

旺铺好帮手

逆势求胜的 88秘籍

不況に負けない商売の本質

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



造旺铺绝不是空谈，活用书中技巧
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！

旺铺好帮手

逆势求胜的 88秘籍

【日】小阪裕司◎著 赵英顺◎译



APERTIME
时代出版

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

逆势求胜的 88 秘籍 / (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 978-7-80769-155-6

I. ①逆… II. ①小… ②赵… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ① F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 274319 号

版权著作权登记合同登记 字: 12131234

SHOUKYAKUSHOUFUKU NO HOUSOKU 3
HUKYOU NI MAKENAI SHOUBAI NO HONSHITSU

©Oraculum Co., Ltd. 2010

Originally published in Japan in 2010 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：逆势求胜的 88 秘籍

(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 李 荡 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 978-7-80769-155-6

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。

小贩帮司

第一章 为销售设计一套完整的“剧本”

- 秘籍 01 找到正确的销售渠道 / 003
- 秘籍 02 老板登门送安慰奖 / 005
- 秘籍 03 用包包背后的故事打动顾客的心 / 007
- 秘籍 04 真正站在客人的立场上想问题 / 009
- 秘籍 05 搞笑活动引来顾客热情的参与 / 011
- 秘籍 06 将客人的购物习惯与消费方式联结起来 / 013
- 秘籍 07 为销售设计一套完整的“剧本” / 015
- 秘籍 08 借助美容霜改变服装店的销售模式 / 017
- 秘籍 09 一句话就能让年营业额提升 50 倍 / 019
- 秘籍 10 商品的重要特质让人产生想购买的冲动 / 021
- 秘籍 11 与客人同乐，商品不降价也能大卖 / 023

第二章 刮老板胡子比打折更能让顾客高兴

- 秘籍 12 刮老板胡子比打折更能让顾客高兴 / 029
- 秘籍 13 买酒方式的改变使年销量攀升 60 倍 / 031
- 秘籍 14 强化顾客关系，就能带来丰厚的经济回报 / 033
- 秘籍 15 留住顾客的心，生意就能长久 / 035
- 秘籍 16 为客人设计他们喜欢的环境 / 037
- 秘籍 17 发现商品新价值 / 039
- 秘籍 18 增加商品的曝光率，销量呈 4 倍增长 / 041
- 秘籍 19 猜拳赢神秘大礼引起客人的关注 / 043
- 秘籍 20 为顾客提供充分的信息，涨价照样卖得好 / 045
- 秘籍 21 小伎俩也能让销量大增 / 047
- 秘籍 22 找到产品的卖点，快餐销量一年增长 10 倍 / 049

第三章 一颗真心就能培养出忠诚的顾客

- 秘籍 23 与顾客建立友谊是老店经营的要诀 / 053
- 秘籍 24 掌握顾客心理才能赢得顾客的信任 / 055
- 秘籍 25 创意是商家出奇制胜的法宝 / 057
- 秘籍 26 独特的风格让销售火爆 / 059
- 秘籍 27 多用心思，餐饮店的筷子也能脱销 / 061
- 秘籍 28 得到顾客认可的产品才有价值 / 063
- 秘籍 29 与顾客分享乐趣 / 065
- 秘籍 30 要观察客人的行动 / 067
- 秘籍 31 想办法让顾客知道商店的活动信息 / 069
- 秘籍 32 一颗真心就能培养出忠诚的顾客 / 071
- 秘籍 33 金融危机不可怕，人不会停止消费 / 073

第四章 让客人幸福，商店才能稳定经营

秘籍 34 VIP 顾客是商家重点关注的对象 / 077

秘籍 35 与顾客尽量多地接触 / 079

秘籍 36 制造机会和客人多接触 / 081

秘籍 37 让客人幸福，商店才能稳定经营 / 083

秘籍 38 员工和谐共事才能让店家值得信赖 / 085

秘籍 39 提升创造力，没有什么不可能 / 087

秘籍 40 小技巧就能让布丁一天销售 96 个 / 089

秘籍 41 多做宣传诱导顾客来购买 / 091

秘籍 42 精彩广告让客人不忍拒绝 / 093

秘籍 43 善于总结，福袋热销能够不断再现 / 095

秘籍 44 与其他店合作，共享顾客资源 / 097

第五章 让顾客只想在你的店里购买

- 秘籍 45 宣传文案要打动顾客的心 / 101
- 秘籍 46 美容院里举行婚礼，老板获利数百万日元 / 103
- 秘籍 47 给客人惊喜要比折扣券更吸引人 / 105
- 秘籍 48 “老板娘的袜子”用共鸣打动了顾客 / 107
- 秘籍 49 店家服务要做到顾客心坎上 / 109
- 秘籍 50 好名字是商品大卖的一个关键 / 111
- 秘籍 51 媒体对特色商品兴趣浓厚 / 113
- 秘籍 52 把你的心意和谢意告诉顾客 / 115
- 秘籍 53 研究顾客心理的家具店展销会大受欢迎 / 117
- 秘籍 54 让顾客只想在你的店里购买 / 119
- 秘籍 55 小细节让顾客感受店家的真诚 / 121

