

挑选,提高信任感,吸引他迅速下决心购买;二是保持陈列有序。按品牌档次或包装色彩等分类陈列,以美的艺术享受让顾客产生购买欲望,给顾客查找、购买带来方便。

精心聚集人气

在一号潮流,记者见到不少服饰小店铺内换上新装饰,分外吸引眼球。在里面开铺的小慧对此表示,新年新气象,给店铺装扮一下,有助于吸引人气。陈经理对此也表示同意,他说利用各种形式聚集人气可以起到吸引顾客、刺激消费的作用;或是认真刷新招牌,给顾客以舒适、整洁的购物环境。

有些商店就在门前摆上桌椅、茶水、报刊、棋牌等,为顾客提供休憩的场所,让他们享受购物的乐趣,提高回头率。“如果是销售食品烟酒商家,可以在店铺前张贴介绍卷烟商品知识及真假卷烟鉴别知识的宣传单张,既可吸引顾客驻足观看激发购买欲望,还可提升顾客对店铺诚信形象的认可度,对扩大日后的销售业绩起着不可估量的作用。”

（摘自《番禺日报》李卓妍/文）



搞好商品陈列

有充足的货源,好的陈列也非常重要。陈经理说,好的陈列能给予消费者强烈的视觉冲击并激起购买欲望。有的零售商家认为节后人不多,即使进店买也会直接问购。可有的顾客进店后看不到自己需要的商品就直接离开。零售商铺要重视陈列,努力搞好“两保持”:一是保持货物丰满。尽量多摆放商品(服饰或食品),琳琅满目的商品使顾客可充分

节后相关服务业生意火

春节假期,让餐饮、商业、旅游等行业赚了个盆满钵满。而在节后,照相馆、干洗店、家政服务等行业也迎来了自己的“春天”。

冲印市场生意红火

人民路上的一家照相馆的胡经理告诉记者,从年初四开始,前来照相馆冲印照片的人就多了起来。这些天,他们每天冲印照片的数量在2000张左右,比平时增加了1倍。此外,记者了解到,由于DV的普及,在照相馆进行DV刻录的市民也不少。

据店内工作人员介绍,除提供

干洗店忙翻天

“节后开门营业就忙得不得了,连喝口水的时间都没有。”同丰路上的一家干洗店里,店员正忙着登记、收下客人送来的衣服。记者在采访中了解到,春节假期,人们忙着吃团圆饭、走亲访友,年初七开始上班,厚重的脏衣服来不及洗,将它们送进干洗店成了很多人的首选。

“我们洗衣连锁店,年初一到初五关门休息,初六开始正常营业。开门第一天就快要被挤破门槛了。”洗衣店的工作人员介绍说,从年初六开始,他们8家门店平均每家每天接收200多件衣物,是平时的2倍,其中又以羽绒服、毛料大衣、棉质的外套居多。

虽然生意红火,但记者了解到,干洗店的洗衣价格并无变化。工作人员告诉记者,因为每天送来的衣服实在太多,取衣时间比平时延长了1~2天,一般需4~5天才能拿到。

家政服务供需两旺

外来龙鱼好赚钱

新的一年里,小本创富并不限于投资商铺,行行出状元,养殖业也能赚大钱。2007年底,广西姑娘陈心玉与先生小曾租赁了芳村海南棉村的农家院落,开起了中华神龙养殖场,专门饲养热带国家的龙鱼,供应广州的零售与批发市场。虽然经营过程中屡经挫折,但他们最终找到了差异化经营路线,走上了稳步获利的道路。

场生意兴隆,周围的农户都投入到如火如荼的养殖事业中去。2007年中,她就带着先生实地考察,他们问了当地的房屋租金,性价比奇高,三层小楼加上一间院子也不过2000来元/月。而观赏鱼正是小曾从前最擅长的领域,夫妻两人一合计,觉得是个机会,就迅速租院装修。

挫折:卖低端产品亏了2万元

说到养什么鱼,夫妻两人的意见并不一致。小陈主张养殖金鱼,因为比较容易。但丈夫小曾却认为,要走差异化高端路线。于是两人一半养金鱼,一半养高端的外国鱼,两人各自负责一半业务。金鱼特别好养,不出两个月,第一批鱼苗很快长成,居然可以出池销售了。然而,由于遇到了国际金融危机,市场购买力大受影响,而养殖户数量有增无减,低端产品市场一下子变得供大于求,

