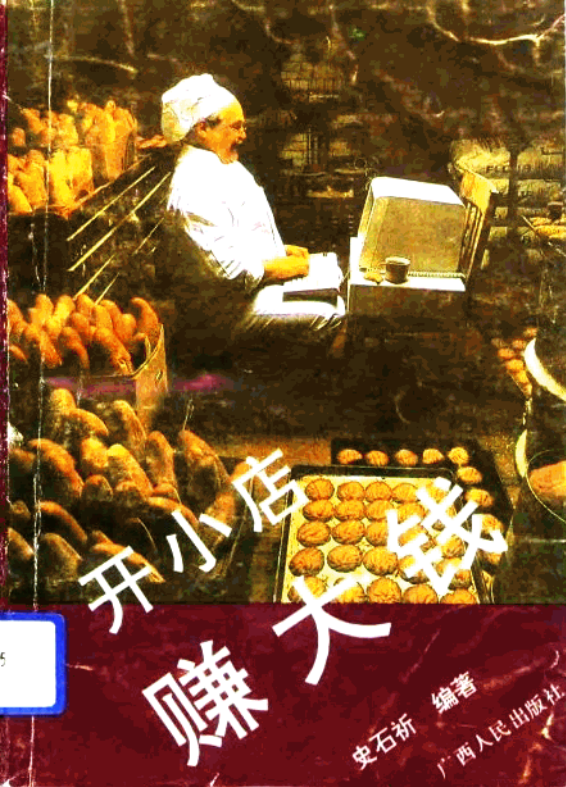




开小店 赚大钱

史石祈 编著
广西人民出版社

目 录

一 开小商店好赚钱

开小商店有什么好处·····	3
怎样根据自身条件确定生意项目·····	5
怎样根据市场情况确定生意项目·····	7
怎样筹集资金·····	9
独资经营还是合资经营好·····	11
最好不过“连家铺”·····	14
择吉开张·····	15
小商店怎样在竞争中求生存与发展·····	16
小商店怎样扬长避短·····	18
小商店要瞄准边角市场·····	20
积小成大·····	22
怎样选择做第二项生意·····	23

二 怎样处理店址、店名、店貌

怎样选择好店址·····	27
--------------	----

十字街口好开店	30
怎样起个好店名	31
坐商好还是行商好	34
到落后地区做小本生意	35
无店铺生意	37
连锁商店效益好	39
同行集中易兴旺	40
注重店容店貌	41
货架要丰满	43
移移柜台生意好	44

三 怎样当好小商店老板

小店老板要具备什么能力	47
经商要知商	50
做生意凭智慧	52
自信能发财	54

培养做生意的乐趣·····	55
不能有懊丧心情·····	57
善于预测·····	59
精于理财·····	61
掌握消费观念的新变化·····	63
不要存心搞垮竞争对手·····	65
防人之心不可无 害人之心不可有·····	67
树立自己的好形象·····	69
敢冒风险·····	71
善于思考和联想·····	72
独辟蹊径·····	74
权衡利弊下决心·····	76
使出惊人绝招·····	77
要能“忍耐”·····	79
不过“老板瘾”·····	80
不自满不侈奢·····	81

不要炫耀·····	82
善待伙计·····	83
怎样与伙计沟通·····	85
恩威并施·····	87
提防暗中交易·····	92
怎样对付亏损·····	94
管理不善的结果·····	96
小店老板经商之戒·····	98
青年经商之戒·····	99
不可不懂“法”·····	101
家和生意兴·····	102

四 怎样当好小商店店员

店员先开口·····	105
说好第一句话·····	107
店员要嘴勤·····	109

多说“敬语”	110
“笑”是商店生存与发展的手段	112
多介绍 快动作	114
店员要怎样穿戴	116
应“站”不应“坐”	118
接一问二联系三	119
同顾客拉家常	121
捉摸顾客类型	123
捉摸顾客性格爱好	125
掌握顾客的购买动机	126
掌握顾客的三种愿望	128
利用顾客的购买心理	130
巧妙激发顾客的购买欲望	132
男女有别	134
老少有别	136
六种不同的待客法	138

