

● 商 海 奇 谋 锦 囊 ●
SHANGHAI QIMOU JINNANG

舒天 / 主编

开店盈财的 92条妙招

张永超 编著

KAIDIANYINGCAIDE
92TIAOMIAOZHAO

尽显奇思妙想，小店铺也能赢得厚利；
妙招层出不穷，小生意也能大有作为。

石油工业出版社

● 商 海 奇 谋 锦 囊 ●
舒天 / 主编

开店盈财的 92条妙招

张永超 编著

SAF55/05

石油工业出版社

前言



Forward

这个时代，让我们每个平民百姓都可以满怀豪情、理直气壮地走在创业与创富的大路上。

如果你想从贫穷到富裕，从普通人到富人，就不要只是停留在梦想中，开始行动吧，就从现在开始，从开店做起。

开店并不难，它无需巨额资金，无需丰富经验，也无需先进技术。然而要想开一家财源滚滚、盈利赚钱的旺铺，却也不是一件容易的事情。投资起步要经过重重考验，生意过程会充满各种风险。君不见：同样的位置，有的店前人流不息，门庭若市；而有的店却遭人冷落，门可罗雀；同样的商品，有的店里顾客争相购买，信受青睐；而有的店里却弃如敝履，积压如山；同样的生意，有的店越做越大，迅速发家；而有的店却无人问津，濒临倒闭……

可见，开店有学问，盈财有门道。开设一家店铺，目的就是为赚钱。然而，要想在复杂多变的市场中立于不败之地，就需要掌握相关的经商知识，需要具备一定的做生意的技巧。这本集中了开店生财之道和经商的盈利之谋

Foreword

的《开店盈财的92条妙招》，便是为那些准备开店或是开店不久的创业者出谋划策的，它提供实用的操作策略和生财的经营技巧，以此帮助他们从开店起步，大展鸿图，财源茂盛，“钱”途无量。

本书共设四篇，按照开店的经营流程和运作程序，分别介绍了筹划与准备、促销与服务、扩张与创新、理财和管理这四大类创业者迫切关心和急需应用的经营智慧和赚钱艺术。篇篇有新意，招招点迷津；篇篇有特色，招招出精彩。其中既有相关的知识浓缩，更有简明的操作方法介绍，删去赘言，免去空谈，重在实用，贡献良策。

当初靠夫妻小店起家、如今成为全球首富的零售连锁业的巨头山姆·沃尔顿，曾经这样总结自己的发家秘密：一生都只想做小生意的人也许根本就不适合做生意，只想贪小便宜的人永远也挣不了大钱。这也许是对所有的开店创业者最好的忠告。店铺虽小，也可以成为大财源；本金虽薄，也可以创造大利润。小店铺能否发展，关键要看小店的经营管理者有没有生财的智慧，有没有赚钱的奇招。

本书愿为那些由小店起步、从小本创业的人们提供奇计良谋和经营技巧，指引你登上财源滚滚的创富快车。

编著者

2004年仲夏

目錄



Content

第 1 篇 开店筹划与准备的 妙招

再大的家业，也是从一个小店的
吆喝叫卖中开始的。今天宏大的事
业，大都起步于最初的一个开店的设
想。

—— [中·台湾] 王永庆

一、细心思量，精筹细备

——开店前必要的准备工作 (3)

妙招 1 认真审视自我：是否适合开店 (4)

妙招 2 选池钓鱼，择木而栖 (8)

妙招 3 市场预测是开店的先导 (13)

Content

妙招4 借用他人之力, 合伙当老板	(16)
妙招5 周全筹划, 保障开店资金	(21)
△ 附录 开店老经验: 14 条法则	(23)

二、人要衣装, 店要门面

——店铺设计一定要脱颖而出	(26)
妙招6 店面设计要彰显个性	(27)
妙招7 抓好装修环节, 塑造独树一帜氛围 ...	(30)
妙招8 站在顾客的角度设计店门出入口	(34)
妙招9 店铺取名要标新立异	(36)
妙招10 店铺招牌要具有强烈吸引力	(41)
妙招11 让橱窗艺术激起顾客的好奇心	(45)
妙招12 商品陈列要迎合顾客的心理	(48)
妙招13 商品陈列要与文化色彩挂钩	(51)
妙招14 店内表达要素: 光、色、声、味俱全 ...	(54)
△ 附录 几种专卖店的布局设计	(56)

三、选贤猎才, 用心培训

——店员的培训与管理	(59)
妙招15 科学配备店员是店铺盈利基石	(60)

