

ZHESHUYIBENZHIDAOXIAONIXIAOZHIBENCHUANGYEDEZHENBIANSHU

这是一本指导你小资本创业的枕边书

ZHESHUYIBENZHIDAOXIAONIXIAOZHIBENCHUANGYEDEZHENBIANSHU

小店铺 赚大钱

打工挣钱，就全归老板享用。面对就业的艰难，摆在面前的打工，还是自己创业的选择中，不用问每个人心中都会选择后者。不过，对于刚步入社会，尝试进行二次创业者来说，要从小店开始是个明智的选择，因为各个小店经营成本低，风险小，见效快，市场广阔。



XIAODIANPU
ZHUANDAQIAN

张光旭 杨扣友◎编著

中国档案出版社

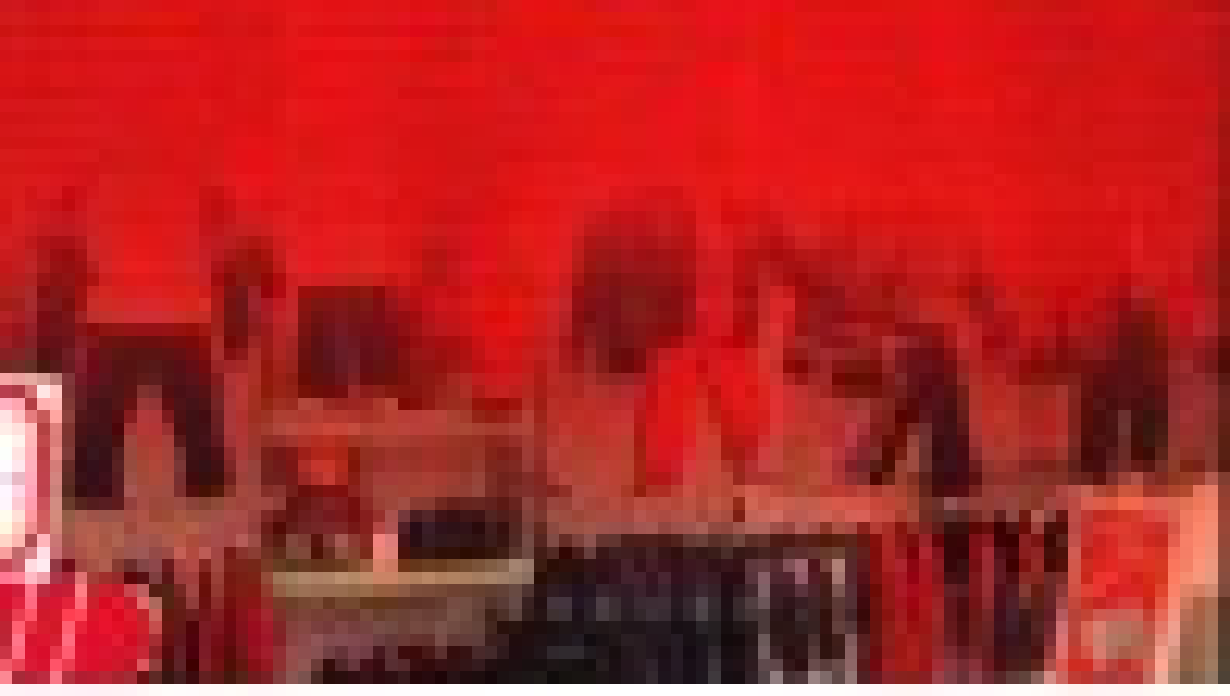
中国第一家成功经营1000多家连锁店的企业

小店铺 赚大钱



中国第一家成功经营1000多家连锁店的企业

中国第一家成功经营1000多家连锁店的企业



小店鋪



賺大錢

XIAODAINPU
ZHUANDAQIAN

找工作难，找个好工作更难。面对就业的竞争，是在为别人打工，还是自己做老板的选择中，不用说每个人心中都会选择后者。不过，对于刚步入社会，或试图进行二次创业者来说，做老板从小店开始是个明智的选择，因为开个小店所需资金少、风险小、见效快、市场广阔。

