

<<开店秘笈>>

图书基本信息

书名：<<开店秘笈>>

13位ISBN编号：9787802027312

10位ISBN编号：7802027314

出版时间：2008-4

出版时间：东方 中国人口出版社 (2008-04出版)

作者：东方

页数：248

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;开店秘笈&gt;&gt;

## 前言

不要盲目开店很多人看到别人做什么生意赚了钱，于是就一哄而上。

殊不知，由于自己开店经验缺乏，或者进入时这个行业已开始走下坡路，于是只好惨败收场。

他们总是纳闷，为什么别人做就赚钱了，而自己做却总是亏。

生活中这样亏本的例子实在太多了。

我们用心观察就可以发现，大街上很多店铺经常在改头换面，更换主人，唯有一少部分店铺屹立不倒，这就说明了一个规律：只有少部分店铺在赚钱，而大多数店铺都在替房东赚房租。

“家有万贯，不如开店”这句话在古时看来，百试灵验。

而从现在看来，要开店赚钱就不那么容易了。

那么，你在开某种店之前，你要注意些什么呢？

第一，你在确定开某种店时，你要掂量你是否有开这种店的优势。

比如，开服装店，你是否精通服装剪裁设计，你是否有获得最新时尚潮流服装的渠道。

如果你只是对服装有一般的了解，或者你仅是从服装批发市场进货来卖，那我劝你放弃开服装店的念头；再比如，开饭店，你是否有拿手绝活或其他店没有的特色菜。

如果没有，你饭店经营的只是普通菜或者大众菜，即使你把店铺装修得再豪华，那你的饭店顶多只能算高级食堂。

能吃饭的地方到处都是，为什么进你的店门？

第二，你所将要开的店所属行业是否热门。

如果满大街都是你这种店，你最好不开，比如美容美发店，按摩店等。

如果你开的店是非常具有鲜明个性的店铺，比如情侣用品店、手工制品店或民俗风情店，胜算就大。

第三，你所将要开的店技术含量如何。

如果说开你这种店需要有相当技能的专业人士才能开，就有较大胜算，比如牙科店；如果你开的这种店，连普通人士都可进入，甚至连民工都可开，比如茶坊，你就别去凑什么热闹了。

第四，你所将要开的店产品进货渠道如何。

比如产品需要经过特殊的或者多种渠道才能进得，那你的店又增加了胜算。

比如文物店、性保健品店、蛇餐馆等；如果你的产品进货渠道是一般的渠道就可进得，那么你的产品将不具任何竞争优势，开这种店得慎重，比如大众书店，鞋店等。

第五，你所开店的定位。

这是最关键的一点。

在上面所提到的应谨慎开的店铺，并非就不能做，很多店到底能否开，要综合各方因素考虑，这就还是一个定位的问题。

首先，你要确定你所经营的店铺主要顾客是谁，你是为哪群客人服务的或提供需要的。

是高级白领还是工薪阶层；是女性还是儿童；是追求个性的青少年还是普通学生；等等。

其次，在确定了顾客群之后你才可能针对这群消费者的心理消费习惯，消费水平来确定你的开店选址、装修、定价，营销以及服务。

这一整条龙的策划都将围绕你的定位展开。

第六，店铺也要移动和变化。

包括两个方面，一是店址变化；二是经营业务发生变化。

在大多数人看来，开店在确定店址之后就基本不动了。

而在目前各行生意竞争都很激烈的情况下，这种观念需要改变了。

今年在这个地方赚钱，明年还在这个地方开就可能赔钱了，这是因为市场是在一直不断变化的，市场也有一个从饥饿到饱和的过程。

比如，现在随着房地产的火热，各种新建小区不断涌现，围绕新建小区的各种生意，比如建材店，五金店、灯具店、窗帘店、装饰店等便应运而生。

等到小区建成一段时间后，这方面的商机也就逐渐少了，于是这些店又向新的小区迁移，同时把原来的店又改为餐厅、药店、日杂店等，一样赚钱。

## <<开店秘笈>>

因此，他们总能获得较高的利润，在这方面，浙商就做得比较好。

要开一家店，不是一件很难的事，关键是如果你投入十万元后，经营一年后你手里的钱只剩两万，而不是二十万，那就是你为冲动所交的学费了，所以开店宜慎重考虑。

其实，开店的涉及的方方面面很多，而不仅仅是一个装修、上货、卖货的问题，有时候，一些细节做得不好，一些问题没考虑到，均将左右你的成功与否，正所谓：细节决定成败。

那就翻翻本书吧！

## <<开店秘笈>>

### 内容概要

《开店秘笈（打造一流旺铺必读）》是一本也许能给你带来十万甚至上百的书。当一个店还没有名气的时候，它的招牌挂在店外的墙上；当这个店小有名气的时候，它的招牌挂在顾客的嘴上；当这个店大有名气的时候，它的招牌挂在顾客的心上，这时，我们称它是一家品牌店。普通的店铺做“事”——处处斤斤计较；高明的店铺作“市”——日日口碑不倒；超一流的店铺做“势”——先成势，然后顺势吃饱。三流店依靠卖力气挣自己和员工的钱；二流店依靠卖商品和服务挣消费者的钱；一流店依靠卖品牌和技术挣其他店和整个行业的钱。

