

<<这样开特色店才能赚>>

图书基本信息

书名：<<这样开特色店才能赚>>

13位ISBN编号：9787562258049

10位ISBN编号：756225804X

出版时间：2013-1

出版时间：常桦 华中师范大学出版社 (2013-01出版)

作者：常桦

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>

## <<这样开特色店才能赚>>

### 前言

特色店的概念最早起源于美国，流行于日本，是创意鲜明、风格独特的店铺。店铺林立的今天，特色是店铺的灵魂，更是店铺的生命。店铺只有在追求个性、张扬特色的努力中，才能吸引顾客挑剔的眼光。在只有特色才能生存的年代，立足于特色已成为商业趋势和开店的最新潮流。只有拥有鲜明的特色，才能使你的店铺在残酷的商业竞争中傲视群雄，屹立不倒。

如今很多店面同质化现象严重，很难吸引顾客。

一家质量不错的鞋店却生意平平。

一天，老板无意间听到顾客抱怨试鞋时频繁穿鞋、脱鞋太累，于是决定在店内铺上名贵地毯，店门口设置鞋架，并更名为“赤脚鞋店”。

门口贴出告示：店内铺有地毯，顾客需脱鞋购物，本店代为擦鞋。

于是鞋子销量大增。

要突围，就要在细微处比别人有特色。

时尚又别具一格的特色店，客流量要比其他店面高，生意要比其他店面红火，无疑是其中的亮点。因此，开店者一定要看清未来消费的个性趋势，一定要顺势而动。

开店者需要注意的是，在开特色店之前，你一定要树立特色理念，以形成个性新潮的经营特色。特色店与其他店铺不同，它有自身的要求和特点，而这也正是开店赚钱的优势所在！在流行之中创独行，在众行之中求反行，在都有之中寻空缺，在先进之中觅后进，在热门之中爆冷门，这是现代商业社会赚钱的不变真理。

在竞争日益激烈的现代商业社会，人人都能想到的生意很难赚钱。

要想轻轻松松地赚钱，创业者必须懂得利用创新思维来思考问题。

具体到开店而言，即开店要有自己的特色，这样才能在众多的竞争者当中脱颖而出。

开店就要开一家特色店，而盲目跟风，跟在别人的后面做生意根本没有出路，更谈不上赚钱。

独树一帜，别出心裁，以奇制胜，不论在哪个行业都是赚钱的不二法门。

## <<这样开特色店才能赚>>

### 内容概要

《这样开特色店才能赚(开店创业超级指导书)》从实际情况出发，运用整体把握与具体实施方案相结合的思路，对特色店的市场分析、项目考察、店铺装饰、广告创意、经营运作、市场营销等多个环节进行了深入的分析，为广大创业者提供简单易懂、切实可行的特色店赚钱经商指南，让创业者轻松跨入富商行列。

