底牌全部公开。

深谋远虑者少遭危厄。

既要勤奋经营，也要开动脑筋。

要果断，不要错过机遇。

当你运气好时，要为时运不济作准备。

喊价自便，但要谦恭有礼。

精于合作才能使事业按你引导的方向发展。

生意上的艰难除了迎头搏击，再无他法，若畏缩退避，即等于自己自绝其路。

寻觅竞争对手的弱点作为出击点。

被克服的困难就是胜利的契机。

致富的秘诀在于大胆创新，眼光独到。



第一章 策划与筹备的经验

俗话说：“万事开头难。”开店的筹备与策划是一件看似容易、实则繁琐的事情。详细地做一个投资计划，计算一下投资所需要的资金数额；妥善选择开店地点；为店铺起个别致、标新立异、让顾客产生好感的名字；依法办理各种开业手续等等，都是打算开店的人首先必须面对的问题。

目 录

MULU

拥有成熟的开店心态	3
估算开店的启动资金	11
了解筹集资金的原则	14
筹集资金的方式	16
为店铺选择一个好地段	25
给店铺取一个好名字	38
依法办理各种开业手续	41

目录

MULU

第二章 完美的设计与装修的经验

“人美看容颜，店兴看门面”。

店铺的设计与装修，虽然改变不了店铺售卖商品的性质，却能起到吸引更多的顾客和刺激其购买欲望的作用。

在店铺的内外装潢过程中，店主应把握：外观设计表现经营主题，装潢要具有感染力，灯光设计要按行业来定等原则，以使店铺更有吸引力。

外观设计应表现店铺的主题	47
让门店有“文化”	52
追求实效,与众不同	54
装潢要具有感染力	56
内部装潢要与外部装饰协调	58
色彩设计应紧跟潮流	61
灯光设计要适合经营项目	63

目 录

MULU

第三章 理想的货物 采购经验

购进理想的货物是店主共同的心愿，毕竟物美价廉的货源对开店成功起着举足轻重的作用。

想要购进理想的货物，最关键的一点就是事先进行市场调查，及时了解供需信息，以便根据具体情况具体进货。同时，采购员掌握一点讨价还价的技巧，也是很有必要的。

进货之前要先调查市场	67
跟着顾客的感觉走	69
摸准顾客的心理	71
广泛搜集货源信息	73
掌握进货流程与技巧	75
掌握讨价还价的技巧	77
适当购进人无我有的货物	81
进货一定要趁“热”	83

目录

MULU

第四章 合理的商品陈列经验

商品的陈列直接影响店铺生意的好坏。

商品的陈列是一门艺术。店主在商品陈列过程中，把握住常新、美观、易于选购等陈列原则，才能吸引更多的顾客光临店铺。

商品陈列的目的和方法	87
创造易于选购的空间	90
适应顾客的移动路线	93
设计吸引顾客的陈列主题	95
设计丰富而不烦琐的陈列	98
利用视觉差满足顾客心理	101

目录

MULU

第五章 销售实战经验

销售是店铺获取直接利润的惟一环节，也是最重要的环节。销售关系着店铺的生存与发展。所以，做好销售是每个店主都要给予极端重视的。

了解了销售的各种实战经验，对于改进和增加新的经营方式都能起到积极的作用。做好了销售店铺才能有所发展。

做好与顾客面对面的瞬间	105
了解顾客的意向迎合顾客	109
让老顾客带来新顾客	114
记住顾客的称呼	116
了解顾客的购买习惯	119
主动出击，送货上门	122
解除顾客的后顾之忧	124