## &lt;&lt;开店秘笈&gt;&gt;

## 书籍目录

定位，定位，还是定位——做一家不可替代的店开店怎样定位行业定位——卖什么品牌定位——卖给谁在哪里卖——店址定位怎样赚钱——赢利定位开何种店选择自己熟悉的行业不要跟着感觉走进入容易的业种分析容易进入的原因不要被容易进入的业种所迷惑目前有哪些行业最赚钱一定要有自己的特色差异就是卖点走特色之路亮出你的拳头商品一定要有自己的“卖点”一定要专业一定要有自己的“个性”一是商品个性化二是服务个性化三是店铺个性化“装修”之道销售为王——卖出东西才是硬道理陈列促进销售商品陈列高度的选择丰满美感营造特有气氛将相关联的商品汇集在一起给周转快的商品安排好的位置确保第一排商品数目恰当比较陈列大量陈列陈列架不要留空白设计吸引顾客的陈列主题商品陈列的基本要求店铺常见的促销手段折扣促销赠品促销优惠卡促销积分促销抽奖促销会员制促销店铺开张促销开张促销的形式多请宾客前来捧场点缀店面营造气氛给顾客一份惊喜让路人皆知店铺淡季促销无论库存量有多大，都要小批量地进行销售要重视销售不好的商品搭配出售傍大卖场开店不能不知的销售策略叫出客户的大名激起顾客的想法让客户满足对犹豫的客户说：“你再到别家看看。”有意说错话让客户找客户创造再度访问的机会帮客户算账当客户是大款不要说谎和回避弱点使用魔力句式与潜在客户洽谈的技巧打动“财神”——让顾客掏钱买东西令顾客满意，不是一件容易的事顾客喜欢什么样的店顾客是怎么想的与客人碰面的几秒钟可以决定一切招呼打不好，会把客人吓跑等待机会招呼商品的提示与询问技巧听懂顾客的弦外之音成交前的信号用一些小的关照来刺激消费“逛客”也是上帝，不能怠慢过分注重销售技巧可能适得其反珍惜顾客的每一分钱努力抓住顾客的心培养“熟客”如何使顾客成为“回头客”处理顾客异议的时机在顾客提出异议之前进行处理在顾客提出异议时当即进行处理推迟处理不予处理消除顾客异议的方法间接否定法补偿法迂回法强调感觉法提出问题法抢先法直接否认法“是，但是”法“高视角，全方位”法自食其果法问题引导法示范法介绍他人体会法展示流行法直接否认法生意在于“生”——思考致富欲望决定命运要有野心想大，才能做大人缘就是财源得人心者得天下以直觉下判断，凭胆量论胜败靠劳动赚钱，面子又算什么呢思考致富是否可以换种方法创造机会提升产品的附加值生财有道赚钱在于“动”——行动赚钱不要去订赚钱计划除了行动，别无选择好动的人往往赚钱一刻也不等一开始是想不到赚钱的办法的你是否敢于尝试赚钱就要赚有钱人的钱做小事也能赚大钱聚焦适合的赚钱领域瞄准女人做生意围绕“嘴巴”做生意让服务创造客源让顾客意见生财永远不要丢掉信用做合伙生意要谨慎开店点拨——打造一只下金蛋的母鸡药店足疗店汽车饰物专卖店建材装饰店粥馆二手精品店偶像精品专卖店芳香家饰小店宠物用品店情侣服饰驿站二手学生用品店皮鞋美容院指甲美容院编织作坊“主题”商店“鸳鸯产品”店鲜花店钓具店小吃店文印店美容美发店古董店盆花专卖店趣怪文具店婴儿纪念品店鞋店香水专卖店水果店时装店礼品书店专业沙锅店药膳餐厅生活粥吧野菜餐厅

## &lt;&lt;开店秘笈&gt;&gt;

## 章节摘录

差异就是卖点有些顾客并不是冲着那些在其他零售店也能找到的商品而来到你的店中，他们希望了解和购买独特的商品。

我们常常会听到这样的话——“我到这里购物是因为我不想和其他人一样”或“我不想把一个尽人皆知价格的礼物送出去”。

1. 与众不同的商品每当你采购零售店所销售的商品时，一定要问问自己：“它足够好吗？”

