

助你大展鸿图，**钱**途无量！

开店**招**奇

365

天戈 编著



为你 成功开店出谋划策，
为你成功致富 **铺路架桥**



◎ 国际文化出版公司

导 言

市场经济的大潮涤荡着社会生活的角角落落。当人们走在喧嚣热闹的大街上，映入眼帘最多的就是林林总总、装潢各异的各类店铺：商场、超市、酒吧、饭馆、咖啡屋、音乐厅、礼品店、健身房……真是琳琅满目，不一而足。一间小店，也许就是一颗摇钱树，是店主发财致富的福地。

因此，很多人想着开店，想着通过开店来走上致富之路。

开店并不难，它无需大量资金，也无需先进技术。然而，要想开一家赚钱店，却也不是一件容易的事。君不见，有的店铺人流不息，门庭若市，而有的店铺却遭人冷落，门可罗雀；一家商店的商品倍受青睐，而却一家却是货物积压成山……

从梦想到现实，从贫困到富裕，从店小二到大店主，这中间需要一座桥梁。有的人找到了这座桥，于是他走向了成功；而有的人却只能慢慢摸索，望洋兴叹。

为了帮助广大开店朋友找到生财之道，笔者经过多年的努力，收集了大量资料，编写了这本《开店奇招365》，它将为你的希望之桥添砖加瓦，为你的成功

致富出谋划策。

本书分为六篇，从开店、经营、促销到价格、服务、广告，篇篇出精彩，篇篇有特色。

创意开店篇：为你在开店之初出谋划策；

独特经营篇：使你在经营之中游刃有余；

巧妙促销篇：使你较少出资、多多赚钱；

定价艺术篇：使你以价取胜，占领买方阵地；

服务信誉篇：为你指点迷津，提高声誉；

广告宣传篇：帮你打开市场，创造奇迹。

较之其他同类图书，本书有如下特色：

(1) 内容博采众长，简便实用。

本书以实例为依据，总结了中外各类店铺的成功经验，并从实例中引出道理，以理服人，以理启人，极具实用性和可操作性，它不仅分析了店主的成功关键，还注意到了一些鲜为人知的细微末节，从而为那些准备从事和正在从事店铺行业的人提供了一条赚钱捷径。

(2) 语言生动活泼，浅显易懂。

本书不是高深的理论学术著作，而是以通俗见长，使人在轻轻松松中大获裨益。既可作为初涉商海的人士的启蒙读物，又可作为各类企业家、经营者遨游商海的指导读物。

(3) 结构严谨精炼，环环相扣。

整篇文稿思路清新，见解独到。从开店前的设计

构思到开店中的经营促销，服务信誉，广告策划等，各个环节都详细阐述，并在每一篇之前有导言，每一招之后有点评，既可帮读者理解，又可与读者切磋，可谓匠心独具，画龙点睛。

千里之行，始于足下。但愿我们的《开店奇招365》能助你鸿图大展，“钱”途无量！

目 录



① 创意开店，赚钱需要绝招

店是人人会开，钱是个个想挣。但要想开出新奇，开出特色，挣出财源滚滚，挣出富水长流，却未必人人都行。只有别出新裁，方能独领市场风骚；只有推陈出新，才可永立不败之地。

开店用奇招，“奇”是智慧。赚钱靠绝招，“绝”是创意。有了智慧创意，凭着点子新奇，店虽小也能赢得顾客满意，本虽薄也能打开财富之门。创意开店篇为你在开店之初出谋划策。

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. 给店铺起一个怪趣名称 (2) | 6. 中药店里开茶馆 (7) |
| 2. 吉祥名字成财源 (3) | 7. 奇思怪想经营法 (8) |
| 3. 让人吃气氛的餐馆 (4) | 8. 牛排店的奇思怪想 (9) |
| 4. 怀旧情感酒店 (5) | 9. 出售睡眠 (10) |
| 5. 电脑时装屋 (6) | 10. 昼闭夜开面食店 (11) |
| | 11. 女宾酒店 (12) |

