



旺铺好帮手

积聚人气的 88王道

儲けの王道がみえる88の話

日本知名行销大师真诚奉献
20年旺铺经营的秘诀

【日】小阪裕司◎著 赵英顺◎译



打造旺铺绝不是空谈，活用书中技巧
就能生意兴隆，人财两旺！

本书中的经营方法成功帮助日本千家店铺扭亏为盈！



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

旺铺好帮手

积聚人气的 88王道

【日】小阪裕司◎著 赵英顺◎译



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目(CIP)数据

积聚人气的 88 王道 / (日) 小阪裕司著 ; 赵英顺译 .

— 北京 : 北京时代华文书局, 2013.12

(旺铺好帮手)

ISBN 978-7-80769-154-9

I. ① 积… II. ① 小… ② 赵… III. ① 商业经营 IV. ① F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 274337 号

版权著作权登记合同登记 字: 12131232

SHOUKYAKUSHOUFUKU NO HOU SOKU

MOUKE NO OUDOU GA MIERU 88 NO HANASHI

©YUJIKOSAKA 2006

Originally published in Japan in 2009 by Nikkei Publishing Inc.

Chinese (in simplified character only) translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO.
and Jia-Xi Books Co., Ltd.

旺铺好帮手：积聚人气的 88 王道

(日) 小阪裕司 / 著 赵英顺 / 译

出 版 人 田海明 周殿富

责任编辑 胡俊生 樊艳清 责任校对 樊艳清 李 荡

装帧设计 王艾迪 刘红刚

出 版 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北 京 时 代 华 文 书 局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼 邮编: 100011

发 行 北京时代华文书局图书发行部 (010) 64267120 64267397

印 制 北京中印联印务有限公司 (010) 87331056

规 格 880mm×1230mm 1/32

印 张 6.5

字 数 100 千字

版 次 2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80769-154-9

定 价 28.00 元

前言

对于商人，我心怀诚挚的感谢。如果没有他们，我就不会有现在丰富的人生。因此，我将这部作品献给商人们。

现在人们都喜欢人云亦云，全都在抱怨生活的艰难。特别是提及经济，浮现在眼前的就是三个字“不景气”。日本经济界也提出“现在的经济状况就如同在打一场消耗战”的言论，各种新闻媒体也都在报导就业形势如何不好。换句话说，就业形势是一年比一年严峻。

其实纵观世界经济形势，也是如此，这不是一个国家的现状，而是全球的现状。但充满阳光与希望的商业活动仍然随处可见，而且无关行业，这一现象在中国尤为明显。

而且这些企业不因所处地域、行业、资本的多少或是否有海外拓展业务受到“不景气”的影响。任何人都成功的可能，其秘诀就是我在书中所讲的。

在本书中，我将为您讲述 88 个故事，这些故事有让人心生温暖的，也有让人感到惊奇的，而且这些都是实实在在发生在我们周围的真实的故事。这些故事看起来是由一个个零散的小插曲集合起来的，事实上是非常具有代表性的。每个故事都蕴含着经营管理的精髓，只要掌握这些精华，不论经济环境怎么样，你的生意一定可以兴旺发达。

如果本书的 88 则小故事能帮助您突破经营的瓶颈，那么请您继续阅读《旺铺好帮手》系列图书的另外两本，相信，这一系列三本书都能帮到您。

读完这 88 个秘籍，您一定能够理解，经商虽然不能说只是为了赚钱，但是也不排斥赚钱这件事。只有具备了这种正确的经商理念，商人才能在经营上有所收获。当商人从心底里明白“能够从事这个行业太好了”的瞬间，正是从中获得认同感，在自己的努力下获得回报的时候，而这些长期积累的经验便是让商人持续获利招财招福的法则。

小販帮司

第一章 经营生意，更要经营与顾客的感情

- 王道 01 赚钱有门道，怎能只靠侥幸 / 003
- 王道 02 经营生意，更要经营与顾客的感情 / 005
- 王道 03 乘胜追击，扩大销售战果 / 008
- 王道 04 菜单多上几行字，
 普通菜一夜变身明星菜 / 010
- 王道 05 让顾客多出钱就要给他足够的理由 / 013
- 王道 06 让顾客感觉物有所值 / 015
- 王道 07 把顾客变成最厉害的王牌销售员 / 017
- 王道 08 感情三部曲，
 新旧客户都会成为公司好朋友 / 019
- 王道 09 折扣多，不如用心深 / 021
- 王道 10 便宜才好卖并不永远是真理 / 023
- 王道 11 消费者需要商家引导 / 025

