

九 九 赚 钱 术 系 列



小门面 赚大钱

JIU JIU ZHUAN QIAN SHU XI LIE



杨志国 主编

湖北人民出版社

鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

小门面赚大钱/杨志国 主编
武汉:湖北人民出版社,1997
(九九赚钱术系列)
ISBN 7-216-02067-7

- I. 小…
- II. 杨…
- III. 商业经营—通俗读物
- IV. F715

• 九九赚钱术系列 •

小门面赚大钱

杨志国 主编

出版: 湖北人民出版社	地址: 武汉市解放大道新育村 33 号
发行:	邮编: 430022

印刷: 湖北人民出版社蒲圻印刷厂 经销: 湖北省新华书店

开本: 787 毫米×1092 毫米 1/32 印张: 6.5

字数: 118 千字 插页: 1

版次: 1997 年 8 月第 1 版 印次: 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—10 140 定价: 6.40 元

书号: ISBN 7-216-02067-7/F·340

“九九赚钱术”丛书解题

九九，是言办法多。九在中国文化里有一种特有含义，言数之极。两个九叠加，则无疑是说多而又多。这是第一层意思。

第二层意思，则是心中会算计，手里会盘算。

在求生存和发展的社会里，每个人都要有这两方面的本领。

谨此向读者推荐“九九赚钱术”丛书。

这套书共有四本。它适应不同的读者需要，为生活在社会各个层面，尤其是社会基层的各方人士，提供一种智力的支持，一种智慧的参考。

我们着眼的是小，我们看重小。

因为小可博大，所谓四两博千斤。不要忽略小，不要轻视小，小是一种灵活，所谓船小好掉头。

因为小，才更需要智慧，才更需要借鸡生蛋。

九九归一，在致富路奔小康求大富，你盼望有个好参谋。你将发现，本书也许就是。你于是知道，给这套丛书，取这样的名称，第三层意思正在于此。

自然，编者要告诉你的还有，生活中绝对的现成的致富金点子，是没有的。关键还在于你的参酌取用，触类旁通。

千错万错，错过机会是人最不应有的错。

机会从这本书开始。

目 录

一、生财之道的决策艺术

1. 家有万贯,不如开店 1
2. 大富豪也是从小本生意做起 2
3. 要热爱事业,钱就是后盾 3
4. 创造必要的条件是创业成功的重要前提 4
5. 取个好店名不亚于选择一个好地址 7
6. 在商业闹市区开店时应对其实际状态作详细的
事前调查 9
7. “真正的商人要敢于拿妻子的结婚项链去抵押”
..... 9

二、经营项目策划技巧

8. 海外一些经营专家的择业忠告 11
9. 做熟不做生 13
10. 瞄准女人赚钱 13
11. 瞄准嘴巴的生意肯定会赚钱 14
12. 风险小赚钱快的小生意 15

13. 市场分析是投资成功的关键 16
14. 特许经营是无本速效的生意 17

三、“黄金码头”寻找技巧

15. 选择好的店址等于生意成功了一半 18
16. 耐用品商店的店址应选在利用 1 小时交通
手段范围内 19
17. 日常用品店的店址选择是由家庭主妇的行
动范围和购买方式决定的 20
18. 批发商的店址应尽量靠在专项性的成行成
市之处 20
19. 零售服务业的店址应选在人口稠密区的临街
门面 21
20. 零售商店面选址要领 21
21. 租赁门面的学问 22

四、经营方式选择技巧

22. 创业开始夫妻档 23
23. 依据你的实际状况慎重选择是独资还是合营
..... 24
24. 最佳合作形式是“两人世界” 25
25. 合作原则:只有公司三分之一以上股权 27

五、商店环境设计技巧

- 26. 商店招牌是传达商店综合信息的重要载体
..... 28
- 27. 店面外观是店铺个性的体现 29
- 28. 精品店装饰、布置应华丽而高贵 29
- 29. 店内流动线设计尽量避免相互交叉 30
- 30. 巧用顾客行为心理进行店堂布局 31
- 31. 日用品店、方便店的店面宽度应大于店内
深度 32
- 32. 天花板的高度大体上应与店铺面积相适应
..... 32
- 33. 低价品、日用品店空间布局不必留顾客活
动地 32
- 34. 即时携带品店宜使店员活动空间宽阔 33
- 35. 贵重品、礼品店店员空间宜封闭 33
- 36. 高档商品店宜使店员空间宽阔、封闭 34
- 37. 趣味性商品店店员空间宜取封闭、环游型
..... 35
- 38. 高档精品店店员顾客活动空间应不加区别
..... 35
- 39. 销售量大且价格便宜的商店宜使店员空间
固定 36
- 40. 大众化商品店可采用无店员空间的接触、封
闭、环游型 37

六、商店装饰设计技巧

- 41. 巧妙的店铺照明有助于正确传达商品信息
..... 38
- 42. 店堂整体照明的原则是既明亮又柔和 38
- 43. 店内照明度分配以诱导顾客进入店内为目标
..... 39
- 44. 店铺照明省电招术 40
- 45. 适宜的色彩有助于促销商品 40
- 46. 适宜的音乐能最大限度地激发顾客的消费
欲望 42
- 47. 控制店堂内音响的窍门 43