妙招 16	明确上岗店员必须具备的素质	(63)
妙招 17	确立标准, 招聘店员	(65)
妙招 18	店员培训: 重点内容不能少	(68)
妙招 19	以师带徒, 店员培训步骤要到位	(71)
妙招 20	礼仪培训: 不可忽略的重要一环	(74)
妙招 21	团队精神: 店员培训的重中之重	(79)
妙招 22	为员工确立奋斗的目标	(82)
妙招 23	充分运用激励这一利器	(84)
妙招 24	建立健全员工管理的各项制度	(87)

第 2 篇 招客促销与服务的 妙招

既然顾客决定了商家的生死, 除非是根本不想挣钱, 否则, 所有的经营活动, 所有的服务行为都应该紧紧围绕在让顾客更满意上做文章。

—— [日] 松下幸之助

一、洞悉心理, 沟通有术

——店铺招揽顾客的策略妙招

(93)

妙招 25 在顾客心中树立“店誉”

(94)

Content

妙招 26	营造适合顾客选购的空间	(96)
妙招 27	巧接待, 让顾客乐意进店	(100)
妙招 28	洞悉顾客的心理需求, 对症下药 ...	(103)
妙招 29	用心发掘顾客潜在的需求	(106)
妙招 30	把握住顾客的购买欲并巧施刺激术	(109)
妙招 31	把握顾客的消费意向, 引导顾客购买...	(112)
妙招 32	对不同年龄顾客的不同招客策略 ...	(118)
妙招 33	对不同性格顾客的不同接待方法 ...	(121)
妙招 34	应付口头拒购顾客: 不与他针锋相对...	(124)
妙招 35	对待没有主见的顾客: 先赢得他信任...	(127)
△ 附录	香港小菜摊巧借文化揽客	(128)

二、虚实相间, 随行就市

——店铺商品的价格策略		(130)
妙招 36	成竹在胸, 用心把握定价因素	 (131)
妙招 37	灵活多变, 价格也可虚虚实实	 (133)
妙招 38	撇油定价法: 险中求胜的高价妙策	(137)
妙招 49	与众不同, 以奇引客的定价法	 (139)
妙招 40	明码标价有技巧, 标价卡上做文章	(141)

妙招 41	适时应变，价格调整有技巧	(145)
-------	--------------	-------

三、创新妙计，促销高招

——用促销利剑杀出大好“钱”途	(150)
-----------------	-------

妙招 42	促销是搞活小店经营的法宝	(151)
-------	--------------	-------

妙招 43	按部就班：促销的四个环节不能少	(154)
-------	-----------------	-------

妙招 44	周末赠券：促销屡试不爽	(157)
-------	-------------	-------

妙招 45	名人效应：偶像为你招财	(159)
-------	-------------	-------

妙招 46	随购赠礼，胜过降价销售	(161)
-------	-------------	-------

妙招 47	欲擒故纵，限量购买有绩效	(163)
-------	--------------	-------

妙招 48	投其所好，让顾客占到便宜	(165)
-------	--------------	-------

妙招 49	勇突旧规，点子新奇	(167)
-------	-----------	-------

妙招 50	多法并举，多中取利	(169)
-------	-----------	-------

△ 专论 1	几种常用促销手段的利弊分析	(175)
--------	---------------	-------

△ 专论 2	商品促销时应注意的问题	(178)
--------	-------------	-------

四、服务至上，口碑打响

——店铺的服务策略	(183)
-----------	-------

妙招 51	以服务质量使顾客满意	(184)
-------	------------	-------

妙招 52	将优质服务作为店铺的核心竞争力	(187)
-------	-----------------	-------

Content

- 妙招 53 个性化的服务才能赢得更多回头客 (190)
- 妙招 54 服务用语：让顾客感到亲切、温暖 (192)
- 妙招 55 一诺千金：守信是店铺盈利的法宝 (195)
- 妙招 56 为顾客提供周全细致的服务(197)
- 妙招 57 面对顾客抱怨，处理应该有道 (199)
- 妙招 58 逆风飞扬：鼓励顾客抱怨和批评 ... (202)
- 妙招 59 顾客管理：培养顾客信任度(204)

第 3 篇 扩张与创新的 妙招

一生都做小生意的人根本就不适合做生意。再小的企业也要发展扩张。面对今天无限的商机而不思进取和创新，那与暴殄天物又有何异。

—— [美] 玫琳·凯

一、连锁扩张，做大做强

- 连锁店的经营管理 (211)
- 妙招 60 店铺连锁扩张，先做商圈调查 (212)
- 妙招 61 设计好最佳的连锁原型店(218)