第二章 将顾客的期待与赚钱结合在一起

- 王道 12 把店员的自我介绍寄送给顾客 / 029
- 王道 13 一包花种子，赢得顾客心 / 031
- 王道 14 同样的商品也能用不同的方式销售 / 033
- 王道 15 抓住旺季收集顾客资料的好时机 / 035
- 王道 16 恩爱小礼物，让经营变得温馨 / 037
- 王道 17 扫除顾客障碍，刺激消费需求 / 039
- 王道 18 懂得拒绝才能坚持原则 / 041
- 王道 19 充满人情味的宣传单
是与顾客联系的管道 / 043
- 王道 20 贴心服务赢得好口碑 / 045
- 王道 21 将顾客的期待与赚钱结合在一起 / 047
- 王道 22 一次活动就能使 1 位顾客变成 100 位 / 049

第三章 促销具有颠覆性，销量能提高7倍

- 王道 23 两万张宣传单被销毁，生意却更好 / 055
- 王道 24 小小四步就让化妆店销量成长5倍 / 057
- 王道 25 一封信让营养剂的毛利率提升6% / 059
- 王道 26 把剽窃当捷径，竞争力将无从谈起 / 061
- 王道 27 促销具有颠覆性，销量能提高7倍 / 063
- 王道 28 与顾客关系好，出现失误也无妨 / 065
- 王道 29 价格不是影响顾客的唯一因素 / 067
- 王道 30 一份水果圣代得到女顾客的心 / 069
- 王道 31 短时间内连续向顾客推销，效果更显著 / 071
- 王道 32 给顾客的购买提供方便 / 073
- 王道 33 有趣方案更易执行 / 075

第四章 花之有道，顾客才愿意购买

- 王道 34 主动和顾客打招呼 / 079
- 王道 35 促销也要事前做好充分的工作 / 081
- 王道 36 花之有道，顾客才愿意购买 / 083
- 王道 37 及时感谢员工才能激发员工的工作热情 / 085
- 王道 38 刊登生活趣闻，补习班受到追捧 / 087
- 王道 39 与顾客对话，业绩就能攀升 / 089
- 王道 40 多些活动让患者对医院更信任 / 091
- 王道 41 为顾客排除购买障碍 / 093
- 王道 42 治疗回数券让新顾客变成老顾客 / 095
- 王道 43 一句幽默话，商品就能高价售出 / 097
- 王道 44 感动顾客，顾客也会给你惊喜 / 099

第五章 商店理念比折扣更能吸引顾客

- 王道 45 出租车提供饮料，成功招揽到客人 / 103
- 王道 46 做好活动不用推销，顾客照样上门来 / 105
- 王道 47 商店形象需要长久维护 / 107
- 王道 48 只要心诚，酒吧慈善也能有大作为 / 109
- 王道 49 商店理念比折扣更能吸引顾客 / 111
- 王道 50 生意不是魔术，经营其实很简单 / 113
- 王道 51 不要把做生意想象得太难 / 115
- 王道 52 独角仙派对让医院更有亲和力 / 117
- 王道 53 带着使命经营旅馆 / 119
- 王道 54 商家的心意比礼物更重要 / 121
- 王道 55 顾客不同，宣传单的内容也要有区别 / 123

第六章 商品只靠一句广告词就能卖完

- 王道 56 商品只靠一句广告词就能卖完 / 127
- 王道 57 好业绩离不开顾客的协助 / 129
- 王道 58 与顾客共享世界摩托车竞赛的乐趣 / 131
- 王道 59 用加油 T 恤让客人产生参与感 / 133
- 王道 60 赞助 T 恤比折扣更吸引人 / 135
- 王道 61 能拥有属于自己的感动与感谢的瞬间，
才是经营的目的 / 137
- 王道 62 店家要突破限制勇于创新 / 139
- 王道 63 一张明信片让你找回失去的客人 / 141
- 王道 64 客人高兴营业额就能提高 / 143
- 王道 65 商品丰富才能留住顾客 / 145
- 王道 66 服装展销活动让手提包店华丽变身 / 147

