

张智翔 等编著

# “傻瓜”

# 开店



西南财经大学出版社

责任编辑：赖江维 刘晓红

封面设计：大涛视觉传播设计事务所

书 名：“傻瓜”开店

编 著：张智翔等

出版者：西南财经大学出版社

（四川省成都市光华村西南财经大学内）

邮政编码：610074 电话：(028) 7353785

排 版：西南财经大学出版社激光照排中心

印 刷：四川机投气象印刷厂

发 行：西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850mm×1168mm 1/32

印 张：7.125

字 数：142千字

版 次：2000年9月第1版

印 次：2000年9月第1次印刷

印 数：6000册

定 价：16.80元

ISBN 7-81055-698-3/F·571

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

## 前 言

开店做老板，乃精明人之举，没有操成“人精”者千万不可尝试。试看那些大腹便便、脑满肠肥的老板，坐拥豪宅名车，哪一个不是或雄才大略或奸诈狡猾之辈？八面玲珑，生意方能通四海；明枪暗箭，财源方能达三江。

你我凡夫俗子，哪里是开店做老板的料？把清贫的日子无惊无险地一过到底就是人生之大幸。老板让给别人去做，把商场上的恩仇当成茶余饭后的谈资，岂不快哉？可惜当今世上，抱有如此思想的人是不思进取的人，是找不到老婆或找到老婆也要离婚的人，不符合潮流也不值得大书特书。

要当老板还是不要老婆，这是一个需要决策的问题。那些已功成名就的人并不是生下来就是老板。从理论上讲，老板人人可为，并不是高不可攀。只要投资一两万进去，大小也可弄个老板的草帽来戴戴，谁敢说你不是老板。

人人都要当老板，可人的智商不一，有些人天资聪慧，凡事一点就通或无师自通；但更多的人资质平平，非但无法无师自通，就是用金刚钻硬打硬灌，他也学不来半点商人作派。这种人如果要当老板，多半会弄得不可收拾，给自己的人生留下遗憾。

且慢！

是不是学当老板就一定要学奸学滑学估吃霸除学无商不奸，是不是所有的老板都是这种德性？商人们常把“以诚为本”“顾客就是上帝”挂在嘴边，这些难道是挂羊头卖狗肉不成？事实上，这种现象确实存在，真诚待人的老板常会被同行讥讽为“傻瓜”。谁愿做这样的傻瓜？

商人再傻也不会傻到不想赚钱，有哪个人做生意是让自己赔钱来为人民服务？

钱不能不赚，也应该赚。老板们都不赚钱，他们难道是不食人间烟火的神仙？

老板们赚钱如果只能依靠巧取豪夺，那这个世界岂不是太缺乏光明面了？诚信待客、老少无欺并不等于智商低，相反却是从古至今惟一能够代代相传的为商之道。

现代人深得此精髓，有的人不就以“傻瓜”、“傻子”、“傻儿”作店名或商标吗？有的是真傻，但更多的人是假傻，反正以此为招牌的不是大赚特赚就是垮台了也能赢来大把同情泪。

最高明的商人都是把精明事当成傻事来办，而不入流的商人却总把傻事当成精明事来办。

傻瓜开店做老板，成功的可能性并不比精明人更低。如何去操作，看看本书就知道了。

本书编著者还有雷华、邓紫东、李向前、李九江、黄燕、谢黎、谢育新、刘成绪、龚文成。

编著者

2000.9

## 目 录

前 言 .....	( 1 )
第一章 为“傻瓜”辩护 .....	( 1 )
智商平平可经商 .....	( 1 )
自己到底傻到什么程度 .....	( 4 )
把自己想得更“傻”一些 .....	( 6 )
“傻”事“傻”干错不了 .....	( 8 )
“诚”能克“奸” .....	( 11 )
第二章 临战磨刀 .....	( 14 )
你为什么要开店 .....	( 14 )
没有捷径可走 .....	( 16 )
不打无准备之仗 .....	( 18 )
资本至少要够 .....	( 20 )

顾客在哪里 .....	(22)
掌握进货渠道和供货商 .....	(26)
别给自己留退路 .....	(28)
<b>第三章 口岸的价值 .....</b>	<b>(32)</b>
好口岸在哪里 .....	(32)
什么样的口岸才是好口岸 .....	(34)
多跑路、少吃亏 .....	(36)
口岸“炼金术” .....	(38)
租赁铺面要小心 .....	(41)
先找铺面 再定行业 .....	(43)
接手转租店要谨慎 .....	(44)
<b>第四章 商店的“面子” .....</b>	<b>(48)</b>
佛靠金装 人靠衣装 .....	(48)
商店外观设计的总体原则 .....	(50)
商店内部设计的总体原则 .....	(51)
室外设计小技巧 .....	(52)
商店的内部设计技巧 .....	(56)
装饰材料的选择 .....	(59)
<b>第五章 经营行业的选择 .....</b>	<b>(64)</b>
没有不能赚钱的行业 .....	(64)
不去太挤的地方 .....	(68)

