

<<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

图书基本信息

书名：<<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

13位ISBN编号：9787564053512

10位ISBN编号：7564053518

出版时间：2012-2

出版时间：北京理工大学出版社

作者：王金阳

页数：272

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>

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

### 前言

前言 创业说来简单，做起来难。

对于每一个想创业的人来说，成功不是靠想象得来的，它是靠自己一点一滴辛辛苦苦经营出来的。想通过开店实现自己的财富梦想，就必须要有足够的商业头脑及经商技巧。

那么，行之有效的赚钱方法到底有哪些呢？

其实，对于一个刚刚开始创业的人来说，小本生意是最合适的，也是最保险的选择。

不要小看小本生意，虽然它说出去不够有面子，但仔细想想看，真正一夜暴富的人又有几个呢？

像巴菲特那样有赚钱天赋的人毕竟是少数，大多数都是普通人。

所以，对于没有什么赚钱天赋的人来说，不如实际一点，从小本生意做起。

倘若能用心将其经营好，也是可以大赚特赚的，甚至有一天可能成为行业中的佼佼者。

经营一家店铺需要的是智慧和能力。

千里之行，始于足下，我们应该怎样经营自己的店铺，让其为自己赚钱呢？

这就需要做好各种准备。

如我们要学会对市场进行判断，然后找出一个适合自己的赚钱行业；确定了行业之后，就要精心选择店址，当店面正式运营之后，就要通盘考虑店面的营运问题等。

总之，开店的每一个环节都要努力做到最好。

任何一个环节都有一定的学问，想要把事情做到位，就要细心研究，马虎是不行的。

如果你打算开一家服装店，那么你就考虑在哪个地段开店最合适，目标消费群应该定在哪一个人群，如何寻找货源，如何推销自己的品牌，如何管理店员，如何管理财务，等等。

这些都是决定你的店能否成功运营的不可或缺的因素。

本书旨在为大家提供一些最实用的赚钱方法。

全书分为十一章，内容涉及如何选择创业方向、如何做好开店准备、如何选择旺铺位置、如何确定进货与铺货、如何打造“金字招牌”、如何培训优秀店员、如何抓住顾客的心、如何扩大销量、如何进行财务管理等各个方面。

其中，每个章节的案例更是精彩纷呈，不仅开拓创业者的眼界，还提高创业者的智慧，激发创业者的灵感，从而使越来越多的店主能够从开店中盈利。

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

### 内容概要

赚钱方法各种各样，就看你用什么方法去赚钱，赚多少钱，如果给你一家店铺，你会用什么样的方法去赚钱呢？

那么，如何才能练就一身赚钱的本领呢？

其实这是有经验可循的。

本书涉及如何选择创业方向、如何做好开店准备、如果选择旺铺位置、如何搞定进货与铺货、如何打造“金字招牌”、如何培训优秀店员、如何抓住客户的心、如何扩大销量、如何进行财务管理等几个方面。

给那些求财无门的人提供一些简单实用、行之有效的方法，以便使更多的人能够学会开店，学会赚钱。

。

<<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

作者简介

王金阳：

万马产业服务集团总裁

实干家、IT互联网创业家

央视说文解字频道、赢家大讲堂等电视栏目主讲专家

主要课程：《万马小企业组织系统》《万马创业守业之道》《万马阿米巴经营》

代表作品：《要市场不要工厂》《向老板学立业》《自我成功的超级心理术》《世界上最伟大的推销员学习手册》

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

### 书籍目录

#### 第一章 如何做好开店准备：给你一家店铺，你准备好了吗？

- 你的开店理想如何赢得家人的支持
- 开店前一定要做好前期调研
- 选对经营项目是店铺成功的一半
- 怎样筹集足够的开店资金
- 开店要不要找个合伙人
- 如何筹备一鸣惊人的开业盛典
- 做好投身店铺经营的心理准备

#### 第二章

##### 如何选好旺铺位置：选址是一切成功的开端

- 正确选址，店铺才能“活”下来
- 选择吸金店址的三大原则
- 开店选址要抓住的三大关键因素
- 看重潜力，切忌盲目争夺黄金地段
- 如何在店租上占得大实惠
- 新店主选址时易犯的错误

#### 第三章 如何搞定进货与铺货：货品选择决定店铺前途

- 打通渠道，进货不难
- 为自己量身定制一种进货模式
- 与供货商建立长期良好的关系
- 如何降低货品的进货成本
- 把握进货的最佳时机与频率
- 用招牌产品吸引顾客
- 让“定价”帮助你卖货

#### 第四章 如何打出店铺“金字招牌”：必不可少的店铺设计与陈列

- 旺铺名称：好名字成就好生意
- 店门修饰：好门面打开财源
- 店铺招牌：眼球效应就靠它
- 橱窗设计：要的就是吸引人
- 店铺布局：美观、舒适最重要
- 店铺氛围：勾勒好印象
- 商品陈列：让顾客一买再买