张光旭 杨扣友◎编著

这是一本指导你小资本创业的枕边书

中国档案出版社

责任编辑/于红霞
封面设计/大象设计

图书在版编目 (CIP) 数据

小店铺赚大钱 / 张光旭, 杨扣友编著. —北京: 中国档案出版社, 2006. 12

ISBN 7-80166-807-3

I. 小... II. ①张... ②杨... III. 商店—商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 144154 号

书 名: 小店铺赚大钱

出 版: 中国档案出版社 (北京市宣武区永安路 106 号)

发 行: 中国档案出版社

印 刷: 北京市昌平百善印刷厂

规 格: 787×1092 1/16 印 张: 16 字 数: 280 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版 印 次: 2007 年 1 月第 1 次

印 数: 10000 册

定 价: 26.00 元

前言

以前曾经听说过名牌大学生摆摊做一个“猪肉王子”的故事，在惊奇之余，也有一点欣慰，这或许代表了我们的社会的一个进步，为什么高学历人才就不能做属于自己的买卖呢？所谓的北大学子卖猪肉、卖糖葫芦不正是在告诉我们“万般皆下品，惟有读书高”的旧观念已经越来越没有市场了吗？他们尚且能将寒窗苦读学到的知识运用于市场经济之中，更何况我们呢？伴随着大街上一个个时尚、风光的新潮小店开花结果，我们不得不套用目前流行的一句话来表示感叹，那就是“小店铺，大利润”。

很多人会怀疑投资小店的利润究竟如何，风险是否能与利润对等。可是哪个行业没有风险呢？即使今天你进入摩托罗拉或者西门子的大公司做管理人员，也难保明天不陷入裁员风暴的中心呢？

想一想世界第一零售企业沃尔玛，不就是从一家小得不能再小的零售商店发家的吗？所以我们说，虽然创业初期很艰辛，而且本小利微，但只要经营得当，风险还是很小的。而且如果发展顺利，不仅养家糊口不成问题，还可以通过小本经营聚集人力、财力资本，摸索出一套赚钱的经验，为以后发展大事业奠定基础。

为别人打工，还是自己做老板？不用说，每个人的心中肯定会选择后者，不过，对于刚步入社会，或者意欲进行二次创业者来说，做老板也只能从小店做起，原因无它：本钱小、见效快、市场广阔，无论你是刚毕业的学生，还是下岗职工，或者是厌倦重压生活的小资，都可以在广阔的商海自由地享受开店的乐趣。

不过，既然是在商海，就不可避免会遇到暗礁流石，对于小店的老板，

如果掉以轻心，几万块钱的积蓄就很可能付之东流。所以，小店的经营也需要一定的心理准备，想一想当年学习游泳的情景，如果不喝几口水，怎么能畅游于大江之中呢？既然开店，心里就不能缺乏对失败结局的预想，也不能缺乏创业艰难的坚持，更不能放纵心情享受暂时的成绩和前期投入的丰厚回报。

一旦决定开店，就好象有了自己的孩子，一旦拥有就要负起将其培育成长的责任，就要有持续奋战认真养店的决心。不要看我们书中介绍的成功案例就以为开店赚钱很容易，也不要看到我们指出的投资陷阱就疑虑重重。其实，在现代经济社会中，要赚钱，只能是放长线的事情。所有挖得金银的朋友也都是把握了时机、看准机会，一步一步摸索出来的。当然，一个健康的投资心态也需要能舍能弃的勇气，当考虑了所有因素，并采取了必要措施之后还是无法改善获利情况，这时就要认真思索、评估是否没有发展前景，如果觉得自己不适合这份工作或者时机不对，及早退出另做打算也是明智之举。

