

开店做生意，据说这是最实用的经验了！

己开店创业是一种选择，随着我们社会经历的增加，许多人都会有这方面的想法。开店做生意并不是一件容易的事，但是成功的人还是不少的，做生意有什么能帮助赚钱的实用经验？

【自己开店需要注意什么呢？】

1、选好地址是关键。

我们在自己开店时首先要做的就是选好开店的地址，地址重不重要呢？答案是肯定的，只有地址选好了，我们在经营时才会占据有利的地位。比如我们要开婚纱店，就应该知道婚纱是每个人结婚时才会穿的，结婚前要先去拍婚纱照，结合这些原因我们在开婚纱店的时候就可以把店开在影楼旁，这样在拍照的时候就会看到我们的婚纱店了。选址要考虑很多因素，比如看这个地方是否缺这一行业，这里以前发展的是什么呢现在还适合吗等。选址时一定要注意多方面考虑，这样相当于为我们的成功多买一份保险。

2、针对消费人群开店不能盲目。

不要看别人开什么赚钱我就开什么。开店前要对消费人群有一个彻底的分析了解，我所在的这个区域人们消费情况如何，人口的比例，以及人们的收入，职业，喜好等。接下来依据这些调查结果开设店铺和设计经营原则，比如我们要开一家女装店，那么我们就要充分的了解这个地区哪个年龄的女性居多，即我们要针对于什么样的消费人群。

3、起个好店名店名就是我们这个店叫什么，起一个好店名可以使人记忆深刻，同时增加回头客。

起店名时要注意创意，就是不要和其他人类似，比如人家都用自己的名字做店名，我们就可以试着把自己的名字倒过来或者取名字的谐音做店名。取店名时一定要注意简洁明了使人一看就知道你做什么的，还要注意让人容易记住，不要找一些偏字生字不常见的字做店名。

4、设计要合理店铺的环境和氛围是非常重要的，因为这个直接关系到消费者对我们店铺的印象，也关系到我们店铺的经营业绩。

所以在设计时，一定要根据自己产品的特色和消费人群的特点进行设计。如果消费人群年纪偏大一些那么设计时就不要过于洋气。我们还要特别注意店里架子摆设的设计，不要有过多的回旋环绕，要让顾客能在不累的情况下参观完所有的商品。此外，货品展示或前台设计方面，不要过于麻烦，也不要展示太多的产品，要尽量展示一些有特色吸引人的产品。

5、活用广告当今社会广告布满了大街小巷，我们在开店时要利用好广告的优势，为我们的店做一个很好的宣传。

想让别人知道你 其实很简单

1

更多知识分享+如风微信号：928951747——如风营销策划

我们可以去街上发传单，增加我们店的知名度，也可以在店门口设置一个音箱录上我们店的信息然后放出来。如果我们的店铺做的很大的话可以在公共汽车上做一些广告。

6、改变自身自己开店铺，我们就要从改变自身开始。

首先我们要认同自己的产品，可以自己使用产品，比如我们开服装店就可以穿自己店里的衣服。我们还要改变自己的态度，顾客就是上帝，我们要有服务上帝的态度。有这种态度，相信我们就离成功不远了。