

让玩具店国庆节赚大钱的六步骤

送礼牌了。由于送礼对中国人是一个传统，所以很多玩具产品就可以推出礼品装。而玩具店对于这些送礼玩具的促销设计，除了迎合节日文化氛围外，还应该考虑到消费者希望能够经济实惠的消费心理，设计的活动切不可只重出彩，更应该考虑实实在在。

2、选一个靓丽的促销主题

由于在国庆节期间各个玩具商家都要各显神通，大举宣传，消费者往往被淹没在各种促销的海洋里。你的促销活动想跳出来，给消费者耳目一新的感觉，就必须有个好的促销主题。一个好的促销主题就像是一个动人的“媚眼”，对消费者起到第一步的吸引。因此，节日的促销主题设计有几个基本要求：一要有冲击力，让消费者看到后记忆深刻；二要有吸引力或者产生兴趣，例如很多厂家用悬念主题吸引消费者继续探究；三要简短、易记，一些主题长达十几个字或者更多的谁会理睬。

3、关注促销形式的组合与创新

一想到促销，很多人就想到现场秀、买赠、折扣、积分、抽奖等等方式。尽管在促销方式上大同小异，但细节的创新还有较大的创意空间。例如：一般而言，买 A 送 A 的这种形式比较实在，但冲击力不强。而“刮刮卡，中大奖”的方式如果能够设计比较大的奖品诱惑，就能引起消费者的兴趣。而促销设计的时候，将多种促销方式进行有机的结合，也能够使促销收到较好的效果。因此，在细节上创新，虽然可能是很小的点，但对促销的成效也很重要。

4、促销赠品的选择和创新

促销中的关键环节就是赠品的选择，有时候一个赠品选择的好与坏，直接影响促销的效果。例如，买模型玩具送一些小工具，因为有良好的关联度，实用也实惠，是个不错的赠品选择，但如果毫无创新未免显得老套。对赠品本身的创新挖掘，有时会收到好的效果。

5、促销活动的组织与实施

玩具店节日促销的环境嘈杂，



人多，因此组织实施更要有力。搞好节日促销，要事先准备充分，把各种因素考虑到，尤其是促销终端人员，必须经过培训指导，否则引起消费者不满，促销活动效果将会大打折扣。

6、对促销活动的设计的提醒

玩具店在促销之前，一定要理性预测和控制投入产出比，切不可盲目地为了和竞争对手比而挥金如

土；应该尽量不要和强势的竞争对手正面对抗，尤其是不要和强势对手大打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和卖点。

其实，对于玩具店来说促销的方法千千万万，而玩具店要做的是找到最合适于自己的那一个，这样才能够让促销活动与店铺和商品都达到完美的契合，使促销活动的效果达到最好。（摘自《一大把》）

网店装修如何吸引眼球

【读者毛小姐来电咨询】：我想在网上开一家卖女性饰品的小店，想问问网店装修有什么讲究？

【创富记者施雯解答】：网店的装修不宜设计得太花哨。有一部分的网店铺主喜欢在自己的网店里弄一些很艳丽的图片，或者是很炫目的 flash 动画，这只会让买家觉得你的店铺花里胡哨，华而不实，心里没有安全感，肯定不会产生购买欲望。

店家要根据网店的主题风格来装修网店。比如卖绿茶的店铺，装修色调应以绿色为主，设计清爽简约的风格给人一种清凉的感觉，这样也比较符合网店的主题，相信用户也会喜欢。

网店要迎合用户的体验。你首先想到的是，买家到店里来，店里的布局是否是一目了然，如果买家找了半天也找不到自己想买的商品，你又如何能留住潜在的购买客户呢？所以无论是从店铺栏目的安排还是推荐商品的设置，每一步装修你都要考虑用户的体验。

另外，新手在装修网店之前，可以参考做得不错的网店铺，多借鉴学习别人的装修风格等，相信经过一段时间的学习和实践就会对网店装修运用自如，网店的销售业绩也会大大提升。（摘自《每日商报》）

