

<<开店赚钱七大招>>

图书基本信息

书名：<<开店赚钱七大招>>

13位ISBN编号：9787801796776

10位ISBN编号：7801796772

出版时间：2008-6

出版时间：中国致公出版社

作者：东山

页数：280

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>

<<开店赚钱七大招>>

内容概要

《开店赚钱七大招》是一本适合广大想开店的人或者已经开了店但没多少钱进帐的人阅读的通俗读物。

书本主要介绍了七大开店赚钱妙招，内容包括靠卖场赚钱、靠促销赚钱、靠服务赚钱、靠特色赚钱、靠产品赚钱、靠管理赚钱和靠观念赚钱。

<<开店赚钱七大招>>

书籍目录

招数之一 靠卖场赚钱店址为经营之本首选繁华地段批发生意应选在成行成市的地方零售生意应选人口稠密和交通方便的地方选择临街铺面选择场地需考虑仓储因素好口岸,看准了就要果断下手繁华地段不一定是好口岸好口岸就不要怕高租金好口岸和差口岸的转换同行密集的地方是好口岸好口岸应具备的条件选择口岸小技巧选择开店的最佳区域具体开店地址的确定怎样选择街道铺面开店不宜选址的区域在小巷内开店在居民区开店在车站附近开店在学校附近开店在办公区开店在大楼内开店在大型百货商场附近开店店铺装潢技巧1.如何选择装饰材料2.招牌设计3.店门设计4.橱窗设计5.货柜货架设计6.天花板设计7.墙壁设计8.地板设计9.灯光设计10.色彩设计11.声音设计12.动感设计商品展示的技巧1.刺激视觉2.刺激听觉3.刺激嗅觉4.刺激味觉5.刺激触觉商品包装技巧1.包装错觉2.注重色彩3.改进包装法商店命名的技巧怎样真正搞懂“装修”招数之二 靠促销赚钱摸准顾客购买心理1.求美心理2.求名心理3.求实心理4.求新心理5.猎奇心理6.攀比心理7.癖好心理8.求廉心理9.从众心理10.情感心理怎样应对“太贵了”或“赚不到钱”的说法怎样应付“让我考虑一下”的顾客怎样对待犹豫不决的顾客说服顾客的技巧创造顾客的技巧刺激顾客购买八诀窍1.免费赠送2.有创意、新颖的包装3.新鲜的小玩意儿4.增添魅力的产品5.有个人风格的产品6.强调技巧或知识的产品7.具有感情投资的产品8.便宜的东西推销滞销产品十一招1.高价促销法2.信誉销售法3.加工销售法4.易地销售法5.有奖销售法6.让利销售法7.示范销售法8.服务销售法9.网点销售法10.邀请销售法11.赞助销售法小店销售小窍门1.播放一些轻音乐2.销些“反季节”的东西3.最好用小单位报价4.注意商店色彩美5.商品巧包装6.随便赠点小东西7.不要怕退货8.好店三年不换客买卖迅速成交十法1.意向引导成交法2.隔靴搔痒成交法3.冷淡方式成交法4.假败方式成交法5.暗示拥有成交法6.次要问题成交法7.激将成交法8.从众成交法9.机会成交法10.催促成交法商品定价谋略十三诀窍1.同价销售术2.分割法3.特高价法4.低价法5.安全法6.非整数法7.整数法8.弧形数字法9.分级法10.调整法11.习惯法12.明码法13.顾客定价法不花钱却能收到很好的促销效果的招数即使四周行人稀少也能招徕顾客的招数令顾客在店铺开门前排队招数招数之三 靠服务赚钱顾客对商店的期望接近顾客的技巧商品提示的技巧制造热烈的现场气氛影响顾客开展个性服务、专场服务和灵活服务百问不厌,百拿不厌怎样处理顾客抱怨掌握具有决定性购物权的人充实“附带服务”,增加顾客数量充分发挥小店的特点让商店成为聚会场所买与不买一个样多买少买一个样顾客穿好穿坏一个样帮助顾客比较商品实事求是地诱导投其所好地劝说一味和气难成交微笑宜恰到好处对顾客富有人情味不怕麻烦,有求必应店铺不赚钱的五个原因赚钱门市的八个特征招数之四 靠特色赚钱深夜商店身体用品商店怪缺商店巨物商店涂画吧移动商店天然物质商店“鬼”屋商店“枯玫瑰花”商店买一千送二万商店靠厕所招徕生意的小店礼品处理商店特型服装商店服装再生店袜子商店“男士不得入内”的服装店“笑笑笑”玩具店配件商店超级书店国外五花八门的新奇商店千奇百怪的餐厅茅舍旅馆竹楼宾馆幽默茶馆招数之五 靠产品赚钱商品采购1.掌握必备商品知识2.零售商品的主要类型分析3.进货要领4.进货来源5.进货技巧6.选择最佳供货单位7.经济核算商品运输1.商品运输环节2.商品运输原则3.组织合理的商品运输商品验收商品储存1.科学地确定商品存放地点2.合理使用仓容3.实行分区分类、货位编号的管理方法4.科学地堆码商品5.正确使用苫垫6.建立商品保管账卡7.搞好商品养护商品盘点商品损失1.进货时发生的商品损失2.陈列时发生的商品损失3.收款时发生的商品损失(变相的商品损失)4.记账发生差错造成的商品损失5.因顾客责任出现商品退换或污损造成的商品损失怎样识别货色1.伪劣商品的标准2.感官识货法3.标志识货法4.包装识货法5.专家识货法6.文件识货法7.测试识货法8.试销识货法假冒伪劣产品的鉴别1.如何识别我国产品质量认证标志2.如何识别生产许可证3.怎样识别伪钞4.如何鉴别假收藏币5.辨别白金白银五法6.如何鉴别黄金饰品7.识别假冒名烟四招8.伪劣香烟的鉴别9.识别劣质家具十招10.怎样鉴别木质地板等级11.如何鉴别伪劣名牌洗发液12.伪劣化妆品的鉴别13.如何鉴别纯羊毛织物14.如何鉴别真丝织物与仿真丝织物15.伪劣棉胎的鉴别16.伪劣名牌鞋的鉴别17.如何识别各种皮革18.如何鉴别真假名酒19.伪劣啤酒的鉴别20.如何鉴别劣质饮料21.如何鉴别劣质面粉22.如何识别假味精23.如何鉴别香菇优劣24.如何鉴别劣质辣椒制品25.鉴别劣质豆油三招26.如何鉴别伪劣副食品27.假冒药品的鉴别28.真假翡翠的鉴别29.假冒珍珠的鉴别30.伪劣电度表的鉴别31.伪劣名表的鉴别32.怎样辨认防伪商标招数之六 靠管理赚钱老板要懂财务聘请一个好会计现在实行的是怎样的会计制度什么是会计科目什么是账户怎样看总账和明细账怎样看资金账怎样看成本账怎样看财务成果账怎样看财务报表招数之七 靠观念赚钱做生意