目录

MULU

第六章 留住顾客的经验

招徕顾客是店铺销售的第一步，留住顾客是进行销售活动的前提。

为了获取最大利润，店主必须就留住顾客做最大的努力。因为顾客是店铺的“财源”，是店铺生存的根本。店主该掌握一些留住顾客的技巧，以便适时抓住顾客。

留住顾客要讲究技艺和方法，但其根本还是以诚待人，这样才能让店铺的生意越来越好。

制造热烈的现场气氛	131
漂亮的店员更能吸引顾客	134
让顾客自发产生购买动机	136
抓住真正具有购买力的顾客	140
为顾客建立档案	144
利用“缺货”留住顾客	146
别让已到手的顾客跑掉	148
给顾客真正的实惠	153
巧妙说服不同的顾客	155
八种顺利成交技巧	160



第七章 有效的管理经验

一个店铺经营能否成功，与店主是否善于管理有着很大的关系。

管理的技巧和方法有很多，但店主只有结合自己店铺的实际情况，借鉴他人的成功经验，才能制定出适合自己店铺人员、物品、销售、财物等的管理技法。也只有这样的管理技法，才是切实可行并行之有效的。

目 录

MULU

树立店主的权威	162
制定切实可行的规章制度	172
制定细致的工作计划	175
建立有效的激励机制	178
店铺的物品管理技法	181
店铺的销售管理技法	184
店铺的财务管理技法	188
正确处理商品损失	192
切忌造成商品积压	195
顺利讨回应收款	199

目录

MULU

第八章 致胜的竞争经验

“商场如战场”。此话一点不假。

想要在激烈的竞争中立于不败之地，店主必须具有竞争意识，善于用大脑思考战略战术问题，像盲头苍蝇一样乱碰乱撞是绝对打不了胜仗的。

当今的商业竞争，商品本身已不是惟一的致胜法宝，经营管理才是争取优势的重要因素。在店铺经营中，要战胜对手，不能光靠财力和运气，更重要的是讲究销售和宣传策略，提高服务质量，不断增强自身竞争能力，这是商界新的竞争的主要内容。

店主必须具有竞争意识	207
信誉是致胜的根本	211
以己之长克敌之短	216
适时展开促销活动	220
投入恰当的广告费用	231
从细微处下工夫	237
以价取胜的策略	240
迂回取胜法	249
和竞争对手合作	252
缩短资金周转时间	256

第九章 成功扩大经营的经验

切实可行的利润目标为店铺的发展描绘了清晰的方向，也为店铺的发展提供了前进的动力。

店铺在逐步实现阶段性目标后，都想占领更大的消费市场，扩大经营模式。分店、连锁店为其发展提供了模式，从而实现更大的利润目标。

目 录

MULU

制定切实的利润目标	261
把目标分阶段量化	266
把目标告诉员工	268
发展分店之前要周密计划	270
发展分店的三大形式	274
把握连锁店的一致性	279
网点布局 and 商品配货	285
连锁店的宣传技巧	290

第一章 KAIDIANDEJINGYAN

策划与筹备的经验

俗话说：“万事开头难。”开店的筹备与策划是一件看似容易、实则繁琐的事情。详细地做一个投资计划，计算一下投资所需要的资金数额；妥善选择开店地点；为店铺起个别致、标新立异、让顾客产生好感的名字；依法办理各种开业手续等等，都是打算开店的人首先必须面对的问题。

原书空白页



※ 拥有成熟的开店心态

心态决定成败。拥有成熟的开店心态是开店成功的第一步。作为一个初次开店者，应首先培养这种心态，摒弃错误的想法和观念。

1. 增强自信心

开店，对很多人来说，是一种浪漫的梦想，但实际操作起来，却没有那么浪漫。对于一个从未受过管理训练或从未开过店的人来说，开店绝对不是一蹴而就的事情。在开店之前，首先要对自己充满信心，只有信心十足，才能纵横商场而身居不败。

如果你是一个缺乏自信的人，不妨通过以下几种方法来增强自信心。

(1) 描绘新店理想蓝图

在心中描绘一幅希望自己开店可达成的成功蓝图，然后不断的强化这种印象，使它不致随着岁月流逝而消褪模糊。