第七章 一句广告词为商品灌注了新的生命与价值

- 王道 67 购物也是丰富人生的机会 / 151
- 王道 68 别用短视的方式看待商机 / 153
- 王道 69 一句广告词为商品灌注了
新的生命与价值 / 155
- 王道 70 不要犹豫，主动推荐招牌菜 / 157
- 王道 71 模仿也是一种经营能力 / 159
- 王道 72 为商品注入灵魂 / 161
- 王道 73 创造回头客，从开业就要做起 / 163
- 王道 74 一份甜点就能让客人留下个人资料 / 165
- 王道 75 在客人回去后依旧保持联系 / 167
- 王道 76 让客人成为商店的粉丝 / 169
- 王道 77 改变诉求果酱销量大增 / 171

第八章 当别人开始模仿你，你就成功了

- 王道 78 要设法说服客人，
必须能打动其心才算销售 / 175
- 王道 79 找出销售本质破茶杯也能卖 / 177
- 王道 80 店家吃亏客人会感激在心 / 179
- 王道 81 把未来会买商品的人吸引过来 / 181
- 王道 82 用洋芋片把客人吸引到宝石店 / 183
- 王道 83 打破旧思路，羽毛被夏季也能卖得掉 / 185
- 王道 84 销售通常需要合宜的时机 / 187
- 王道 85 传达生活乐趣，普通酒销量猛增 / 189
- 王道 86 让顾客感觉好，生意就会好 / 191
- 王道 87 多做公益，能够赢得顾客的敬重 / 193
- 王道 88 当别人开始模仿你，你就成功了 / 195

第一章

经营生意，更要经营 与顾客的感情

著名品牌“香奈尔”的创始人可可·香奈尔曾这样说：“所谓赚钱，只不过是合理的原因创造出来的物质证据。”这句话也道出了这家店门庭若市、生意兴隆的原因，成功背后自有理由。

王道 01

赚钱有门道，怎能只靠侥幸

一种销售平平的酒，一年内销售量成长 32 倍，
是侥幸，还是有门道？我曾经收到过一份报表，上面写着：“销售量比去年增长了 32 倍。”这个数字很惊人，而且这并不是某一个月份的营业额，而是为了年底促销活动而引进的某种酒类的销售量。这样的销售成绩，是琦玉县的一位酒商创造的。

在酒类销售普遍不乐观的情况下，一种酒能够这样大卖，还真是业内奇迹。现在，酒类专卖店的营运状况都很差，已经许久没有听到业界哪个人气商品可以大卖。

有人可能会觉得这是种人气很旺的酒，其实它是一种毫不起眼，销售也不火爆的酒，在全国并没有多少人购买此类酒，甚至在这位酒商的店里，去年也才卖出 18 瓶。但今年，他却能够卖出 600 瓶，而且全部在预售期间销售一空。

事出有因，没有人会随随便便成功的，这位老板能将一瓶普通的酒销售的这样好，背后一定有它的原因。夏季时，这位酒商为自己订了一个目标：今年年底，要卖出 300 瓶这种酒。这意味着今年的销量，要比去年成长 16 倍，不过没有一个人认为酒商可以卖出这么多的酒。

有了目标就有了动力，这位老板围绕自己设定的目标做了很多努力。最后，终于达成他所订定的目标，而且成绩是原来目标的两倍。

著名品牌“香奈尔”的创始人可可·香奈尔曾这样说：“所谓赚钱，只不过是合理的原因创造出来的物质证据。”这句话也道出了这家店门庭若市、生意兴隆的原因，成功背后自有理由。

我完全认同这句话的意义。赚钱并非像即逝的泡沫或像买彩票等着中奖或没中奖那般侥幸。更不应该像漂流在大海中的船只受天气左右。只要应该做的事都做了，顾客自然会上门，商品自然会卖出去。做生意赚钱的真谛其实就是这样简单。

至于什么是应该做的事？为了赚钱又有哪些法则和王道？就让我们从现在开始，一起通过真实的例子看个清楚。