

# 开一家

# 赚钱的

# 旺铺

KAI YIJIA  
ZHUANQIAN DE  
WANGPU

## 创建旺铺的秘诀 顾客盈门生意兴隆之道

赵大华 编著



开一家店铺，  
选择位置最为重要，  
位置选得恰当，  
就能轻松赚钱。

中国言实出版社

开一家  
**赚钱的  
旺铺**

中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的旺铺/赵大华编著.

—北京:中国言实出版社,2009.6

ISBN 978-7-80250-124-9

I. 开…

II. 赵…

III. 商店—商业经营

IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 059149 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716 (发行部) 64963101 (邮 购)

64924880 (总编室) 64890042 (三编部)

网 址:www.zgyschs.cn

E-mail:zgyschs@263.net

经 销 新华书店

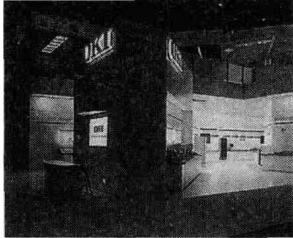
印 刷 北京业和印刷有限公司

版 次 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 30.25 印张

字 数 352 千字

定 价 49.80 元 ISBN 978-7-80250-124-9/F·282



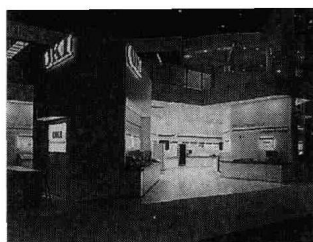
## 前言

拥有一家属于自己的店铺是创业者的梦想，把店铺经营成一个赚钱的旺铺更是创业者梦寐以求的事情。那么什么是旺铺呢？旺铺说得通俗一点就是，生意红火、最能赚钱、发展潜力最大的店铺。

那么如何才能把店铺经营成一家赚钱的旺铺呢？

首先，开店者要搞清楚开店卖什么最赚钱？也就是说，要选择好自己的经营项目。你进入的行业最好是一个新兴行业或者是朝阳行业；而且，店主一定要根据自身具备的资源情况选择经营项目；然后还要进行市场调查或者参考成功者的经验，拟定自己的经营策略，这样才能走出成功的第一步！

其次，店铺开在哪里才会生意兴旺？店址的选择最重要！如果店铺的位置选得恰当，就能轻松赚钱；如果店铺开错了地方，即使再有特色也很难赚钱！所以，开店者需要对商圈进行分析，目的是选择正确的店址。有人甚至以“位置，位置，再位置”来强调开店选址的重要性。打造一个旺铺要把握好每一个环节，这些环节环环相扣，缺一不可，但其中最重要的是选址。如果这个环节做得不好，即使在后续的订货、陈列、导购管理、销售服务等各方面都做得非常好，也很难达到目标销售业绩。



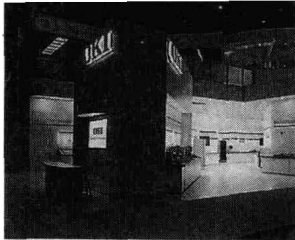
## 前言

# 开一家赚钱的旺铺

虽然选好店址是打造旺铺的重要条件，但是店址好而不善于经营也成不了旺铺。旺铺的经营是一门大学问，涉及很多方面，比如：如何制定店铺的营销策略，如何运用营业推广技巧，如何留住老顾客吸纳新顾客，如何在销售过程中与顾客积极地沟通，等等。这些都需要开店者开动脑筋，及时发现并改正经营中存在的问题，逐步完善店铺的经营策略。

为了给广大开店者提供一个学习交流的平台，我们精心编写了本书。本书结合旺铺经营的成功经验，详细阐述了开店者应具有的高素质、开店筹备工作、店址选择、旺铺装修和设计、商品陈列与定价、顾客管理、员工管理等问题，其中有一些真实的案例能给开店者带来一定的启发。

总之，只要开店者真正理解并掌握“旺铺”的含义，然后围绕“特色”两字下功夫，你的店铺一定会成为最赚钱的旺铺！相信本书是广大开店者赚钱的最好帮手！



开  
一  
家  
赚  
钱  
的  
旺  
铺

## 目 录



### 做一个最能赚钱的店老板

- 成为一家店铺的好老板 3
- 自信是开店者必备的素质 4
- 做一个志向远大的店老板 5
- 开店做生意要竭尽全力 7
- 做一个开小店的“大老板” 9
- 开店经商靠什么白手起家 11
- 决策要果断，看准了就去做 12
- 克服恐惧心理才适合经商 14
- 手脚勤快，生意自然来 16
- 具备商人的拼搏精神 17
- 要经得起失败的打击 19
- 虚心听取他人的意见 21
- 敢于纠正自己的缺点 23
- 具备良好的自制力 24
- 不被别人的看法所左右 27
- 一定要养成理财的好习惯 28
- 时间就是金钱 30



