# 开网店的朋友分享我的一些经验

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-12-06

*第一篇：开网店的朋友分享我的一些经验很高兴能跟想开网店的朋友分享我的一些经验建议刚开网店的朋友还是先做虚拟。我也在做虚拟物品。虚拟物品是指充值话费，卖点卡、充值QQ增值业务、Q点Q币、游戏卡等等，它所需要的就是一台电脑和一个软件，不需要货...*

**第一篇：开网店的朋友分享我的一些经验**

很高兴能跟想开网店的朋友分享我的一些经验

建议刚开网店的朋友还是先做虚拟。我也在做虚拟物品。虚拟物品是指充值话费，卖点卡、充值QQ增值业务、Q点Q币、游戏卡等等，它所需要的就是一台电脑和一个软件，不需要货源。

做虚拟充值的优点：

1．投资小。仅需三百元就可以终身代理，就可以在淘宝开店，出售超过500项商品。

2．无风险。做实物，首先需要有货源，要压货，占用很大资金，压力很大，但是做充值业务，只需要一款软件，不管买家是冲手机话费还是冲游戏点卡，只要软件里面预存点钱，不管是充哪一种都可以，500多项充值产品，只要100块钱的成本。现在的一百块钱对于大家来说，还算是风险吗？而且还可以给自己或者朋友充值。

3．信誉增长快。做虚拟充值需求量很大。您身边的朋友有人不用手机吗？玩游戏买点卡的多吗？每个人都有需求。至少你身边的朋友就是你的客户。而且充值是每个人每个月都会有的。

4．利润大。做虚拟充值，除了充值业务，还可以销售充值软件，软件的提成很高，一套软件300块钱，可以提成185，还有二级提成55。我不能给你保证100%的能赚钱，因为天道酬勤。努力的果实不是白得的。真正想赚钱的人不会刻意去等待100%的赚钱机会，而是抓住每一个或许只有1%可能赚到钱的机会。我只能说，这是一个机会，这是一个确实能赚到钱的机会。只要你肯努力，一定能够赚到钱。

5．灵活性强，适合各类人群。

如是你是一个【上班族】，开始的时候，可以边上班边做！上班把软件挂起，全自动发货。工作之余经营淘宝，缓解工作压力，也能学到东西。等信誉人气上来了，可以当专职来做；如果你是【学生】，身边资源更多，从学校就开始经营淘宝，减轻学习压力，每个月还可以赚钱，为家人减轻负担。等信誉人气上来了，毕业可以当专职来做；

如果你是【专职淘宝】，卖卖软件，利润非常客观！而且可以很快提升店铺信誉，一举两得。

淘宝创业，永远不会太迟；月入上千甚至上万，永远不要认为只有皇冠以上才能做到。信用低，新手，只要用心去做，你也可以。

找一名好的上家，是你开店成功的一半，我们会教您从如何开店到装修店铺，从如何升信誉到如何去推广，如何去防骗..全方位全程指导。好的上家不是说出来的，是靠做出来的。希望我的回答能对你有所帮助。如果你还有什么不明白的地方的话，无论是关于软件还是关于开店方面，欢迎随时向我咨询。我们不承偌您一个月可以赚多少钱，因为这一切都要靠自己的努力。我承诺的是给您做好的售后服务，在开店的过程中有什么不懂的可以随时问我，我们会知无不言言无不尽的。如果您有什么不明白的就来联系我吧。【扣扣】=【百度名】

**第二篇：开网店经验**

经验

一、价格一定要低

买家上淘宝来，相同的商品，不同的价格，买家肯定会选择低价的。价格大战，是最残酷，同行竞争价格肯定是主要的内容。如果能拿到第一手货，以较低的价进货，那么在你定价商品的时候有了较大的弹性空间。在同行竞争时，价格上便有一定的优势，所以在淘宝做生意，不是做拍卖，价低者得买家心，建议新手开店，最好先不要想什么利润，只要比进价稍高就卖，先求信誉度，信誉起来了，买你东西人也多了，来光顾你的店铺的人也是会越来越多。

二、丰富产品详细的产品说明

网店定位、产品价格做好之后，你就可以大张旗鼓的上传产品到自己的网店了。丰富的产品不光能吸引人们的眼球，而且还让人有一种这个店很大很全的感性认识。有了丰富的产品，还要附上精美的产品展示图片和详尽的产品说明，对于需要借助网络平台展示的虚拟店铺，照片是绝不可忽视的一个环节。

三、网店推广

网店无论做得如何完美，商品再物美价廉，如果不将它推广开来，提高它的知名度，那么，这个网上商店只能说是做给自己看的，它存在的意义大为逊色了。如何推广，如何提升自己网站的访问量，并且能够吸引客户的眼球，主要的途径有：在各大论坛发帖子，一般论坛可以设置个性签名，这样的签名不仅一目了然，而且具有一定的诱惑力，利用聊天工具，如 QQ，Q群，校内等，都可以在日志和相册里宣传自己的网店的商品。

宣传才会为店铺带来流量，而后面做下去，口碑很重要，有相当一部分生意来自老顾客，这些老顾客也会帮你们宣传的。所以，宣传必不可少。

四、增加网店的客流量

要想增加网店的客流量，就要多四处走动。在各种论坛，要常常出没，但不能仅仅是看看，要多发言，发帖。

五、细节决定成败

个性的店铺装修和精美的宝贝图片。掌柜们至少得学一个图形处理软件，把自己的宝贝整得漂亮些。加入一些个人建议，就是在于编辑宝贝的时候可以加入店里其它的宝贝的连接，同时推广你其他的宝贝，甚至推广你整个店铺，只要顾客在你店里待的时间长了，促进交易的机会就越大。周到的售后服务会让你拥有更多的忠实的客户，甚至客户可以给你带来更多的客户。

**第三篇：怎么开网店**

怎么开网店、想创业的朋友看看

一、带上你本人身份证（年龄必须满18岁）

二、到银行开一张银行卡，推荐农业银行

三、到柜台跟工作人员说，你要在网上买东西，需要开通网上银行即可

四、网上银行开通成功后，记牢网银和银行卡密码

五、登录支付宝网站，注册支付宝，填写相关资料，必须是真实的六、在支付宝网站上申请实名认证，一步一步操作就可以了（要拍四张照片）

七、登录淘宝网，注册淘宝账号，设置登录密码和绑定手机号

八、再拍四张照片（身份正面和反面各一张，再拍一张手拿着身份证和一张半身照）九，通过店铺考试和店铺信息填写后，您就一：注册

1.注册一个邮箱2.进入注册账号3.登录支-付宝注册激活二：认证1.登录账号2.点击申请认证3.如实填写自己的详细个人信息4.完成后支付宝会给你所填写的银-行账号进行一笔一元以下的汇-款.5.那笔款项到账后记下具体的数额，精确到小数点，进入申请认证把具体汇款数额6.认证成功三：开店铺1.登陆账号，点击---店铺管理----图片空间----上传即可2.发布10件以上的宝贝3.开店成功可以免费开店了！另外在淘宝上传10件或以上数量的宝贝希望可以帮到您！

第一步：注册淘宝会员第二步：申请支付宝实名认证第三步：宝贝（商品）发布及开店第四步：下载淘宝助理及下载岚迪数据包第一步：注册淘宝会员（1）登录淘宝网，点击页面顶部“免费注册”；（2）进入注册页面，填写会员名和密码；（3）输入一个您常用的电子邮件地址，用于激活您的会员名；（4）将校验码添入右侧的输入框中；（5）仔细阅读淘宝网服务协议，同意条款后点击提交 ；（6）此时，淘宝将发送一封确认信到刚才您所填写的电子邮箱中；（7）请登录该邮箱，完成您的淘宝会员注册。（8）牢记你的用户名和密码。这个就相当于你实体店的钥匙。我全职网店，新手想开网店或者在这方面有不懂的，可以来咨询我，相信一定帮的到你

1到附近的银行办卡，必须开通网银，2.申请一个邮箱，已经有了的继续跳过，3.登陆淘宝首页用邮箱申请陶宝账.号和支付.宝号4.提交完成后进入你所填写的邮箱激活然后按系统提示进行绑定。5.在首页右上角处找到卖家中心，点击我要开店，6.系统提示您要进行开店考试，答题完成后提交通过，7.接着进入支付宝首页左上角找到实名认证字样点击，8.按提示输入实际的个人信息，提交后等待两个工作日即可完成。9.再次进入卖家中心点击我要卖，接着店铺管理，上架宝贝，10.连续相似的操作上架十个不同的宝贝，记住是不同的哦11.设置你的店铺的名字--这个可在后续的根据中进行修改的

**第四篇：如何开网店**

网上开店不再“网开一面” 办证是大势所趋

办证是大势所趋

据悉，北京并非首个宣布网上开店必须在工商局登记的城市。江苏省南京市工商局企业注册分局此前就已经作出规定，网上开店必须办理营业执照。南京市工商局的依据是1987年9月1日实施的我国《城乡个体工商户登记管理暂行条例》中的相关规定，规定称从事工商业经营的市民，应当持户籍证明，向户籍所在地的工商行政管理所提出申请，依法办理登记后才能从事经营活动。工商局人士表示，不论是实体经济还是虚拟经济，所有以网络开店为职业或副业的人员，都应当办理营业执照和税务登记，否则就是违法经营。

在上海，也有网商必须办理营业执照的规定。据上海工商部门介绍，除转让个人物品外，从事网上商品销售，都必须要具备通讯管理局互联网的网站运营证，办理网上店铺的营业执照，与一般企业一样，要具备场地、资本、人员等基本条件，网上开店，必须有一个实体的经营场所进行核准，网上销售只能作为一种销售手段。

“门槛”下降带来负面效应

由于成本低廉，网上开店是不少自主创业者的首选。创业者选择网上开店，图的是省事、省钱、不开发票、不缴税。在目前国内的电子商务环境下，网上开店的程序很简单：进入专业网站，点击阅读条款，填写个人资料，提供身份证复印件和银行账号，等对方确认后，再点击“免费开店铺”，几分钟后，就可以在家里做生意了。网上开店，“享受”着网开一面的“待遇”。

“在网上开店的，100个人里有99个都不缴税。”一位开了3家网上箱包店的小老板坦言：“实体店铺的租金、装修费、水电费都不用付，不缴税也省了不少钱。”据他自己透露，他通常以6.5折的价格从生产厂家手中买进品牌包，再以7折的价格在网上卖出。“卖一个包利润不超过10元，和实体店比的就是低价。如果办了执照一样缴税，成本上去了，优势也就没了。”

不过，网上开店门槛的下降也带来许多负面效应，由于缺少必要监管，网上商店假货多、违禁商品多、商业欺诈多，导致相当多的消费纠纷。长远来看，这种“网开一面”对电子商务在国内的普及有害无益。

告别“免费大餐”

专家指出：网上开店必须依法取得营业执照的规定一旦实施，网上交易低成本、方便快捷等优势将消失，无形中抬高了个人创业的门槛。目前在网上开店的人多半是“业余”网商，他们平时忙着自己的工作，只是利用闲暇时间才去经营网店。有着两年网上开店经历的李小姐表示，选择网上开店就是因为这种经营方式方便、易操作，利用业余时间就能打理，如果都要办理营业执照，以往“网上店铺”的优越性没了，“那就情愿选择放弃。”有人担心这将会打击网商的积极性，不利于处于成长期的中国C2C业务的发展。

但工商部门认为，以往网商享受的不缴税、不开发票的“免费大餐”，在法律存在漏洞。南京市工商管理局私营个体管理处的一位负责人认为，网上开店，只要长期大批量出售谋利性商品，具有经营性质，就必须办营业执照。“如果没有营业执照经营，就和街边无照摆摊性质一样。”不过也有网商建议，网上开店办营业执照，应该从源头抓起，比如大的电子交易网站，应该规定开店前必须去工商部门的网站领取电子营业执照，进行税务登记。

业内人士指出：有证经营，让网上店铺的开办有法可依，解决消费争议就有规可循，从这点看，“有证经营”是中国电子商务的一个进步。网上销售规范了，网民对于网上购物的信心就可大幅提升，网上交易的信用度也会随之大幅增加。