把握顾客购货规律	140
善于当参谋	141
感化顾客	143
利用“五觉”功能	145
抓住犹豫不决的顾客	147
在“第二阶段”点拨顾客	148
唤起顾客购买兴趣的示范介绍	149
诚于中而形于外	151
变“三不知”为“三个知”	153
让主要顾客定夺	154
兼顾众多顾客	156
巧妙处理销售中的争论	157
会卖会用	159
会卖会修	161
巧授知识和“顺水推舟”	162
在顾客面前敬惜商品	163

掸子招客	165
任挑任拣	167
寸紧尺松	168
早开门迟关门	169
让顾客高兴而来满意而去	170

五 小商店怎样进行灵活经营

抓“早”	173
再谈抓早	175
要“早”又要不迟不早	177
赶前不赶后	178
不怕风险	179
经商的黄金时节	180
货卖一时鲜	181
新商品要重宣传	182
善于调配高低档商品	183

要立足于本地	185
货要齐全	187
大小商店货不同	189
宁缺勿滥	190
百货对百客	191
拾遗补缺	192
配套经营、服务	194
货满生意旺	195
确定经营品种的依据	196
不要单一死板	198
要喜新厌旧	199
掌握商品的经济寿命	201
赶上新潮流	203
货好不怕选	205
以货叫客	206
赠物促销	208

赊帐促销	209
节日促销	211
顾客也懂“早则资舟”	212
系列服务	213
聚各路之财	215
灵活多变	217
坐店等客死经营	218
联合同行	219
怎样进行资金管理	221
使资金迅速运转	223
以一当十	224
果断处理“货尾”	225
处理积压商品的一条途径	227
商争一厘钱	228
吸引熟客	229
用时间信号吸引顾客	230

化小为大	232
请顾客先品尝	234
礼待小偷有益处	235

六 小商店怎样进行采购

采购为生意之始	239
采购的四个窍门	241
进货的学问	243
广辟货源	244
从卖看买	246
勤进快销	247
多进样少进量	249
把握商品的快滞	251
眼活嘴勤腿快	253
深购远销	254
“运输”要精打细算	256

货源竞争的办法	258
付定金采购	260
怎样应付“成本价”	261
七 小商店怎样掌握行情	
信息就是金钱	265
怎样掌握信息	267
不知行情寸步难行	270
从顾客口中了解行情	272
了解风土人情	274
掌握时价	275
预测商品饱和点	276
八 小商店怎样把握商品价格	
把握商品的贵贱	281
贱时买 贵时卖	282

明码标价主客两便	283
讨价还价	284
提价促销	285
削价促销	287
根据顾客心理削价	289
永不削价	290
切莫毛利过高	292
巧妙定价	293
“当令”和“落令”的价格差	295
有零有奇顾客不疑	297
给折扣	298
以价廉取胜	300
小赔大赚	301
乖巧的物美价廉	303
新潮商品巧定价	305
价格竞争新招	307

九 小商店怎样进行广告宣传

不要轻视广告	311
一分广告十分利	313
制作广告的注意事项	315
怎样使广告吸引人	317
广告要有人情味	319
广告不要虚夸	321
真假“大削价”	322
哪种商品最需要广告	323
小店自制广告	325
小店内的广告手段	327
机动灵活的招贴广告	329
形象凸现的橱窗广告	330
立竿见影的包装广告	331
影响广泛的灯箱广告	333
公众信赖的报纸广告	334

长期促销的杂志广告	336
赫然醒目的路牌广告	338
传播迅速的电视广告	339
费用低廉的广播广告	341
魅力巨大的摄影广告	343
流动不息的车身广告	345
功能特殊的“赠品”广告	346

十 小商店怎样树立信誉

店誉贵似金	349
不要做“贪贾”	350
忠厚不蚀本	352
买卖不成仁义在	354
经商欺生自断财路	356
保质保量吃不了亏	358
校正度量衡器	360

一 开小商店好赚钱