商铺投资4大盈利密码

目前，中国房地产市场中的热点产品——住宅，由于限购等房地产调控政策的影响，特别是高位房价的不稳定性，都促使投资此类房产物业的人转向其他产品的投资，而“商铺”作为一直以来的投资价值性和房地产市场现状等因素，商铺投资更加受到关注。

业内人士介绍，投资商铺的好处有很多，首先其投资回报率比较高，一直以来的一铺养三代，是比较好的明证；但是商铺投资也有一定的局限性，就是商铺的价值比较高，占用投资资金过大，并且不是一般投资者可以接受的。此外，商铺的投资还有很多必须要注意的事情。

一、在决定投资商铺之前，首先应去房管局或规划局或国土等部门，了解你准备投资的商铺所在区域市政规划方面内容，这个是比较重要的，城市规划是必须要详细掌握的，如该商铺周边是否要建天桥，人行道与车行道之间是否要建围栏，路面是否拓宽等等，这些都会影响到未来你所投资的商铺的投资收益以及未来的升值潜力。

二、大致估算投资回报率，应以单位平方米的租金除以单位平方米购买的价格，最后乘以 12 个月，得出的结果即为年回报率。如年回报率能达到 8%—10%，该商铺即值得投资，否则不值。而高于 10% 的年回报率，自然最佳。这点比较容易计算，但很多人只是凭自己的直觉或者判断，就对它的投资回报情况下决定，其实应该是在周边进行相应的调查或咨询，多听取意见，最后才能很好地计算出未来的商铺投资潜力。

三、做好调查市场租金工作，可以看看所投资商铺在周边铺位月租金可租到每平方米多少钱，一般而言，同区域的商铺差别不会太大，区别只在于临街的铺位与大堂内的不能相类比，因临街的比大堂内的贵，一楼比二楼贵。尤其单边铺位最贵，其月租金比中间的高，售价也会高出一筹，只因单边铺位占据的是“把头”地位，其在广告门面、广告牌方面占据极大优势。

四、关于投资资金的占用问题，一般来讲，投资商铺贷款是比较普遍的，但每月的还款额，最好不要过多地大于租金的水平，这样对于投资来讲，压力过大，但全额付款购买也是可以，但从“不要把鸡蛋放在一个篮子里”的投资风险分析可以看出，用一定水平的贷款购买商铺更加明智。

投资商铺是个较好的投资渠道，在投资过程中，它与住宅相比有自己独特的优势，但也不应该盲目，应该审时度势，顺势而为，谨慎而着。（摘自《乐商网》）



创业得出的10条血泪经验

1、将创业资金数额减到最低。

别举债，别投下家庭储蓄，成功机会只有 20—30% 的新事业，不值得你这样冒险。你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起，而且只需要少许现金。

2、学习销售自己。

身为小企业经营者，人们买的是你，不是你的产品。只要你知道如何销售自己，初期投资并不需要准备大笔资金。开业 30 天内，你就可以找到客户，现金 60 天内就会进来，帮助推动业务成长。

3、对客户要大方。

新事业不宜对顾客收费过高。以笔者的作法，甚至提供免费服务给顾客，让他们知道我能做什么。就算后来没有签约，他们也会介绍其他付费客户给我。

4、开始时最好能由家中直接提供产品或服务。

笔者曾在卧房一角，以一桌、一椅、一台小电脑，开创顾问公司。一切从小规模开始，逐渐扩大。

5、从第一天开始，一切电脑化。

打字机及人工作业方式，在目前市场上已无竞争力，书信往返、会计、市场、文书、销售都不例外。从第一天开始营业即要使用电脑。

6、长时间工作。

把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不能占用朝九晚五的时段，这个黄金时段只能用来建立人际关系，开短会、打电话或与客户面对面对话。和客户谈了一天，回家后才从事不能产生收入的工作。

