

旺铺经营知识必备

# 旺铺



## 探究黄金旺铺的财富密码

旺燃◎主编



- 怎样选择街道铺面
- 室外装饰的要求与技巧
- 各类店铺的商品陈列方式
- 建立合理的薪酬制度
- 识别顾客有意购买的信号

详细介绍  
开店准备和  
各种知识



对店铺  
经营维持的  
详细介绍



敏锐的  
眼光和人性化  
的管理

掌握旺铺的经营智慧  
拥有一家属于自己的小店



中国纺织出版社

旺铺经营知识必备

# 旺铺

## 百招



旺燃◎主编



探究黄金旺铺的财富密码



中国纺织出版社

## 内 容 提 要

开一个店铺对很多人而言都是一种前所未有的挑战。商场如战场,如何能够在这个竞争激烈、风云变幻的商场中赢得自己的立足之地呢?这就需要你在开店之前做好充分的准备,因为机遇永远是留给有准备的人的。本书就是这样一本开店前后的全程指导书,从开店的准备、开店后的经营等各个方面做了全面、翔实的介绍和指导。相信掌握了这些知识以后,再去开店,你就能够在开店的经营中多一份胜算的把握,成为旺铺的掌舵人。

### 图书在版编目(CIP)数据

旺铺百招/旺燃主编. —北京:中国纺织出版社, 2015.5

ISBN 978-7-5180-1503-0

I. ①旺… II. ①旺… III. ①商店—商业经营 IV. ①F717

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第070517号

编委会成员:李 津 谢伟峰 宋军营 陶红旗 彭志宇 邓吴鹏  
余新民 周晓兵 唐艳杰 刘 智 雷红英 舒 伟  
谢艳玲 王 可 张小娟 李应菊 龚万军

---

策划编辑:曹炳镒 责任印制:储志伟

---

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: [faxing@c-textilep.com](mailto:faxing@c-textilep.com)

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2015年5月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:19.5

字数:287千字 定价:35.80元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

# 前言

## PREFACE

“毕业了，面对紧张的就业环境，我们该如何去做才能使自己有所作为呢？”

“失业了，自己未来的路在哪里？明天，我们是否能实现自己的理想？”

在当今社会，随着时代的发展和进步，越来越多的人选择走入白手起家、自己创业的潮流中去。在这股潮流当中，开店已经成为越来越多人的首选。“生意做遍，不如开店。”拥有一家属于自己的店铺，开始一份真正属于自己的事业，并且将其发展到全国各地甚至是全球，可能是很多开店创业者的一个伟大的梦想。而纵观国内的一些富豪，很多都是从经营自己的店铺开始起家的，从开店创业中掘起第一桶金，然后再踏上他们事业成功的历程。

当你走在大街上，无论是在熙熙攘攘的白昼还是在灯红酒绿的夜晚，首先映入眼帘的，便是那些各式各样的小店。它们无不在各自的行业中发挥着不可替代的作用，有一些优秀的小店更是让店铺的创业者获得了不菲的收入。看到它们，你是不是也觉得自己的心里痒痒的，是不是也想拥有一家属于自己的小店呢？

开店，看上去是一件简单投入、然后坐享其成的美事，其实不然，每一次的决策都需要丰富的专业知识，更需要坚强的勇气。我们可以想象一下，没有敏锐的眼光、到位的人性化的了解、明确的发展目标、丰

富的开店知识，要想在竞争激烈的市场中取得一定的成功，自然是十分的艰难。只有在开店前，把自己需要的各个方面的知识认真地了解 and 储备才能够在经营中壮大自己，在商场中占有自己的一席之地。

开店做生意，每一个人都想把自己的店铺打造成黄金旺铺，从而为自己日进斗金。但是，你考虑过自己的性格和爱好，知道自己做什么样的产品才会兴趣盎然、创意十足吗？知道以你手上现有的资金开什么店是最合适的，如何周转才能高效的运行呢？

开店，麻雀虽小，却五脏俱全。它相当于一个企业，需要高效的经营管理能力。本书运用了大量的事例来告诉大家如何把握开店的一些关键细节问题，怎样才能打造出顶级的旺铺。希望大家在阅读后能有所收获。