网上开店如何进到最便宜的货

鉴别批发市场

我经常在淘宝上看到卖家叫苦：我的货转了几手了，钱都被中间商赚去了。如何才能从厂家直接进货呢………………如此等等。

其实，经销商是商品流通中的必要环节，我们没必要避开他。如果厂家在广东，你在北京。难道你要直接跑到广东去进货不成？就算厂家就在你家门口，厂家也不可能跟一个零售商直接打交道的。(除非那个厂子特别小，或者给你的是二等品。以后我会详细谈一二等品的产生和区分的。)所以，对于零售商来说，进货的最好渠道还是批发市常那么在宠大的市场中，如何找到最便宜的批发市场呢。这就要区别零售兼批发；批发兼零售及直销点三类不同市场了。

区别零售兼批发和批发兼零售，很容易。拿服装来举个例：零售兼批发的市场，是允许试穿衣服的。而批发兼零售的地方是不允许试穿衣服的。价格嘛当然是批发兼零售的地方便宜了。

区别批发兼零售和直销点。你就要观察周围环境了。因为这里货物的吐量比较大。店面之间的走道宽阔。清晨和晚上车子是可以进去装卸货的。还有所有的东东都是打包卖的。不接受零售的。你给多少价都不零售的。这里走的就是量，价格是最低。但你要受得起他的量。没有量人家懒得理你。

所以，有时间呆在电脑前大叫进价贵。还不如去市场好好逛逛。找那些直销点拿货。既便宜，又有质量保证。而且做久了都是可以退换货的。

服装开店全攻略

（一）一、选址篇

终端解密：服装店位如何选取

关于对终端的考察

1、对于商场店中店的店位选取是一项长期的、重大的投资。所以，在选取商场婆家时一定要注意以下几点：A、资金实力；B、信誉度；C、美誉度；D、终端经营者。

2、在设立店中店前，各经营者一定要对该终端的品牌定位进行考察。比如，对于VERSACE、GUCCI等品牌而言，中小型商超就无法给以上国际顶尖品牌构筑平台；而对于一些中小品牌而言，进入如北京西单、广州友谊等商场又有些力不从心，毕竟这些王牌终端都有着极高的费用，一般经营者无力承担。

3、选取的位置更是终端考察中的重中之重。关于位置的选取主要取决于以下几要素：

A、空间；B、楼层；C、其他：除了空间和楼层外，还有一些其他因素也会影响未来店中店的经营好坏。比如，是否位于死角处、拐角处、是否有立柱等等。

4、终端的硬件设施也是构筑良好购物环境的关键。良好的通风设施、幽雅的背景音乐、宽敞的购物通道、舒适的整体色彩、和谐的灯光照明、清幽的卖场香味、时尚的休息区等等都是优良环境的具体体现。

分析敌我，知己知彼

在经营者分析终端内局域商圈、调查竞争对手的时候，还应根据自有条件与周边对手形成有效区分，才能克服由于距离过近造成的互相影响，使自己脱颖而出！这其中首先要做到：

1、了解竞争对手定位；

2、了解竞争对手产品；

3、了解竞争对手销量；

4、了解自己。

二、陈列篇

服装品牌多种陈列技巧

合理的陈列商品可以起到展示商品、刺激销售、方便购买、节约空间、美化购物环境的重要作用：

主题陈列，是给服饰陈列设置一个主题的陈列方法。主题应经常变换，以适应季节或特殊事件需要。

整体陈列，是将整套商品完整地向顾客展示，它能为顾客作整体设想，便于顾客购买。

整齐陈列，指按货架尺寸，确定商品长、宽、高的数值，将商品整齐地排列，突出商品的数量感，从而给顾客一种刺激。

随机陈列，就是将商品随机堆积的方法。它主要是适用于陈列特价商品，是为了给顾客一种“特卖品即为便宜品”的印象。

盘式陈列，实际上是整齐陈列的变化，表现的也是商品的量感。以盘为单位堆积上去，这样可以加快服饰陈列速度，也在一定程度提示顾客可以成批购买。

定位陈列，指某些商品一经确定陈列位置后，一般不再作变动。需定位陈列的商品通常是知名度高的名牌商品，顾客购买这些商品频率高、购买量大，所以需要对这些商品给予固定的位置来陈列，以方便顾客。

关联陈列，指将不同种类但相互补充的服饰陈列在一起。运用商品之间的互补性，可以使顾客在购买某商品后，也顺便购买旁边的商品。

比较陈列，将相同商品按不同规格和数量予以分类，然后陈列在一起。它的目的是利用不同规格包装商品价格上的差异来刺激购买欲望。

分类陈列，是根据商品质量、性能、特点和使用对象进行分类，向顾客展示的陈列方法。它可以方便顾客在不同的花色、质量、价格之间挑选比较。

岛式陈列，是指在店铺入口、中部或底部不设置中央陈列架，而配置特殊陈列用的展台。岛式陈列的用具不能过高，太高的话，会影响顾客从四个方向对岛式陈列商品的透视度。

三、加盟篇

加盟品牌特许经营的5个问答

1、该产品或服务是否和其他同业有差异，具有许多不同或明确而易辨认的特色？

答案选择：有非常明显的差异与特色、有差异但并不非常明显、并无差异。

提示：为了避免激烈的同业竞争，加盟总部之产品或服务，应该有特殊之处。

2、目前提供该项产品或服务的加盟系统与独立开店者之间的竞争，是否相当激烈？

答案选择：非常激烈、有竞争但并不激烈、仍未有竞争发生。

提示：竞争状况也是显示事业单位获利与经营风险的重要指标，应具有某些优势时（产品或价格等），才能降低失败风险。

3、在所欲开店的区域内（加盟总部规定的经营区域内），是否已有多家同业态竞争业者？

答案选择：竞争很激烈、有竞争但并不激烈、仍未有竞争发生。

提示：加盟者开店时可能面临整体的区域竞争，此时应特别注意店面位置、招牌形式与悬挂位置，甚至是服务态度。

4、一般人对于该加盟店贩卖的产品或服务的品质评估如何？

答案选择：优良（极佳）、良好（佳）、普通、差、极差。

提示：加盟者参考一般消费者、亲友与本身之判断，对其整体品质作五等级分类，差与极差两者都不用考虑。

5、该加盟店的产品或服务，是否经常有投诉、质量问题纪录？频率是否高于其他同业？

答案选择：频率很高、一般水准、频率很低。

提示：投诉与质量问题发生频率是品质最明确的指标。通常如果直接询问加盟总部人员时，往往不易得到答案或只能得到较保守的数字，因此宜从现有消费者经验中去估计。此外，加盟总部是否设置售后部门或稳定的服务渠道，也必须加以考虑。

四、进货篇

如何确定你进货的价格高低？

首先，如果你不懂服装的面料和成分那么你的发言权就太低了。何况很多时候服装还有一种叫附加值的东西，好的衣服能让人感到一种气质，高雅或者干练等等，这就是服装所带来的附加值，这个不是你用多少成本可以算出来的。

进货的时候，拿到一个款式，你首先就要在心里估算自己拿回去能卖多少钱？我认为这个才是你进货的根本。有的零售店里有的衣服进价才十几、二十几但是却能卖到一百多的高价格，这个就是服装本身所带来的高附加值得到了顾客的认可；相反，有些进货贵的也就赚十几元顾客才要。有的货进的价格很低，但是你卖的也很低，利润同样的低。

只要觉得自己这个款式能卖出价格，那么也可以和供货商谈谈是否可以便宜点，因为到哪里都是熟客才有一些折扣的，时间做长了、大家了解了，他的价格也会有优惠的。做生意的眼光一定要长远。

另外，进货的时候千万不能全用自己的眼光来选，这个已经是很多零售商的经验了。“我进的货就是按照我的审美来进的，又和别人的不一样，为什么却卖不出去？”请一定要看看你的市场，不然你的衣服最后都是自己穿了！

五、营销篇

适用中国本土的五大营销策略

一、功效优先策略

从目前营销工作做得好的产品来看，首先都是功效好，尤其是经受得住市场长期考验的产品更是这样。因此，市场营销第一位的策略是功效优先策略，即要将产品的功效视为影响营销效果的第一因素，优先考虑产品的质量及功效优化。

二、价格适众策略

合理的有利于营销的价位，应该是适众的价位。所谓适众，一是产品的价位要得到产品所定位的消费群体大众的认同；二是产品的价值要与同类型的众多产品的价位相当；三是确定销售价格后，所得利润率要与经营同类产品的众多经营者相当。

三、品牌提升策略

所谓品牌提升策略，就是改善和提高影响品牌的各项要素，通过各种形式的宣传，提高品牌知名度和美誉度的策略。提升品牌，既要求量，同时更要求质。提升品牌的途径，内在的靠产品的质量和功效，让使用过的消费者用口碑传播品牌；外在的靠营销中的宣传活动。

四、刺激源头策略

营销活动的重心不在销，而在买，在于刺激消费者的购买欲望。所谓刺激源头策略，就是将消费者视为营销的源头，通过营销活动，不断地刺激消费者购买需求及欲望，实现最大限度地服务消费者的策略。

五、现身说法策略

现身说法策略就是用真实的人使用某种产品产生良好效果的事实作为案例，通过宣传手段向其他消费者进行传播，达到刺激消费者购买欲望的策略。通常利用现身说法策略的形式有小报内刊、宣传活动、案例电视专题等。

六、管理篇

服装防盗防伪、物流一体化解决方案

品牌服装行业由于其特性，决定了它是目前最适合应用RFID技术的行业。首先我们看看品牌服装可以如何来运用RFID技术来提高获益：

在服装的生产过程中，利用电子标签写入器将单件服装的一些重要属性如：名称、等级、货号、型号等写入对应的电子标签，并将该电子标签附加在服装上。这样，可以有效地避免假冒服装的行为，解决品牌服饰的防伪问题。

由于RFID技术非可视性阅读和多标签同时识读特性，数十件附加了电子标签的服饰的整箱商品可以通过RFID阅读器一次性准确地读取其全部物流数据，极大地提高了物流效率。如果将店铺的销售也采用RFID技术来实现的话，则可以实现“店铺补货需求——配送中心——制造商”整个供应链过程的最优化的管理。

在零售店铺，目前通常采用EAS来减少商品偷盗的损失。但EAS技术无一例外的都会受到干扰而产生误鸣，而采用RFID技术的EAS，则完全避免了系统误鸣的情况；更主要的是，如果窃贼同时偷盗了多件商品，系统会一目了然地知道窃贼偷盗了多少服装和是什么服装。

此外，在零售店铺使用RFID技术，还有一项非常重要的作用就是可以实现非接触快速查找货物，及时将顾客所需要的商品交给顾客手中，避免因为人为的“缺货”而导致散失销售机会，从而增加销售收入。

七、促销篇

促销的出路：三个一工程

新时期的促销概念应该是：促销是在打折、降价、赠品等促进销售的基础之上，与消费者进行深度沟通的有力武器，在这一过程当中，更容易建立起消费者对品牌的关注与理解，并建立起品牌的忠诚。为此，笔者提出了“三个一”工程，让促销成为促进沟通、提升销售、维护品牌的新工具：

·一个核心：促进沟通，建设品牌

促销是在价格、赠品等基础之上的沟通工具，在这一过程当中，除了通过各种促销形式，与消费者进行深度沟通、促进销售之外，还必须促进消费者对品牌的理解与关注，并逐步建立起消费者对品牌的忠诚。这是促销的最高境界。

·一个系统：科学高效、循序渐进的促销系统

首先我们必须认识到，促销绝不仅仅是简单的打折与降价，它需要一个科学高效的促销系统支持。这一系统，不但考虑到与竞争品牌的战略与战术的问题，同时也必需逐步通过促销信息与消费者的沟通，建立起消费者对品牌的关注与理解，进而维护品牌，促进品牌营销，真正让促销成为一个独立系统的工具，并为营销服务。