总而言之，我们这一本小书只是想向读者朋友们说明：开店创业是一条漫长而辛苦的路，只有小心谨慎，找出每一个创业方法的成功点和可能的失败点，才可能向成功迈进！

目 录

第一章 小店老板不好做	1
小店全接触	2
算算你的开店成功率	4
创业经商知识及开业手续	6
你可以开这样的店	8
开店的巧劲	10
如何找到你的客户源	13
如何摆放货品	15
开店盘店哪个好	17
租店铺还是买店铺	17
开一个供吃供穿的小店	19
有个性，才有市场	19
小店如何聚人气	22
小店的顾客人缘	23
价格战的打法	25



小店如何搞促销	26
小店卖“服务”	28

第二章 50 个赚钱小店 31

网上“东东”店	32
温馨家居店	38
汽车饰品店	43
饰品百货店	48
无水洗车店	53
民俗文化制品店	57
精巧编织店	61
牙齿美容店	65
人体彩绘店	69
特色书刊社	72
常用文具店	75
图文打印店	79
手工香皂店	83
手工银饰店	87
浪漫蜡烛店	92
五彩蜡染店	97
婴幼儿用品店	100
玻璃美容店	104
幽默玩具店	108
礼品包装店	112



电影附加品专卖.....	117
活泼的动漫店.....	121
成人玩具店.....	124
锁匠“公司”.....	129
清洁洗衣店.....	134
飘香饮品店.....	138
老茶馆、新芳香.....	142
小小餐饮店.....	145
麦香面包店.....	151
宠物副产品店.....	154
娇艳鲜花店.....	158
植物医院.....	163
“夹财”筷子店.....	167
活力运动品店.....	171
户外用品店.....	174
精品音像店.....	179
奇趣动漫店.....	182
香薰店.....	187
玩具出租店.....	191
男女内衣店.....	196
社区便利店.....	200
T恤印制坊.....	205
生活粥吧.....	207
暖人情的小酒馆.....	210



绿色菜蔬店	214
夕阳红事业	216
小小健身房	219
花木出租店	221
中国结的小店	224
棋牌乐	228

第三章 小店赚大钱之禁忌及对策 233

盘店陷阱	234
开店防骗术	237
开店之初不要盲目乐观	238
背景音乐的误区	239
知己知彼的准备	240
小钱搏大利之兵法	243
克服开店恐惧	245

小店铺赚大钱
XiaoDianPu ZhuanDaQian

第一章 小店老板不好做

小店铺

——小店全接触——

经营小店，一定要在进行市场调查和市场定位上做到市场细分，而且要做专、做深、做透。开在闹市的小店，不妨经营能迎合年轻人品味的商品，因为年轻人是最喜欢逛街的；相反，经营老年人用品的小店应开在居民小区里，那是老年人的活动范围，就近购买当然受他们欢迎。

目前，做小本生意的人越来越多。而且实践证明，小本生意投资少、风险小、见效快，只要经营有方，做得好，就能赚钱。经营上主要做好以下几个方面。

（1）选好地点

要做好小本生意，选择一个好地点至关重要。例如，开家面馆或小商店，首先要了解，在这周围是否有企业、团体或汽车站，人员流动量有多大。对此，不仅要心中有数，而且还要有自己的特色。

（2）货真价实

常言道：“诚招天下客，誉从信中来。”小本生意主要做的是“回头客”。街坊、老乡、左邻右舍的口碑，就是“金字招牌”、“活广告”。上当一次，他再也不会来，生意自然冷淡。所以说，货不真、价不实，害来害去害自己。

（3）和气生财，童叟无欺

做好小生意，态度一定要好，待客举止要热情，对老人和儿童更要诚心相待，要注意在这些消费者中树立自己的口碑，钱要当面点清。如果是儿童，要把钱数好后放到他的口袋中。如果老人或儿童在你的店中发生争吵，你这个店的声誉就会大大受到损害。