编著者

2014 年 12 月

### 第一章

#### 分析市场，独具慧眼找地段——旺铺准备

- 01. 深入剖析自己的性格是否适合开店 / 002
- 02. 有发展潜力的项目才能长久经营 / 006
- 03. 投资哪类项目能赚钱 / 009
- 04. 瞄准“嘴巴”开店最保险 / 011
- 05. 女人和孩子的钱最好赚 / 013
- 06. 从自己熟悉的地段入手考察商圈 / 015
- 07. 准确定位，选好地段 / 017
- 08. 怎样选择街道铺面 / 020
- 09. “傍大款”选址法 / 021
- 10. 三角地带选址法 / 023
- 11. “倒吃甘蔗”选址法 / 024
- 12. 同行扎堆选址法 / 026
- 13. 不同位置开店要突出特色 / 029
- 14. 接转租店须谨慎 / 034

## 第二章

### 装点门面，佳店容赚旺人气——旺铺包装

- 01. 好店名吸引人的秘诀 / 040
- 02. 招牌设计要新颖醒目 / 044
- 03. 用色彩烘托店面氛围 / 046
- 04. 用音乐营造令人感觉舒服的氛围 / 051
- 05. 灯光设计要有和谐的色彩 / 054
- 06. 用橱窗提高店面品位 / 056
- 07. 用气味烘托店铺氛围 / 059
- 08. 设计让人难忘的 LOGO / 060
- 09. 室内装潢要具有感染力 / 062
- 10. 室外装饰的要求与技巧 / 066
- 11. 特色卖场设计 / 068

## 第三章

### 抓住眼球，陈列到位显魅力——旺铺陈列

- 01. 明确商品分区 / 074
- 02. 商品陈列方式要符合人体身体心理特征 / 076
- 03. 商品陈列要有视觉冲击力 / 079
- 04. 做好商品色彩搭配 / 082
- 05. 陈列要不断变化保持新意 / 084
- 06. 商品陈列要突出主题 / 087
- 07. 同类商品比较性陈列 / 090
- 08. 给快销商品安排“好位置” / 091

- 09. 私密商品小面积陈列 / 093
- 10. 各类店铺的商品陈列方式 / 094
- 11. 商品陈列的细节及误区 / 097

## 第四章

### 定价有道，赚钱也要顾客满意——旺铺定价

- 01. 影响商品定价的因素 / 102
- 02. 目标顾客定价法 / 105
- 03. 顾客心理定价法 / 107
- 04. 数字定价法 / 110
- 05. 差别定价促销售 / 114
- 06. 发挥定价的广告效应 / 117
- 07. 如何实行店铺商品的降价策略 / 119
- 08. 如何实行店铺商品的提价策略 / 123

## 第五章

### 分析心理，促成顾客购买——旺铺销售心理课

- 01. 分析顾客的购物心理 / 128
- 02. 分析顾客的购买动机 / 133
- 03. 察言观色，通过走路姿势觉察顾客心理 / 136
- 04. 利用顾客的从众心理 / 140
- 05. 利用顾客的逆反心理 / 143
- 06. 顾客跟着“行家”行动 / 144
- 07. 利用销售中的证人效应 / 146

- 08. 利用顾客的冲动性心理 / 148
- 09. 利用顾客贪便宜的心理 / 151
- 10. 准确判断出谁才是购买决策者 / 153
- 11. 让挑剔的顾客满意而归 / 154
- 12. 对待强势顾客要以柔克刚 / 157
- 13. 替犹豫型顾客做决定 / 159
- 14. 钝化敏感型顾客的敏感度 / 162
- 15. 别把已到手的生意丢掉 / 165

## 第六章

### 有理有据，引导顾客成交——旺铺成交课

- 01. 识别顾客有意购买的信号 / 172
- 02. 帮助顾客比较不同商品的优劣 / 174
- 03. 引导顾客尝试新产品 / 177
- 04. 巧用激将法促使顾客购买 / 180
- 05. 巧用小点成交法推进交易 / 182
- 06. 巧用提示法促使顾客成交 / 184
- 07. 有时候可“逼迫”顾客成交 / 185
- 08. 运用二选一策略，引导顾客成交 / 186
- 09. 永远不要接受顾客的第一次开价 / 188
- 10. 慎言慎行，别让煮熟的鸭子飞了 / 189
- 11. 不做“一锤子买卖”，成交后说声“谢谢” / 190