七、商品陈列学问大

- 48. 商品陈列的位置直接影响商品销售率 44
- 49. 货位布局 10 秘诀 44
- 50. 橱窗陈列应做到三突出 45
- 51. 橱窗“艺术化”的途径 45
- 52. 商品样品展示技巧 46
- 53. 镜子的妙用 46
- 54. 成功活泼的陈列术 47

八、实用商品陈列展示技巧

- 55. 小商店布置应不显杂乱 50
- 56. 出售糕点时,开展现场制作可增强吸引力
..... 51
- 57. 饮料罐头食品摆成宝塔型 51
- 58. 灯具店布置似灯展 52
- 59. 化妆品柜台前摆一台皮肤测试仪免费服务
能收到促销的直接效果 53
- 60. 茶叶店经营讲究多 54
- 61. 水果店突出色彩惹人爱 55
- 62. 最易于调动孩子购买欲望的玩具陈列方式
是敞开展览式 55
- 63. 礼品集中陈列会获得满意的销售效果 57
- 64. 鱼具店宜实行开架陈列 57
- 65. 文具店陈列应营造文化氛围 58
- 66. 五金工具店陈列应尽可能体现商品的功能
特点 59
- 67. 中老年人用品店要迎合中老年人生活习惯
..... 60
- 68. 温馨的“情调商品”店很受青年人亲睐 61

九、商品组织制胜谋略

- 69. 小店的价值在于拥有齐全的商品 62
 - 70. 质量第一是进货的首要原则 63
 - 71. “进货问儿子”是经验之谈 63
 - 72. 了解主流商品八大概念便于选好主流商品
..... 64
 - 73. 选择好的招牌商品并掌握货源 65
 - 74. 选择和利用批发商的技巧 66
 - 75. 五花八门的批发商均可利用 67
 - 76. 小店利用货物集散中心可以小博大 67
 - 77. 运用“采购点法”确定采购时机 68
 - 78. 季节性商品采购三窍门 69
 - 79. 采购批量的学问 69
 - 80. 进便宜货的诀窍 70
 - 81. 进货查三关 71
 - 82. 商品包装技法 71
-

十、吸引顾客的技巧

- 83. 最好的经营方法从待客和服务开始 73
- 84. 好的服务也是商品之一 74
- 85. 吸引顾客只进自家店不进别家门是生意成
功第一要诀 75

86. 美化店容能吸引顾客进店	76
87. 记住客人的称呼是留住常客的最好方法 ...	77
88. 对商品的爱心可以吸引顾客	77
89. “正在工作着的店员”容易吸引顾客	78
90. 诱发儿童玩欲能吸引顾客进店	79
91. 多管闲事也使小店生意兴隆	80
92. 抱着与顾客共同喜怒哀乐的 attitude 就能创造 顾客	81
93. 在店面空间置放一些东西能把顾客诱导 入店	82
94. 主动披露商品存在的问题也能赢得顾客 ...	82
95. 提供售后服务可以创造顾客	83

十一、了解顾客的技巧

96. 了解顾客是掌握顾客的第一重要课题	85
97. 善于察言观色就能窥探出顾客的心思	86
98. 收入不高的家庭主妇及部分农民多追求商 品的实用价值	87
99. 经济条件比较好的男女青年多追求商品的 新潮入时	87
100. 经济实力或表现欲强的人多以追求名牌 为主要特征	88
101. 经济条件较好的老年顾客多持求优购买 动机	88
102. 中青年女士及文艺界人士多追求商品的	

艺术欣赏价值	88
103. 低收入者和部分节俭成习者多持求廉购 买动机	89
104. 事业型男顾客多追求购买简便、省时	89
105. 具有特殊嗜好者往往对某些商品表现出 特殊的兴趣	89
106. 攀比型购买者以争强好胜、不甘居人后为 特征	90
107. 从顾客的细微举止可揣摸顾客有无抗拒 心理	90
108. 接待顾客要避免的九项	91

十二、刺激顾客购买欲的技巧

109. 动听的吆喝声能激起顾客的购买欲	93
110. 叫卖语言三诀窍	94
111. 激动顾客的十种手段	95
112. 刺激顾客五法	96
113. 吊起顾客胃口的六大技法	99
114. 运用巧妙定价刺激顾客购买欲的几种方法	101

十三、接待应对技巧

115. 从顾客细微举止中把握接触顾客的最佳

时机	103
116. 揣摩顾客需要四法	104
117. 对于直性型的顾客,应尽量避免他的感情 暴躁	105
118. 对于沉着型的顾客,最好的办法是很注意 听取并分析他的每一句话	106
119. 遇到犹豫型的顾客,不妨替他作决定	107
120. 面对独尊型的顾客,不妨设个小小陷阱	107
121. 喜欢在他人面前夸耀自己有钱的顾客你 必须恭维他	108
122. 面对先入为主型的顾客,你可以先不理睬他 先前拒绝的话语	108
123. 对待内向排他型顾客,应尽量附和他让他 喜欢你	109
124. 面对老年顾客,成交的关键在于必须让他 相信你的为人	109
125. 面对中年顾客最有效的办法是对其 家人表示出关心的态度	110
126. 对年轻夫妇表现出自己的热忱可刺激他 们的购买欲望	110
127. 对不同职业顾客的接待技巧	111
128. 无论什么时候千万不能同意顾客的反 对意见	112
129. 让顾客觉得是心甘情愿的方法	112
130. 说服顾客 8 法	113