·一个信息：与品牌的核心价值相对位

一个信息来源于促销定位。所谓促销定位，是指在进行促销系统的建设与规划时，所有的促销形式与促销组合，都告诉消费者一个统一的信息，并使这一信息与品牌的核心价值相对位，从而促进消费者在享受促销的利益承诺的同时，加深对品牌的理解与认识，提升品牌忠诚，积累品牌资产。

八、导购篇

让导购成为你的品牌代言人

众所周知，导购身处在市场的第一线，直接与市场与消费者接触。消费者进店后，首先接触到的是导购，因此导购给消费者提供的服务、留下的印象，可直接折射出品牌的文化、内涵、实力。

在实际操作中，导购身上有双重身份，一是尽量把自己品牌推广出去，达成销售目标，这是营业员；二是了解市场信息，包括顾客的实际需求、顾客对品牌的评价建议、顾客心目中的竞争品牌情况等，这就是市场调研员。

要做好以上双重身份，除销售技能及熟悉品牌产品之外，可以从几个方面入手： 第一，培养市场敏感性。消费者对产品或活动的评价可以是多方面，均对自己某利益点提出，当这种现象不是孤立单独的时候，那就是普遍存在的，假如恰恰是自己的缺陷，那企业可以根据导购所提供的信息迅速弥补。

第二，善于把握消费者心理。消费者所传递的信息跟消费者本身动机很有关系，有为享受更大优惠而推托竞争品牌好的，有真正发现品牌某些方面不适合自己的，凡此种种，都需要导购去把握。而为了要把消费者吸引到卖场来，导购更是要对消费者心理进行分析，从而在卖场货品筹备、氛围布置、活动操作上吸引消费者。

总而言之，卖场是品牌展示与推广的一块天地，品牌与导购是互动的，而导购员主观能动性的发挥直接影响到品牌建设，甚至是品牌竞争优势。一个企业，拥有成功的品牌与拥有成功的导购是分不开的。

网上开店 淘的是“山珍海味”

“我得赶快再去杭州跑趟货来，在小店里搞个岁末优惠活动。”绍兴文理学院大三的刘同学俨然是个正儿八经的老板，一边还聚精会神地敲打着键盘，“这个„淘宝旺旺‟是和QQ一样的聊天工具，不过它是用来讨价还价的。”

据了解，在淘宝网上免费注册一个账户，发布10件你要卖的东西，你就有了自己的虚拟店铺，然后把要卖的东西一样样用数码相机拍下来，再传到网上小店里，敲上文字说明，你就可以“开门”做生意了；如果有人要买你的东西，再通过“淘宝旺旺”商谈价格，说好付钱方式，最后用快递把商品寄给对方，就做成了一件生意。绍兴很多大学生就这样，纷纷做起了小老板。

和刘同学一样，大四女生小美也开了个网上小店，主要卖些女装，“我卖的都是自己逛街淘来的，都没穿过几次，想想空着太可惜了，就拿到网上卖了。”漂亮时尚的小美还亲自示范，穿上要卖的衣服，搭配一些闪亮的小饰品，摆几个出挑的姿势，活脱脱一个服装模特，“钱其实赚的不多，主要是我也没怎么把这个当生意在做。”

“网上开店，不需要店铺成本，像那些什么证都可以省了，方便！”大学生周胜瑜从生活费里省了600元钱，一个月前，和两个同学一起在网上开了家小店，主要卖滑轮鞋，“看到很多人在玩轮滑，觉得有赚头。就在网上找到了家广东的厂商，通过电话联系，进来卖。成本是赚回来了，但还是不敢让家里人知道。“主要是家长觉得这样做会影响学习，其实网上开店弹性大，也自由，我觉得是不会影响学习的。”

据记者调查，像这样在网上开店的大学生为数不少，绍兴高校里，有些一个班就有四五个，卖的不仅有服装、小饰品、游戏装备、二手漫画等学生热衷的东西，还有很多学生把家乡特产也搬来卖。诸暨的学生卖珍珠耳环、珍珠粉、香榧，舟山的学生卖袋装鱼片、鱿鱼丝，“这叫充分利用家乡资源嘛。”小美说，做的也多是学生生意，赚头一般都不大。

刘同学算是学生中网上开店做得比较好的，家里也是做生意的，所以很支持他在网上先试试，很有生意头脑的他还和一家快递公司达成了优惠协议，“这是肯定要的，要把成本降到最低。”他觉得网上开店和现实中一样，信誉最重要。“网上购物，对很多人来说，还是会觉得风险大，淘宝上有个信誉度，是顾客评价好坏的，如果信誉度不高，你的小店也就完了。”

相关人士说，网上开店的大学生占了一半，基本上开在淘宝网，现在网络发达，网上做买卖的越来越多，大学生生意头脑也很精，再加上图个新鲜，所以就纷纷在网上开起了小店，做个小老板。虽说网上开店要考虑的东西相对少些，但要经营得很好也是不容易的，肯定要花费一些时间、精力，和平常的学习生活难免有冲突，而且很多大学生自己还没有经济能力，如果没有事先很好的计划过，随便拼凑些钱，进点东西来卖，不亏本就很不错了，更不要说盈利了。

致富真经：创业开店之必赚法则

经过辛苦的筹备期之后，创业的梦想在开张大吉的那一刻实现了，但是创业之路到此才成功一半，剩下的一半就要想办法维持生意兴隆，才能永续经营下去。因此，想要成为一家有口皆碑的百年老店，如何在开店后吸引顾客上门、维持生意兴隆，要靠经营者绞尽脑汁了。万事开头难，笔者认为，开了头之后，事实就好办多了，一般人创业后会面临的问题，不外乎是如何开源和如何节流，以创造更多利润。大致上说来，开源就是想办法吸引客人上门，不过在“攘外”的同时也要“安内”，并培训员工，以免因人才的快速流动而影响生意；节流当然就是以少量的资源创造最大的利润。在创业初期，如何创造亮丽业绩就牵涉到客户数多寡，如果能拥有一群忠实顾客，这家店就能屹立不倒。这就好像偶像歌星，到哪里都有一大群忠实fans支持，并购买CD、海报等，他们才会愈来愈红，收入也才能跟着水涨船高。因此，忠实的顾客是利润的来源，创业者应了解客户的种类、掌握新旧客户，同时思考如何争取客户、满足客户。在心态上，创

业者应主动、真诚关怀顾客，并与他们建立情谊，商店才能具有魅力。

故创业者想要赚钱，就必须让商店的卖场、商品、服务魅力四射，并搭配促销活动才能成功。

遵循以下开店法则，让你旗开得胜，必赚无疑。

一、维护卖场魅力：开店前，创业者都要针对卖场做了一番规划，尽量呈现出最吸引人的风貌，不过，开店后，不能对这一方面掉以轻心，应时时维护它，秉承“3S法则”―Somethingspecial、Somethingdifferent、Somethingnew，才能使你的卖场永远抓住顾

客的视线。

二、追求商品魅力：企管顾问公司总经理谢志明认为，现在的消费者都喜欢“俗、大腕、满意”的商品，除非是品牌的支持者，否则同等的商品除了要比价位、性质外，还要比谁的功能多、效果好。因此，未来不管是谁的天下，有一点是可以确定的―――“更完美的服

务”，也就是重“质”重“量”，再加上适当的“精神服务”。在商品部分，就是质量并重。

三、提高服务魅力：卖场、商品的魅力有了，再就是提高服务的魅力，也就是员工要让客人觉得店里面的每个人都很友善，上门消

费是种享受。

四、定期举办促销：促销往往是最直接、最有效的提高业绩的方式，尤其在看似景气消费却下滑的内冷外热之时，促销更显重要，可增加新鲜感。谢志明建议，最好依店家的业绩决定促销方式，才能发挥效用。例如属于计划性购买的和冲动性购买的商店促销方式就

大异其趣。

五、如何留住员工的心：员工的良莠、稳定性对一家店的影响很大，尤其是在创业初期，而创业中后期则可能面临员工被挖墙脚的情况，因此，如何抓住员工的心，就成为当小老板的必修课程。有些员工并不是非常在意领多少钱，而是在乎有没有成长，如果老板只忙于赚钱而忽略员工，员工的向心力就会大减。想要留住员工的心当然就要激发员工的斗志，让员工觉得满足，他们就会努力工作，力求有所表现，这时老板如果顺势再补句话：“今天辛苦了，要好好爱惜自己的身体，不要太劳累了”，便可以让员工更加卖力。

女创业者网上开店月销售额5000多元

只要你善于发现生活中的潜在商机，白手起家在网上开个小店同样也能赚到钱。今年25岁的张小姐工作之余在网上开了一个以经营化妆品、香水、各式精致小提包为主的网上店铺，早早地尝试了当“老板”的滋味。其于2024年1月份开业的店铺至今已成为网站化妆品经营的佼佼者，每日的客流量常常多得令张小姐应接不暇。由于经营得当而颇受网友好评短短一年时间不到，张小姐的网上小店月平均销售额已达5000多元。

四处淘货力推价格优势

“我并不是一开始就想着当老板，开店的想法还是源于自己是个大买家。”在长沙某大型国企任职员的张小姐有一份不错的工作。由于她经常在网上购买一些护肤产品，买多了自然也就熟悉怎样在网上开店了。去年年初，她在易趣上就试着开了个店铺，把自己放在家里的闲置的衣服、小摆设和一些小护肤品在网上销售。

今年她又在淘宝网上开了个店铺，并把主要精力放在这里。张小姐说，“易趣网要收取一定登录费用和成交费用，而淘宝网现在是免费的，因此，淘宝网能带来更多实际利润”。自今年4月份以来，她的网上店铺销售情况趋于稳定，月销售额一直保持在5000元以上。

“去不少知名品牌店化妆品专柜淘货，特别是遇到优惠期，商家会送些免费的套装赠品。而我则将这些赠品放在网上卖掉。”张小姐说，她的店铺里的商品一般都有价格优势。一些名牌护肤品的网上价格大概是专柜的70%。从开店之初起，张小姐就力求自己把拍的商品的照片发到网上。对于具体产品的信息也尽可能真实。比如产品名称信息等都非常完整详细。由于网上商品大多比零售店便宜，寻找合适的网上店铺淘货已成为不少网民的消费方式之一。

主动赔偿赢取客户口碑

网上开店赚的不止是人气，更要赚客户的口碑。因为店主的信用好不好，客户可以为此打分。张小姐骄傲地说，她的网店信用指数已拿到了“五颗星”以及100%的好评率。由于买家对网店的评论是最好的广告，她的生意因此做得比较旺。

今年6月份，她在网店评论栏上看到一位外地买家只给自己评了个中等。原来是买家要的粉球在邮寄途中受损，粉球到了买家手里有点掉粉了，买家不是很满意。于是张小姐主动提出赔偿，并当天将赠品寄了过去。最后这位顾客很快将评价改过来了，还是100%。

由于买家遍布全国各地，网店交易基本上都是通过快递等方式成交的。在张小姐的办公室两大抽屉里全装满了快递单。最远的客户甚至来自几千里之外的新疆。不过，张小姐表示，网店购物如果能见面交易，买卖双方当然更踏实。在她的交易中有五分之一是见面交易的。不少长沙女性网友都是在网上看到货后，主动和她联系。而热情大方、态度诚恳的张小姐总能得到网友的好评。

选好中介保证交易安全

由于大部分交易买卖双方并不见面，如何保证资金和货物安全而不受骗呢？张小姐表示，刚开店的人最好开通支付宝进行交易以提高安全性。这种支付宝是网站专门用来交易的工具，相当于监管买卖双方的第三方。

张小姐给记者举了这样一个例子：她曾遇到过一个上海顾客，发货后迟迟得不到对方确认，她也就没有在两天内收到钱。但是由于她开通了支付宝，十天后，系统会自动确认已收货，张小姐还是顺利拿到了钱。

原来支付宝相当于一个中介，而开通支付宝是免费的。当卖家已经发货时，使用支付宝可以在网上显示：卖家已发货。买家先付款到支付宝指定的网上银行，并在网上显示：确认付款。当买家收到货并确认后，钱自然通过支付宝付给卖方。