## 第七章

### 频出奇招，攻心有道揽客流——旺铺促销

- 01. 运用合理的促销方法 / 194
- 02. 情感促销术 / 198
- 03. 低价促销术 / 199
- 04. 高价促销术 / 201
- 05. 优惠券促销术 / 203
- 06. 节假日促销术 / 205
- 07. 随购赠礼促销术 / 206
- 08. 折扣促销术 / 207
- 09. 会员促销术 / 209
- 10. 以旧换新促销术 / 211
- 11. 电话促销讲技巧 / 213
- 12. 注重产品的修饰 / 216
- 13. 新店开张会造势 / 219
- 14. 警惕促销时陷入误区 / 221

## 第八章

### 精打细算，开源节流巧算账——旺铺理财

- 01. 预算启动资金 / 224
- 02. 好记性不如烂笔头 / 225
- 03. 宁赚1元现金，莫贪10元赊账 / 227
- 04. 精打细算，杜绝浪费 / 228
- 05. 合理避税的方式 / 229

06. 争取营业外收入 / 232

07. 建立财务审批制度，明确资金流向 / 234

## 第九章

### 发挥效用，进存货物把好关——旺铺采购

01. 选好进货渠道 / 238

02. 把握进货的最佳时机 / 241

03. 降低商品进货成本 / 243

04. 把好商品验收关 / 246

05. 及时盘点商品库存 / 249

06. 适当购进人无我有的货物 / 251

07. 进货一定要趁“热” / 252

08. 优化商品结构，做到主次分明 / 253

09. 不断引进新产品 / 255

10. 采购时谨防上当受骗 / 257

## 第十章

### 巧妙用人，存优去劣建团队——旺铺管理

01. 杜绝有损店铺形象的行为 / 260

02. 对店员进行定期培训 / 261

03. 留住优秀店员的 8 个步骤 / 264

04. 充分发挥店员的才能 / 267

05. 实行人性化管理 / 270

06. 建立合理的薪酬制度 / 273

07. 建立有效的激励机制 / 276

## 第十一章

### 贴心服务，宾至如归赢人心——旺铺服务

01. 每位顾客身后都有 250 名潜在顾客 / 280

02. 用无限的耐心对待顾客 / 282

03. 送货上门可以稳定客源 / 285

04. 让顾客买商品没有后顾之忧 / 288

05. 为顾客提供超出其期望的服务 / 291

06. 积极回应抱怨，赢得顾客的宽容与信任 / 296

参考文献 / 299

## 第一章

### 分析市场，独具慧眼找地段——旺铺准备



中国人做事情向来讲究“天时、地利、人和”。开店尤以“地利”最为重要，能否找到一个好的地段，将对日后店铺的经营绩效产生巨大的影响。选对了店址，就能把握住市场先机；反之，则可能门可罗雀、无人问津。因此，开一家成功的店铺，你绝对不能随便找一个店面，就急切地注入资金，而应费一番心思，找到可以生财的黄金地段。



## 01. 深入剖析自己的性格是否适合开店

在这个经济飞速发展的时代，开店对很多人来说是非常具有诱惑力的。但是，并不是每个人都适合开店。俗话说，性格决定命运。在这里，性格就是决定能否成功开店的一个重要因素。所以，想开店时，先“盘点”自己的性格，思量自己是否适合开店，适合开什么样的店，就是必不可少的一步。

那么开店需要什么样的性格呢？

一些心理学家和管理大师认为，如果你具有以下十项个性特质中的三项以上，就适合创业当老板。

### 1. 较强的管理欲望

有的人喜欢无事一身轻，不喜欢管理别人；有的人就有很好的领导才能，对别人有较强的管理欲望。如果你是老板，面对各种繁杂的事务，不但不能感到紧张和胆怯，而且应该更加精神焕发、斗志昂扬，充分发挥自己的领导才能，做事胸有成竹、有条不紊。

### 2. 理智清晰的头脑

很多人总是遇事不够冷静，属于冲动型，结果往往给自己造成很大的损失。尤其是在投资理财这方面，如果你没有一个理智清晰的头脑，

很容易方寸大乱，所以你应该理性投资，思路缜密，做事三思而后行。在开店之前要对各方面有深入的了解，头脑清醒，谨慎行事。

### 3. 永不言败的精神

每个人都会有遇到失败的时候，关键是有的人失败了会总结经验教训，克服困难，东山再起；有的人则会破罐子破摔，从此一蹶不振。开店经商不是一条畅通无阻的阳关道，所以难免会经历失败。这就要求你不怕失败、越挫越勇，即使经历了多次失败的打击，也会顽强地站起来，找准自己的定位，继续前行。

