指导创业者：创业开店之必赚法则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC_E5_88_9B_E4_c123_280764.htm 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。

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