

开店赚钱



绝招

杰 夫 主编

告诉你100个让你开店赚大钱的秘诀

- ※ 店铺兴隆七秘诀
- ※ 何谓ABC分析法
- ※ 寻找店铺的定位与掌握顾客层
- ※ 商品分类的五大步骤
- ※ 第一流的促销法
- ※ 处理顾客抱怨的技巧
- ※ 透视顾客的消费心理与购买行为
- ※ 创造一家个性化的店铺
- ※ 打造一家吸引人的店铺
- ※ 寻求属于自己店铺的经营理念

KAIDIAN ZHUANQIAN JUEZHAO



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

开店赚钱绝招

杰 夫 主编

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开店赚钱绝招/杰夫主编. - 北京: 企业管理出版社,
2002.11

ISBN 7-80147-806-1

I. 开… II. 杰… III. 商店 - 商业管理
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 098165 号

书 名: 开店赚钱绝招

作 者: 杰 夫

责任编辑: 刘秋生 技术编辑: 孙 奇

书 号: ISBN 7 - 80147 - 806 - 1/F·804

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京宏飞印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米 × 1168 毫米 32 开本 10.625 印张 200 千字

版 次: 2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 22.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

在当今社会里，开店做生意已成为许多人自谋职业的最佳选择。或许你正在策划开一家属于自己的店铺，以摆脱上班的束缚或下岗的困境；或许你为了发展自己的事业，已经开了一家店铺，但时常遇到一些把握不准，又不知道该向谁请教的问题，拥有本书将是你最好的选择。

开店并非象有些人想象的那么简单，不要认为有一笔资金，找到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。其实要想使店铺兴隆，其中大有学问。比如：怎样入行与开店，怎样筹集资金与选择店面，怎样设计店铺与采购货物，怎样诱导顾客购买与促销商品等等，这都关系到生意兴衰成败，也是每一位开店老板最为关注的难点，更是本书所要解决的问题。

这部书最大的特点就是，从中国商场的实际情况出发，用通俗易懂的语言，翔实的案例，系统而

广泛地总结了一些中外成功的开店绝招，多层次多角度地揭示了店铺兴隆的秘诀和艺术。

我们相信本书能给你开店带来实实在在的帮助，从而使你财源广进，事业发达！

编 者

目 录

第一章 开店前的准备	(1)
1 立足于自己喜欢的行业	(1)
2 积累开店所需的经营资源	(2)
3 勾勒店铺的雏形	(4)
4 寻求家人的支持	(5)
5 资金愈多愈有保障	(6)
6 通过资格考试如虎添翼	(7)
7 软件比硬件更需用心经营	(9)
8 开店地点的选择	(10)
9 成功的要件——活泼、虚心、奋斗不懈	(11)
第二章 经营方针与顾客招揽术	(14)
1 创造属于自己的经营理念	(14)
2 掌握顾客层	(15)
3 寻找店的定位	(16)
4 创造自己的传奇故事	(19)
5 举办各种促销活动	(20)

6	亲自设计广告单	(22)
7	善用攻守策略	(24)
8	装饰门面以吸引顾客	(25)
第三章 生意兴隆的秘诀		(27)
1	商店兴隆七秘诀	(27)
2	经商战略三十条	(31)
3	服务第一销售第二	(37)
4	不要想独占顾客	(38)
5	让老顾客带来新顾客	(38)
6	卖方必须是买方的掌柜	(39)
7	卖货品要像嫁女儿	(40)
8	向经销商请教	(42)
9	作广告使顾客认识产品	(43)
10	使先买的人觉得伟大	(44)
11	每天都要有新信用	(45)
12	缺货也能提高信誉	(46)
13	附加“灵魂”的价格	(47)
14	利用不景气打天下	(49)
15	百分之百在自己	(50)
16	抢先一步是成功的捷径	(51)
17	维持二十四小时的危机感	(52)
18	提倡水坝式经营法	(53)
19	大众永远是对的	(55)