### 4. 积极热情的态度

你有什么样的态度，你就会用什么样的方式去面对工作。如果你对待工作有浓厚的兴趣和无穷的热情，就不会因为遇到困难和挫折而消沉或半途而废。你会时刻保持一种积极向上的精神去面对一切，包括艰难困苦。

### 5. 稳重务实，不骄不躁

现实生活中，稳重务实的人往往会更多地受到人们的赞扬和喜欢，作为老板也不例外。只有这样，你才会在员工中建立威信，让别人信服自己，稳重的老板不会因为小小的成绩而沾沾自喜，不会因为失败而沮丧，而是踏实走好脚下的每一步路。

### 6. 有主见、有思想，做事果断

很多人做事总是优柔寡断，因此错过了很多机遇。做一个有主见、有思想的人，需要你有一定的知识涵养，并且你在接纳别人的不同见解时，要能够分析出其中的利害关系。要有自己思考问题的方式，对自己

认为正确的意见不轻易改变，不随波逐流。

### 7. 善于交际，有好人缘

日常生活需要交际，在生意场上更是如此。一个善于交际的人总是能够得到很多人的帮助，所以你在建立自己的人际圈子的时候，要不分贫富贵贱，职业高低，四海之内皆兄弟。只有扩大自己的人际圈子，坚信“多一个朋友多一条路”，你才能够有更多的成功机遇。

### 8. 深谋远虑，注重长远利益

很多人总是鼠目寸光，只顾眼前的利益。做生意最忌讳这样。一个不会深谋远虑的人，是不能把自己的生意做好做久的。我们注重的是店铺的长远利益而非一时之利。所以，你要对自己的事业有一个科学的规划，对自己的每一步行动，都要深思熟虑，着眼于未来，对未来有一个准确的判断。

### 9. 永远充满自信

自信是人的一种最重要的性格特点。一个没有自信的人，是不能够独当一面的。人一旦有了信心，就会有把事情做好的勇气，不会轻易放弃。所以你要相信“人定胜天”，坚信自己的命运掌握在自己手中，而不是怨天尤人、自暴自弃。

### 10. 敢于创新冒险

一个国家一个政党尚且需要与时俱进、开拓创新，做生意更是如此。你需要从身边的事物中发现商机，发现新生事物，并对新出现的市场有跃跃欲试的冲动，即使没有十足的把握，也敢于果断地去尝试。只有这样，成功才会离你更近。

俗话说，商场如战场，竞争残酷无情。而在战场中，兵法所言，“知己知彼，百战不殆”，要想自己创业开店做老板，创业者必须对自身的情况有所认识，充分了解自己的优势和劣势，选择适合自己的行业 and 经营方式，才能在商场的残酷竞争中脱颖而出，赢得胜利。

那么，怎样才能认识自己的性格呢？首先，向熟人了解。可以向熟悉你的旁观者了解自己的优势所在，如父母、兄弟、姐妹、亲戚、同学、朋友、师长、同事甚至是自己的对手，了解他们对自己的看法和评价。其次，自我反省，找准自己的性格定位。自我反省有助于了解自己的才能及事业倾向，了解自己性格中的缺点和优点，如此才可以更好地吸取教训，取长补短。

人们常说，适合的才是最好的。开店，也要找到适合自己的行业。认清自己到底是什么性格的人，根据自己的性格特点来选择最适合自己的行业。比如说性格外向、开朗热情豪爽的人，开一个需要和社会各阶层的人打交道的店似乎感觉不费力，如超市、饭店、旅馆等。而性格内向的人就不容易开这种服务性质突出的行业，他们可能更适合技术含量较高的行业，如维修店、洗衣店等。性格急躁容易坐立不安的人，就不能选择新产品或者新项目来经营，而温柔具有耐力型的人就适合开这种店。性格懦弱、前怕狼后怕虎的人容易错失良机，很可能别人吃肉自己连汤都喝不到，因此，这样的人不适合单独开店，可以找一个和自己性格互补的人合伙开店。

综上所述，开店者要全方位地审视自己，评价自己，对自己的综合素质及特点进行分析，才能在开店时最大限度地发挥自己的优势并实现赢利。