#### 第五章 如何遴选与培训优秀店员：每个店员都是店铺代言人

- 别小看店员，他们是店铺代言人
- 招聘店员要注意的几大事项
- 为店铺定下标准化“店规”
- 必不可少的店面销售礼仪培训
- 尊重店员能促进他们创造更大价值
- 合理的激励政策让店员更加尽心尽力
- 及时进行店员队伍的优化更新

#### 第六章 如何牢牢抓住顾客的心：向旺铺学待客之道

- 记住每位重要顾客的姓名
- 从始至终对顾客保持微笑
- 自如应对顾客的讨价还价

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

- 耐心倾听顾客的隐含需求
- 不同类型的顾客应不同对待
- 为顾客着想才能吸引更多顾客
- 有效地发挥会员卡的作用
- 处理好顾客的每一个抱怨
- 做好售后服务解决顾客的后顾之忧

### 第七章 如何打造“爆款”销量：让你的小店业绩倍增

- 打折促销，激发顾客的购买欲望
- 捕捉顾客“我想买”的信号
- 花最少的钱，做最有效的促销
- 把握商品促销的最佳时机和方法
- 让小店业绩倍增的促销策略
- 抓住商品换季的时机“大卖”一笔

### 第八章 如何做高性价比的店铺营销：名头叫得响，生意才会旺

- 新开张店铺的宣传策略
- 巧做网络营销，小本钱也能做大推广
- 微博营销：新兴推广力量大
- 口碑营销将店铺传播得更远

### 第九章 如何进行店铺财务管理：财务事也是经营大事

- 店主要掌握的店铺财务知识
- 为店铺制定合理的资金使用计划
- 店面账目要做到“日清月结”
- 定期分析店铺的财务状况
- 控制成本，省下的就是赚取的
- 如何保障财务安全
- 如何应付店铺财务危机

### 第十章 如何把单店发展成连锁店：“长大”意味着新的开始

- 你可以考虑的几种店铺壮大方式
- 连锁加盟模式助你迅速做大
- 如何选择恰当的连锁经营模式
- 如何为开分店做筹备工作
- 恰当选择连锁盟主，保证连锁可持续性
- 连锁经营，重在打造自家店铺的品牌
- 别一味追求快与大，砸了自家招牌

### 第十一章 最常见的十二类店铺的生财之道

- 餐饮店的生财之道
- 服装店的生财之道
- 便利店的生财之道
- 美容店的生财之道
- 咖啡店的生财之道
- 甜品店的生财之道
- 面包店的生财之道
- 干洗店的生财之道
- 童装店的生财之道
- 宠物店的生财之道
- 鲜花店的生财之道
- 书店的生财之道

<<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

### 章节摘录

1.科学选择店铺投资项目 在科学选择投资项目上,要注重以下几点: (1)借鉴。主要是借鉴国外的先进经验、做法,而在本地则属预见型新兴项目的,结合本地及自身情况有选择地改造实施。

(2)注重市场调查,搞好市场的分析猜测,测算出投资的最低和最高收益。

(3)结合本地实际情况,对即将出现的市场做出判定。

(4)尽力选择自己熟悉的行业和把握相关知识的行业为投资目标,要充分发挥自身所把握的知识和技能,把其作为选择投资项目的有利条件。

(5)尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目,这样可以得到他们的指导,在业务上也能得到一定帮助。

2.选择吸金店址的三大原则 开店能否成功取决于店址。

倘若店址选对了,成功也就不远了。

以下是几个选址原则,可以给大家提供借鉴。

原则一:“客流”=“钱流”。

在繁华的地段开店,成功的概率往往会很高,因为这里源源不断的人潮便是最大的潜在客源,他们随时都可以将钱包打开。

如果你所销售的商品能够吸引到他们的话,你就一定会有良好的销售额。

客流量较大的地段有以下几个地方: 商业中心;车站附近(包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站);医院门口;学校门口;旅游景点;大型批发市场门口。