## 目 录

# 开一家赚钱的旺铺

- 抓住赚钱的每一次机会 32
- 热爱自己的开店事业 34
- 张弛有度，忙里偷闲 35
- 将弱势转为强势 37
- 奉行乐善好施的商业伦理 39
- 己所不欲，勿施于人 41



## 开店前的筹备工作

- 开店筹资技巧与手段 47
- 开店一定要选个最赚钱的行业 69
- 市场是个宝，全靠自己找 72
- 开一家最能赚的店铺 86
- 开店投资技巧 114
- 开店前的营业执照申请 125
- 开店前的税务登记 127



## 店铺的选址与装潢技巧

- 开店选对地方最重要 133
- 店铺商圈的划分 134
- 选址前的调查 138
- 依据哪些信息来选旺铺 143
- 选定店址的分析方法 147
- 找到旺铺的“风水宝地” 155



- 选择店址的四大误区 156
- 让店铺最吸引人的技巧 158
- 店铺内部设计与布局技巧 175
- 店铺设备的置办 187
- 店铺的色彩：吸引顾客的眼球 195
- 音乐和气味：激发顾客的购买欲望 200

### 店铺商品的陈列

- 店铺商品采购全攻略 209
- 店铺存货的有效管理 236
- 店铺商品陈列的原则与方法 240

### 店铺商品的定价策略

- 影响店铺定价的四大因素 273
- 商品定价的八大方法 280
- 商品的价格调整策略 290
- 价格促销的九大策略 300

### 店铺营销谋略

- 网络营销让生意更红火 313
- 提高服务质量是促销的根本 326
- 保护“上帝”的利益 330
- 影响促销的内外因素 334






## 目 录

# 开 一 家 赚 钱 的 旺 铺

- 为经营战略服务 338
- 抓住顾客心理 340
- 发掘创新思维 347
- 围绕顾客需求做文章 350
- 促销形式灵活多样 354
- 店铺促销活动的四种类型 356
- 影响促销计划的七大因素 357
- 让自己的店铺成为人人皆知的名店 360
- 店铺促销方法全攻略 370
- 避开店铺促销的误区 422



### 开店做生意，服务最重要

- 正确处理顾客的抱怨 439
- 对待七类顾客的绝招 455
- 了解顾客的心理特点 462
- 制定完善的服务策略 466
- 制定规范的服务标准 469
- 提高整体服务水平 471

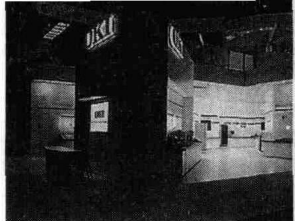
# 做一个最能赚钱的店老板



当你翻阅了诸多成功老板的档案后，便可以得出结论：他们的成功与他们的素质成正比。但是，一个成功老板的优秀素质并非是与生俱来的。研究表明：成功老板的先天素质因素只占5%。因此，开店者应不断学习、不断磨砺，掌握必备的相关知识，保持昂扬向上的奋争精神。当然，最重要的是一句话：“无论你做什么，你都要竭尽全力！”

开 一 家 赚 钱 的 旺 铺





## 成为一家店铺的好老板

一般店铺的共同弱点是：规模小，经不起风浪的冲击，在与大店铺或老店铺竞争中总是处于被动的地位，稍有不慎，便很容易被人击垮。但并不能因此说明普通店铺在商界中生存不了；相反，如果普通店铺有十分精明的好老板，以上这些弱点都构不成对他的企业致命的威胁。那么，怎样才能成为一家店铺的好老板呢？