“我的经营风险相对较小，因为我自己就用这个牌子的护肤品，我买个五六千块钱的货，就算没卖完，自己也可以慢慢用完。”张小姐说，自己几乎不存在什么经营风险，但如果是新开店的人，就要选择好该卖什么。比如卖衣服相对风险高，因为衣服的码数很多，不合适返回的麻烦多。而且衣服容易过时。卖化妆品就得注意保质期和知名度。最好选择那些不易被磨损且历时比较长的物品，还得考虑可行性。可以多借鉴别人的经验，看看哪些商品比较吃香。

漫谈潮汕人开店的技巧

如果你漫步在深圳的街头，你会很容易识别潮汕人开的店。首先他们的招牌店名一律是中国传统的“诚，昌，达，高”等这些吉祥字的组合，并没有特别的新意。潮汕人开的店形象设计一般也不很讲究，他们的店面LOGO（标志）一律是店面名字的拼音字母的组合，很少用英文的，一般也不专门设计。另外店门口一律功夫茶的摆设，穿着拖鞋守店的老板操一口难懂的潮州话，并且对不是说广东话的顾客总是不冷不热的态度，……这些都构成了许多潮汕人开的店面的外在形象特征。

可是就是这些形象不怎么样的潮汕人开的店，控制了深圳大部分的零售渠道。不仅潮汕人开的士多（STORE商店的音译）店无孔不入，满街都是，而且深圳主要的批发专业市场如深圳通信市场，电脑市场，深圳小店的主要进货地湖贝路批发市场等大都是潮汕人在经

营把持。

很多深圳白领们开的店，还有一些大公司开的有着很好形象的正规连锁店，很多时候往往就是竞争不过这些“散兵游勇”。虽然他们心里往往看不上上面所说的形象不怎么好的“潮汕店”，甚至看低这些没有多少文化的潮汕人，因为他们有着普遍的初中没有毕业就经商的传统（所以一写潮汕人的发家史就一定要说某某初中没有毕业通过自己的努力做到了身价多少个亿，包括华人首富李嘉诚先生）。但白领们又不得不佩服这些潮汕人的店比他们的店活的“滋润”多了，赚钱的本领高多了。敝人在打工之余也曾在深圳开过一家手机店，周围的竞争对手全部是潮汕人开的手机店，而且所有的手机批发商都是潮汕人，再加上本人曾经担任一家著名保健品公司的深圳经理，面对的经销商和小药店大部分也是“潮汕系”，于是有意识的观察与揣摩了一些潮汕人不为人知的开店“秘笈”，希望能给大家一些启发。

潮汕人开店成功，或者说会开店，首先是源于潮汕人开店经商的传统优势。开店成为潮汕人的一种最基本生活方式。“饿死不打工”是专门针对潮汕人说的。很多潮汕人都是十几岁帮助家里看店做生意，或在乡亲的店里帮忙，很早就学会了经商的本领。另外很多潮汕人把开店赚钱作为人生的唯一目的，这种非常现实主义的对生活没有其他幻想的专注心态，以及与生俱来的生意头脑是十分有利于他们的开店经商成功的。

另外一个众所周知的优势就是潮汕人的团结与他们特有的相互认同的人际关系，这个优势是其他地方的人无法比拟的。批发渠道很多是潮汕系，零售渠道大多也是潮汕系，他们互相帮衬，互通有无，共同发财，总是能拿到最便宜的货源，开店赚钱比其他的地方人更容易一些，况且他们往往还能吃苦耐劳。但这些因素不说大家也知道，而具体说到不为外人所知的开店赚钱的操作层面的技巧，潮汕人

还是有着许多独特的经营手段值得我们借鉴的。

一、商者无域

“商者无域”是说潮汕人什么赚钱做什么，表现在开店方面，就是随时准备变化，灵活适应市场。我在深圳经常留意一条街的铺面变化，比如说，当一个新楼盘盖起来后，潮汕人会联合起来在一条新街上开一系列店，如装饰材料店，五金店，窗帘店等等，针对新房家庭需要，店面服务与产品互相补充，互相带来人气。一，两年后，潮汕系们就改头换面，纷纷变为餐厅，药店，发廊等。另外一个体现潮汕人什么赚钱做什么的“商者无域”理念的是潮汕人把所开的店作为一个“生意信息中心”，潮汕人在店里坐在一起喝功夫茶，他们谈的往往是谁谁谁怎么发财了，哪里又有一个赚钱的买卖机会，并不局限于现在店面的生意。所以潮汕人发家往往是开一个小铺的时候利用

信息做成一个“大买卖”而完成原始积累的。

二、店库合一，破店经营的聚集人气的技巧

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的，表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚，其实店堂大量存货并不会影响形象，反而往往会促进销售。有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并造成货源充足的感觉。这就往往会造成店铺商品与人气都很旺盛的感觉。如果你在深圳发现有小的店铺三面墙都打通，人可以方便的从四面八方进入店里，而且水果摊大面积的延伸出小店很多米远，那肯定是潮州人开的店，他们往往会懂得充分利用与拓

展空间，而决不局限于小店的空间。

三、薄利多销，平价出货的技巧

潮汕人经商的传统就是薄利多销，并且将这一简单技巧发挥到极致。潮汕人只要有一点点利润必将货出手，他们比较看重现金流，用他们的方言说就是“百赊不如五十现”。不象其他地方的人一定要规定自己能赚一定的利润差价才肯出货。

卖电器的北京国美让人以为是北京人开的店，其实在背后操纵的是一个初中没有毕业18岁就在北京开店的汕头人黄光裕。在零售界须高看一眼的国美，其实是潮汕人将薄利多销的开店技巧发挥到极致的结果。他开始开店发家时利用的其中一个技巧就是平价出货，即国美的电器从厂家进货价是多少，就以多少价出货，一分钱都不加价。但潮汕人做生意从来是不亏本的。虽然国美卖电器不赚钱，但赚了人气。他靠人气赚钱，靠卖小配件，像电池，天线，耳机，磁带，机柜什么的利润赚钱，因为顾客一般不太计较这些产品的价格，又是急用，大多愿意一起买。这些小电器的利润都比较高，量一大利润也就很可观了。典型的“卖给你的灯，让你买我的油”策略。另外因为卖的量可观，家电厂家给国美打广告，国美免费赚了广告费，最重要的是厂家有年底销量返点，还是因为量很大，返利也就很可观。

四、低于进货价出货的技巧

我在做保健品深圳公司经理时，常与潮汕人开的批发兼零售店打交道，发现这些潮汕商人经常低于我给他的进货价出货，即我给他们的口服液的价格是21元一盒，他们往往20元甚至更低就卖去了，不是一次两次，而且不是一个两个潮州老板。经过一段时间的观察，我很快知道了他们的“伎俩”，后来好事者的我还同时在学院派的“中国MBA网站”及营销实战派的“中国营销传播网”发了一个帖子，“考考大家：如果一个商家从厂家进货价为20元，它却已19元出货，而且他还能赚钱，你知道其中背后的原因吗？请给出3种以上答案”。结果学院派的营销朋友们没有几个能完整回答出这种带有中国特色的营销问题，而实战派营销网友中只要是和潮汕商人打过交道的，往

往都能知道其中的“奥妙”。

下面是这些潮汕系的店主经常“玩“的经商技巧：

（一）利用带货的技巧:

我的潮汕批发商是专门做批发下游潮汕小超市与小店的生意的,当时我的产品是保健品中最畅销的,为了吸引他的下游,他经常用我的产品作为诱饵,故意亏本出货,引来更多的小店进货，而小店肯定要进货其他高利润产品的,所以总体来说他是赚钱的。而作为零售的技巧手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售,造成整个卖场价格便宜，也能带动了其他高利润产品的销售.（二）换货的技巧

这是潮州商人惯用的技巧.我的批发商是深圳最主要的保健品批发商之一,他经常与另外一些深圳大的潮汕系保健品批发商彼此都低价换货, 由于他们各自都能从厂家拿到最低的价格，这样他们就通过低价交换在此行业多了几种最低价的产品资源,于是就有更多的小店到他们的店进货.他们多了一种吸引客户的筹码,就能赚更多的钱.（三）利用销售返点

我们的对经销商销售有返利政策,而每当他销售到达一定量时为了拿到返利,他就低于进货价出货冲量，而潮汕人都有算帐的天才，赚多少亏多少，最终手上的现金如何得到最大的利用与增值，他们心里算的很清楚。另外潮汕商人喜欢大批量的现金交易，对以月结、代销等交易政策的厂家，当然对这些一手交钱一手交货的潮汕系们另眼对待。潮汕系们就上下其手，利用现金赚钱。

上述价格运用的技巧并不是潮汕人所独有，却是他们应用最多的赚钱手段，当然这会带来厂家所不愿意看到的价格混乱的问题。

当我写这篇文章时，恰好深圳电视台播放了一个安徽小伙子讲述他受潮州人开店启发从而成为身价千万的大型商场老板的真实故事：这位小伙子90年代初是深圳一家商场的业务主管，一天来了一个很不起眼的潮州人要租商场门口被弃置不用1平方米的地方卖水果，租金为1000元一个月，他万万没有想到这个潮州人一个人卖水果第一个月就上交商场货款17万元，给他相当大的冲击与启发，他于是辞职如法炮制，学这个潮汕人在另外一家商场门口租了几平方米的地方卖水果，结果第1年就赚了30万完成了原始积累。我想作为一个小型的开店创业朋友们，我们不需要看那些动不动就以宝洁，沃尔玛为案例的遥不可及的经营技巧，我们只需要向我们身边的潮汕系们，温州系们学一招半式就有可能创业成功。当然，潮汕人 “目的就是一切，手段是无所谓”的赚钱哲学如今也使他们赢得不诚信的名声，并付出了惨重的代价，也是我们应该深思的。

浅谈网上开店的定价方法与策略

不少网友在开始网上经营时，对自己的商品如何定价有些茫然，或参照别人的定价、或大致先确定一个价格卖卖看，再不断调整……

其实，商品的定价是有方法和策略的，你可以运用某种或某几种方法，来给自己的商品定价，或运用某种或某几种定价策略来争取买家、促进自己商品的销售、打压竞争对手。那么，一般来讲都有哪些方法与策略呢？

首先，在你给商品定价前，要清楚地知道这件商品提供给买家最基本的效用和利益是什么，能够用来做什么，又是哪些人使用、怎么用，它比同类卖家的东东好在那里,等等。比如，一个便携式显微 镜，可以定位于翡翠A、B、C货的现场鉴定，也可以进而扩展到一些收藏品的现场鉴定……。只有在了解到你所销售商品的内涵与外延后，你才能进一步确定相适宜的定价方法与策略。

最常见的定价方法一般有三种：

1、成本导向定价法：即以你的进货成本为依据，加上你期望得到的利润来确定你所卖东西的价格。比如你的YY进货成本是30元，你想赚10元，那就定价40元啦“\"当然，如果网站平台有一些收费项目，那么在计算成本时你应把登录费、成交费等等的也要考虑进去，除非相对于你的利润，这些可忽略不计”“

2、需求导向定价法：即按照想买你东西的买家们的承受能力来确定价格。哈！这是我们最希望采用的定价方法了！前提是你的东东或比较独特、或同质性不强、或领先进入销售、或…等等。比如：你并不费力地DIY了一件饰品才花了5元钱，可朋友们看了都很喜欢，觉得花80元也不冤，哈”那你就卖80元好了

3、竞争导向定价法：即参考和你卖同类东西的卖家定价来确定你的定价。比如：你卖瑞士军刀，通过搜索发现相同型号的别人卖90“110元，那你卖85元就相对具有竞争力啦”\"当然，这里还要考虑到信用度、好评率也就是个人品牌以及售后服务、运费等因素的影响。