（4）少进多添不积压

做好小本生意要有计划性，进货的多少要根据销量来决定，本着少进多添的原则，灵活经营，保持资本的滚动性发展。一旦造成积压，经营必然受阻，最终难免导致亏本。

我们介绍的小店主要指遍布各地的直接面对消费者的小型零售终端，

也就是那些主要以食品、日用杂品、药品、服装、图书等为经营品种，同时月销量低于5万元人民币的小型商店、商亭及各种货摊。近年来，标榜个性，售卖新鲜潮流用品的小店，已经成了年轻人最为喜爱的购物场所。这样的小店概念也让很多人有了创业的机会，由于店面小，租金没那么贵，也减少了希望创业的人的投资风险。

小店，一般都是开在普通住宅底层，门面并不起眼，最吸引顾客眼球的通常是它们的货品：或者是大批量的仓底货，或者是店主精挑细选的衣裤鞋袜。这些店子虽小，但比较容易形成自己的客户群，店中进了新货，店主会打电话去通知熟客。这正是小店讨好人之处。

人们喜欢这些小店，还因为它们出售的商品都有自己独到的特点：例如服装个性店，款式多，但是市面少见，而且每种款式通常只有一两件，以后穿着可以减少和别人“撞衫”（碰巧穿到同款衣服）的尴尬。小店的商品之所以少见，是因为小店货品的来源很特别，例如服装个性店，货品来源一般有四种：一是出口转内销的产品，衣服样式多是日韩、美国或者欧洲的；二是国外进口的，数量不多，主要以男装为主；三是品牌和专卖店的削价商品，所以一到换季或者换款的时候，这里就变得异常热闹；四是店主自己设计和制作的衣服，数量较少。这样一来，一个普通的小店对某些顾客来说，往往比大型商场还具有吸引力。

小店具有什么样的特点呢？

（1）便利性

与小店相比，小店竞争优势在于极大地方便顾客随时随地的购买。对顾客而言，在小店里，能够最方便地买到有购买冲动的产品。同时有效地改变消费习惯，提高生活质量。

（2）分布广泛

道路两边，居民楼下，闹市区都有顾客希望光顾的小店。

（3）规模小

营业面积及销售额均较小，大不过十余平方米面积及数百元日销售额。

（4）经营品种相对集中

以日用消费品的畅销规格为主。



(5) 投资少

由于规模小，经营品种相对集中，因此所需要的初期投资资金及日常流动资金相对较少，适合资金不雄厚的投资者经营。

(6) 顾客群稳定

稳定而广泛的客户网络，是建立长久生意的基础。通过覆盖数目巨大的小店客户，建立稳定的客户网络，也可以稳定利润来源。

可见，开一个充满时尚性和特点的小店，在当今这个追求个性的时代，还是很有市场前景的，想要做一番事业的你，就别再犹豫了。

——算算你的开店成功率——

美国对于开店成功率曾进行调查，结果显示，加入加盟体系开店成功者为 80%，独立开店成功比例约为 20%。根据调查结果进行各种分析得出：“技术”是店面的基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的；留意市场信息，关注尚未引起国内或即将引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中，成为具有长年生命力的店铺。

(1) 开什么样的店

如果你浑身充满创造力，内心热情如火，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。

如果你爱好精致有品位的物品，开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，能让你一展雄才。

如果你观察力极度敏锐，有爱家、恋家情绪，办托儿所、幼儿园将是你的最爱。

如果你常常跟着感觉走，时时设身处地为他人着想，宠物店、花店、园艺店正需要你的这种特征。

仔细考虑个人性格特征、兴趣，仔细清算手头上拥有的资金数目后，对即将投入业种的适应度作逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作

进行方式等，便可确定自己的开店方向。

(2) 项目的选择

在科学选择投资项目上要着重注意以下几点：

一是预见，就是结合本地实际情况，对即将出现的市场作出判断。

二是借鉴，即拿来主义，但和照搬照抄、跟风而上不同，主要是借鉴基地城市、地方和国外的先进经验、做法。在本地属于预见型新兴项目的，结合本地及自身情况有选择地改造实施。