(1) 热爱自己的工作，热爱自己的店铺，并能熟知和指导工作中的每一个运作细节，这样才能无愧为自己店铺的真正的主宰者。

(2) 行业专一，不随便偏离自己的方向，并在自己的产品或商品的经营手段上有较强的创新欲望。

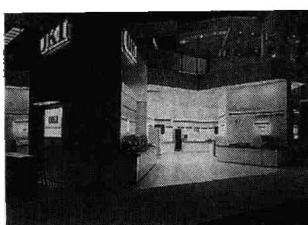
(3) 把店铺当做大家的店铺，绝不把自己的私事和店铺的整体利益混淆在一起。

(4) 制定严格的预算制度和统计制度，并从所盈的利润中抽取部分结余做员工的福利。

(5) 无论遇到多大的经济困难，绝不拖欠或无故扣发员工的薪金。

(6) 厉行节约，尽量降低成本，并善于把节省的部分让利给顾客。

(7) 定期检查库存账目，以便核算店铺的实际利润，杜绝泡沫利润。



## 做一个最能赚钱的店老板

# 开一家赚钱的旺铺

(8) 高薪聘请素质高、责任心强、能忠于职守的雇员参与店铺管理。

(9) 用智慧主导决策，敢于竞争，善于竞争，但不盲目和同行斗气。

(10) 能够从大处着眼，小处着手，遇到困难不轻易气馁，遇到强者不轻易退却。

## 自信是开店者必备的素质

店铺老板的自信是赚钱的关键。一个连自己都不相信的人，能指望别人相信吗？能真正鼓舞你的人恰恰是你自己。

开店时，你敢不敢说“我是第一”？这个问题的回答并不困难。如果你是个渴望成功的生意人，并且是一个意识到以个性为中心是成功的基础的生意人，请回答：“当然，我就是第一！我的店铺也是第一！”

如果想保持一点谦虚的绅士风度，你也可以回答：“不是第一。”但要不失时机地补上一句：“是并列第一。”

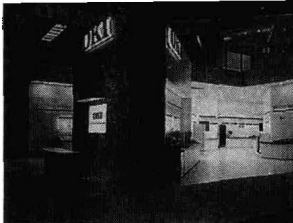
为什么一定要是第一呢？

因为你本来就是第一。至少，你要在意识中播种争第一的信心，这样，你的个性才会真正成熟起来。记住！生活需要个性。

无数受人尊敬的成功者，都曾经宣称自己是第一人。是不是第一无须追究，关键是他们的确取得了个人成功。

基安勒的故事一定会对你有所启发：

基安勒很小的时候随父母从意大利搬到了美国，在汽车城底



## 做一个最能赚钱的店老板

开  
一  
家  
赚  
钱  
的  
旺  
铺

特律度过了悲惨的童年，痛苦和自卑成为他的不良印痕。他那碌碌无为的父亲告诉他：“认命吧，你将一事无成。”这个说法令他沮丧，他老是苦闷地想着自己的前程。

有一天，母亲告诉他：“世界上没有谁跟你一样，你是独一无二的。”

从此，他燃起了希望之火，他认定自己是第一，没人比得上他。自信奠定了成功基础。他第一次去应聘时，这家公司的秘书要他的名片时，他递上一张黑桃 A，结果立刻取得面试的机会。经理问他：“你是黑桃 A？”

“是的，”他说。

“为什么是黑桃 A？”

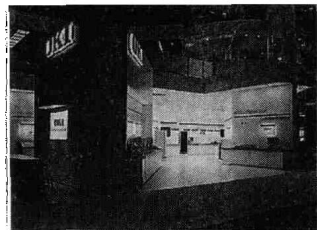
“因为 A 代表第一，而我刚好是第一。”

这样，他被录用了。

想知道后来的基安勒吗？他成功了，真地成了第一。他一年推销 1425 辆汽车，创造了公司的最高纪录。怎么样？第一的威力厉害吧？基安勒每天临睡前都要重复几遍说：“我是第一。”然后才入睡。这种鼓舞性的暗示坚定了他的信心和勇气，他的个性得到了有力的强化。

## 做一个志向远大的店老板

往往梦想越大，成就越高。也就是通常说的：“期望值越高，实现期望的可能性越大。”树立你自己的远大的目标，把目标当成你前进的动力，你会发现一个全新的你。



## 做一个最能赚钱的店老板

# 开一家赚钱的旺铺

一个具有崇高生活目标和思想目标的人，毫无疑问会比一个根本没有目标的人更有作为。有句苏格兰谚语说：“扯住金制长袍的人，或许可以得到一只金袖子。”

那些志存高远的人，所取得的成就必定远远高于起点。即使你的目标没有完全实现，你为之付出的努力本身也会让你受益终生。

多年以前的一个炎热的日子，一群人正在铁路的路基上工作，这时，一列缓缓开来的火车打断了他们的工作。火车停了下来，最后一节车厢的窗户被人打开了，一个低沉的、友好的声音响了起来：“大卫，是你吗？”大卫·安德森是这群人的负责人，他回答说：“是我，吉姆，见到你真高兴。”于是，大卫·安德森和吉姆·墨菲这位铁路公司的总裁，进行了愉快的交谈。在长达1个多小时的愉快交谈之后，两人热情地握手道别。