12. 飞机咖啡馆 (13)
13. 个性化产品, 多元化经营 (14)
14. 股市报摊 (15)
15. 满足情感报复的商品 (16)
16. 日本的“出气商店” (17)
17. 球迷餐厅 (18)
18. 定位目标人群 (19)
19. “合二为一” (20)
20. 以名钓利 (21)
21. 既要用餐, 又得减肥 (22)
22. 儿童眼镜店 (23)
23. 美国的复古餐厅 (24)
24. 开一家野菜餐馆 (25)
25. 智利的“梦幻酒店” (26)
26. “出租名人”商店 (27)
27. 礼品处理商店 (28)
28. “限客进门”销售法 (29)
29. “椰菜娃娃”风靡美国 (30)
30. 用动物服务的餐厅 (31)
31. 矮人餐厅 (32)
32. 盲人售货管理商店 (33)
33. 特殊对象, 特殊服务 (34)
34. 别出心裁的旅馆 (35)
35. 恐怖酒吧 (36)
36. 哺乳商店 (37)
37. 监狱餐厅 (38)
38. 一“糟”惊人 (39)
39. 温馨的离婚餐厅 (40)
40. 独立空间旅馆 (41)
41. 水下旅馆 (42)
42. 名人效应致胜术 (43)
43. 野菜餐厅受欢迎 (44)
44. 开一家茶艺馆 (45)

45. 开个玩具修理店 (46)
46. 明星“旧衣”店 (47)
47. “旧衣改新”店 (48)
48. 以物易物商店 (49)
49. 专卖积压产品 (50)
50. 出租“天伦之乐” (51)
51. 出租消费法 (52)
52. 花卉出租店 (53)
53. 贩卖意见获得 (54)
54. 颜色顾问公司 (55)
55. 拉大旗做虎皮 (56)
56. 专利商品专卖店 (57)
57. 卖水换金 (58)
58. 大富翁开小店 (59)
59. 从小事做起 (60)
60. 小生意的活力 (61)
61. 庙小神更灵 (62)
62. 以新鲜素雅招客 (63)
63. 情感消费 (64)
64. 目录商店有市场 (65)
65. 节约成本的样本商店 (66)
66. 通信贩卖公司 (67)
67. 催人起床的“金鸡晨唱公司” (68)
68. 新潮改衣店 (69)
69. 撰稿公司 (70)
70. 信息成为紧俏商品 (71)
71. 利用电话办公司 (72)
72. 人无我有 (73)
73. 慧眼识机 (74)
74. 儿童玩具租赁店 (75)
75. 夫妻浴室 (76)
76. 情侣便利服务店 (77)
77. 出租车司机便利店 (78)
78. 左撇子用品店 (79)
79. 名人名著生财 (80)
80. 开一家“老板无主意”商店 (81)



独特经营，出奇方能制胜

经营是赚钱的艺术，讲究个性。经营是智慧的角逐，需要头脑。经营更是市场的游戏，追求创造。经营是大公司的竞争法宝，经营也是小店铺的谋生手段。

店铺一经开张，经营便为第一要务。如何在经营中独树一帜，出奇致胜，这是竞争成败之根本；如何在市场中瞄准商机，广揽顾客，这是商战胜负之关键。独特经营篇将使你在商海大潮中如鱼得水，游刃有余；为你在风险四伏中提供商机万千，“钱”途无限。

87. 以静求胜 (84)

88. 音乐晚餐餐厅 (91)

89. 问答测验游戏 (85)

89. 遥控餐厅 (92)

89. 空中洗澡 (86)

90. 让顾客亲自动手 (93)

84. 边吃边弈，棋趣

91. 独具特色 (94)

佐餐 (87)

92. 标新立异，创造

85. 文化夜市招客来 (88)

奇幻 (95)

86. 以“谜”诱人 (89)

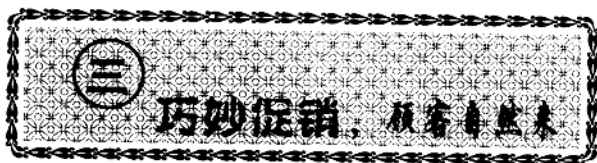
93. 塑造特色 (96)

87. 常吃常新 (90)

94. 仿膳的魅力 (97)

95. 现摘现卖 (98)
96. 以水为酒, 独树一帜 (99)
97. 巧用地利, 创意不凡 (100)
98. 因人而异, 创新出奇 (101)
99. 把照片印在蛋糕上 (102)
100. 印章之上刻肖像 (103)
101. 理发伴歌剧 (104)
102. 以书佐餐 (105)
103. 采用迂直之计 (106)
104. “狗不理” 随机应变 (107)
105. 活动商店招人爱 (108)
106. 陈列商品因时而易 (109)
107. 经营别人没有的 (110)
108. 多品牌经营 (111)
109. 只追浪峰不追尾 (112)
110. 集思广益 (113)
111. 适时应变 (114)
112. 后发制人 (115)
113. 新桶装旧漆 (116)
114. 善借天时 (117)
115. 以变促销 (118)
116. 先人一步, 小本发财 (119)
117. 利用冷门创新 (120)
118. 因地制宜创商机 (121)
119. 小商品优胜术 (122)
120. 不抢热势做冷门 (123)
121. 专赚节日钱 (124)
122. 夜市生财 (125)
123. 寻找错觉窍门 (126)

