

电子商务综合辅导：开个性实体小店的要领心得！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/250/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_250293.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250293.htm)

选址宜在繁华的商业区，方便新顾客在不经意的流连间发现，也便于老顾客常回来看看。做个性店最重要的是灵感，最大的招牌是店主的个人品味。从选料、进货、加工，到推介货品，店主审美和性情的烙印无处不在。个性店往往也是聚会点，店主和消费者之间应有老友般的良好互动。货品既要保持个人品味，又要贴近市常店主熟悉商业运作规律，照顾足够大的消费群体。过分坚持自己的风格而忽视商业规律，是一种作茧自缚。店主应及时将最新的大众消费元素融入到产品里，并拉大消费群体在年龄分布、职业分布、以及消费能力上的范围。会做产品，还要会卖产品。个性店往往是兴趣相投者一拍即合的产物，此时合作就显得至关重要。既然是经商，就必须面对资金、发展思路等问题的磨合。兴趣是感性的，合作必须理性。如果是刚涉足个性店经营，不宜一步跨得太大，即便有资金保障，也可以从小规模做起，慢慢熟悉市场，积累经验。加盟是一种很保险的介入个性店经营的方式，这样既可以略去品牌、风格的打磨阶段，货源、积压、换货等风险也可以交由总店承担。反之，当一家个性店已经有了稳固的发展，想继续做大时，增开分店太费财力精力，不是太明智的选择，若选择建立自己的品牌、发展加盟商倒会轻松稳健很多。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)