在用以上方法初步确定价格后，还要综合考虑你想要采用那种定价策略来最终确定价格，这是很很重要的哦！比较常用的定价策略有：

a、快速撇脂策略：即相对于成本，确定较高的售价，再以较高的促销投入“获得更高的关注率”，以期快速获取较高的销售利润。一般C2C平台的促销方法有：认购橱窗展示、各种推荐位，参加分类活动等等;“一元起拍无底价”也可算作一种促销方法；还有贴贴小广告、在论坛发贴跟贴、给老客户发mail等等，也算是个人精力的投入吧。如果你的东东具有一定的先进性、领先性（或阶段垄断性）等等，可以考虑采用此种策略。比如：情人节前你从厂商那里包销一批新款、漂亮的情侣项坠，60元的成本你可以定价120元，在还没有出现仿制品的节前突击销售……

b、缓慢撇脂策略：即确定相对较高的售价，较低的促销投入，从容获取销售利润。如果你占有资源优势、东东比较独特、少有竞争对手…… 可以考虑采用此种策略。比如：你在翡翠集散地，有自己的设计加工团队，翡翠饰品广受欢迎……

c、快速渗透策略：即确定较低的售价，再以较高的促销投入“获得更高的关注率”，以期争夺买家、获取分类中的领先地位。如果你的东东同类卖家很多、竞争激烈，买家们对这类东东又价格敏感，那就考虑采用这种策略吧。比如：很多银饰大卖家采用进价销售方式，以图占有市场份额、争夺代理权，同时形成其他卖家进入的门槛……

d、缓慢渗透策略：即确定较低的售价，较低的促销投入，逐步赢得买家群体，挤压竞争对手的生存空间。如果你的东东属于日常消费类、有很大的需求、买家又对价格敏感（比如说邮政纸箱），你可考虑采用此种策略，你的同类竞争卖家，可能会因失误或耐心不足而退出。

上面谈到的是单一商品的定价，如果你卖的是相关联的几种东东（比如SELL-IT摄影棚系列），你还可采用搭配定价、系列定价等等。

此外，你还要考虑价格的心理因素，如价格尾数，可以提供的折扣、优惠、赠品、免邮费等等。

卖家在不同时期或同一时期可以采用多种定价方法和策略，从而适应需求的变化、市场的变化、销售平台的变化。

投资开店怎样稳操胜券？

美国对于开店成功率曾进行调查，结果显示，加入加盟体系开店成功者为80％，独立开店成功比例约为20％。专家认为：“技术”是店面的基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的；留意市场信息，关注尚未引起国内或即将引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中，成为百年老店。俗话说，天时，地利，人和是成功创业的必要条件，将它具体化一下，如果你在开店时取得了下列比较优势，你就会成为成功的创者。

兴趣、爱好在事业的拓展中功不可没，选择你最感兴趣的项目创业，会使你乐在其中，全力以赴。若你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业；若你爱好精致有品位的物品，开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，能让你一展雄才；若你极度敏感，有爱家、恋家情绪，办托儿所、幼儿园将是你的最爱；若你常常跟着感觉走，时时设身处地为他人着想，宠物店、花店、园艺店正需要你这种特征。

科学研究认为，男人多半是左半球的人,女人多半是右半球的人,男子职业选择倾向于抽象思维类职业,女子则倾向于形象思维类职业。根据性别选择创业项目，会使你事半功倍。专家认为,女子在下列几个领域创业特别适合。

一、创意服务类。以创意、执行为主要工作内容的职业，适合需要自由不受拘束的创意工作者，由于在工作地点上非常具有弹性，因此也适合想兼顾家庭的SOH O族，包括企划、公关、多媒体设计制作、翻译编辑、服装造型设计、文字工作、广告、音乐创作、摄影、口译等。

二、专业咨询类。以提供专业意见，并以口才、沟通能力取胜的行业，由于工作内容与场所都富有高度弹性，因此跑单帮游走各家企业或成立工作室的可行性也极高，包括企业经营管理顾问、旅游资讯服务、心理咨询、专业讲师、美容咨询顾问等。

三、科技服务类。在网络及电脑科技如此发达的情况下，拥有相关专长创业机会相当多，包括软件设计、网页设计、网站规划、网络营销、科技文件翻译、科技公关等。

四、补教照顾类。提供儿童教养与老人看护的服务，包括才艺班、幼儿园、居家护理、家事服务等。

五、生活服务类。主要以店面经营方式，可分为独立开店与加盟2种。较适合之业种包括西点面包店、咖啡店、中西餐饮速食店、服饰店、金饰珠宝店、鞋店、居家用品店、体育用品店、书籍文具租售店、视听娱乐产品租售店、美容护肤店、花店、宠物店、便利商店等。

思考个人性格特征、兴趣，清楚手头上握有的资金数目后，对即将投入业种的适应度作逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式等，科学选择投资项目上要着重注意以下几点：一是预见，就是结合本地实际情况，对即将出现的市场作出判断。二是借鉴，即拿来主义。但和照搬照抄跟风而上不同。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。三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为投资目标，要充分发挥自身所掌握的知识和技能，把其作为选择投资项目的一个有利条件。四是尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目，边样可以得到他们的指导，在业务上也能得到一定帮助。五是注重市场调查，搞好市场的分析预测，测算出投资的最低和最高收益。如何筹集开店资金。

好的位置虽然不是绝对的，但却有很多共性，如人口流动性大，闹市区域繁华地段，交通方便等，所以选择好位置必须具备以下条件：人潮流量：平常、假日及日、夜来往人次比例；车潮流量：汽车、摩托车往来流量；交通枢纽：目前及未来可能增减的运输工具；马路宽窄、大小：单行道、双向道与停车问题；区域特征：商圈情况、竞争店、互补店、金融机构及文教、休闲设施等；人口勘察：该区人口数量、消费习惯等；商圈勘察：主要及次要商圈范围、租金、价位。

按照地点位置，小店可粗略分为两种，一种开在人来人往的闹市口，一种开在居民新村。前者因为和大店做邻，商品特色显得更为重要，应该找大店所没有的东西来做。经营这样的小店，一定要做市场细分，做专做深做透。开在闹市的小店，不妨经营能迎合年轻人品味的商品，因为年轻人是最喜欢逛街的。相反，经营老年人用品的小店应开在居民小区里，那是老年人的活动范围，就近购买当然受他们欢迎。

开店指南：“店内促销”开支最少 服装店要通过改变商品的陈列方式使店内摆设常常更新，可以吸引顾客，达到促销的效果。但是根据时间段可以时常更换从店外可以看见的，正对店门的橱架上的商品。因为这个位置上的陈列商品可以吸引过往行的的注意。

有这样一家服装店，上午将带来滑轮的T安型橱架从仓库推到正对店门的位置上，在上面阵列以主妇为对象的商品。如果同一种款式的服装有好几种颜色，就将最适合主妇的那几种颜色的服装陈列在最显眼之处。将适合年轻人的那几种颜色的服装陈列在最后面的位置上。

这样，店堂的主要陈列商品就换成了面向主妇的商品和色调，店铺成了对主妇有吸引力的时装店。商品陈列上的小小变动，竟将过去从未关注该店的主妇吸引进店铺。该店推出了几款式和颜色适合中老年妇女的时装，招揽了许多中老年主妇，光顾该店的主妇大量增加。

开店选址很重要

在创业热不断升温的今天，路边的小店越来越多，有卖服饰的，有经营化妆品的，还有的出售各类个性居家用品。这些小店老板有什么绝招将生意做得红红火火，且听本文主人公蔡女士如何支招

选址决定成败

“开店并不是一般人想象的„今天开张，明天赚钱‟那么容易，在这个过程中要牵涉到选址、融资、进货、销售等诸多环节。其中，选址是关键的第一步。”向记者谈到自己开店的经验，蔡女士第一句话就直奔主题。

蔡女士的小店位于上海某一著名的购物街附近，主要经营一些充满异国情调的小摆设，物品精致且独一无二。由于平时酷爱旅游，蔡女士经常会游走于各个国家，而店内那些货品就是她旅行带回的。小店开在闹市区已将近3年，生意一直不错。或许很少有人知道，这样一间颇有特色的店，曾经经历过一次倒闭。

据蔡女士介绍，自己当初只是为了卖掉这些摆设品，便在市区随便找了一家小商铺就开店了。然而3个月过去，营业额持续低迷，觉得不成功的她索性关门结业。

之后，在一次偶然的机会中，她遇到了曾经的一位老客户，这位客户希望蔡女士重新开张这家有特色的小店，并给了她一些建议。“这位客户指出，开店不同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定了其店面选择的重要性，它往往直接决定着创业的成败。在他的指引和帮助下，我找到了现在的店址。小店一开张，经营状况和以前相比简直不可同日而语。”蔡女士说道。

对此，许多经营着小商铺的店主们均非常有感触。很多人认为，在通常情况下，繁华商业区商圈范围较广，人流量大，营业额必然较高；人口密度高的大中型居住小区，需求旺盛，而且客源稳固，可保证店铺的稳定性；沿街店铺具有交通要道的地理优势，客流量最多，商铺经营面较广；郊区住宅社区配套商铺则有较大的价格优势和发展潜力。

挑块“宝地”求富

那么，对创业者而言，如何才能选到一块“黄金宝地”呢？蔡女士依据自己的经验，给出了五条具体建议。

首先，广开渠道寻找商铺。蔡女士说，现在有许多创业者喜欢通过报纸广告、房屋中介、房地产交易会、互联网等了解商铺信息，进而选择商铺。但是，在商铺市场上其实有一个“二八”法则，即公开出租信息的店铺只占总数的20％，而以私下转让等方式进行隐蔽交易的却占到了80％。所以，在决定开店之后，创业者一定要在寻找商铺上广开渠道，多管齐下，这样才能提高选中“宝地”的命中率。

其次，要明白“客流”就是“财源”的道理。蔡女士告诉记者，自己最初选择店址时就是没有考虑人流量这一因素，结果导致了失败。在吸取经验教训之后，她在第二次选址时特别注意周围的人流量、交通状况以及周围居民和单位的情况。

事实证明，对经营商铺的创业者来说，“客流”就是“财源”。不能因为租金、怕竞争舍黄金地段求偏远地区。因为商业区店铺比较集中，反而有助于积聚人气，不过也要注意经营错位问题。

再者，选址要有前瞻性。并不是所有的“黄金市口”都一定赚钱。有时遇到市政规划变动，热闹的地段也有可能变成冷僻之地。因此，创业者在选址时要眼光放远些，多了解该地区将来的发展情况。除了市政规划外，还要注意该地区未来同业竞争的情况。

第四，要留意租金的性价比。不同地理环境、交通条件、建筑物结构的店面，租金会有很大出入，有时甚至能相差十几倍。然而，对创业者而言，不能仅看最表面的租金价格，而应考虑到性价比问题。换句话说，要将营业额等因素综合纳入考虑范围。

第五，有时候“团租”这一租赁方式更加经济实惠。蔡女士表示，随着加入创业队伍的人数增多，十几平方米的小商铺很是抢手，租金也随之水涨船高，相应地，一两百平方米的大商铺却因滞租而身价下跌。在这种情况下，不妨可以考虑几个创业者以团体租赁的方式租下大商铺，然后再进行分割，这样算下来能节省不少费用。

开店向特色要利润

目前很多雄霸一方的内衣品牌老板，当初都是从经营一个店铺开始的，最多也就是做一个区域的经销或者代理，客观来说，做一个非著名品牌的经销或者代理是不需要多少银子的，因此我们可以想象，代理或者经销一个内衣品牌是很容易的事情，前提就是敢于进入这个行业，有一定的冒险精神。

内衣行业很小，小得几乎令所有的内衣企业员工都知道一些内衣企业老板的辛酸故事，他们的故事从某种程度上不断刺激着自己，很多人就浮想联翩，期望从创业的最初就规划好未来，把品牌经营当成店铺创业之初的梦想，希望有朝一日闯出一条血路，自己也能创立一个水中花、创意一个帕兰朵、创造一个朵彩出来。

创业的代表案例：花某的品牌肠子

笔者近期接触到几位处于创业初期的内衣行业人士，他们以前都是内衣公司的中层干部，出于对这个行业的热爱，当然也有创立自己的品牌的“私心”，他们或是经销别人的品牌，或是贴牌作自己的品牌。这里举一个例子，花某为南海某内衣企业原高层，辞职后就创业，代理一个内衣品牌，在代理初期，笔者和他深入交流了许多次，他的观点和创业经营思路如下：