改进:调查市场后走差异化路线

2009年,小陈总结经验,决定在高端产品上下功夫。她全面调查了市场。一方面,她亲临零售市场,面对面地了解顾客需求。在北京路附近,她得知,做生意的人都图个好彩头,“五彩金龙鱼”是刚刚时髦起来的产品。

另外一个方面,她也去芳村的养殖邻居那里了解,看看在不怎么成功的一年后,大伙有哪些投资方向。其中的很多人也决定转走高端

投资表:	
租赁场地	2000*3-6000元
装修	3万元
购买设备鱼池	5万元
购买鱼苗饲料	10万元
总投资	18.6万元
收益表:	
年租金	2.4万元
年水电税费	2万元
人工	4万元
年补充进货	10万元
年饲料补品	2万元
年销售收入	32万元
年收入	11.6万元

路线,选择热带鱼的人也不在少数,小陈做了权衡比较,避免了扎堆经营。最后,夫妻俩加固了暖房,决定专业饲养五彩金龙鱼与银龙鱼两种外来鱼。

由于准备充分,2009年的生意顺风顺水,到了年底,除开了各项杂费,净利润居然达到了十几万元。尝到了养殖外来鱼的“甜头”,小夫妻踌躇满志,决定今年增加投资、扩大规模。

（摘自《广州日报》井楠/文）

细节决定成败 夫妻开店奔小康

大学毕业生田东亮、苏秀红夫妇自主择业,艰苦创办超市12年,靠自己勤劳的双手,诚信守法经营走上致富路,不但在郑州买房安了家,还先后招收50多名下岗无业人员到店里就业,被二七区政府评为“诚信经营单位”。

“创业真不容易,我12年没有歇过一天,这里的酸甜苦辣几天几夜也道不完呀!”当记者请夫妇俩谈谈创业的感受时,33岁的田东亮深有体会地说。

贷款办起便利店

老家在偃师农村的田东亮,1997年郑州商专毕业,当时只有20岁的他,被推荐到一家大型超市当配送员。

一年多时间里,田东亮经过细心观察,觉得干超市有发展前景。于是,他在心中盘算着,并和在省城另一所大学毕业的女友苏秀红形成“共识”。开店要有经营场地,小田听说康复中街要搞退路进店,有个“马路市场”要撤销,便租下90平方米的一间门面房。没钱就向朋友、同学借了6万元,又让父亲贷款9万元,进行门面装修、购置设备。

田东亮又到劳务市场招收了6名下岗工人当营业员。1998年6月28日,“都市乡村”便利店正式开业。

刚开始,由于顾客不知道和不认可这个店,生意一直不好,一天下来,营业额只有三四百元。这时,有人要他以次充好,从中赚钱。“这是坏良心,我不干!”小田坚决拒绝。为了从正规渠道进“放心货”,他专门买了一辆三轮车,自己三天两头骑着去进货。

细节决定成败

经过一段时间的经营实践,小田渐渐懂得了“细节决定成

败”的经营理念。为吸引更多回头客,他和妻子小苏商量,决定从细节入手,视顾客为亲人,只要是本店买的货,顾客不满意都可以退,宁愿自己损失,也不让顾客吃亏。

有一天,附近一位老太太来店里买了一瓶豆奶,回家打开喝不惯,就抱着试试看的想法来到店里。“俺喝不惯这个味,能不能退?”老太太问小田。“大娘,只要您老不满意,换别的东西和退货都可以。”小田真诚地说。最后,老太太换了一袋奶粉,心理上得到了满足。她拿着奶粉出门,高兴得逢人便夸:“小田的店真是个放心店。”

小田帮助朋友卖过热水器,学会了修理水龙头。只要顾客家中水管坏了,他总是拿着工具,前去免费修理,从这些细微处做起,不断密切与顾客的关系。

就这样,小田夫妇的生意越做越红火,商品发展到3000多种,日用百货,生活用品,样样都有,商品价钱还比大商场便宜5%—10%,周围几公里的居民,大多要到这个夫妻店购物消费。几年后,小田夫妇不但分期分批还清了借贷款,还买了一套房子和一辆汽车。

扩大规模谋发展

致富后的小田夫妇没有忘记社会上那些下岗无业人员,尤其是对“4050”人员更是关心,尽力提供就业岗位。

“只有员工对店满意了,才会对顾客好。”因此,小田不断提高员工待遇,工资由12年前的每人每月400元涨到现在的1200元。

说到今后的发展设想,小田告诉记者,下一步要扩大经营规模,目前正在物色地方,想再办几个连锁店,为更多的下岗失业人员“送饭碗”。（摘自《中小企业创业网》扬帆远航/文）