原则二:要充分利用“店多隆市”效应。

在同类产品店面聚集的地方选址开店会产生一种强大的聚集效应,它能很容易地扩大店面的影响,随着客流的不断增加,它的人气也会更加旺盛。

随大流是人们的一种普遍心理,倘若一个地方的生意特别火爆的话,他们就会一拥而上。

所以,在这样的地方开店,将是一个不错的选择。

原则三:做到因行制宜。

我们都知道,各行各业都有着自己的特点,正是因为这些不同的特点使得各种行业的消费对象将会有很大的不同。

很多人一谈到选址,大多都会想到那些客流较多的黄金地段,其实在黄金地段开店生意也并不一定就好。

相反,有的店铺开在闹市区的生意还不如开在相对偏僻一些的特定区域好。

例如,如果在闹市区开卖油盐酱醋的小店的话,生意一定不会好到哪里去,而如果是开在居民区里的话,就会好很多。

所以说,选址的时候,一定要经营项目和内容进行选址才行,并不是越热闹的地方越好,关键是要做到因行制宜。

3.开店选址要抓住三大关键因素 以下是开店选址的窍门,可供参考: 1.驻足便利 任何一个城市都会有若干个商圈,并且有中心和副中心之分。

所以在选址时,最好是选在商圈的主干道、主干道路口、次干道、社区、城乡结合部等地方。

绝大多数的上班族都居住在市中心之外,这些人是最重要的客源。

通常他们在下班有相对充裕的时间去逛店。

在干道(路口)选址将是一个最好的选址。

2.抓大捏小 把准主干道的路口,将店面的招牌加大做靓,尽量增强店面的视觉冲击力。这样便能吸引顾客的眼球。

对于房租价格较低的背路街道(胡同)、社区、城乡结合部等地选址,要以靠近居民区、医疗机构为原则,距离越近越好。

3.莫忘店中店 虽然大型商场、超市的租价很高,但在这些地方开店,能与商场、超市共同分享庞大的客流。



## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

倘若能根据商场、超市的促销活动，适时应季地调整商品结构，利润就会源源不断。

此外，在选址过程中，还需要对商圈周边的人口密度、职业构成、家庭规模、户均收入、消费支出、性别比例、年龄结构、流动人口、商店总数、消费倾向、购买时间和动机等进行彻底分析。只有对周围的情况有一个彻底的了解，才能够确保选址成功，进而生意红火。

4. 店铺选址要考虑顾客消费心理 一些专卖店进入新开发的大型小区，是因为看到了整个商圈庞大的新居消费需求。

在商圈内没有任何竞争的情况下，如果所有有需求的顾客都来购买，自然能养活一家店。但是音响、家用电器这类耐用消费品，价格高，购买频率低，消费者在购买时不惜多跑路、货比三家后才肯掏腰包，对开进小区的专卖店往往并不买账。

顾客的思维习惯是很重要的，大家电卖场应分布在人口稠密的商业区附近比较好，因为顾客宁可排队进一些成熟的购物中心或商业街，也不会选择在附近买空调等家电。

所以店主在选址前，不仅要考虑消费人群的收入，更要注意他们的消费习惯。

5. 与供货商建立长期良好的关系 店主应该如何与供货商搞好关系呢？

首先，要对供应商持有友好的态度；平等对待每一位供应商；对供应商讲信用、守承诺；为供应商提供方便、快捷的服务；按合同规定要求陈列商品、结算货款；爱惜供应商的物品；合理使用供应商的赠品；按与供货商的协定来收货、验货、退换货；维护供应商的合理权益；及时向供应商反馈商品的销售信息。

其次，不能有意为难供应商，与供应商发生口角；店员不能以私人名义与供应商直接性发生购买行为；不应向供应商乱摊派、乱罚款；不应指使供应商做事；不能将商品损耗转嫁给供应商承担；不能无正当理由随意向供应商退换货；不能违反合同规定和陈列原则随意移动供应商的商品陈列；不能向供应商反馈错误或者虚假的商品销售信息。