7、爱你的顾客。

永远有礼貌地和顾客说话，不论他们有时多么令你生气。记住，顾客不仅是国王和王后，还是独裁者。没有人比小企业经营者更清楚这一点，要尽力使顾客满意。

8、开始不成功也要继续努力。

绝对不要放弃，成功经常就在失败的另一侧。失败代表你已经在正确的道路上，只要失败次数增加，努力的时间够长，途中做出聪明的选择，你终会成功的。

9、独自经营。

开始创业时，避免邀其他人合伙。合伙就像婚姻，你愿意接受这样的束缚吗？更何况，统计显示婚姻的合伙关系，两对中就有一对以离婚收场。一般来说，如果你想创业，最好自己来。当然，这得由你自己决定。

10、安排休闲时间。

尽管待办事项堆积如山，也要强迫自己星期六或星期日休息一天。你损失的那一天，会因为下周生产力增加而加倍补回，而且家人和顾客也希望你能这样做，因为休假使人愉快和悦，让你暂时忘记业务，工作反而更有效率。（摘自《总裁网》）

开金铺年赚超 25 万元才正常

开设一家金铺到底要多少资金?记者从市场上了解到，绝非“小本”可以解决，200 万元只是一个起步价。

家住肇庆的刘先生近日与几位朋友合资凑了近 200 万元，在闹市区选了一间 30 平方米的店铺，开设了鑫辉珠宝店，本来以为投资资金绰绰有余，可一摆货物之后，发现还远远不够，光是陈列柜台就至少要 200 万元。

开设一家金铺到底要多少资金?记者从市场上了解到，绝非“小本”可以解决，200 万元只是一个起步价。因为金价上涨，陈列货品就需要巨额投资，铺租、装修花的不过是不值一提的小钱。按照目前每公斤 36 万—40 万元的原材料价格计算，200 万元也不过只能购买 5 公斤金首饰。戒指的重量一般在 3—5 克，项链一般重 10 克上下，手镯重量在 8—15 克之间，如果平均以 10 克计算；5 公斤黄金不过折合 500 件首饰，黄金密度大、体积小，即使 500 件，也不过刚刚放满一个小型金店的四方柜台。

而要想加盟周大福、六福这样的品牌店，投资还要翻倍。周大福的深圳市场部负责人（内地总部）介绍说，由于金价上涨，竞争加剧，他们去年初调高了加盟准入门槛，分 5 个档次邀请投资者加盟，最低档次的加盟店投资金额也要 400 万元，今年随着金价上涨，实际投资费用更高。

进货诀窍：暴跌时猛进货

金铺平均利润率不过 10% 上下。比如现在的国内现货金价 350 元每克，类似广东金叶珠宝的金首



饰加工批发价格就是 365—380 元每克，而周大福的零售价格一般在 430 元每克之上。普通金铺没有品牌，不可能卖得比周大福还贵，从 365 元到 430 元之间的 65 元以下的空间就是普通金铺的毛利润，也只有 10% 左右。

因此支撑起一家铺面来，靠的全是流量。据肇庆鑫辉珠宝的刘老板介绍，一个月至少要卖出 2 公斤的黄金首饰，收入 80 万元以上，才可能进入稳定的收入期。由于投资开金铺花费的是巨额资金，每月利润必须在 2 万元、年利润 25 万元以上才可算生意成功。

要采取保安措施

从以往的成功经验来看，位于城市核心商圈的临街旺铺与商场柜台都是投资金铺最好的选择，前者有人流量支撑，后者可以依托同行做成行成市生意。冒险开在二线商圈的投资者不是没有，成功与失败的案例各占一半；而直接开在社

区商业街的投资者，多半以失败告终。

广东省黄金公司的田鹏飞提醒：初入行者一定要装全套的监听设备，再者最好雇用 1—2 名保安。

而金铺进货也颇有学问。一般分为大进货与小进货，前者按季节进 5—10 公斤，后者按月进 2—5 公斤。但聪明的经营者不能完全遵循这个规律，遇到国际金价暴跌，就需要立即大规模进货，拉低进货成本；遇到国际金价不断上涨时，就需要加快进货频率，同时减少每次的进货量，以减少风险。