- 妙招 62 用心经营好成功的样板店(221)
- 妙招 63 选择适合自己的店铺连锁形式 (224)
- 妙招 64 用不同的方法筹建和经营连锁店 ... (227)
- 妙招 65 规范管理连锁店的商品采购与库存 (231)
- 妙招 66 用高质量的服务增强连锁竞争力 ... (235)

二、网络营销，全球淘金

- 网上开店的策略 (237)
- 妙招 67 突破传统，到互联网上去开店 (238)
- 妙招 68 考虑难点，突破障碍(241)
- 妙招 69 把网站的建设与维护工作做到位 ... (244)
- 妙招 70 制定网络营销的组合策略(247)
- 妙招 71 网上开店招徕顾客的技巧(249)

第 4 篇 店铺理财与管理的 **妙招**

在我看来，管理只有两个目的：管人和理财。一盘散沙的企业做不成任何事，一团乱麻的财务做任何事都会赔钱。

——[美]拿破仑·希尔

Content

一、善于理财，财才理你

——店铺的科学理财 (255)

妙招 72 小店铺理财贵在有“道” (256)

妙招 73 少花就是多赚钱:建立财务审批制度 (258)

妙招 74 双管齐下:一边节流,一边开源 ... (260)

妙招 75 掌握财务知识,防止财务漏洞 (263)

妙招 76 做好财务核算以便掌握店情 (267)

妙招 77 宁愿少赚,也要力求避免赊账 (269)

妙招 78 需要依法纳税,同时也可依法节税 (271)

妙招 79 讨债莫心软,欠债巧周旋 (273)

二、精于进货，善于管存

——店铺商品的采购与库存管理 (276)

妙招 80 选好供应商,确保货优价廉 (277)

妙招 81 把握采购环节,确保店铺盈利 (280)

妙招 82 商品运输和验收的严格管理 (284)

妙招 83 商品存储管理必须一丝不苟 (287)

妙招 84 定期盘点掌握盈亏 (289)

妙招 85 预防为主,减少各环节商品损失 (291)

三、居安思危，防败守业

- 店铺的危机管理与安全防范 (295)
- 妙招 86 防微杜渐，时刻保持危机感(296)
- 妙招 87 及时寻找生意冷淡的原因(300)
- 妙招 88 摆正心态，千方百计渡难关(305)
- 妙招 89 不怕失败，逆境之中败转胜(309)
- 妙招 90 安全第一：门市安全细管理(313)
- 妙招 91 防抢防偷：店铺防盗措施要到位 ... (316)
- 妙招 92 人祸天灾：意外事故巧处理(319)

妙

招

第 1 篇

开店筹划与准备的妙招

Kai Dian Chou Hua Yu Zhun Bei De Miao Zhao

再大的家业，也是从一个小店的
吆喝叫卖中开始的。今天宏大的事
业，大都起步于最初的一个开店的设
想。

——[中·台湾]王永庆

一、细心思量，精筹细备

——开店前必要的准备工作

家有万贯，不如开店。开店赚钱是一个有挑战性的好想法，要把这个想法付诸实施，必须定下周密的计划，做好全面的准备。一家成功的店铺绝对不是脑子一热即可成功，除了要具备浓厚的兴趣、信念和决心外，投资者本身亦需有相当的商业知识或头脑，对资金的调度及社会趋势也要有一定的掌握和了解，如此才能在自己的经济能力许可下，开设一家顾客盈门的店铺。

开店前的准备工作除了需要在资金条件和心理上作好充分准备外，选址、装饰、市场预测等工作亦在必须准备之列。





妙招 1 认真审视

自我：是否适合开店

当老板，开创属于自己的事业是每个有志者的宏愿。然而，并不是每个人都能开店当老板的。店铺虽小，学问颇大，每个有志于开店的人都必须首先审视自身，从各个方面评价自己是否适合开店，从而扬利弃弊，明确自身素质及软硬件要求，为成功开店而扫盲避障。正所谓“知己知彼，方能百战不殆也”。



1. 有无当老板的心理素质和个性特征

开店当老板除要具备一定的外在条件外，自身还应具有一定的心理素质和个性方面的特征。一些心理专家和管理专家认为，如果你具有以下10项个性特质中的3项以上，你就适合创业当老板。你若肯下功夫，也许成功只是近在咫尺。

(1) 敢于冒险

这是一些善于发现新生事物，并对新生事物有强烈的求知欲