

使你店铺兴隆的七个小秘诀 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\\_\\_E4\\_BD\\_BF\\_E4\\_BD\\_A0\\_E5\\_BA\\_97\\_E9\\_c123\\_288821.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_BD_BF_E4_BD_A0_E5_BA_97_E9_c123_288821.htm) 第一，力求创新 只有努力创新的店铺才会有前途，墨守成规或一味模仿他人，到最后一定会失败，任何一个店铺，只有表现出自己的特色才能创造出附加价值，也才能不断增加顾客。做生意总会遭到困难和挫折，这就要靠自己去突破，不可为商品的滞销找借口，也不可借机轻易削价出售。你一定要拿出魄力和决断力，在创新方面去寻求机会。 第二，追求成长 做生意如果不追求成长或不向更高的目标挑战的话，就无法品味出身为商人的喜悦和充实感了。要是生意人只想混口饭吃吃，抱着成不成都无所谓心理，在他底下做事的人，自然就会很散漫了。业务的成长，通常都是以营业额来衡量。要想扩大营业额，就必须加强有关的一切活动，例如销售、采购、门市、部属、资金等。而这些强化的工作必须建立在一个完善的总体经营理念上。 第三，确保合理的利润 做生意，必须获得合理的利润。你不能以贱卖的方式，去吸引顾客。你必须以更好的服务，才能获得正常的利润。从正常的利润中，取出部分再投资到事业中去，以便长期性地对顾客提供更佳的服务以及更佳的商品。 第四，以顾客为出发点 做生意要以顾客的眼光为出发点，才能让他买到他所需要的东西。顾客的价值观念不见得跟我们的相同，何况顾客还分男女老幼。因此，我们应该设法去了解顾客的需要，然后去满足他们。经营店铺，必须把自己当做是替顾客采购商品，这样才能设法去了解顾客的需要。因此，了解顾客是开店的第一步。 第五，倾

听顾客的意见 前面提到，必须了解顾客的需要。如何做到这点呢？最好的办法当然是倾听了。经营事业，要顺应自然，集思广益，然后才去做该做的事，这样才能无往不利。如果只顾推销商品，而听不进顾客的意见，肯定不会受到大众的欢迎。在日常生意上，要坚持以谦虚的态度倾听顾客的看法，只要持之以恒，生意必定会日益兴隆。

第六，掌握良机 生意的成功，关键就在于是否能够掌握良机。而要想掌握良机，就要在时刻注意选择适当的时机，调查顾客预定购买的物品以及购买时机，这样在销售的把握上就会方便许多。以电器商店为例。不论是到顾客家送货或修理，事情办妥后，不要扭头就走，最好再顺便看看他家的电器用品是否有小毛病，同时做一点简单的服务，这样必然能够提高顾客对你的信赖感。到客户家安装空调时，在安装过程中，一定要表现出亲切、仔细的态度。同时，问问客户是否有认识的朋友要买空调，如果他对你有了好感，就会把生意介绍给你。

第七，发挥特色 卖同样东西的店铺到处都是，要使顾客上门，非得有一些特色不可。店铺的特色，好比每个人的特点。店铺没有特色，就变得不值得品味，也就很难有顾客愿意光顾。假如两个店铺陈列的商品相同，但若服务不同，则会使商品显得不同，这就是能否发挥商品特性的区别。店铺的特色，当然要配合顾客的需要。至于如何去发挥，则要个别考虑。除了要注意地域性因素和开店的条件外，还要考虑该地区的收入水平、文化水平等。如果店铺设在上班族集中的地区，最好在星期天或假日也照常营业。必要时，还可适当延长营业时间。但有时候可能会受到空间、人事、技能、资金等现实因素的限制，因此，应该先从可能事项着手，一步步去发挥特

色。例如，把重点放在自己比较熟悉、较有竞争性的商品上，或由较内行的经理亲自介绍给上门的顾客，都是比较好的办法。其实，特色并不限于商品，其它如良好的服务、华丽的店面、诚恳的员工等，只要发挥其中一两项特点，就足以吸引顾客上门了。 开店小贴士 在经营情况恶劣或僵化的时候，一定要想到 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)