

旅游商品 小老板创业手册

金颖若 石 坚 盘晓愚 罗 阳 于开锋 叶荫茵 陈慧一

编



贵州大学出版社
Guizhou University Press

贵州省中小企业发展专项资金资助出版

旅游商品 小老板创业手册

金颖若 石 坚 盘晓愚 罗 阳 于开锋 叶荫茵 陈慧一

编

贵州大学出版社
Guizhou University Press

图书在版编目 (C I P) 数据

旅游商品小老板创业手册 / 金颖若等编著. -- 贵阳:
贵州大学出版社, 2015.1

ISBN 978-7-81126-754-9

I. ①旅... II. ①金... III. ①旅游商品—商品经营—
手册 IV. ① F590.63-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 026864 号

旅游商品小老板创业手册

责任编辑: 周 清

出版发行: 贵州大学出版社

印 刷: 贵阳精彩数字印刷有限公司

开 本: 720 毫米 × 1000 毫米 1/32

印 张: 8.5

字 数: 150 千

版 次: 2015 年 1 月 第 1 版

印 次: 2015 年 1 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-81126-754-9

定 价: 18.00 元

版权所有 侵权必究

本书若出现印装质量问题, 请与出版社联系调换

电话: 0851-85982616

前言

——做老板不稀奇

当你翻开这本小册子时，我们希望你对创业做老板的想法会有所改变，并能对你创业做老板提供一些具体帮助。你自身具有的潜质再加上一些创意，做老板并不难！只要敢于抛弃陈旧的思想，就有可能抓住难得的机会；只要懂得发挥自己的优势，就有机会释放自己的能量；只要善于从熟悉的生活场景中去捕捉本土文化的价值，就会发现有很多商机在身边。所以改变观念，我们都可能奔向小康；敢于创业，我们都可能走上成功、致富的道路。

我们正身处一个充满机会与挑战、成功与梦想的时代。改革开放 30 多年，中国发生了翻天覆地的变化，过去不敢想的事情，现在唾手可得；过去不能做的事情，现在普通平常。时代变了，环境也变了，我们能不能在这样的大变革中跟随飞速进步的潮流前进？能不能在经济大潮中也做一回弄潮儿？道路在哪里？又怎样才能认清形势、把握机会、实现自己的价值？……这些都与创



业者的前途、命运息息相关。我国 13 亿人口，大部分在农村。农村现有劳动力近 5 亿，其中剩余劳动力约有 2 亿。仅 2010 年全国大学毕业生 630 万，比上年增加近 20 万人。在全球金融危机的影响下，很多农民工提前返乡，加剧了就业的严峻局面。既然政府和企业不能提供那么多的就业岗位，那么个人该如何去应对？社会的发展和变革要求创业，形势要求创业，时代呼唤创业，政府鼓励创业，个人更需要创业！

面对严峻的就业现实，国家出台了优惠的政策鼓励创业，以创业带动就业。创业不仅可以给创业者致富的机会，还可以提供就业岗位，缓解国家的就业压力，减轻国家的负担。个体经济、私营经济在市场经济中的地位和作用越来越重要，难以替代。没有私营经济就不会有中国今天的繁荣景象。各级、各地政府为农民创业出台了一系列的优惠政策，比如政策上保护、产业上引导、技术上服务、机制上推进、财力上支持等等，使农民创业之路有了更为坚实的保障。农民在家创业既能照顾子女，又能孝敬父母，还能多挣钱；不仅解决了就业问题、增加了收入，还能发展特色产业。

在目前的大环境下，难以就业，不能就业，那就创业。创业并不是好高骛远，而是对就业现状、对国家政策、对创业前景客观分析后的理智选择。随着西部大开



发的脚步，国家对西部的发展提供了一系列的优惠政策，我们更应该借这股东风，乘风破浪，去实现自己的创业理想，开辟另一种人生。

我国西部地区地域广阔，西部的发展事关国家经济发展的前途命运。国家提出西部大开发战略十多年来，西部大开发取得了巨大成效，老百姓得到了更多实惠。国务院西部开发办等六个部门制定了《关于促进西部地区特色优势产业发展的意见》，对西部地区特色优势产业作出了明确的发展目标，指出西部地区要发挥特长，利用优势，促进产业调整，提升竞争能力，突出重点区域，保护生态环境，走具有西部地区特色的优势产业发展道路。在国家宏观政策的统领下，各地地方产业如雨后春笋般兴起并不断发展壮大。各地根据实际情况，采取“一村一品、一户一业”策略发展特色产业。各地地方政府努力推动当地特色农业发展，开拓市场空间，为农户谋发展，比较突出的如四川生猪、贵州辣椒、重庆柑橘、云南烤烟、广西甘蔗、西藏牦牛，并在当地形成了特色农产品生产加工龙头企业，带动了地方经济的发展。

随着我国乡村旅游的进一步发展，农民开发旅游商品便有了更好的市场前景。以贵州雷山县为例，该县充分发挥苗族文化优势，做大银饰加工，2008年投入2600万，修建了银饰加工、销售、展示一条街，2009年以