特色店的概念最早源于美国，流星雨日本。

随着我国经济的高速发展，特色店这一新鲜事物也进入中国，并受到追求个性的年轻人的喜爱。

在店铺林立的今天，特色是店铺的灵魂，是店铺的生命。

店铺只有在追求个性、张扬特色的努力中，才能吸引顾客挑剔的眼光。

<<这样开特色店才能赚>>

作者简介

常桦，河南省新郑市人。

长期致力于文化创意产业的策划和开发，整合文化资源，为人们的精神家园提供智慧的源泉。

出版有《左手老子右手孔子》、《历史的盛宴》、《历史的江湖》、《商道》等多部作品。

## <<这样开特色店才能赚>>

### 书籍目录

第一章 开特色店的生意经 特色店入门第一课 特色意识不可少 特色店的精准定位 选准独具特色的经营方向 第二章 儿童玩具店 儿童玩具市场前景诱人 精心挑选儿童玩具店的店址 首次进货要量少精致 重视玩具的陈列 给孩子留下好印象 第三章 孕妇装店 特别时期的时装秀 位置决定生意 把好进货关 表现特色 基本技能 轻轻松松做买卖 第四章 包饰店 既要适销，又要适量 掌握皮质的鉴别 销售从细节开始 第五章 眼镜店 个性突出，精细时尚 进储货物：把紧每一道关口 打造舒适明快的购物环境 一切以顾客为导向 第六章 宠物店 利润大，风险小 胸有成竹，做足功夫 小批零进，突出重点 确定优势，找到位置 养好幼犬，喂好幼猫 特殊时期，特别注意 第七章 花店 你的鲜花为谁绽放 花店选址最重要 因地制宜，量力而行 我的地盘我做主 寻找卖点，营造市场 第八章 全景奇画店 科技致富，前景广阔 生意好不好，选址是关键 合理陈列，激发购买欲望 第九章 酒吧 名利双收的明智选择 抢占财富高地 结构独特，分类科学 增加销量，降低成本 控制成本，放大利润 第十章 茶馆 都市休闲风景线 个性鲜明，特色独具 ..... 第十一章 咖啡馆 第十二章 洗衣店 第十三章 杂货店 第十四章 婚庆店 第十五章 神奇石画店 第十六章 健身房 第十七章 药店 第十八章 魔术店 第十九章 美甲店 第二十章 电脑饰品店 第二十一章 格子店 第二十二章 户外用品店

## <<这样开特色店才能赚>>

### 章节摘录

版权页：广告通过介绍商品和服务，把有关信息传递给目标市场的消费者，希望消费者引起注意，加深对商品的认识，形成好感并产生兴趣，激发购买欲望，增强购买信心，从而有效地促进商品的销售。

广告促销是商家常用的促销手段，促销效果也非常明显，只要很好地利用，都会获得不同凡响的效果。

利用媒介做广告促销。

杂货店虽然不用电视、广播、报纸等做广告促销，但可以通过其他媒介，如海报、社区赞助活动等进行广告促销活动。

利用店头做广告促销。

店头广告是杂货店惯用的广告促销形式。

一般可分为站立式、悬挂式、招贴式3种形式。

店头广告既有利于装点卖场，吸引顾客入店，又可以刺激顾客产生购买的欲望，达到消费的目的。

而且，这种方式的广告促销，可以保存很长时间，更换特别方便，被商家广为利用。

利用店员做广告促销。

店员做广告促销是最灵活的促销形式。

顾客可以在店员的表演和解说下，详细了解商品的各方面情况。

在为顾客讲解时，语言要流利，吐字要清晰。

耐心、细致地回答顾客所提出的问题，使顾客产生亲近感，增强对商品的信任。

利用商品的广告促销。

杂货店在做食品的广告促销时，可以利用食品样品请顾客品尝。

顾客通过亲身体验后，会感受到商品的真实品质，从而产生购买的欲望。

对其他生活用品可以陈列一些样品，让顾客对商品有一种真实的感受，从而达到销售的目的。

利用顾客口碑做广告促销。

对于杂货店来说，顾客的良好口碑是无形的广告促销形式。

人们购物之后，无论是满意的购物，还是不满意的购物，他们都会向周围的人群传递，用自己杂货店的好恶情感来感染别人。

所以，杂货店应时刻提高自身的整体形象，以创造良好口碑。

利用物美价廉做广告促销。

顾客在购物时，无非在意的是商品的质量和价格。

只有商品优质，价格便宜的店铺最受顾客青睐，吸引八方来客。

利用优质服务做广告促销。

热情、周到的服务，会给顾客留下美好的印象。

顾客会因此而喜欢杂货店，成为忠实的老顾客，而且，会为店铺带来更多的新顾客。

商场如战场，同行之间难免要彼此竞争，但在竞争中又共存共荣。

杂货店同行之间竞争通常有以下策略：商品质量的竞争。

杂货店的商品质量的优劣是决定生意兴衰的关键。

顾客们最关心的毕竟是商品的质量，如果商品质量不好，甚至出售假冒伪劣商品，其他方面做得再好，也不会留住顾客。

经营者在加强其他方面的建设和管理时，更要注重商品的质量管理。

以优质的商品征服顾客，击败竞争对手。

## <<这样开特色店才能赚>>

### 编辑推荐

《这样开特色店才能赚(开店创业超级指导书)》是开店创业超级指导书！  
开店并非遥不可及，《这样开特色店才能赚(开店创业超级指导书)》将带你走上创业之路！

<<这样开特色店才能赚>>

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>