124. 连锁的效果 (127) 133. 用顾客发展
125. 搭配经营 (128) 顾客 (136)
126. 求异思维 (129) 134. 挑选顾客的
127. 让地辟道召 商店 (137)
客来 (130) 135. “单打一”的
128. 大众化菜谱赢 商店 (138)
四方 (131) 136. 售货员的心理
129. 中西合璧创 战 (139)
佳业 (132) 137. 给硬币洗澡 (140)
130. 不摸行情生 138. 耕自己的田 (141)
意难 (133) 139. 最高消费饭店 (142)
131. 闲聊理发店 (134) 140. 乱中取胜 (143)
132. “顾客至上” (135)



赚钱不易，因为顾客的需求太多。赚钱也不难，因为市场的空间太大。

一家店铺赚一天钱并不难，难的是天天赚钱。许

多店铺老板一方面牢骚满腹，抱怨生意不好做；另一方面却坐守柜台，静等顾客主动上门。殊不知顾客的鼓鼓钱囊需用商家的智慧谋略方可打开。巧妙促销篇帮你在经营之中少出资，多赚钱；巧卖货，赚大钱。

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| 141. 做足表面文章 (146) | 152. 给普通产品增加功能 (157) |
| 142. 瓜皮刻字促销 (147) | 153. 笑口招财 (158) |
| 143. 用色彩吸引顾客 (148) | 154. 限制经销术 (159) |
| 144. 用通缉犯激发购买欲 (149) | 155. 欲擒故纵，限额供应 (160) |
| 145. 美女丑女齐做秀 (150) | 156. 满足顾客主动位置感 (161) |
| 146. 鱼缸里卖手表 (151) | 157. 利用“从众心理”引诱顾客 (162) |
| 147. 老鼠决定折扣价 (152) | 158. 与食客分享利润 (163) |
| 148. “名人榜样”推销术 (153) | 159. 周末赠券招客 (164) |
| 149. 与“名人”共进晚餐 (154) | 160. 烘云托月的销售术 (165) |
| 150. 猎寄生财术 (155) | 161. “匮乏战术” (166) |
| 151. 汗衫印上 CCTV (156) | 162. 偶像招财术 (167) |

163. 一举两得 (168)
164. 共同促销 (169)
165. 巧用激将法
促销 (170)
166. 洗发送香波 (171)
167. 以换代降促销 (172)
168. 以疯话促销 (173)
169. 以劳代酬 (174)
170. 撒米捉鸡, 先赔
后赚 (175)
171. 自己动手, 先尝
后送 (176)
172. 酒店喝酒不
付费 (177)
173. “赊欠销售”
生意旺 (178)
174. 随意付账的
饭店 (179)
175. 积券赠与销售 (180)
176. 新产品打开市场
法 (181)
177. 小盘调众口 (182)
178. 一卖一送, 牵住
顾客 (183)
179. 巧妙制造流行 (184)
180. 间接说服顾客 (185)
181. 不断移动滞
销品 (186)
182. 关键时刻善于
诱导 (187)
183. 心理攻势 (188)
184. 环境促销 (189)
185. “试吃”促销 (190)
186. 还款促销 (191)
187. 任客挑选 (192)
188. 情感投资 (193)
189. 攻心为上 (194)
190. 醉翁之意 (195)
191. 赠送一片情 (196)
192. 开发顾客, 创造
顾客 (197)
193. 计时就餐 (198)

194. 智取才会成功 (199)
195. 全凭嘴一张 (200)
196. 错位销售法 (201)
197. 妙语生财 (202)
198. 旁敲侧击, 巧谈生意 (203)
199. 平分秋色 (204)
200. 让人一步天地“窄” (205)
201. “死缠不放” (206)
202. 对女顾客采取心理战 (207)
203. 优惠常客 (208)
204. 重新换个名字 (209)
205. 满足猎奇心理 (210)
206. 卖漆先赠刷 (211)
207. 音乐图书馆 (212)
208. 灵活驾驭促销 (213)
209. 制造气氛影响顾客 (214)
210. 请顾客填写“需求清单” (215)
211. 赚女人的钱 (216)
212. 打扮不能比顾客漂亮 (217)
213. 利用漂亮店员吸引客人 (218)
214. 不聘“小姐”聘“大姐” (219)
215. 避免争辩术 (220)
216. 一伞换心术 (221)
217. 女式皮鞋标新立异 (222)
218. 消除顾客疑虑 (223)
219. 赋商品以情感色彩 (224)
220. 陈货变俏术 (225)
221. 新产品演示销售法 (226)
222. 别和顾客争论 (227)
223. 吃进“文化”菜 (228)

