

致富秘籍

SANSHILIU GEJUEZHAO
KAIDIAN ZHUANQIAN

36

绝招

开店赚钱

如何打造商品卖相



中央民族大学出版社

开店赚钱36个绝招

如何打造商品卖相



中央民族大学出版社

责任编辑 李德君

图书在版编目(CIP)数据

开店赚钱 36 个绝招. 常载厚编著. - 北京: 中央民族大学出版社,
1999.12

ISBN 7-81056-408-0

I. 开…… II. ①常 III. 商店-企业管理-经验 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 55899 号

开店赚钱 36 个绝招

出版者: 中央民族大学出版社

中国北京市海淀区白石桥路 27 号 邮编: 100081

国际互联网网址: <http://cunlp.com.cn>

电子邮件(E-mail): ncrpm@public.bta.net.cn

电话: 68932218(总编室) 68472815(发行部)

传真: 68932447 68472815

印刷者: 北京经纬印刷厂

发行者: 新华书店

开 本: 850 × 1168(毫米) 1/32 印张: 16.25 字数: 407 千字

版 次: 2000 年 1 月 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-81056-408-0/F·49

印 数: 3000 册

定 价: 26.80 元

目 录

第一部 始计篇——开店之初

第 1 招 成功的决心与做人要义	1
第 2 招 开店之初	23
2.1 开店要义	24
2.2 开店的步骤顺序	26
2.3 部门规划(店小,可省略)	27
2.4 商品是赚钱的源头	29
2.5 卖场规划	32
2.6 有关商品知识的必学项目	35
第 3 招 成功地建立你的领地	37
3.1 经营场地是赚钱之本	38
3.2 如何选择合适的店址	40
3.3 注意的几个问题	48
第 4 招 真诚服务在今天是很重要的了	51
4.1 服务一定要真诚	52
4.2 坚持信誉第一	56
4.3 对公众负责到底	60
第 5 招 便宜卖的理论已经过时	65
5.1 便宜卖反而会使顾客远离	66
5.2 现代的销售方法	68
5.3 设计出有新意的销售方法	72

第二部 军形篇——商品卖相

第 6 招 采购货品的注意事项	75
6.1 采购的目的	76
6.2 造成采购困难的主要原因	76
6.3 采购得当的前提条件	77
第 7 招 掌握畅销商品重点	83
7.1 把握畅销商品的办法	84
7.2 商品及其生命周期	87
7.3 订货量与库存	88
第 8 招 打造商品卖相——陈列商品的原则(上)	93
8.1 何谓“陈列”?	94
8.2 决定陈列的五大要素	94
8.3 提升陈列效果	99
8.4 选择适合你店风格的陈列	104
第 9 招 打造商品卖相——陈列商品的原则(下)	108
9.1 陈列的魅力	109
9.2 充满魅力的、多变化的陈列方式	110
9.3 陈列的重点	111
9.4 陈列效果须知	115

第三部 兵势篇——卖场效果

第 10 招 有重点地设计你的卖场	119
10.1 设计原则	120

10.2	卖场要配合当地环境	122
10.3	顾客“喜欢的卖场”和“讨厌的卖场”	125
10.4	卖场装潢重点	130
10.5	创造卖场的特征	133
第 11 招	卖场形象	135
11.1	卖场形象是第一商品	136
11.2	主要目的是提高营业额	145
第 12 招	改善卖场气氛	149
12.1	引人注意的卖场	150
12.2	愉快交谈和自由购物的空间	151
12.3	设计有魅力的卖场	152
第 13 招	展示演出能提升知名度	154
13.1	充满魅力的展示演出	155
13.2	创造魅力的演出效果	158
13.3	陈列演出所需的各种小道具	160
第 14 招	色彩也能吸引顾客	162
14.1	利用色彩提高营业额	163
14.2	富于魅力的色彩——感性诉求的卖场	164
14.3	卖场要件——感性诉求的色彩	165
14.4	诉求重点——色彩营造出气氛	166
14.5	诉求重点——吸引年轻人的色彩	167
14.6	诉求重点——强调优雅的色彩	169
第 15 招	不要忽略了照明与灯光	170
15.1	情调式照明	171
15.2	照明的组合设计	171
15.3	设计须知	173
第 16 招	装潢设计店面的常识	178
16.1	装潢设计店面基本顺序	179

16.2 装潢设计卖场实例	182
---------------	-----

第四部 行军篇——店员行为

第 17 招 店员的态度与顾客的关系	187
17.1 生意好的商店都很重视店员的态度	188
17.2 身体语言	195
第 18 招 店员贩卖行为诊断(A)	210
18.1 商店的布置决定店员的待客行为	211
18.2 A 型商店的行为方法	214
18.3 A 型商店的行为诊断	224
第 19 招 店员贩卖行为诊断(B)	251
19.1 何种类型的商店为 B 型商店	252
19.2 B 型店的行为诊断	260
第 20 招 店员贩卖行为诊断(C)	277
20.1 何谓 C 型商店	278
20.2 C 型店的行为诊断	286
第 21 招 店员贩卖行为诊断(D)	302
21.1 何谓 D 型商店	303
21.2 D 型商店的行为诊断	308
第 22 招 服务态度取胜的时代	318
22.1 顾客习惯随时代改变	319
22.2 行为语言可以改变促销业绩	321
22.3 隐藏在销售现场的人性秘密	323