<<开店赚钱七大招>>

意要懂得信用无价做生意要懂得借力做生意要懂得大赔换大赚的道理做生意要有商业敏感性做生意要懂得变“危机”为“契机”做生意要懂得抢占商机做生意要懂得不只谈交易，还要讲人情做生意要懂得自我推销做生意要懂得有合才有得做生意要懂得填补市场空白做生意要懂得在极盛时期洞悉危机所在做生意要懂得灵活善借做生意要懂得“双赢”为上策做生意要磨练精确的数字感觉做生意要懂得先做好才能做大的道理做生意要懂得广结客户一做生意要懂得“校友”是你最大的财富做生意要懂得虚虚实实做生意要懂得把握流行趋势做生意要懂得欲取先予做生意要懂得欲擒故纵做生意要懂得以退为进做生意要懂得借刀杀人做生意要懂得暗渡陈仓做生意要懂得无中生有做生意要懂得借尸还魂做生意要懂得笑里藏刀做生意要懂得李代桃僵做生意要懂得擒贼擒王做生意要懂得调虎离山做生意要懂得偷梁换柱做生意要懂得投其所好做生意要懂得逆向思维做生意要懂得同中求异做生意要懂得请君入瓮做生意要懂得触类旁通做合伙生意要小心1.不能以“义”代“利”2.对合作者不要求全责备做生意怎样当好代理商做生意要懂得运用饭局进行人脉销售做生意要懂得请客吃饭1.少喝酒，多办事2.在酒桌上如何说话3.在宴席上如何得体地陪客

<<开店赚钱七大招>>

章节摘录

商品美而包装不美，就如好马没有好鞍，有损于好马的仪表。

较好的容貌穿着褴褛的衣衫，总是令人遗憾的。

包装装潢之所以重要，就因为它作为商品的外部形式，不是消极的，而是积极地能反作用于商品的。

它可以使商品增值，也可以促进商品价值的实现，意义是非常大的。

包装可以增值，对比有无包装以及包装好坏的不同商品的价格，即可一目了然。

外商将我国出口的18头莲花茶具包装做了改进，立即使这种商品升值，价格从1.7英镑提高为8.9英镑，大赚一笔。

包装促进商品实现其价值的作用也是非常明显的。

要吸引顾客，商品的内在质量固然非常重要，但外部形式的精美与否，同样是一个十分重要的条件。

顾客接触商品的第一印象，主要是由商品的外部形式形成的，而第一印象的好坏又往往决定着顾客购买冲动的产生与否，一件有精美包装的商品能够一下子打动顾客，触发其购买冲动，使商品实现其价值。

没有包装或包装不美的商品往往就缺乏这种魅力。

在生活水平普遍提高以后，人的审美意识强了，包装必须适应这种形势。

对零售业的包装，可以从以下三方面着手：对零售商品的再包装 大家都知道，许多商品从产品变为商品时已被厂家进行过包装，将这些本已包装过的商品摆上柜台再来一番包装，就更能突出特色。

商家应根据商场的具体情况和商品的市场情况，对商品的品种、品牌进行优化配合，并进行别出心裁的包装。

特别要针对一部分市场前景看好的商品，重点宣传，重点推广。

比如经营化妆品的专柜，要着重提出几种市场行情看好的品牌，而且要注意各种档次、各种用途的化妆品的搭配，‘抓住消费者购买的欲望进行重点突击，这样就容易提高销售额。

<<开店赚钱七大招>>

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>