美华人把握网络创业双语优势 代购采买创新商机

华人移民赴美后,不少人透过双语优势做网络生意,无论销售个人作品、代购采买等,意外开创新事业,寻觅到新商机。

在美国出生长大的华裔Alvin Mak(麦先生),两年前调到大陆深圳工作,发现淘宝网无论衣服、电器产品无所不包,更重要的是价钱实惠。往返中美期间,麦先生受亲友委托在中国代购淘宝网的商品,久而久之感受其市场庞大,在观察到新加坡当地的代购事业后,便规划在美国与海外华人市场的淘宝购物网,约四个月前架设网站,专门帮人在大陆买东西。他分析,最受欢迎代购商品为亚洲化妆品与电器,透过中美两地的伙伴合作,他们将在淘宝购入的货品分批寄美国,再转到客户手上,从中按比例酌收费用。

仅几个月间,美国淘宝代购网掀起旋风,成功在旧金山、洛杉矶等地招揽到客户。麦先生计划,下阶段与加拿大友人合作,把服务范围扩张至多伦多、温哥华等地。谈到这门生意,麦先生说,乐趣是常搭飞机旅行,时间也更有弹性,与一般上班族不同,他从网络代购找到生活乐趣,要求他代购零件。起初他仅是义务帮忙,后来他嗅到其中商机,事业愈做愈大,代购范围愈

（摘自《中新网》陈光立/文）

从一个初中未毕业就辍学打工的农民工,到现在拥有5家连锁店的老板,这位尚不足28周岁的“80后”向同龄人展示了不一样的人生际遇。

初中未毕业 “80后”石家庄打拼拥有5家门店

开车过年回家

大年三十,雷鸣决定推掉所有门店的生意,开车载着父母妻儿回衡水阜城老家过年。这也是雷鸣在成为老板后的第二次过年回家。

2006年决定创业,经过打拼,不足4年的时间,雷鸣已经成了拥有5家门店、麾下30多名员工的美容专业店老板。去年年底,雷鸣第5家美容店开张,他的美容帝国梦大踏步地扩张。现在的雷鸣志得意满、踌躇满志,心气已非当年可比。

拿出全部身家开店

雷鸣出生于衡水阜城县一个普

通的农民家庭,幼时聪明,但只读到初中未毕业便辍学了,小小年纪便只身一人到石家庄闯世界。

2006年,这是雷鸣一生的转折点。这一年,24岁的雷鸣以破釜沉舟的姿态,从省会一家大型餐饮企业辞职,脱下打工仔的马甲,决定自己当老板。怀着对前途未卜的志忑,雷鸣决定投身美容业,开一家美容店。

雷鸣的妻子小曼从事美容行业很多年,也是农民工出身。两人都是在石家庄打工时相识并结缘。妻子小曼有一套按摩减肥的绝技,这也是雷鸣打算开一家美容店的强大技术支持。

小老板大心胸

在开店之初,雷鸣经过仔细分析和定位,感觉到他那几万块钱开的店根本不能和大的豪华的美容院相比,但他也看出,豪华的美容院倒把一些中低消费阶层、爱美女士拒之门外,留给了他。雷鸣看到了商机。

在开业之前,雷鸣在对周边和整个石家庄美容市场的调查中发现,虽然美容院很多,但没有一家专业做减肥的美容会所。于是,他决定把他的第一家美容院起名为“纤姿专业绿色瘦身中心”。

2006年4月23日,在石家庄新华区一处居民区,雷鸣的纤姿开张了。在保证质量的前提下降低价位,

提高服务水平,开业之初,雷鸣的美容店就赢得了非常好的口碑。

第一家纤姿店的成功,为雷鸣赚取了第一桶金。很快,他便从低矮的出租房里,搬到了新买的房子里。

2008年开始的金融危机成为雷鸣美容事业的第二个机遇期。省会一批不规范混水摸鱼的美容院被淘汰,他的“纤姿”却在短短的3年多的时间里发展了5家店。

谈起未来,谈起愿望,雷鸣说:“我的心愿就是能成就我的员工,希望她们有一天也能在石家庄,或者说在她们希望的地方有她们自己的一片天空,让纤姿走出河北、走向全国。”

（摘自《燕赵都市报》）