三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为投资目标，要充分发挥自身所掌握的知识和技能，把其作为选择投资项目的有利条件。

四是尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目，这样可以得到他们的指导，在业务上也能得到一定帮助。

五是注重市场调查，搞好市场的分析预测，测算出投资的最低和最高收益。

当你初步选定了生意项目，接着要解决的问题就是筹集资金。因为筹集资金不利，使很多人经商的念头成为泡影。

(3) 资金的筹集

① 个人存款。也许这方面资金很有限，但这笔资金的提取和使用是最方便的。不过一定要留下一笔应急资金，以备不时之需。

② 银行贷款。一般来说很不容易，除非你有房地产作抵押，则另当别论。或者你的生意计划引起某些有产业的公司的浓厚兴趣，愿意合作，可请他们担保，向银行申请贷款。

③ 亲朋借款。如果你有一二个先富起来的朋友或亲戚，是最理想的借钱对象了。大胆登门向他们求助吧，亲戚朋友之间最好说话了。不过，跟他们借贷时，你要向他们介绍你的生意计划，使他们对你今后还款能力有信心，还要明确讲好偿还借款的期限和利息，写好借据。否则也会出现矛盾，损害感情。

④ 供应商。有些供应商允许你赊购某些存货和商品，这种“无本”生意，何乐而不为？等你赚了钱，再还给那些好心人吧。

⑤ 出租或抵押财产。“真正的商人要敢于拿妻子的结婚项链去抵



押”——这句话是美国著名的小商品经营家格林尼所说的。

尽管店小，但“五脏俱全”，任何一个环节都不能忽略。如果某一方面没有考虑到或出现了问题，都有可能会让自己的开店梦想破灭。

—— 创业经商知识及开业手续 ——

作为一个经营者应具备的基本商业知识：

(1) 合法开业知识

有关私营及合伙企业、有限公司的法律法规；

怎样进行验资；

怎样申请开业登记；

哪些行业不允许私营；

哪些行业的经营须办理有关行业管理手续；

怎样办理税务登记；

纳税申报有哪些规定和程序；

如何领购和使用发票；

银行开户程序和有关结算规定；

成为一般纳税人有哪些条件；

你应该交哪些税费，如何交纳；

怎样获得税收减征免征待遇；

怎样进行账务票证管理；

国家对偷漏税等违法行为有哪些制裁措施；

增值税率及计征方法；

工商管理部门怎样进行经济检查；

行业管理部门如何进行行业管理和检查。

(2) 营销知识

市场预测与调查知识；

消费心理、特点和特征知识；

定价知识和策略;

产品知识;

销售渠道和方式知识;

营销管理知识。

(3) 货物知识

批发、零售知识;

货物种类、质量和有关计量知识;

货物运输知识;

货物保管贮存知识;

真假货物识别知识。

(4) 资金及财务知识

货币金融知识;

信用及资金筹措知识;

资金核算及记账知识;

证券、信托及投资知识;

财务会计基本知识;

外汇知识。

(5) 服务行业知识

服务行业管理的法律法规;

各专业服务行业的行业规则、业务知识。

(6) 经济法常识

(7) 劳动用工及社会保障知识

(8) 公关及交际基本知识

上述知识的取得,可以通过专业培训,就业指导咨询,广播电视媒体讲座,自学或向别人请教等多种方式获得。可以边干边学,边学边干,带着问题学,学以致用,逐渐了解和掌握。

“合法经营、劳动致富”是每一个准备自己开一个小店的人应该确立的基本观念。无论做什么,都应遵纪守法,不能靠投机取巧、坑骗顾客致富,也不能偷偷摸摸地干,因此,办理必要的合法开业手续是合法经营的前提。