

<<开店必赚>>

图书基本信息

书名：<<开店必赚>>

13位ISBN编号：9787802552913

10位ISBN编号：7802552915

出版时间：2009-11

出版时间：企业管理出版社

作者：任汝岑

页数：239

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>

## <<开店必赚>>

### 前言

你还在烦恼赚的钱不够多吗？

你还在担心店铺利润很少吗？

恭喜你！

当你翻开这本书的时候，已经找到开店铺赚钱的秘诀了！

开自己的店铺已经成为有识之士在这个社会环境下的必然选择。

人人都想通过自主创业收获更多的财富。

而且确实有这么多成功范例在创富路上，或默默耕耘，或勇往直前，或披荆斩棘，创建了属于自己的财富王国。

比尔盖茨，巴菲特，俞敏洪，任正非，牛根生，柳传志，马云……你早已为他们的成功动心，想拥有一个像他们一样的传奇人生，创造财富辉煌吗？

本书就能给你答案，为你揭开如何开一家必赚店铺，以及让门店利润倍增的秘诀。

从本书中，你将学到如何选址、装修，经营店铺，甚至做人办事，方方面面都有秘诀。

虽然商界风云诡谲，变幻莫测，但是这个时代仍然造就出了一大批富商巨贾！

为什么有人可以看破变化无常的商界风云，夺取长期的、最终的商业胜利？

因为他们把握了赚钱规律！

开店成功、创业致富一定是有规律可循的，所以你无需盲目追寻，苦苦求索，而应该坚定你的信心，相信自己可以找到这些规律，并牢牢握紧它们，让赚钱法则为你服务。

本书就是试图帮助创业路上的你搜寻到创业成功的秘诀，让你更好地掌握、理解，最终运用这些规律性的开店原则。

## <<开店必赚>>

### 内容概要

开店，对很多人来说，门槛并不高，可是开起来容易，赚到钱却比较难，千万不要让辛辛苦苦挣来的钱打了水漂。

因此，在开店之前，认真阅读本书，能降低你创业投资的风险，并教会你如何让门店业绩倍增，如何走上财富大道。

## <<开店必赚>>

### 书籍目录

#### 第一章 借你一双慧眼。

觅得“黄金口岸” 一、选对“口岸”，摸对“财门” 二、知己知彼，百“赚”不殆——摸清消费者的底细 三、资深创业者的旺铺秘诀 四、避开盘店中的金钱陷阱

第二章 精心装修。  
打造必赚店——把顾客和财源“抢”进店里 一、好马配好鞍，给店铺装上“金宇招牌” 二、招牌里面的大学问 三、店要“精”装——为自己营造一个良好的“赚钱”环境 四、装修三大主要原则 五、店门——通向财路的窗户 六、装修细节让门店业绩倍增 七、店铺装修的三大工程 八、装修设计不可忽视环保问题，牢记八大健康禁忌

第三章 最有钱途的行业大解密 一、钱途无量的招牌行业 二、瞄准目标行业，各个击破

第四章 销售攻心法，顾客就是财脉 一、简单一句欢迎语，打开赚钱的渠道 二、选对池塘选对鱼——各类顾客的销售“抢钱”法 三、把握销售四大阶段，不让钱悄悄溜走 四、化干戈为玉帛——搞定难缠的顾客，让你的店更赚钱 五、销售用语的诀窍——让顾客心甘情愿买单 六、商品定价的“吃亏”赚钱法 七、聪明的促销手段笼络人心

第五章 赚钱的终极秘方 一、战略+执行=简单+勤奋 二、生意恒久远，诚信永留存 三、卖苦力岂能赚大钱 四、合作意识：保证双赢的人脉学 五、生意无小事，细节赚大钱 六、三十条改变“钱”途的忠告 七、做好钱途行业的“掌门人” 八、做个真正的有钱人

## &lt;&lt;开店必赚&gt;&gt;

## 章节摘录

2008年的金融海啸席卷全球，一时间华尔街哀鸿遍野，五大投资行纷纷倒闭，人类面临着前所未有的挑战——商场倒闭、通货膨胀、经济衰退、失业、贫穷等问题接连出现，严重影响了人们的生活水平。

作为日益开放和全球化的中国市场经济，不可避免地受全球金融危机的影响，就业率下降，工资减少，人们的“财门”也就自然被关上了。

在这样一个大萧条的背景下，下岗工人再就业，大学生自主创业便成了时代的主流。

很多人不得不自谋生路，创立一番自己的事业，有人开小餐馆，有人开装潢店，有人开饰品屋，也有人开百货商场……于是市场上便出现了各种各样的店铺。

老实说，开店铺确实是一个不错的选择，自己当老板，自己决策经营，的确比当一个小职员受制于人逍遥自在得多。

仔细观察街道上的各种店铺，我们会发现，即使是生意最“旺”的街道，也难免有些地方是“死角”；而一些通常被视为偏僻冷清的街道，有些店铺的生意反而非常好。

所以，如果你想要获得成功，想让自己的店铺财源广进，光靠一腔热血是不行的，还应该坐下来，冷静地分析市场、思考生财之道。

而首要的就应该选对“口岸”，摸对“财门”。

李嘉诚在介绍其经商的秘诀时曾说过：“第一是口岸，第二是口岸，第三还是口岸。”