20 大胆计划小心执行	(56)
第四章 商品分类的诀窍	(58)
1 商品分类的五大步骤	(58)
2 商品有如掌上明珠	(61)
3 有爱的商品,无爱的商品	(62)
4 商品的“生命周期”	(64)
5 如何寻求好的商品及批发商	(66)
6 如何分辨批发商的良莠	(67)
7 收银机旁商品的摆放窍门	(68)
第五章 创造一家个性化的店铺	(70)
1 怎样开一家有特色的店铺	(70)
2 决定店面的代表色	(72)
3 表现技巧和服务精神	(73)
4 客观评价自己	(75)
5 跳出“本位主义”的陷阱	(76)
6 不盲目追求流行	(77)
第六章 打造一家吸引人的店铺	(79)
1 掌握“进出方便”的原则	(79)
2 人要衣装,店要门面	(82)
3 卖场规划的诀窍	(83)
4 利用灯光衬托卖场和商品	(87)

5	活用色彩	(90)
6	表演性陈列	(94)
7	易卖性陈列	(96)
8	百变橱窗	(98)
9	墙面的利用	(99)
10	选择合适的商品陈列用具	(101)
11	利用广告做促销	(102)
12	一周一次以顾客角度检讨店的经营	(103)
 第七章 顾客购买心理透视		(106)
1	求实购买心理与购买行为	(106)
2	求新购买心理与购买行为	(107)
3	求美购买心理与购买行为	(107)
4	求利购买心理与购买行为	(108)
5	求名购买心理与购买行为	(109)
6	模仿购买心理与购买行为	(110)
7	好癖购买心理与购买行为	(110)
8	求速购买心理与购买行为	(111)
9	男性消费者的购买心理与购买行为	(112)
10	女性消费者的购买心理与购买行为	(114)
11	青年消费者的购买心理与购买行为	(116)
12	老年消费者的购买心理与购买行为	(118)
13	社会文化与消费心理	(120)
14	社会流行与消费心理	(122)

15	消费习俗与消费心理·····	(126)
16	社会分工与消费心理·····	(129)
17	家庭与消费心理·····	(131)
18	相关群体与消费心理·····	(135)
第八章	第一流的促销法·····	(139)
1	情感促销法·····	(139)
2	顾客档案法·····	(140)
3	特定顾客法·····	(141)
4	名人效应法·····	(143)
5	返朴归真法·····	(144)
6	随购赠礼法·····	(145)
7	绿色食品法·····	(147)
8	情侣商品法·····	(148)
9	反时令销售法·····	(150)
10	商品保险法·····	(151)
11	改进包装法·····	(153)
12	以旧换新法·····	(154)
13	退换商品法·····	(155)
14	悬赏捉劣法·····	(157)
15	数量限购法·····	(158)
16	名牌效应法·····	(160)
17	九九尾数法·····	(161)
18	公开拍卖法·····	(163)

- 19 以货易货法..... (164)
- 20 仓库售货法..... (166)

第九章 顾客沟通术 (169)

- 1 如何欢迎顾客 (169)
- 2 发自内心说出“欢迎光临”、“谢谢”..... (170)
- 3 得体的说话技巧 (172)
- 4 以积极、正面的态度接待顾客..... (174)
- 5 坐而言不如起而行 (175)
- 6 仪表上的盲点 (176)
- 7 珍惜顾客的每一分钱 (177)
- 8 营造和谐的工作环境 (178)
- 9 处理顾客抱怨的技巧 (179)

第十章 店内的作业 (182)

- 1 最基本的工作——打扫 (182)
- 2 排出作业时间表 (183)
- 3 建立顾客档案 (184)
- 4 激发员工的士气 (186)
- 5 远离危机 (188)
- 6 加强包装技巧 (189)
- 7 轻松做盘点 (191)
- 8 何谓 ABC 分析法 (192)
- 9 有计划地下订单 (195)

10 销货收入的来源	(196)
第十一章 基本的会计知识	(200)
1 损益表与资产负债表	(200)
2 资金操作方法	(205)
3 善加运用损益两平点	(206)
4 订出销售目标	(212)
5 商品效率与适当库存量	(214)
第十二章 开店实务举例	(218)
1 咖啡店	(218)
2 啤酒店	(220)
3 水饺店	(221)
4 面食店	(222)
5 小吃店	(224)
6 烤肉店	(225)
7 食品店	(226)
8 茶餐厅	(227)
9 素食店	(229)
10 油条摊店	(230)
11 狗肉专卖店	(232)
12 冷饮摊	(233)
13 花店	(234)
14 照片冲印店	(236)