第五部 谋攻篇——营销策略

第 23 招 销售计划	328
-------------	-----

23.1	销售计划并不难做	329
23.2	销售计划分类	334
第 24 招	卖场数字管理	336
24.1	为何需要预估	337
24.2	售价管理的基础数字	340
第 25 招	完美的过程管理	347
25.1	何谓“作业分配”?	348
25.2	作业分配的现状与问题点	348
25.3	销售计划与业绩预测	349
25.4	作业量规划	350
25.5	卖场作业总清查	350
25.6	人员计划	352
25.7	作业分配上的注意要点	
第 26 招	举办活动,使气氛更活跃	355
26.1	活动理念	356
26.2	活动的基本形态	356
26.3	活动种类(一)——季节重点活动与特产 展售活动	357
26.4	活动种类(二)——地方活动、厂商赞助活动、 由未经销商品组成的销售活动	358
26.5	活动程序	358
26.6	活动计划	359
26.7	有关活动的三个计划	360
26.8	活动计划的考核重点	361
第 27 招	市场调节是企业的眼睛	363
27.1	何谓“市场调查”?	364
27.2	市场调查的分类	364
27.3	主管必须做市场调查	365

27.4	市场调查方法	366
27.5	进行调查时的注意重点	367
27.6	汇整调查结果	367
27.7	将调查结果运用于卖场改善	368
第 28 招	如何当好中小企业老板	369
28.1	中小企业的经营哲学	370
28.2	顾客永远没有错	372
28.3	加强销售管理	375
28.4	开源不易先节流	379
28.5	开发崭新的产品	382
28.6	选择得力的助手	386
28.7	做个称职的老板	392
第 29 招	拿出你自己的特色	396
29.1	店址为经营之本	397
29.2	住宅小区的商店	398
29.3	返朴归真的商品店	399
29.4	充分发挥小店的特点	400
29.5	商品规划和地点选择	402
29.6	让商店成为聚会场所	404
29.7	尽量满足顾客的心理需要	406
29.8	从出租店里学新的经营思想	408
29.9	借鉴成功者的经营策略	410

第六部 胜战篇——竞争取利

第 30 招	成功的推销技巧	412
30.1	因人而异区别对待	413
30.2	关键时刻善于诱导	414
30.3	心理攻势直达目的	415

30.4	权衡利弊分析得失	417
30.5	拐一个弯说明观点	419
30.6	制造气氛,门庭若市	420
第 31 招	讨价还价术	422
31.1	绝妙的要价战术	423
31.2	让步型态与反戈一击	424
31.3	角色扮演与软硬兼施	427
31.4	中途抬价略施小计	429
第 32 招	门市竞争策略	433
32.1	赚钱门市的 8 个特征	434
32.2	不赚钱的 6 个原因	437
32.3	竞争对手与竞争策略	442
第 33 招	价格是关键	448
33.1	顾客心里的公平价格	449
33.2	定价方法与技巧	453
33.3	价格标识的技巧	456
33.4	涨价与降价	459
第 34 招	连锁营运才能把生意做大	464
34.1	连锁营运概论	465
34.2	连锁店的经营方式	466
34.3	正规连锁	467
34.4	自由连锁	470
34.5	加盟连锁	472
34.6	适合连锁经营的行业	477
第 35 招	培养优秀的店员	479
35.1	店员必备的素质	480
35.2	店员应有的基本训练	480
35.3	现代门市人员的基本条件	482

35.4	良好礼仪的具体要点	483
35.5	工作改善的要领	484
第 36 招	重读古 36 计,你将获得新的力量	485

开店赚钱36个绝招

第1招

成功的决心与做人要义



开宗明义第一章,我们要讲成功的决心和做人的要义。方法很特别,是 20 幅漫画,没有过多的文字说明。你也可以跳过,直入第二章,因为它们不妨碍你赚钱,一点都不妨碍。

20 幅漫画讲述了人的一生:在没获取成功时,应该怎么对待人生?赚到钱以后,又应该怎样看待金钱?

历尽沧桑,人就学会豁达。谨希望,当你最终有一天赚得大把的金钱时,还能记起下面两句话:

**众生有病我有病,且向有人行处行。
千江有水千江月,万里无云万里天。**





跟我一起去书中
寻宝吧！



这一秒钟不前进，
下一秒钟就会后悔！



儿子啊！
今日事，今日毕，
是你成功的本钱！

嗯！谢谢妈！