那么，何谓“口岸”？

通俗地讲，“口岸”即是在能够充分吸引顾客的场所建立的店铺。

然而，在这么多纵横交错的街道上，如何才能选对适合店铺经营的“黄金口岸”，进而打开那道“生财之门”呢？

1. 好的地理位置是成功赚钱的开始在店铺的运营过程中，店铺的选址无疑是头等大事。

一个好的地理位置是店铺成功赚钱的开始。

那么，到底如何选择旺铺呢？

我们说，既要有宏观的打算，又要有细节的追求。

也就是既有战略，又懂战术。

战略上得具备长远的眼光、广阔的胸怀和过人的魄力——“大选址”；战术上要因地制宜、灵活运用。

然而，“旺”并非单一元素能够决定，下面就跟大家分享一下选址的“战略”和“战术”。

（1）取闹避静掌握商圈开店，首先必须妥善选择开店地点，这可以说是直接影响店铺未来前景的最直接因素。

而调查掌握商圈的面貌与大小，更是善选店址，以及开什么店的首要事宜。

所谓“取闹避静”就是在确定店址时，根据店铺的定位，选择人流密集、商业活动频繁的商圈，避免偏僻的环境。

所谓“商圈”即是以店铺坐落点为圆心，向外延伸某一距离，以此距离为半径构成的一个圆形消费圈。

交通条件、地形和地域风光、顾客各层的活动特点和顾客的收入状况都是决定商圈好坏的因素。

商圈一般分为三类：成熟的中央商圈、成型的商圈和社区型商圈。

第一类是城市的核心商业区域，无论是本市人还是外地人都肯定会去；成型的商圈一般是区域性的商务办公楼或开发区，来购物的一般是生活节奏较快、追逐时尚潮流的年轻人；社区型商圈的主要消费人群则是在社区周边居住的消费者。

调查商圈的方法大致有以下四种：第一种方法是将来店顾客的住址有系统地加以搜集整理，然后制成档案加以管理，最后将顾客的住址以点状方式打在地图上，描绘出商圈的概略轮廓。

第二种方法是在散发的宣传单上，加印赠品兑换券。

如此，不但可以广为招徕参观者或者消费者，更可在回收兑换券的同时记录顾客住址等基本资料：然后同样以在地图（或示意图）上打点的方法描绘出商圈概貌。

## &lt;&lt;开店必赚&gt;&gt;

第三种方法是采用“LSM拜访法”。

“LSM”是英文“区域”、“店铺”、“市场”三个单词的第一个字母，也就是在店铺附近的公司及住宅等进行商圈市场访问调查。

这种方法不但有助于店铺了解自己的实际情形，同时还可以得知其他竞争同业的商圈范围及其实力，也可借此推测出自己店铺的市场占有率。

第四种方法是商圈简易推定法。

这是一种比较简单的商圈推定方法，即“20/80法则”。

我们知道，在经济生活中存在一个20/80现象，对于店铺经营，这种现象依然存在。

研究发现，一般店铺80%的营业额是由总客户的20%或老客户创造的。

所以，在规划开店时，我们可以运用这一法则推算商圈。

具体步骤如下：设想好自己要在哪个区域开店：在该地域散发自己印制的有针对性的消费倾向调查表：依据回收的调查表中的信息，筛选出20%的潜在主力客户；将这些主力客户的地址放在地图上，并用红线将离店铺最远的主力客户的地址连接起来。

这样，红线在地图上围出的圈就是你的店铺的核心商圈了。

这个核心商圈就好像是棵摇钱树，你在以后的日子里一定要好好培育，因为你未来的绝大部分财富都将在这里面产生。

商圈受各种因素的制约，其形态往往呈不规则形状，但从理论上说，商圈结构的三个层次可以用三个大小不等的同心圆来表示。

其关键在于确定各层次的半径距离。

以位于居民小区的店铺为例，一般以半径500米为主商圈，半径1000米为次商圈，半径1500米为第三商圈，步行所需时间分别为8、15、20分钟左右。

此外，也有来自商圈之外的购买力，如流动购买力、特殊关系购买力等，但所占比重很小。

一般来说，习惯性来店购物消费的顾客，多数是居住在一级商圈的消费者，居住在二级商圈的消费者多半是偶尔来店。

当然，上述数字只是经验数字，具体落实到每一间店铺，则需要第一手的居民调查数据作为修正依据。

。

<<开店必赚>>

编辑推荐

《开店必赚:门店销售业绩倍增的秘诀》：门店销售需良方，开店必赚靠诀窍。  
具有指导性的开店读物，开店做老板赚钱的必备书籍，带给你实实在在帮助的创业经典。  
第一章 借你一双慧眼，觅得黄金口岸第二章 精心装修，打造必赚店——把顾客和财源抢一进店里第  
三章 最有钱途的行业大解密第四章 销售攻心法，顾客就是财脉第五章 赚钱的终极秘方

<<开店必赚>>

#### 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>