开店赚钱绝招

- | | | |
|----|---------|-------|
| 15 | 礼品店 | (237) |
| 16 | 水果店 | (238) |
| 17 | 美发美容店 | (239) |
| 18 | 玩具店 | (241) |
| 19 | 文化用品店 | (242) |
| 20 | 钓具店 | (243) |
| 21 | 电器店 | (244) |
| 22 | 家用电器修理店 | (246) |
| 23 | 音像店 | (247) |
| 24 | 服装店 | (248) |
| 25 | 服装剪裁设计店 | (251) |
| 26 | 鞋店 | (252) |
| 27 | 专业书店 | (253) |
| 28 | 旧书专卖店 | (255) |
| 29 | 旧电脑调剂店 | (256) |
| 30 | 珠宝店 | (257) |
| 31 | 乐器专卖店 | (260) |
| 32 | 婴儿用品店 | (261) |
| 33 | 陶瓷店 | (262) |
| 34 | 装饰品店 | (263) |
| 35 | 翻译店 | (264) |
| 36 | 家具店 | (265) |
| 37 | 古董店 | (267) |
| 38 | 室内装饰店 | (268) |

39	厨具专业店	(269)
40	职业介绍所	(270)
41	生意顾问公司	(272)
42	台球娱乐厅	(273)
43	搬家公司	(275)
44	洗衣店	(277)
45	清洁店	(277)
46	火锅店	(279)
47	豆腐饭庄	(279)
48	蛋糕店	(280)
49	肉店	(280)
50	蔬菜店	(281)
51	家禽店	(282)
52	鲜鱼店	(282)
53	面包店	(283)
54	文化衫店	(284)
55	女性内衣店	(284)
56	运动服装店	(285)
57	领带专卖店	(286)
58	寝室用品店	(286)
59	窗帘店	(287)
60	布料店	(287)
61	自行车专卖店	(288)
62	小五金店	(289)

63	塑料用品店	(289)
64	手提包专卖店	(290)
65	钟表眼镜店	(291)
66	电脑店	(291)
67	民间工艺品店	(292)
68	打印复印店	(293)
69	中药店	(293)
70	杂货店	(294)
71	钟点工服务站	(295)
72	皮鞋修理、配锁店	(295)
附录:		(297)
一	必备的工商知识	(297)
二	必备的税务知识	(302)
三	必备的银行知识	(313)

第一章

开店前的准备

1 立足于自己喜欢的行业

准备开店时,最重要的一件事,就是从你喜欢的商品和服务种类着手。

经营一家商店,并不是只有进货、与顾客周旋,或是商品陈列,这些乍看之下轻松愉快的工作,其实接下来还有很多麻烦的事等着你。比方说收货(当然也包含纸箱的处理)、点货、商品标价、库存管理、打扫乃至于金钱的运筹等等,都是开店的必要工作。

就拿必须与顾客接触的销售活动来说吧,本来应该每天都保持愉悦的心情,但并非每位顾客都很讲理,于是难缠的客人就成了若恼的根源。商品的陈列也是一样,好像不管怎么摆放,都觉得不太对劲,甚至感到失望。

不过,如果做的是自己喜欢的事,则又另当别论,即使是努力钻研也不会厌倦,工作上的辛劳也成了小事一桩,很容易撑过去。

相反地,明明不想做,却因为别人的劝诱,或捡现成便宜贸然开店,最后往往会走上失败的路途。这种人当初之所以会开店,不是出自本身强烈的意愿,所以当经营稍有不顺,便会立刻产生厌烦的心理。

以前,有个从事杂货批发的朋友曾告诉人们这么一则故事,他说:

“我知道有家店,它的地点差,面积又小,经营得很吃力,于是我常劝那家店的老板趁早把店收起来,至少可以留点老本。”

“可是那个老板每次都很认真地回答:‘这我也知道,但我就是喜欢这样的工作!’最后拿他没辙,只好改提一些他能力所及的建议。”

就像这个例子中的老板,你可以凭着一股由衷的热诚,说服对你的前途存疑的批发商,拉笼他转而支持你。

当然,你也可以寻求顾客的支持。

2 积累开店所需的经营资源

接下来要讨论的是,你想卖什么商品?你要替它营造