224. 自己动手商店 (229) 225. 表演促销 (230)

四

广告宣传，稻草变金条

一个实际行动比一打宣言还重要，用在政治上，这是个真理。一个巧妙广告比一打行动还管用，用在经营上，这是个真经。广告是座桥梁，把买与卖沟通在了一起。广告还是个纽带，把产与销绑在了一块。不会宣传的营销，在极具变化的市场中是十分无知的。许多商家误以为只要质量过硬，价格较廉，就能吸引消费者。殊不知，这种传统的观念已经过时，有道是：质量要好，还得人知。广告宣传篇帮店主打开市场，让顾客打开钱袋。

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 226. 心理广告 (232) | 231. 移情别意 (237) |
| 227. “借光”生财 (233) | 232. 掰金币卖胶水 (238) |
| 228. 悬念刺激销售
法 (234) | 233. 以平取胜，大显
神通 (239) |
| 229. 一张渔网定乾
坤 (235) | 234. 请总统评书 (240) |
| 230. 秃头生发广告 (236) | 235. 欲擒故纵 (241) |
| | 236. 抛砖引玉 (242) |

237. 妙用“谐音”(243)
238. 烛借日辉(244)
239. 借题发挥(245)
240. 无字胜有字(246)
241. 活动广告吸引
人(247)
242. 对比广告(248)
243. 俗事广告(249)
244. 护身符广告(250)
245. 换位广告(251)
246. 对联广告(252)
247. 换个新夫人(253)
248. 自揭其短(254)
249. “吓怕英雄”
推销法(255)
250. 花样广告(256)
251. 价格广告(257)
252. 店头广告(258)
253. 揭短广告(259)
254. 随机应变廉价
店(260)
255. 中药店扔霉药时
夹好药(261)
256. 故弄玄虚的“买一
送二”(262)
257. 设置悬念广告(263)
258. “催眠”睡衣(264)
259. 代登广告(265)
260. 闲人不闲(266)
261. 吊胃口销售法(267)
262. 错比不错还好(268)
263. 点歌助威(269)
264. 征文广告(270)
265. 大象佳宾(271)
266. 特大牛仔褲(272)
267. 凭乳房赚钱(273)
268. 时装加表演(274)
269. 付出与回报(275)
270. 相得益彰(276)

五

定价艺术，物美价亦廉

在商品促销中，价格没有绝对的贵与廉，这是价格艺术的作用。但在商品的竞争中，价廉物美总能胜人一筹，这是价格杠杆的推动。正所谓：以奇取胜占市场，以价取胜占买方。行业竞争，店铺竞争，其中价格竞争最常见。只要想顾客所想，急顾客所急，便可运用价格杆杠平衡收支，坐收渔利。价格艺术篇帮你分析顾客心理，把握消费动机，使你永远占领买方阵地。

- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| 271. 减价咖喱饭 (278) | 278. 以“贵”招人 (285) |
| 272. 一语道破天机 (279) | 279. 以小换大 (286) |
| 273. “九十九”的心理
经营法 (280) | 280. 虚实相间的
价格 (287) |
| 274. 晓之以利，动之
以情 (281) | 281. 一提一降，玩具
销光 (288) |
| 275. 小店大生意法 (282) | 282. 平民珠宝店 (289) |
| 276. 物以稀为贵 (283) | 283. 定时降价法 (290) |
| 277. 为穷人服务 (284) | 284. 中意标价 (291) |

285. 看天定价，灵活经营 (292)
286. 实价实卖 (293)
287. 同价商品任选 (294)
288. 不定价促销法 (295)
289. 高价艺术 (296)
290. 心理定价 (297)
291. 大行其道的“百元商店” (298)
292. 价格尾数有艺术 (299)
293. 5元钱吃饱 10元钱吃好 (300)
294. 100日元买 110日元 (301)
295. 贱买贵卖法 (302)
296. 巧妙定价 (303)
297. 折扣生财 (304)
298. 足袋一律两毛钱 (305)
299. 名古屋的“巧”面馆 (306)
300. 薄利多销抓顾客 (307)
301. 购物可以不花钱 (308)
302. 打折更在星期天 (309)
303. 每天一款特价 (310)
304. 一元超值销售 (311)
305. 10元任拣店 (312)
306. 照顾购买者的自尊心 (313)
307. 巧让利，引顾客 (314)
308. 价格谈判 (315)
309. 减少中间环节 (316)
310. “车轮式”降价 (317)