1、内衣品牌没有什么大不了的，不就那么一回事，某某某、某某他们创立品牌也就三五年功夫。

2、我先代理一个区域，只要多开几家店，按照我自己的理念复制店铺，相信一年以内就会有一定的回报，可能不会赚钱，但我的品牌树立起来就好。

3、我的店铺名称肯定不会用单一的品牌，我开店帮企业宣传，那成何体统，我要打造自己的终端品牌，里面搞多几个品牌进来，可以吸引尽可能多的顾客。

4、品牌经营才能长久，短期也许亏本，但即使亏本经营也要注重形象。

案例解析：品牌和成本背道而驰

应该说，这位朋友的观点逻辑上没有任何问题，把品牌经营摆在第一位，足以说明他的决心和抱负。本文不去描述他品牌经营的结果，只描述他具体操作的方法，以及他所采取的方法所消耗的成本，来研究开店经销、代理与品牌经营的现实问题。

开张：支出8万，当月销售1万

第一家形象店开张了，在厂家的支持下，门头广告虽然大部分是他自己取的自己的品牌名字，但厂家也出了一部分费用，用于装修，并且赠送了一套专柜，这样，算上转让费2万、订货费用、开张舞狮、2名促销员工资等等，第一个月很快过去，花某算了一笔账，开这家店支出8万元，当月销售1万。这家店铺的租金及管理费等杂七杂八加起来是3100元，算上促销员工资1400元（月薪700元/人），固定成本差不多5000元，毛利润有5000元，总体算下来略有盈余，花某心想，刚开张就没亏本算不错的了。花某一阵惊喜，松开花花肚肠开始盘算，随着店铺的人流越来越多，自己店铺的知名度越来越好，应该每个月会有10%以上的增长速度，一年下来的话，每个月增长1000元销售额，到1年后，销售毛利就会达到13000元左右了，哈哈，到那时这个店铺品牌就相当值钱了。

半年后开始招商：支出1万，签约7店，收到订金2.1万

时间就这样慢慢前移，转眼间店铺几乎都按照10%的增长速度进步着，花某眼看着店铺的逐步发展，心想，那帮内衣老板以前可能也是这样过来的，自己不能落后太多，是时候拓展渠道，拓展终端了。

由于花某之前是内衣企业中层干部，企业召开的经销商大会、区域招商大会也参加或者执行过不少，对着这一套花某胸有成竹，开始策划区域招商大会，花某明白，自己这个区域也才4个县城，每个县城弄一家就不错了。

花某张罗着，请了一架模特公司，弄来灯光音响，简单的找了一个宾馆，4位模特走走秀就完了，他知道，按照当地的消费水准，弄一个招商会不能花太多的钱，由于准备工作充分，邀请了14名经销商，结果签订了7家。很多经销商表态，当地很少有哪个代理商有这么好的条件做招商，加上花某自己的店开得也很出色，于是就纷纷加盟，由于该地区消费力实在有限，花某挑选了其中7人作为自己的经销商，让他们开店。

会后，花某算了一笔成本，招商共花费了5000元模特走秀、灯光音响，1300元的场地费，由于要运营区域市场，花某开始租了办公室，招聘了员工，办公室租金1200元/月，员工1000元/人的底薪，招了1个人。这样，总费用差不多有10000元，这次招商7名经销商下了2.1万订金（每个3000元订金），也还赚到了钱。

开店铺赚钱之十七句至理名言 店铺的生意好不好，不用进店铺，在门口停留几秒钟看看就知道了！看什么，看招牌，看灯光，看陈列，看卫生状况，更可以看看营业员的年龄和员工长得是否标致。买衣服就是买漂亮，卖衣服就是卖形象，如此而已！

买衣服就是买漂亮，现在我们穿衣服除要求舒适合体外，更多的是体现一种对美、对个性、对品牌的非物质的精神上的追求，是自我形象的一种肯定与实现。美是我们服饰产品的基本特征，那么，我们销售服装的场所、销售服装的人首先就应该表现出美。为节约电费而不开灯光、为防止灰尘而不拆包陈列、员工上班不化妆没有精神，收银台杂乱无章，店铺使用花车特卖，店铺自制、手绘促销海报等等，一切违反美的原则和行为都会使“服装的美”大打折扣，无从表现甚至是损失殆尽。美没有了，形象不存在了，品牌也就失去了生存的基础，就更不用谈发展了！因此，我们必须牢记“卖衣服就是卖形象”的基本运作原则，店铺的一切操作必须从“美”的原则出发，牢牢树立并用心维护 “美”的标准，只有这样，我们的店铺，我们的品牌才可能在残酷而激烈的市场竞争中找出自己与众不同的“美”来，才可能发展壮大，从一个胜利走向另一个胜利！

二、比较方可见优劣

对于那些业绩不理想却自我感觉良好的客户，一千句话不如下到她专卖店并拉他到同城的竞争对手的店铺去看一看。因为如果单纯地谈她的问题，她会找出很多的理由，什么经济不景气、地方小人口少消费力差、货品跟不上等等，一大堆都是客观的和公司的问题，自己的问题一点儿没有。果真如此吗？须知，店铺的生意不好，是因为大家都慢了一步，所有就不能只找客观和公司的原因了。我曾经到店铺支援就遇到过类似的情况，无论我怎么说，客户根本就听不进去，说的全是公司这儿不对、那儿不对，这个问题没解决，哪个问题也没落实，我听到头都大了；当然客户说问题，反映情况很好，但是看问题不能用这种“您全错，我全对”的观念，后来我灵机一动，干脆什么也不说了，邀请客户到同城的“JEANSWEST”、“BONWE”、“FUN”去看一看，看下来她自己都不好意思了，我们的竞争对手看不到一个带包装陈列的，看不到一个塑料凳，看不到坏了的灯具。而我们呢，服装全部拿胶袋装起来，把卖场当库房，员工三五两个坐在塑料凳上闲聊，灯具坏了一大片没人理，顾客进店员工招呼也不打，一比较，差距就出来了，这样的店还是“以纯”店吗？这样的店铺又怎么可能创造出优秀的业绩！彻底打破客户“面子、自我保护、自我满足”的心结，站在为客户服务的立场，那么客户也就非常愿意同我们交流，愿意听取我们的意见了。因此说，“好”与“坏”、“优”与“劣”不是说出来的，而是比较出来的，让客户看到并且明白什么是好，什么是坏对店铺管理出业绩是多么的重要。总之，有比较才能出现差距，有差距才能有提升空间，有提升空间才能有所作为！明白了这个道理，接下来的事情就好办了！

三、不用怕，只要用心就会好

店铺经营每天都会遇到很多的问题，都会出现很多新的情况，要使店铺经营保持长久的生命和活力，我们就必须想尽办法每天树立更高的目标并鼓励去尝试与运用新的思路和方法。但一个问题出来了，往往很多人、很多加盟商害怕它，不愿意去承担变革、改革带来的风险。

这个时候，我们需要鼓励他们“不用怕，只要用心就会好起来”！因为只要我们用心，朝一个目标坚定不移地前进，运用好的方法自然会成功，但是运用了错误的方法呢，我们肯定也会立即去总结和调整。比如我们坐飞机去香港，我们肯定会相信我们能在香港机场顺利降落，第二天就可以到“杨一哥”的宝号尝尝他的鲍鱼名菜，只是机长清楚，飞机一上天，由于高空气流不断变化，飞机就已经偏离了原来的方向，我们能顺利地到达目的地，就在于机长根据不同的情况做出了适当的调整。做生意不就是坐飞机吗？是的，我们不是神，我们的判断也不可能每次都正确，我们很可能出现连续几次的失误，但是，我们造就一个优秀店铺、优秀团队的可能性却大大提高。因为，追求成长和进步已经深入我们的精髓并成为我们的气质，这是一股多大的力量啊！做企业与做人一样，当我们遇到困难的时候，告诉自己：不用怕，只要用心就会好起来！

四、老板要从员工做起

连锁企业大多数的加盟商应该都是文化程度不高，是从做小生意，摆地摊一点点积累起家的。回想起自己事业起步的时候，很多人都赞叹不予。是啊，生意刚刚起步的时候，一是没钱请人，二是别人也不愿意来帮您，只有自己帮自己，老板员工一个人，拼了命，没日没夜地干。现在生意有了起色，已经有了初步的规模，也有人愿意来帮您了，财务状况又允许，那么请几个人也就顺理成章了。“花钱请员工，用工资买您的时间让您为我工作，当老板的终于苦尽甘来，可以休息了”。有这种思想，那就大错特错了！有些店铺生意不理想，想必与老板成天不在店铺，到店铺只是“指点”一下，认为自己可以休息了，整天忙于交际应酬、喝茶打牌不无关系吧。为什么说这样的思想是错误的呢？因为店铺是您的，生意是您的，老板都不努力，员工怎么又会努力呢？这是个言传身教的问题。又说到责任感，什么是“责任感”，举个例子说，店铺五天不开张，员工不会睡不着吧，但是老板呢，必定是天天失眠了！每个层面的责任感都不一样，有多大的责任感才有多大的工作力度。责任感从上而下是呈几何数的递减，那么我们要求我们的员工又必须达到我们的要求，怎么办呢？想必只有老板更加百倍的付出了。换句话说，老板做到100分，店长才可能做到60分，而员工呢，就只能做到40了。人这个东西，是有惰性的，就好比是上坡的圆球，推则进，不进则退，而老板的作为恰恰就是这些有型无型的推力啊！

五、老板不妨对员工大方一点

做为品牌服装连锁经营最基层的管理人员，每每到自己的店铺看到员工穿着二流、三流的牌子在销售自己的衣服，看到员工在给客人介绍服装的时候声音小得像蚊子，看到店铺死气沉沉员工没有一点朝气，这是我们有意或无意的让我们的员工感到自卑的结果。自卑就是失去自信，而失去自信的店铺不可能是一个优秀的店铺，在经营上缺乏自信的老板也一定不是一个合格的老板。我们的一个老总在接手一个我们的自营铺的时候，问我们的管理人员，店长的工资是多少，当他一听到只有1200元，立即就说，这这么行，立即给我涨到1800.因为他知道，拿1200元工资的店长不可能是优秀的店长，拿1200元的店长也不可能做出拿1800元店长的事情。就这多给的一点点，对老板来说无足轻重，却让整个店铺重新焕发出勃勃的生机；取得了“四两拨千斤”的奇妙效果。

作为老板，最重要的责任就是鼓舞士气、任人唯贤、知人善任，斤斤计较的老板老是算死草，把员工贬到一钱不值的地步才聘用他们，以为这样的员工因为自卑才不会离开。须知，一钱不值的员工又怎么可能突然变成飞天的员工呢！所以，在聘用员工方面，在日常店铺管理中，我们的老板不妨对员工大方一点，因为老板的作用在于鼓舞士气，增强员工的自信心。有了高工资自然有高士气和好的信心，至于如何去工作，员工自然有办法，也不用老板多管了。

六、让员工专心而后死心

与我们的几个重点店铺的几个店长沟通，我们会发现一个非常奇怪的现象，那就是我们很多店铺晚上的营业额所占全天营业额的比例都特别低，顾客的成交率也不高，而他们大多数时候正好相反，不仅晚上的营业额占全天营业额的比例较高，而且通过最近一段时间的尝试，有时候晚上的业绩甚至还超过了白天的业绩。这是怎么回事呢？另外，我们也知道店铺淡场的时候通过播咪要求我们的员工整理叠装，但是往往播了咪以后就没有了下文，但是他们的管理人员呢，不仅是播咪提醒、打气，还把原来的叠装彻底打散后让员工重新整理。这又是为什么呢？他们告诉我：因为闲下来的时候，就是整个士气和激情下降的时候！这更让我们深刻理解了“无事生非”的道理！专卖店的特点就是女性员工多，而女性员工最大的问题是心多，她们老是在想，别的品牌报酬如何，爸爸妈妈男朋友今天怎么样？总之，员工不能把工作做好的原因是因为用心不专一。如何专一呢？简单来说，就是忙，就是动。当一个人忙碌起来的时候，自然就没有时间去想其它问题了。所以，专卖店和公司的管理，大家不要怕员工事情做多了，累着了，您应该害怕的是他们是否有事可做，是否责任和职能还不够多，太清闲了，而员工也应该明白，老板请您来，如果没事可做，您也就没有存在的意义和价值了。

