

<<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>