大卫·安德森的下属立刻包围了他，他们对于他是墨菲铁路公司总裁的朋友这一点感到非常震惊。大卫解释说，20多年以前他和吉姆·墨菲是在同一天开始为这条铁路工作的。

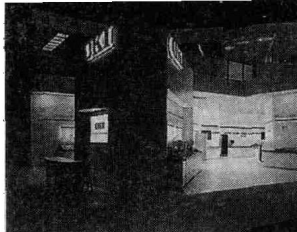
其中一个人半认真半开玩笑地问大卫，为什么他现在仍在骄阳下工作，而吉姆·墨菲却成了总裁。大卫非常惆怅地说：

“23年前我为1小时1.75美元的薪水而工作，而吉姆·墨菲却是为这条铁路而工作。”

美国潜能成功学大师安东尼·罗宾说：“如果你是个业务员，赚1万美元容易，还是10万美元容易？告诉你，是10万美元！”

“为什么呢？如果你的目标是赚1万美元，那么你的打算不过是能糊口便成了。如果这就是你的目标与你工作的原因，请问你工作时是否会兴奋会有劲儿吗？你会热情洋溢吗？”

## 做一个最能赚钱的店老板



他的这番话或许能给你很多启示。

### 开店做生意要竭尽全力

那些对奋斗目标用心不专、左右摇摆的店铺老板，对琐碎的工作总是寻找遁词，懈怠逃避，他们注定是要赔钱的。如果他们把所从事的工作当做不可回避的事情来看待，他们就会带着轻松愉快的心情，经营和管理自己的店铺。

《圣经》上说：“无论你做什么，你都要竭尽全力！”

很多年前，有人正要将一块木板钉在树上当搁板，贾金斯走过去管闲事，说要帮他一把。

贾金斯说：“应该先把木板头子锯掉再钉上去。”于是，他找来锯子。还没有锯到两下又撒手了，说要把锯子磨快些。

于是他又去找锉刀。接着又发现必须先锉刀上安一个顺手的手柄。于是，他又去灌木丛中寻找小树，可砍树又得先磨快斧头。

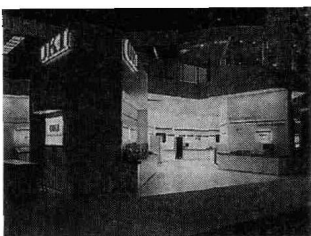
磨快斧头需将磨石固定好，这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条少不了木匠用的长凳，可这没有一套齐全的工具是不行的。于是，贾金斯到村里去找他所需要的工具。然而这一走，就再也不见他回来了。

贾金斯无论学什么也都是半途而废。他曾经废寝忘食地攻读法语，但要真正掌握法语，必须首先对古法语有透彻的了解，而没有对拉丁语的全面掌握和理解，要想学好古法语是绝不可能的。

贾金斯进而发现，掌握拉丁语的唯一途径是学习梵文，因此

开  
一  
家  
赚  
钱  
的  
旺  
铺





## 做一个最能赚钱的店老板

# 开一家赚钱的旺铺

便一头扑进梵文的学习之中，可这就更加旷日费时了。

贾金斯从未获得过什么学位，他所受过的教育也始终没有用武之地。好在他的先辈为他留下了一些本钱。他拿出10万美元投资办一家煤气店，可造煤气所需的煤炭价格昂贵，这使他大为亏本。于是，他以9万美元的售价把煤气店转让出去，开办起煤矿来。可这又不走运，因为采矿机械的耗资大得吓人。因此，贾金斯把在矿里拥有的股份变卖成8万美元，转入了煤矿机器制造业。从那以后，他便像一个内行的滑冰者，在有关的各种工业部门中滑进滑出，没完没了。

他恋爱过好几次，但是每一次都毫无结果。他对一位姑娘一见钟情，十分坦率地向她表明了心迹。为使自己配得上她，他开始在精神品德方面陶冶自己。他去一所星期日学校上了一个半月的课，但不久便自动逃遁了。两年后，当他认为问心无愧、可以启齿求婚之日，那位姑娘早已嫁给了一个愚蠢的家伙。

不久，他又如痴如醉地爱上了一位迷人的、有5个妹妹的姑娘。可是，当他上姑娘家时，却喜欢上了二妹。不久又迷上了更小的妹妹。到最后一个没谈成功。

贾金斯的情形每况愈下，越来越穷。他卖掉了最后一项营生的最后一份股份后，便用这笔钱买了一份逐年支取的终生年金，可是这样一来，支取的金额将会逐年减少，因此他要是活的时间长了，早晚得挨饿。

因为贾金斯用心不专，没有向着主要目标前进，所以，他一生都是失败的。