131. 接待不同身份、不同爱好的顾客要方法各异 118
132. 前来报怨的顾客应由老板出面应对 118

十四、促成交易的技巧

133. 抓住顾客的买意信号促成生意 120
134. 如果能引导顾客用效用的眼光来看待商品顾客是愿意付出代价的 121
135. 为顾客找出必须购买的理由 122
136. 促使顾客成交 7 法 123
137. 敏捷而巧妙的交割能减少顾客花钱的心痛 126

十五、商务谈判的艺术

138. 洽谈生意的礼仪 128
139. 交换名片的方法 128
140. 商务谈判的原则 129
141. 选择适当的谈判时间 130
142. 选择适当的谈判地点 131
143. 商务谈判时,坐在背光的位置上更为有利 132
144. 非正式谈判的策略 133
145. 讨价还价的艺术 134

146. 巧妙运用拒绝的艺术即使最坚持的买主 也会让步	136
147. 对付“最后出价”的方法	136
148. 促成洽谈圆满结束的技巧	137
149. 决定是否预付货款三条原则	138
150. 商务谈判之大忌	139
151. 卖主说服买主接受自己观点的 8 个要诀	139
152. 采用“请您考虑”策略能帮卖主给买主更 好的答复	140
153. 有效地防止假出价的策略	141
154. 对抗抬价策略的诀窍	141
155. “投石问路”是买主取得卖主资料的好方 法之一	142
156. 洽谈生意中争取充分思考时间的技巧 ...	143
157. 生意洽谈中的让步艺术	144
158. 最佳让步技巧	145
159. 小心得寸进尺	146
160. 商务洽谈时“度”的把握技巧	147
161. 透视心理弱点的技巧	148
162. 打破商务谈判僵局的 15 种方法	149

十六、经营技巧与致胜要诀

163. 最有效的经商办法,往往是最简单的	151
164. 经商三宝	151

165. 主随客便,货随人愿	152
166. 常去邻家看,生意不清淡	152
167. 不断变通使生意常做常新	153
168. 善于钻大商店的空子是小店经营的诀窍	154
169. 对付大商店排挤的艺术	155
170. 商业网点少的地区,商店宜一业为主,综 合经营	155
171. 专业化经营是小店经营的有效策略	156
172. 预约销售是最有效最快捷的销售方式 ...	157
173. 虚张声势的促销手段大有用武之地	157
174. 商场话题六忌	158
175. 讲究降价策略提高营业额	158
176. 赊款销售的技巧	159
177. 积压商品推销技巧	160
178. 滞销商品促销招术	161
179. 巧收赊帐的技法	162

十七、促销秘诀与诈术

180. 反弹琵琶,也能赚大钱	164
181. 善做“笼子”生意好	164
182. 拒绝对方也是诱使对方上当的高招	165
183. 只要精心装饰外表,就能掩人耳目,以次 充好	166
184. 并不多给对方钱,却能使对方觉得获得了	

极大的额外利益	167
185. 高价出售商品时附赠礼品,会使对方吃亏了还自鸣得意	168
186. 限时限量销售商品能煽动顾客抢购	169
187. 制造出令人信服的廉价理由能让顾客抢购粗劣商品	170
188. 制造一种大家抢购的氛围,顾客便会将普通的货色当作上等佳品来抢购	171
189. 让顾客产生特殊优惠感是消除其戒备心的有效手段	171
190. 使顾客产生心理负担,可使他购买原本不想购买的商品	172
191. 巧用名称使人产生错觉而上当	173
192. 搞一点体面的“小骗局”有利于销售	174
193. 滞销商品换个名称再推出,常可产生意想不到的效果	175

十八、广告艺术

194. 门前不挂牌谁知你卖汤	176
195. 好的橱窗广告是最富有吸引顾客能力的手段	176
196. 店主的人格就是金字招牌	177
197. 以新的观念制作令人惊喜的广告	178
198. 不花大钱也能作广告	178
199. 引发人们的好奇心招徕顾客	180

200. 荒唐的广告语言能招财进宝	180
201. 用奇异的对联招徕顾客	181
202. 作好广告的十二点劝告	182

十九、管理的谋略

203. 老板要学会管理	184
204. 店老板用人之道	184
205. 知人善任才能成功发展	185
206. 妥善应用临时工的优点是小门面经营 成功的一条捷径	186
207. 选用对商品情有独钟的销售员	187
208. 防止家人店员耍赖、懒散的最好办法是 支薪	187
209. 恩威并施是维系人心的手段	188
210. 转业要趁果红时	189