让员工专心可以做好一天的工作，但如何让员工做好一年甚至是两年、三年的工作呢，这就是让员工死心了。老板成功的人生经历本来就是一本鲜活的教材，但这还远远不够。作为一个老板，最重要的是为员工描绘一幅美丽的前景！同时，又要长期努力、坚持不懈地与员工一同分享你的理想和未来，如果老板天天讲五年之后的业务和发展的计划，讲员工现在的经验积累是为自己的创业做准备，又天天鼓励员工去尝试更大的冒险和机会，员工自然明白，公司正在发展，自己也可以和公司一同成长，当一个人看到了成长与前景的时候，自然会为目标而努力，那么老板就可以让跟随您的人“死心踏地”地跟您干事业，追求更大的成功了！

七、不要只为员工的手和嘴发工资

成功的连锁经营最终建立起来的是一个价值很大的关系网络，就是我们营销学中所说的“营销网”，营销网络中最有价值的部分应该就是其中最好的思维和最新的观念！跟我们的很多老板谈话很受启发。他们的成功，有很多非一般的处世和为人的哲学。曾经有一位老板亲口告诉我：批评您的人是您的老师，骂您的人是您的朋友，不与您争论的下属是无能的下属。好思想啊！我们是否有如此宽广的心胸来对待我们的这些“老师”和“朋友”呢？我们回过头来看看我们的员工，他们是不与您争论了，但是他们无能吗？不是，是因为我们的领导者太霸道了。他们曾经给我们建议，与我们大声的争论，但是我们太自大，太骄傲了，往往认为他们的建议很可笑，对他们的建议我们不予理睬或者是因为我们所谓的“太忙了”就给忘记了。“就这样，不要说了，按照我说的办！”我们也曾这样蛮横地打断了他们的争论，就这样我们“以权压人，以级别压人”好像已经司空见惯了。他们不是因为无能不与我们争论了，他们是害怕我们的心胸容纳不下他们啊！我们伤害了他们，伤害了整个团队，但最终伤害的却是我们的企业。于是他们沉默了，他们有话放在心里只是不愿意说罢了，从此公司没有了坦诚，最后导致管理层与员工之间的相互猜疑，甚至到互不信任的严重后果。后来他们悄然无息的离开公司了，我们还自大的认为“走了没关系，是他不具备适应公司的能力罢了”。中国大多数的企业，向来只为员工的手和嘴发工资，但却忘了他们还有无穷智慧的思想和大脑，他们不重视与员工的交流和建议，这是管理者和领导技术的悲哀。让每一位员工全身心地投入到工作中来，这是管理者最主要的工作内容；让每个人都发挥作用并且让他们明显感觉到自己发挥的重要作用，这就是管理与领导的秘诀！

八、区别对待，造就强大企业

区别对待是造就强大企业的必由之路，区别对待是很难做到的，谁觉得容易做到，谁就不合适在这个企业生存，如果谁做不到这一点，也是一样！

九、吃喝玩乐后才有好生意

我们一个店铺的员工管理制度里有这么一条，“不准宴请同事和接受同事宴请！” 不过这不是全部，在老板那里还有另外一条 “公司必须多宴请同事！” 真有意思。还有一次，我们一个老板的手提电脑里的一个文档深深吸引了我，里面存储的全部是员工在不同时间、不同地方一起吃饭、旅游的照片，真是有心啊。这些做的优秀的店铺的经验告诉我“员工在一起吃喝玩乐越多，店铺生意才越好！”

我们的同事从早上8：00到晚上9：00，整整十二个小时，而且1年365天，如果请我们的老板，不用去销售衣服，就是在专卖店坐上6个小时，恐怕好多都受不了吧！工作确实很辛苦！但是，工作可以辛苦，但是工作却不能不充满乐趣！让员工工作充满乐趣，让您的员工随时随地与欢乐相伴，这是店铺管理人员永远的责任。通过那些规章制度、通过那些老照片，我明白了给予员工欢乐，学会庆祝永远是激励整个组织的最有效的方法。一起来聆听聆听先人圣贤的教诲吧：良言一句三冬暖，恶语一句六月寒；屁不臭人涨死人！在店铺，我们的老板与管理人员不要为一些小小的失败无法释怀，必须想尽办法去庆祝哪怕是一次小小的胜利，并为我们的员工深情欢呼，也不必太破费，一点零食或一顿晚饭都可以。我们的任务是让我们的员工跟欢乐相伴，当然，我们必须创造出良好的业绩。

十、小河有水大河满

每每下到一个店铺，我们店铺员工的工资与竞争品牌的工资比较的情况怎么样，员工的工资是否能够按时足额的发放，还有我们店铺每个月的失货率怎么样，因失货而造成的扣发工资的情况是否得到完善地解决等等，这些问题我都特别关心。还有，在开一个新店制订工资制度的时候，我都会跟我们的老板讲，只要我们有钱赚，我们宁可让自己的利润薄一点，员工的工资也必须要比竞争对手高，而且是下有保底但上不封顶。为什么呢？因为我明白，小河有水大河满，只有员工有了，老板才可能有！

“小河有水大河满”这是海尔总裁张瑞敏追求思想观念转变的一句名言，他说，变一个字，观念就新了。张瑞敏这个做家电的哲学是否可以成为我们特许连锁店铺经营的哲学呢，实践证明，不仅可以，而且完全适用！从自然规律来说，大河的水来自于小河，小河都没水了，大河不可能有水；如果小河不为大河提供水源，都依靠大河供水，大河早晚会干掉。在一个企业中，企业就好比大河，员工就好比小河，如果每个员工都能成为一条涌流不息的小河，那么企业这条大河是永远不会干枯的。所以，一年下来，看是否赚钱了，最关键的是看员工的工资是否涨了，脸是否笑了！如果员工的工资涨了，脸笑了，我们的老板是没有不赚钱的。所以说，小河有水大河满。要让自己有，首先要让您的员工有；您要成功，首先要确保您的员工的成功！

十一、竞争对手是狮子

上次与我们的支援人员一起下基层调研，这一趟下来，给我本人的震动太大了。原来我一直认为虽然我们的品牌在中心城市与竞争对手虽然有一定的差距，但是在二三级市场，我们已经赶超了对手并把他们远远的抛在了身后，而事实呢？远非如此！原来我一直认为春节过后，我们整改开业了60多间店铺，已经非常多，非常快，非常了不起了。这一趟下来，我惊讶地发现，原来还有比我们更快的。

十二、立即行动，不让问题过夜

如果您与老板、店长沟通要解决什么问题，他似乎明白了、也答应了但是却没有去办，您千万要小心了！因为您前面所做的工作都是无用功，您不仅浪费了您的口水，也浪费了您的宝贵时间。由此可见，工作重在不断的强调、督促与跟进。

很多道理一说就通，道理大家都明白，但是为什么有些人成功了，而有些人却一生碌碌无为呢？原因是失败的人有知识却没有行动，他们是知识的巨人却是行动的矮子，他们知道了就是不去做。是的，道理只是道理，道理不可能拿来当饭吃，要不饿肚子，首先得自己动手生火，退一万步讲，得自己端碗拿筷子吧。更何况，做比想难一万倍，所以就有“行动之美”这句话了。所以，专卖店的问题，不光是我们明白就好，更是出现了问题，发现了问题并立即解决的问题，是不让问题过夜的问题。在我们面前应该说没有问题，或者讲是没有我们解决不了的问题。

十三、1：1：8适时销货

有一次因为一个店铺的生意很差我们下店支援，一到店铺我们惊奇的发现，一个不到50平的铺子，卖场款式居然高达120个款，什么今年的，去年的，就连几年前的货品都还在，虽然单款的数量都不大，但是总的加起来还是一个让人非常头疼的数字。还有，我们一部分的店铺，一个季度下来，算一算，发现自己赚的就是仓库里剩的，赚钱赚在了库存上。这些都是我们的老板们“精于计算”的结果。

就我们品牌的货品而言，虽然我们的设计都很优秀，货品质量也很过硬，但是我们不可能做到款款都畅销，始终有20的货品不好卖吧。那么要确保不会出现“赚的全是仓库剩的”并保证店铺有足够理想的利润，货品管理就出现了两个等待解决的关键性问题，一是这20滞销货品怎么处理，二是怎么样让其余的80货品实现快速地流转。首先，对20的滞销货品，我们再做个细分，我们来个10最差的货品亏一点，就是2-3折也无妨，10的货品不赚钱保本销售，那么我们还有80的货品是赚钱的。这80中再冲减掉最差10的货品导致的销售损失，那么我们货品整体上也实现了70的最终赢利。另外，一个专卖店的陈列面始终是有限的，陈列了一个款式在相同的时间相同的地点就不能再陈列销售其它的款式，因此，如果我们在最短的时间内解决了周转率最慢的这20滞销货品的销售问题，自然而然就给我们其它货品的展示与销售带来了极其宝贵的机会和时间。因此可以肯定地说：滞销货品的管理是店铺货品管理成败的关键，滞销货品的销售力度与速度决定了整盘货的销售力度与速度！这一点也是做一个合格老板与合格店长必须具备的基本条件。明白了这一点，我们有时安排2-3折“贱卖”衣服就不难理解了。

十四、只要做对了，富贵自然逼人来

就拿春熙路国庆销售来说吧，我在收银台通常会遇到一些非常奇怪的现象。收银忙得不可开交的时候经常收到一些专柜或其他人员打来的电话，询问春熙路的销售情况怎么样；我们的管理人员也经常打开电脑掐指估算我们任务完成了多少云云。我想我们的这些管理人员在国庆这个争分夺秒的黄金销售时间，不去寻找、发现自己那些方面做得不够，做得不完善，并且立即去纠正，反而一味地苦苦追问别人做了多少，忙于看任务，这本身就是一种“本末倒置”的做法。那这么样的做法才是正确的呢，我非常信奉“佐丹奴”老总刘国权说过的一句话：只要做对了，富贵自然逼人来！今天卖伍仟，明天卖一万，这样的富贵当然不会贸然而来，而是只要您做对了，消费者、社会自然会给您一个肯定。要想富贵逼人来，背后当然要下一番真工夫了，这就是刘国权认为做对了的事情，这包括对人的重视，对服务和产品素质的严格要求。就拿我们“以纯”品牌来说吧，这几年大家知道“以纯”发展很快，但是她的成功绝对不是“天上掉下的馅饼”，她的每一步成长无不倾注着上到老总、下至员工所有人的全部智慧和心血，是大家“抢口岸、树形象、抓货品、重管理”长期艰苦奋斗和坚实努力的成果。

零售有一句英文：Retail is about detail，零售是讲究细节的，我想把刘国权的话稍微改一改，“只要做好每一件小事，富贵自然逼人来”，可能对店铺更贴切一些，更能立竿见影！

十五、共赢的关系才会长久

我们的很多老板是习惯差公司钱的，认为公司才大气粗或者认为拿公司的钱做生意是一本万利的事情，其实都是不可取的。公司是为您服务的，在起步的时候给您适当的支援是公司服务性质和信任您的表现，但是在您赚了钱后呢，是否应该首先考虑公司呢。自己买了车，买了房，可公司的钱呢，拖着吧！如果真是这样，我想就是有了其他的发展机会，公司恐怕也不会再考虑您了吧。想一想，公司一年在您店铺赚都赚不了几万，您一欠就是十几万，公司这样的客户多几个，恐怕连员工工资都发不起吧，就更不要说品牌的管理和发展了，这样的客户多不得！不说公司了，说说我们的店铺吧！这几年以纯的店铺开得很多，随着“以纯”知名度和销售业绩的提升，以纯专卖店所在街道的口岸价值也在随之发生变化，这是一种积极的、好的现象。但是，我们有的老板却理解不了这一点。我们有的店铺把钱赚到自己的腰包后，认为只要少花一点，自己肯定就多赚一点，往往最后是跟房屋老板闹得很僵，最后被迫分道扬镳失掉了这个口岸，真的是得不偿失啊！试想一下，如果您在房屋老板想开口还未开口之前，主动找到他说：今年我也赚了点，俗话说有钱大家赚，我看租金随行就市可以涨点，\*\*元怎么样？您说，老板会是什么反应呢？肯定是感激不尽了，很可能他还会成为您抢口岸的好参谋和好帮手，在您的事业上助您一臂之力呢！当别人已经意识到涨价，您再去续租，已经晚了！