广东粤鹏金的郑凯波介绍说，金铺老板也不能完全忽视时尚。同是广百与天河城的珠宝柜台，那些更关注时尚的经营者的收入经常是不关注者的 2 倍。

选址建议

合富置业专家认为，由于属于新兴行业，目前广东各地投资开设金铺的失败率较低，大概不到

20%。选址需规避同业竞争，即使是核心商业街，如果金铺的数量已经超过了 30 家，也不适宜投资开设。建议着眼二线城市的旺街旺市，尽量占据主要商场的显著铺位，铺面租金最好在 3 万—5 万元之间；对于月租金超过 10 万元的地点，需要斟酌后决定。

广东开金铺有地利

在广东省投资开金店，进货渠道十分便利。番禺至东莞一线，是全球最为重要的珠宝加工基地之一。

挑选好货物后，物流系统也已很发达，既可以委托加工企业代运，也可以委托押送公司运送（均要支付少量费用）；很多老板为了省钱，甚至自己用黑垃圾袋装满金首饰提回来。黄金密度大，单位价值高，5 公斤产品就价值 200 万元以上，携带起来很方便。（摘自《广州日报》井楠／文）

四步骤让你避免市场死局

第一步，目标和观念的激活。

最重要的是老化的观念，如何通过系列的培训，让观念扭转过来。

必须对市场人员进行培训，让他们的脑子先充实起来，否则的话，他们会给企业带来负面影响。

现在要做的就是让终端来说话，先来教育市场的管理者，我们再来教育终端消费者——召开代表讲座，邀请专家做精彩营销讲座，让企业市场人员系统地学习营销和产品知识。

所以清晰的企业战略规划和目标，强化服务意识，真正以人为本，政策向市场一线倾斜，业务人员的积极性就会空前地提高。这些年笔者发现了一个秘密，就是终端的信心问题，终端有信心，这个市场就有信心，买涨不买落，终端把

渠道疏通透。通而不痛，经营者他痛是因为他的销售通路不通，终端的人没有帮他打理，他堆了一大堆的货放在仓库里，他自然有抱怨，哪还会进你的货，所以给他货，再帮他把手下的渠道打通，他才能长期和咱合作。

第二步，组织结构。这是一个金字塔的结构，没有人对真正的顾客和终端负责任。特性是金字塔型，顶端是高层管理人员，中间是中层管理人员和市场一线人员，最底层才是顾客，这种传统的营销关系体系，由于省、地两级机构领导所执行的是以自身为导向，所有推行的营销政策，产品策略，都不是以消费者为中心。

所以要打造成开放的，灵活的，矩阵式的组织结构。重组业务流程，改革现有以职业为导向的

组织模式，将组织创建成真正充满活力的营销组织模式，合理地促进利润的大幅度提升。真正体现客户至上的原则，体现全员营销的概念，全员服务客户，减少了沟通的环节，当然会提高效率。

第三步，产品激活。几十个品类，没有系统，没有定位，产品杂乱无章，产品销售非常的随意性和主观性。很多终端想着怎么促销压货，压出去容易，怎么搞活，他不知道了，所以必须要想好，想清楚再干，要计划生育。整合产品线，将原来几十种产品缩减到 20 多个产品，抓住重点，树立星产品，形成既可以打击竞争对手的产品，还可以构筑自己的产品防线。

强化突出主品的形象识别和企业的形象识别，给消费者明确的

记忆，以小的花费，迅速建立产品的知名度，打开市场销售，这是现在各个企业面临的一个系统问题，到了非抓不可的时候了。

第四步，市场激活。一条主线，即把市场分 ABC 三个市场，选一到两个 A 类市场，两条腿走路，即社区店和农村店。笔者认为做市场就是两块，城市围绕社区，农村围绕农村终端，以整合传播为手段，将公关、促销、广告活动的力量集中，策略要集中在各自的的一个点上，并结合多个战术，现在不用学习其他，看看竞争对手他们是怎么干的。

销售管理的差异化，明确业务人员的作业流程和规范，加强对终端经理的管理，制度和方法管人，才能避免进入淘汰的死局。（摘自《第一营销网》王如昌／文）