6. 利用口碑营销为店铺造势 那么，对于广大店主来说，应该如何利用口碑营销为自己造势呢？

1. 要让顾客进行体验式消费 体验式消费的好处就是，可以让顾客深刻感受到某种商品的好与坏。

如果你的商品让顾客感觉良好的话，顾客就会对你的店产生一种良好的印象。

2. 要在细节上下工夫 很多顾客在评价一个店铺或一种商品时，往往不会从整体上去评价。而是从不起眼的细节对店铺作出判断。

如果你的西服的纽扣没有弄好，顾客就会产生反感心理。

据专业市场研究公司调查指出，如果顾客对某种商品产生不满的话，百分之四的人会选择沉默，却有80%的人会对自己的朋友和亲属谈论此事。

3. 要靠快捷周到的服务取胜 对于一个店铺来说，要想赢得知名度，只需投入大量的资金，进行大量的广告宣传就可以做到；但如果要赢得口碑的话，可不是一件容易的事。

这需要店主要做好所有的基础工作，尤其是在服务上，更是马虎不得。

不要总是抱怨顾客很难伺候，想要赚钱，就必须把顾客视为上帝，好好伺候才行。

只有这样，顾客才会愿意买你的东西。

7. 控制店铺开支成本 控制店铺开支，降低店铺的运营成本是每一个店主的最大期望。

如今的市场竞争非常激烈，而各种商品都已趋向同质化，要想在激烈的竞争中取胜，仅靠产品质量是无法立足的，最重要的还是要想办法节省开支，降低成本。

所谓控制店铺的经营开支，就是要将店铺每个月的经营支出情况整理成一个详细的分析表。

内容涉及以下几个方面：项目、预算、实际金额、差额、理由、对策。

这样一来，店铺每个月的运营情况就可以在分析表中一目了然。

那么，店铺的经费开支从哪些方面入手呢？

如可以从员工的工资、人事费用、固定费用支出、变动费用支出四个项目入手。

一般来说，店铺应把握好以下几个要素：（1）店员薪资总额不得超过经费的50%。

（2）人事费用与销售总额比例要小于6%。

（3）经费与销售总额之比要在15%以内。

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

(4) 经费与销售总利益之比应维持在80%以内。

(5) 固定费用占总经费之比应维持在85%以内。

(6) 变动费用占总经费之比例应为15%。

店主如果能够做到以上六点的话，店铺的财务状况就会比较健康。

8. 连锁加盟助店铺迅速成长 如果你没有任何做生意的经验，连锁加盟是一个不错的选择。

因为在经营管理上，可以学到连锁企业优秀的管理制度、方法以及经验等，这些都可以加强总体竞争力。

天津人景文汉在四川某市出差，途中到一家名为“小天鹅”的火锅店进餐。

当他一走进去，发现店里的生意好得不得了，本是生意人的他立马就对这家店产生了兴趣，他灵机一动，想要开家分店。

于是，他便找到了这家店的何老板，并说明了自己的想法，没想到，他的想法也正合何老板的意，因为一直以来，何老板也在找机会想把店扩大。

就这样，两人很快就达成了协议，他们决定采用特许经营的方式进行合作。

由“小天鹅”出人员、技术、品牌，景文汉投资，小天鹅占30%的股份。

结果，景文汉的加盟店仅仅用了八个月就把全部投入收回了。

9. 打造店铺专业品牌 很多顾客之所以会成为某一家店的常客，是因为他们能够在那里感受到最专业的服务。

从一定程度上来说，专业就是口碑，专业就是形象。

任何一个顾客都会对有专业的东西感兴趣。

坚持合理定价，不随意改变定价原则和折扣原则是塑造品牌形象的一个很好用的工具。

以酒水连锁经营为例。

如果你打算开一家酒水连锁店的话，只有做到专而精，才能树立起自己的品牌形象。

以下几点建议，仅供参考：(1) 要有特色，主要有四个方面：一是酒质要有特色；二是包装要有特色；三是门面装饰要有特色；四是销售服务要有特色。

连锁经营向来是以特殊取胜，没有特色，就不要指望会赚钱。

(2) 要精细化：酒水连锁经营不是产品越多越好，而是越精越好。

除了现场销售之外，通过电话预定，网络预定，送货上门等方式展开精细化服务。

如果你的服务跟不上，同样的产品顾客就会去大卖场购买。

(3) 营造消费氛围。

店主可根据所在店铺的位置，针对附近的大型社区、居民集中地乃至大卖场附近展开品牌宣传，主要是注重宣传产品的独特之处。

这样可以提升品牌效应。

10. 别一味追求快与大，砸了自家招牌 能在各种“诱惑”中坚持自己的初衷，始终明白自己想要做什么是最可贵的。

谁都想把蛋糕做大，但做大的前提是专心。

只有专心一件事，才有可能把它做好。

否则所有的想法都永远只是一个想法，根本无法实现。

世界上会做蛋糕的不止你一个，买蛋糕的人也绝不是非吃你的蛋糕不可的。

所以，经营一家店铺往往要承担很多风险。

有时，一招不慎就满盘皆输。

不要因为蛋糕做得好就野心膨胀，认为自己无所不能，也许你可以试着做和蛋糕有关的事，如学做面包、点心，会有成功的可能。

但如果你想去其他行业的话，如时装、房地产，你很有可能会碰壁。

正所谓隔行如隔山。

每一个人都有自己擅长的东西，也都有不擅长的东西。

倘若非要去做自己不擅长的事的话，失败是迟早的事。

尤其对于做生意，更是如此。

<<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

&hellip;&hellip;

## <<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

### 编辑推荐

如今从开店铺经营开始创业的年轻人不在少数，但是如何将店铺开出特色，打造出自己的“金字招牌”，却是需要一定的经营管理的方法与技巧的。

《给你一家店铺，看你怎么赚钱》针对当下年轻人的创业现实与困境，对如何经营小店铺从而成长为大的连锁店给出了行之有效的经营管理方法和技巧的指导与建议。

书中介绍的经营管理小店的理论和经典案例生动形象、实用，具有很强的可操作性的实战意义。

<<给你一家店铺看你怎么赚钱>>

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>