说到合作关系，李嘉诚有一番话应该给我们深刻的启发。有一次，李嘉诚应邀到中山大学演讲，大学生们请教他有关经商的秘诀。李嘉诚说，他经商其实并没有掌握什么秘诀，如果非说有什么秘诀的话，那就是“我与人合作，如果赚10是正常的，赚11也是应该的，那我只取9，所以我的合作伙伴就越来越多，遍布全世界”。与此相反呢？我们的经营队伍中有些“吃独食”的老板，而这样的老板必将导致合作伙伴的流失。作为特许经营队伍中的一份子，我们必须明白，只有共赢才是赢，只有互惠互利的关系才会长久，我们只有在“情感”和“利益”上实现自我超越，能够将更多的利益与人分享，我们才有可能成就更伟大的“专卖连锁事业”。

十六、人为先，策为后

即使您拥有了世界上最好的店铺经营方法，但是没有合适的人去完善它、发展它、实现它，这些方法恐怕也只能是光开花不结果。兵圣孙子曾经说过，“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。今天我们强调的 ”人为先，策为后“与孙子的”择人任势“有着异曲同工之妙。是优秀的人才成就了一切而不是宏大的计划成就了一切，是优秀的老板与优秀的店长最终造就了一流的业绩与一流的店铺。在我们的店铺经营过程中，忽视了人的因素，就是有再好的策略，再好的方法也是枉然！今天，在给此篇分享材料做总结呈辞的时候，我不得不再次提醒各位，不要期待以上所写所记是店铺经营中包治百病、一试就爽的灵丹妙药，把人放在第一位，”以人为本，尊重人才，重视人才“，才是店铺提升业绩，才是您走向商业成功的必经之道

十七、陈安之说过做生意第一要宣传,第二要宣传,第三还是要宣传,所以如果你开了店铺,做了生意,你要尽可能让更多的人知道你买什么,你可以到各种论坛上发贴,也可以到专来的店铺网 www.feisuxs 站上提交你的店铺,总之,做生意一定是要大声吆喝的

开店必读：开店五步功、开店必读：开店五步功

开店一步功：选址

● 20多业主：买的是店面 到手..● 路边服装店 投资需谨慎

● 服装店如何对好店址的考察

● 不同地点开服装店的利与弊

● 加盟店如何选择最佳店址

● 开店选址讲究多 ● 女装店选址很重要

● 社区店：赚钱机会就在身边

开店二步功：装修

● 卖场的合理性评估与改造原则

● 专卖店空间设计与展示的运用与分析

● 求新求特的“口味式”服装店

● 服饰店灯光效果设计圣经

● 空间与时装的恋情

● 如何做好服饰店的店面设计？

● 商店室内设计的三个基本要素

● 服饰店内的“死角”――试衣间

开店三步功：进货

● 折扣店老板谈经营心得

● 解密服装“库存代理” ● 外贸服装：掌握渠道好发财

● 北京天外天批发市场行情

● 商场VS市场：谁是真正的赢家？

● “雨越大杀价越狠” 哈尔滨精..● 第一次去批发市场进货的讨论

● 便宜品牌店巧做服装生意

开店四步功：营销

● 服装店陈列艺术悄然兴起

● 专业店和专卖店的区别

● 2024服装销售方式的变化及趋势

● 服装店新产品价格制定完全手册

● 内衣专卖店：小品牌有投资优势

● 便宜品牌店巧做服装生意

● 灵活定价应对生意淡季

● 服装店经营技巧之接近顾客

开店五步功：管理 更多

● 不得不做的一步：如何办理营业..● 网上开店疑难问题解答

● 如何对加盟店进行管理

● 服装店招聘员工时应注意的问题

● 对服装店的店员进行有效的培训

● 成功的服装店是这样“炼”成的● 服装店成功经营的五大支柱

● 二个金点子教你做老板

开店怎样才能“一蹴而就” 美国对于开店成功率曾进行调查，结果显示，加入加盟体系开店成功者为80%，独立开店成功比例约为20%。专家认为：“技术”是店面的基本生存条件：真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的；留意市场信息，关注尚未引起国内或即将引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中，成为百年老店。俗话说，天时，地利，人和是成功创业的必要条件，将它具体化一下，如果你在开店时取得了下列比较优势，你就会成为成功的创业者。

女子该开什么店

科学研究认为，男子职业选择倾向于抽象思维类职业，女子则倾向于形象思维类职业。根据性别选择创业项目，会使你事半功倍。女子在生活服务领域创业特别适合。主要以店面经营方式，可分为独立开店与加盟2种。较适合之业种包括西服饰店、金饰珠宝店、鞋店等。

开店注意五要素

思考个人性格特征、兴趣，清楚手头上握有的资金数目后，对即将投入业种的适应度作逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式等，科学选择投资项目上要着重注意以下几点：一是预见，就是结合本地实际情况，对即将出现的市场作出判断。二是借鉴，即拿来主义。但和照搬照抄跟风而上不同。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。三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为投资目标，要充分发挥自身所掌握的知识和技能，把其作为选择投资项目的一个有利条件。四是尽量选择与亲属、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。五是注重市场调查，搞好市场的分析预测，测算出投资的最低和最高收益。如何筹集开店资金。

哪里开店有讲究

好的位置虽然不是绝对的，但却有很多共性，如人口流动性大，闹市区域繁华地段，交通方便等，所以选择好位置必须注意以下几点：

1、人潮流量：平常、假日及日、夜来往人次比例；

2、车潮流量：汽车、摩托车往来流量；

3、交通枢纽：目前及未来可能增减的运输工具；

4、马路宽窄、大小：单行道、双向道与停车问题；

5、区域特征：商圈情况、竞争店、互补店、金融机构及文教、休闲设施等；

6、人口勘察：该区人口数量、消费习惯等；

7、商圈勘察：主要及次要商圈范围、租金、价位。

按照地点位置，小店可粗略分为两种，一种开在人来人往的闹市口，一种开在居民新村。前者因为和大店做邻，商品特色显得更为重要，应该找大店所没有的东西来做。经营这样的小店，一定要做市场细分，做专做深做透。开在闹市的小店，不妨经营能迎合年轻人品味的商品，因为年轻人是最喜欢逛街的。相反，经营老年人用品的小店应开在居民小区里，那是老年人的活动范围，就近购买当然受他们欢迎。

开店创业的五大“省钱”高招

在日常生活中，你是不是也有这样的感觉：其实也没买什么东西，但是打到工资卡里的钱转瞬即逝。怎样才能做到既省钱又能把钱

花到“刀刃儿”上呢？本文教你几个小高招。

打时间差

打时间差是省钱的基本招数。最小领域如“分时电表”，把集中用电时间稍微推后一点至晚上10点以后，错开日常的用电高峰，即可以享受半价的优惠；最典型的领域是出游，“黄金周”出游由于和全国人民挤在了一起，耗时耗力还要支付更贵的门票，常常让人苦不堪言，而改变的方式也很简单，利用带薪休假，将假期推迟一到两个礼拜，看到的风景当然就不一样喽！而买折扣机票选择早晚时段乘客较少也相对优惠，至于到钱柜去享受几小时的折扣欢唱，到高档餐厅喝下午茶，换季买衣服，则切切实实地是牺牲睡觉时间节省金钱了。

在时间上做文章的还有选择基金后端收费模式。基金公司推出优惠的目的是防止基金过早赎回，而从投资的角度，你也没必要急着在一年内就把基金赎回来，选择一个基金是对它的运作有信心，只要估计自己的信心可以保持一年，你就可以选择后端收费享受优惠费

率了。

打“批发”牌

个人的力量是有限的而集体的力量是无限的。团购就是打“批发牌”的最佳体现。一个人侃价没有多少竞争力，但几个人几十个人联合起来侃价就是另外一回事了，这也是大多团购能避开商家直接和厂家谈判的重要原因。小的如家电器材，大如汽车，都可以在团购中得到更多的价格优惠。其实，其它的一些消费，比如说家里装个阳台窗，你不妨也自主联合几个朋友一起谈判，拿个实惠价格呢！

组团旅游也是妙招之一，同学聚会出游本来就是幸福无比的事情，如果有人有导游证可以凑足15个人出团，不止在机票上享受较低的折扣，还可以节省同学们至少20%的门票费用，这个“批发”牌就很有诱惑力了。

牺牲部分生活舒适度

新节俭主义的前提是不降低生活质量。在这个前提下，适当牺牲一点舒适度，能够节省几张钞票，当然也是可行的事。比如说卡拉OK，晚上黄金时段的消费是全价价格不菲，而你只要牺牲一下早上睡懒觉的时间，呼朋唤友地在清晨赶到钱柜，价格便只有3折，酣畅

淋漓之后，是不是觉得很值得呢？

拼装电脑和品牌电脑的差价则完全是牺牲舒适度换来的。品牌电脑在高价格的同时，几乎提供“傻瓜服务”，电脑送到家就可以进行常规操作，尤其适合儿童或者初学电脑者使用，而且品牌保修可以让你少了许多担忧。拼装机的这一切就要自主进行了，某种程度上，这也是节省金钱的代价啦！

时间、精力换来金钱

早就提出过理财更多是辛苦活，要节俭，当然也需要一定的时间、精力。收集广告就是劳神劳力的事情，这可能需要你号召家人来共同进行，超市的优惠卡、报纸上的折扣广告、《酷蹦》上的折扣券，还千万记得到网上下载打印肯德基麦当劳的优惠券，所有这一切

都需要专门的工具来收纳，不是有心人很难做到。

基金转换的省钱窍门也是需要耗费时间、精力的，你毕竟需要在正常手续之外多一道周折。卖了房子租房住的人则承担了更大的时间、精力上的琐事，可以想象，要跑中介跑银行跑交易中心跑下家客户，一趟下来早就让人叫苦不迭，许多人也有换房或者租房的想法，但畏惧这一番折腾，也就维持了现状，看来财富还是青睐勤劳的人，要不然上百万元的现金，怎么就到了他手上呢？

利用先进科技工具

代表人物是网络一族。例如团购过程中网络就起到了非常大的作用，它把有共同需求的网友集中起来去讨价还价，如果仅靠朋友之间的口头传播，显然没有这么大的号召力。而梁先生的网上汇款则正好迎合了银行推广电子银行的业务促销，有时代特征又有实际优惠。其实看一下建行的“速汇通”优惠措施也可以明白，电话银行划转汇款费用八折、网上银行划转费用六折，科技含量越高越合算

**第五篇：如何开网店（精选）**

新手开淘宝网店流程：

第一:准备好年满十八的身份证 ,身份证前后扫描图

手持身份证图(高清，看清身份证号的)

有手机或者是邮箱都可以的哈，注册一个账号

淘宝最上面点击“我是卖家”“进去就可以看到开店步骤

然后一步步跟着操作，通过两个认证就行了，填好资料就Ok了

就是这么简单，步骤是很简单的哦，开始行动吧

所谓梦想注定是孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑

那又怎么样呢，人只是路过人间，不要什么都只活在\"听说’中

很多事应该大胆的去尝试。试了才知道

新手开淘宝网店主要注意有几点：社区发帖回帖到其他论坛发软广告友情链接宝贝上架时间组织亲友帮你宣传散发名片或宣传单个人空间管理赚银币抢广告位加入商盟关注求购信息多搞促销活动超级买家秀建立详细的客户资料寻找同行卖家的顾客

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！