西江、麻料、控拜一带为核心建立了“中国银饰加工基地”，形成了雷山至西江至麻料至台江的银饰加工线格局。2009年雷山凭借深厚的银饰文化底蕴，被中国美工协会评为“中国银饰之乡”。目前，雷山县直接从事银饰加工的有5000多人，从事银饰品销售的1100人，年产值超过亿元。银饰加工销售目前已经成为雷山县引人注目的地方特色产业。为鼓励更多的农民从事银饰加工行业，雷山县对到工艺街落户的银匠，3年免收各种税费，目前已经吸引了200多户农民银匠。还有安顺的蜡染、玉屏的箫笛、大方的漆器等等，都已经成为具有地方文化的特色产业。

认清了形势就需要勇气和胆识去创业。有很多的致富故事就发生在你我身边，当老板并不稀奇！同样的传奇也许将发生在你身上。“老干妈”从贵阳的一个街边小店发展成超过亿元资产的品牌企业，这并不是神话故事；从农民手中把玩的小小的泥哨（黄平泥哨）创造出巨大财富也不是空想；玉屏的箫笛远销海内外，其制作技艺不仅成为国家级非物质文化遗产，还创造了经济效益，保护了民间艺术。同样，你手中的剪纸、刺绣、藤编技艺也都包含着艺术的价值和商业的价值。这些都是我们生活中熟悉的东西，是我们独具特色的独门功夫，只要留心，只要创新，都可能变成财富。在创业道路上，充



分发挥自己的长项，八仙过海，各显神通，你也会创造属于自己的财富神话。相信你在阅读“成功故事”这一讲时，将会有更多的感受和体会，并为自己走上创业之路做好更充分的心理准备。

创业不仅仅需要勇气，同时更需要智慧。敢于创业，还要善于创业。现在是信息时代、是法制社会、是知识经济的时代。要善于利用外部环境的支持，在政策导向中挖掘商机。2009年4月，贵州团省委与贵州省银监局、贵州省扶贫办等单位联合下发了《关于做好农村青年创业就业贷款工作的通知》，共同实施农村青年创业小额贷款项目，引导和帮助青年创业就业。全省各级团组织与金融机构合作，不到半年就为上千名创业青年提供协议贷款5000万元。2010年贵阳市加大创业政策扶持力度，将一次性创业奖励资金标准从3000元提高至4000元，将自主创业经营场所租金补贴标准由原来的每月200元提高为300元。随着贵州旅游的进一步发展，为鼓励开发有品位、有文化含量、有地方特色的旅游商品，贵州省先后出台了《贵州省中小企业旅游商品万户小老板工程实施细则》《贵州省旅游商品产业振兴计划》等一系列政策，各地州县也制定了相应的扶持政策，这些政策也为创业提供了保障和支持。

这本小册子共分为六讲，分别为创业前的准备——



“搭好摊子”；创业需要懂得的法律和政策——“用好政策，保护自己”；如何做旅游商品——“做出好东西”；如何管理——“管好自家事”；如何销售——“把好东西卖出去”；别人怎样成功的——“成功故事”。我们尽可能用通俗的语言，让有心在旅游商品领域创业的朋友了解更多的知识，尽可能用生动的实例说明问题。希望我们的努力，能够对你的创业提供一些帮助。

目 录

第一讲 搭好摊子.....	1
第一节 小老板创业准备.....	2
第二节 小老板合法创业.....	8
第三节 依法纳税	32
第四节 小老板的权利与义务	40
附 图	44
第二讲 用好政策，保护自己.....	45
第一节 保护吃饭本钱的必备知识	45
第二节 保护吃饭本钱的必备手段	59
第三节 用好政策图发展.....	74
附 图	81
第三讲 做出好东西	85
第一节 旅游商品与其他商品有什么不同	85
第二节 旅游商品的开发.....	93
第三节 怎样让旅游商品卖相更好	112
第四节 给农民兄弟开发旅游商品的建议	116



第四讲 管好自家事	121
第一节 稳扎稳打	121
第二节 精打细算	130
第三节 用心经营	151
第五讲 把好东西卖出去	159
第一节 卖东西的渠道	160
第二节 提供优质服务	163
第三节 店铺设计和商品陈列	169
第四节 网上开店	175
第六讲 成功故事	187
故事一 执着的核桃	188
故事二 八〇后小老板	193
故事三 小小泥哨的幸福生活	198
故事四 一种技艺，多种商品	204
附录一 全国旅游商品简介	215
附录二 贵州旅游商品简介	245
附录三 贵州旅游业背景知识	253
致 谢	261

第一讲 搭好摊子

替别人打工，不如自己做老板！近年来，国家大力鼓励全民创业，各地纷纷出台了一系列优惠政策，全民创业风起云涌。相信你也怀揣着自己的创业梦想，但好的创业想法只不过是一颗好的种子，只有寻找到适合种子生根、发芽、开花、结果的土壤，才能把创业构想变为现实。在这个过程中，有许多繁杂的事情需要创业者去面对，去解决。你一旦选择了创业，就要眼观六路，耳听八方。试想一个人不懂食品卫生知识，怎么能办好小饭店；不懂历史和旅游知识，怎么能干好导游；不懂商品成本、利润、批发、零售等基本知识，怎么能干好经营销售业务；不懂工商税务知识，怎能依法经营？本讲作为创业的第一课，将告诉准老板如何办理各种开业手续，一步步搭好“摊子”，为事业稳步推进奠定基础。