第六章 让你的销售与众不同

秘籍 56 一张海报能够让一款重型摩托车热销 / 125

秘籍 57 让你的销售与众不同 / 127

秘籍 58 突显商店的特别才能让顾客开心 / 129

秘籍 59 改变立场就能刺激消费 / 131

秘籍 60 店家花费的心思顾客能感受得到 / 133

秘籍 61 找到刺激顾客消费的关键点 / 135

秘籍 62 让顾客成为你的会员 / 137

秘籍 63 适当引导即可抓牢中年顾客 / 139

秘籍 64 让顾客有安全感，他们就会主动来购买 / 141

秘籍 65 特别的礼品会让顾客更加愉悦 / 143

秘籍 66 及时实践有效方法才能获丰厚成果 / 145

第七章 用核心价值观打动顾客

- 秘籍 67 诉求点多变化，枕头也能畅销 / 149
- 秘籍 68 诚心待客，顾客也会真心爱护你的店 / 151
- 秘籍 69 努力向顾客强调商品价值 / 153
- 秘籍 70 不推销，也能刺激顾客的购买欲望 / 155
- 秘籍 71 向顾客求助，也能建立良好的关系 / 157
- 秘籍 72 引起顾客的同情心 / 159
- 秘籍 73 坚持品质追求，商品必然会受欢迎 / 161
- 秘籍 74 坚持信念才能留住顾客 / 163
- 秘籍 75 用核心价值观打动顾客 / 165
- 秘籍 76 以明星为噱头宣传咖啡 / 167
- 秘籍 77 以次子诞生为题材促销咖啡豆 / 169

第八章 顾客信任价值千金

- 秘籍 78 即使微小的获利也要 100% 的努力 / 173
- 秘籍 79 有了目标就有了动力 / 175
- 秘籍 80 一张视力检查表就能增加顾客 / 177
- 秘籍 81 卫生纸也能带给顾客幸福感 / 179
- 秘籍 82 靠自己的努力做出畅销商品 / 181
- 秘籍 83 顾客的信任价值千金 / 183
- 秘籍 84 平时与顾客建立情谊能帮店家渡难关 / 185
- 秘籍 85 帮消费者了解商店的价值 / 187
- 秘籍 86 认真的店家才算是真正的商人 / 189
- 秘籍 87 多尝试就能带来好运 / 191
- 秘籍 88 优秀的商人是年轻人的榜样 / 193

为销售设计一套 完整的“剧本”

为了让销售更加顺利，老板认为目前的情况需要为店员设计一套完整的“剧本”，然后让店员依照剧本，转换成自己的语言表述出来，并根据不同客人加以变化让店员练习应用。老板又用同样的方式，在店里准备了照片说明产品的使用方法和效果预期。有了这些资料以后，店员就能顺利地开展工作了。

秘籍 01

找到正确的销售渠道

我常常想，商品销售情况不好肯定是有原因的。
我下面这个故事便是让我们思考这个问题的。

我认识的一家商店的老板，最近负责整合一家超市里的其他店家，他也是这家超市里的店家之一。这是家位于小镇上的超市，不是什么大型购物中心，近年随着市场竞争的日趋激烈，缺乏有力的吸引客人的手段，整体的生意都不是很好，很多店家都开始陆续退出，另求发展。刚才提到的那个老板，为了带动超市里的其他店家积极应对生意不佳的困境，经常亲自指导店家一些经商的窍门。但是店家都不愿意行动，让这位老板很是伤脑筋。

但是，最近发生的一件事，让店家们开始发现运用一些小窍门就可以摆脱困境。

超市里有家面包店，近年来经营状况一直不佳，连

早晨现做的招牌三明治都卖不出去。那位负责整合超市的老板一眼就看出现做的三明治是一个极有魅力的卖点。于是，当他知道面包店生意不佳的时候，建议店家一定要把现做的三明治当做向顾客宣传的重点。但是面包店的人却消极地表示，因为对面新开了一家超市，大大地影响了自己的生意。不气馁的老板仍然力劝面包店在店前设立促销广告，可是面包店连试都不愿意试。

热心的老板不得已，只好替面包店做促销广告。他把三明治摆在店面最显眼的位置，还在画了面包店店员肖像的宣传海报上写道：“这是我今天早上用心做的三明治。”“今早现做的新鲜三明治，请放心食用。”

尽管面包店的工作人员觉得这不是新商品，不可能会突然卖得好，但是那位老板采取行动后，三明治的销售果然大好，连续好几天都是全部售罄，这是从来没有过的。

从这则故事中，我获得一个启发：要让商品大卖，其实有许多种做法。如果肯切实地采取适当的行动，何来“卖不掉”的情况呢？