

10元店怎么做才赚大钱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022_10_E5_85_83_E5_BA_97_E6_80_c123_288639.htm 各种模式都十分红火。但
是一段时间之后，许多都关门转向，但10元店还能坚持下来
，很多人还赚了个盆满钵满！究其原因，主要是10元店中的
商品，不仅能满足消费者实用、新奇、价廉物美的需求，更
重要的是:从顾客的感觉来说，对比1元店、6元店和8元店，10
元店里的商品质量比较让人放心，在商品结构上，品种更多
一些，可供选择的机会也更多一些。综观很多10元店的经营
状态，要想成功，必须有效把握以下几个方面:一、商品 10元
店的盈利主要是靠薄利多销，商品若不能充分实现多销快销
，失败的可能性极大。目前10元店内商品的主题大致有家居
生活类、玩具类、饰品类、新奇特、礼品类等，它们各有优
劣:家居生活类商品以其货源充足、家庭必需、人人需要、覆
盖面广等优势，盈利最稳，但单件利润低.玩具、饰品类商品
虽单件利润高，但因销售范围过窄给选址和行销带来了很大
阻力：新奇特类因价位的限制而货源严重不足.礼品类因涉及
订货、定做及业务来源受限而不太适宜一般人从业。智能化
决策，3000点附近买什么最赚钱，拨打电话0591-87666119，
帮你再创收益奇迹!当然，10元店里的商品不论以何种主题出
现，都必须具备物美价廉、超值、实用、新奇等特点，同时
还要不断更新商品品种以保持持续的吸引力。二、选址 10元
店的选址比较灵活，可以是夜市摊、大的生活小区内、人流
量大的街道、大型超市附近及内部柜台等，必须是人多的地
方，才有多销的可能性。当然，选址必须把握的原则是:1.同

业竞争必须对己有利（如价格优势）。2.商圈范围内的人群结构、消费特征必须与所售商品的特征十分吻合。只有地点、人群、商品三者完美的结合，才能给10元店带来巨大的收益。有的店一天能卖300多件商品，有的却只能卖50多件，巨大的反差，足以让经营者静下心来反思很多的问题。

三、装修装饰 10元店不是精品店，店内装修装饰不必奢华，不必繁琐。风格上力求突出朴实、大方、诚恳、简洁等特点即可，门面招牌要鲜活有吸引力。

四、货品陈列 货品陈列一定要让顾客从进门到出门的整个选购过程中，不断地感受到新奇、惊喜、心动。这就要求经营者对所售商品有比较全面的了解，对购物者的心态有较为到位的把握。

五、促销 巧妙的促销方案，能有力地促使顾客一次多买，多次购买，确保多销快销的顺利实施。此外，员工培训、客户跟踪、售后服务、及时补货、店堂管理等也是影响10元店经营好坏的重要因素，经营者务必对每个细节都有周详的考虑。

10元店作为一个新兴的投资渠道，其前景是十分广阔的。虽然投资额不大，很多人都拿得出，也愿意拿，但整个经营过程所需具备的各种能力和素质，却是很多投资者的痛处——看着别人大赚特赚，自己却无能为力。所幸的是，正在兴起的连锁经营模式为这些投资者提供了全程而完善的服务，初涉此业的投资人最好借鉴参考这些模式，或许能达到省时、省力、省心、省钱和稳妥获利的良好效果。

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