第一节 小老板创业准备

一、如何从三百六十行中选择最爱

小企业、个体户的择业起步，直接关系到今后的经营发展。创业者首先必须做的便是决定要从事哪一种行业，哪一类项目。行业发展前景好，项目选择好，经营效果才显著。山西省阳高县青年李忠，想开办一间小工厂，办什么小工厂好呢？他到市场调查，发现市场上销售的蜡烛普遍存在“流泪”、光线不稳和点燃时间不长的毛病，于是决定自己办一家蜡烛厂。他针对市面上蜡烛的三个“通病”，刻苦攻关，迭出奇招，创出了“光明牌”蜡烛，质量远远超过同类产品，占领了广大市场，利润丰厚。

要想成功，事前准备一定要做好。在你下决心之前，最好先为自己作个小测验，了解自己在哪方面较有创意、潜力，哪方面赚钱的事更能吸引自己的注意力并能让自己坚持做下去等。然后，再依据行业未来发展的前途，本人的兴趣，特长和过去相关的工作经历，其他人做这个生意的状况等因素，综合分析，找出适合自己从事的行业。确定经营项目要结合本身的条件和市场竞争环境，



要对有利因素和限制条件进行全面比较、综合分析，最后作出选择。

开办小企业，从事个体经营难免要冒风险，因此，经营者还要善于估计可能出现的风险。必须正确预测经营项目发展前景与经受风险的可能性。一旦做好选择，便需要创业者一步步地去执行，不能心急，更不能半途而废，这样才能逐渐迈向成功之路。

二、创业千头万绪，该从哪里着手

如何起步才能避免开业后遇到风险就束手无策？要想成功，事前准备一定要做好。对于整个创业过程，试着写一份计划书是非常必要的。计划书的内容要有市场需求分析、同行业的竞争状况、研发生产的条件、获利状况预估、中长期发展目标等，以上的每一项都要搞清楚。计划书可以让经营者对自己所选择的经营项目的可行性进行科学的评估，更重要的是可以让自己和内部人员更清楚创业计划是否完善周密。

如果你即将创业，你还可以亲自到同类型的商户中去了解，进行实地考察，考察他们的经营状况，掌握第一手资料。如有位个体商贩，为对所选择项目进行目标预测，每天总要到当地大超市去一次，站在柜台旁，观察顾客挑选商品的言行，然后分析即将经营的项目，当



估计成功可能性较大时就立即组织货源开始营业，结果获得了成功，不久就成了当地有名的小老板。你也可以向专家请教，征询专家对自己计划可行性的意见，以便随时修正自己的选择，达到科学选择项目的目的。

附：创业计划书主要内容

一、创业计划简述

包括公司、项目产品、创业团队等基本情况。

二、项目介绍

项目的创意背景、技术（创意）的描述和前景分析。

三、市场分析

1. 行业及市场概述，国内行业状况、同业竞争状况、市场容量；
2. 项目的市场需求程度，项目地理位置、市场的可接受容量、主要市场规模；
3. 项目的目标市场，结合产品优势、企业优势，确定该产品的细分市场定位；
4. 项目的市场竞争分析，从项目的技术优势、营销优势、行业的认知、团队管理优势等多方面分析



与市场同类产品的竞争优劣势。

四、总体进度安排与发展策略

1. 项目总体安排，项目实施计划、操作周期、阶段目标；
2. 项目开发、生产策略，从利用企业优势、合理组合各种资源出发，描述对项目开发、生产、销售进行的合理策划，以提高产品综合竞争力，满足市场的需求，在较短时间内开发和生产出具有竞争力的产品；
3. 项目市场营销策略，制定项目产品的市场推广计划，制定项目产品销售计划，及制定计划时所采取的各种策略；
4. 项目获利方式，分析技术的先进性对获利方式的贡献程度等，分析这种获利方式是否是最佳的，及持久性。

五、创业团队

1. 核心团队，教育背景（学习及培训经历）、工作业绩；
2. 创业发起人，自我评价（创新意识、开拓能力、经营理念）。



六、资金运作与财务预测

1. 项目资金来源与运营计划，包括资金来源、分配、调度等；
2. 投资收益与风险分析；
3. 财务状况预测，列出今后 3 年的主要财务指标。

七、风险应对

关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险），提出应对措施。

八、远景规划

未来 1～5 年的定位及发展规划。

计划书撰写的越详细越清楚，越容易发现将来创业的问题点，及早修正以降低失败的风险。

三、手中有好的创业项目，但是没有资金支持，该怎么办

创业需要有“本钱”，对普通人来说，最大的难题莫过于缺少资金。现在，不少人手中有创业项目却“卡”在了资金上。以下 4 种途径可以筹集资金：