它非常特别或是与众不同吗？

”当你开始说：“它很棒”，它通常就符合要求了。

单店所必须做的就是经营与大型连锁店稍有差异的商品。

经营那些在其他零售店不常见的商品，顾客就会慕名而来。

2. 使用专门的销售标签使用专门的销售标签是很烦琐的工作，但是研究显示，这种标签对于促销能够起到非常大的提升作用。

建议你将这种带有促销活动名称的标签打印出来，放置到每一个商品的旁边。

但是，如果你不能使用一个专门的标签，就提前使用红笔在原始价格旁边写下折扣后的价格。

明确专门的促销价格出现在所有的促销商品上，这样就可以避免在促销活动结束之后对非促销商品重新进行定价。

走特色之路零售店可以走特色之路，提供特色服务，经营特色商品，拥有独特且实用的营销模式，从而在消费者心中留下深刻印象。

吸引更多的消费者光顾。

如今的市场是个个性化的市场。

市场上卖同样商品的店铺、提供同样服务的店铺到处都是，要使顾客上门，如果没有一点儿特色，显然是很难的。

店铺的特色，并不仅限于商品，比如良好的服务、惬意的店面、诚恳友善的店员等，都能成为店铺的一道风景，足以吸引顾客上门消费、购物了。

某公司24岁的装卸工小刘“不幸”下岗。

为了生计，他焊了一辆“倒骑驴”，在市场上卖菜、卖鱼、运送服装。

两年后，他利用攒下来的7000元钱，和妻子金女士开始做服装生意，不久又改行做水果生意，但折腾了几个月，也没有挣到钱。

这时他想起了自己的烹调手艺，于是他们决定开个小饭店。

说干就干，小刘夫妇倾尽所有，在太原街开了家冷面馆。

可是不到一年，他们不仅把投入的7000元全赔了进去，还欠了不少外债。

没有办法，小刘只好重操旧业，又蹬上三轮车，到处卖菜、卖鱼、卖西瓜……但小刘并没有放弃重开饭店的念头，他一直在思考：别人能做，我为什么会亏？

在送菜时，他开始煞费心思地和各类饭店老板拉近乎，套生意经。

慢慢地，小刘发现了一个规律：凡是有经营特色的饭店，生意都很好做，而经营不好的店，大部分没有特色，没有自己的主打特色产品！

他决定重返太原街开饭店。

这家取名为“林苑冷面店”的小食店一开张，便以实惠干净、服务热情吸引了不少客人。

一天，小刘突然听到有人说：“到林苑吃小土豆去。”

”小刘开的是冷面店，他们却说吃小土豆，这对于小刘来说是个意外。

他知道了他的小土豆很受欢迎。

第二天，小刘就把“林苑冷面店”改名为“小土豆”酱菜馆。

小土豆其实是东北地区的一种特产，它个儿头比一般土豆小得多，但是小土豆的清香和营养价值却很高。

由于这个品种产量多，有很多人种植，细心的小刘慧眼识珠，立即瞄准了它。

小刘四处走访考察，收集民间烹调小土豆的技术，去粗取精，细心琢磨，利用多种药材自行研究配制

## <<开店秘笈>>

出了炖小土豆汁，并加进酱油、五花肉、香菜等进行炖制。

“小土豆”既有东北大碗菜的特色，口感又比东北大碗菜鲜美。

一大碗“小土豆”10元钱，加上两个大花卷2元钱，足够两个人美餐一顿。

这道菜刚一问世就一炮打响，受到人们的热烈欢迎，常常出现客人站在店外等桌就餐的情景。

后来，小刘以小土豆酱菜为龙头，突出色美味浓，盐香适口的特点，利用酱、炖、拌、炒等烹调方法，生产出了五大类150个品种小土豆酱菜系列品种菜。

“小土豆”用它的特色迷住了所有顾客，甚至在当地出现了这样一句口头禅：“好吃吃不够，沈阳小土豆。”

一时间，小土豆美食风靡沈城。

不到两年时间，小刘赚下了逾百万资产。

反过来，什么样的店才是成功的店呢？

答案是：当你的目标顾客在提起你的店的时候能够将你的店凝结成一个词语。

如果你经营的是一个饭店，这个词语可以是“实惠”、“干净”或者是“川菜”、“东北菜”。

## <<开店秘笈>>

### 编辑推荐

《开店秘笈(打造一流旺铺必读)》由中国人口出版社出版。



<<开店秘笈>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>