相对过剩与绝对过剩 .....	(69)
善于创造边缘行业 .....	(72)
在“冷门”中淘金 .....	(75)
绝对不能从事的行业 .....	(79)
<b>第六章 为少数人服务 .....</b>	<b>(82)</b>
何为少数人 .....	(82)
满足特型人的消费需求 .....	(84)
满足少数人的口味 .....	(86)
为少数人的娱乐趣味服务 .....	(88)
为少数人服务的个性化商店 .....	(89)
专卖店的“少数人”特征 .....	(91)
<b>第七章 商店的经营技巧 .....</b>	<b>(94)</b>
以顾客为本 .....	(94)
不用存钱的“储蓄卡” .....	(96)
给顾客当个好参谋 .....	(99)
执着经营 不轻易言退 .....	(101)
不要怕“帮”别人赚钱 .....	(104)
商品采购的技巧 .....	(106)
商品定价的策略 .....	(108)
<b>第八章 理财才能积财 .....</b>	<b>(114)</b>
老板的钱从哪里来 .....	(114)

少花才能多赚·····	(115)
把自己当成打工仔·····	(117)
重点是增加主营业务收入·····	(119)
不放过一切能增加收入的机会·····	(121)
当仁不让：争取营业外收入·····	(123)
<b>第九章 营销并不神秘</b> ·····	<b>(127)</b>
与顾客进行“心理战”·····	(127)
顾客的消费心理及其对策·····	(128)
顾客心态分析·····	(133)
刺激顾客购买的策略·····	(134)
商店实用广告形式·····	(142)
商店实用广告战略·····	(147)
<b>第十章 挑战财富</b> ·····	<b>(153)</b>
站在财富的大门口·····	(153)
盯准目标 创造优势·····	(155)
打江山易 保江山难·····	(157)
最容易“阵亡”的时期·····	(158)
发财的诀窍在发财之外·····	(161)
<b>第十一章 高智商“傻瓜”</b> ·····	<b>(164)</b>
网络时代的新商店·····	(164)
不赚钱的大忙人·····	(165)



总要找个人“买单” .....	(167)
网站赚钱也有高招 .....	(168)
网络商店的难点与出路 .....	(170)
<b>第十二章 开店点子库 .....</b>	<b>(174)</b>
借钱开店术 .....	(174)
借贷开店术 .....	(175)
租赁开店术 .....	(175)
合伙开店术 .....	(176)
沾光开店术 .....	(177)
补缺开店术 .....	(178)
弱势开店术 .....	(178)
增减开店术 .....	(179)
个性开店术 .....	(180)
逆向开店术 .....	(180)
关门开店术 .....	(181)
创新开店术 .....	(182)
连锁开店术 .....	(182)
点子开店术 .....	(183)
模仿开店术 .....	(184)
僻地开店术 .....	(185)
关系开店术 .....	(185)
杂乱开店术 .....	(186)

<b>第十三章 20种典型商店的开办</b> .....	(188)
服装店 .....	(188)
书店 .....	(190)
饮食店 .....	(193)
日杂店 .....	(194)
音像制品店 .....	(196)
鲜花店 .....	(198)
电器修理店 .....	(199)
建材装饰店 .....	(200)
美容美发店 .....	(202)
房屋中介所 .....	(203)
学生用品店 .....	(204)
打字复印店 .....	(206)
礼品店 .....	(207)
糕点店 .....	(208)
艺术品商店 .....	(210)
化妆品商店 .....	(211)
快餐店 .....	(213)
水果店 .....	(215)
搬家公司 .....	(216)
婴儿用品店 .....	(217)

## 第一章

# 为“傻瓜”辩护

## 智商平平可经商

开店做老板，需要做的第一件事就是干起来再说。尽管你有雄心壮志，但若只是坐地冲锋，你的众多想法就永远是遥不可及的梦想。

你可能已经发现自己并不是一个做生意的材料：没有令人称道的智商，也未操练出一流的口才，更不懂生财之道，还有一个难以启齿的原因，就是你害怕承担失败的风险。你觉得凭自己的能耐，无法找到一个“高回报、低风险”的投资渠道，让自己能够稳赚不赔。

如果做生意有一个包赚不赔的方法，我第一个“投笔下海”，哪怕倾家荡产也要求高人指明这条发财之路。世上如果真有这样的好事，我敢保证地球上除了老板外再没有第二个职业。

既然老板并不是人人可为，我在这儿为“下海当老板”摇旗呐喊岂不有误人子弟的嫌疑？

傻瓜开店，当然都用笨办法。与其把烂泥扶上墙，不如劝

人安分守己，又不是有遍地黄金等着人去捡，何苦又要劝最笨的人用最笨的方法去开店做老板？

赚钱既然不容易，劝人当“守财奴”才是我等该做的工作，使人误入歧途可是大过。

但事实摆在这儿，你不去做老板别人也会去做，这世界还没见过比做老板更公平的职业。从理论上讲，人人都可能成功。哪个职业敢喊出这样的口号？

许多人不敢把自己的理想变成现实，并不是他们真的不是当老板的料，而是由于瞻前顾后、畏首畏尾、患得患失之故。凡事要图个周全，凡事都想得到十全的把握，已经有了90%的成功把握仍然因那10%的失败可能而决定退缩。其实换一种说法，不敢干的人失败的可能性是100%，而敢想敢干的人成功的机会决不会低于零。

人生没有绝对的坦途。我们在任何时候都有可能面对挫折，开店做生意如此，按时领固定工资的也未必不如此。工薪族现在面临的问题并不比开店做老板的更少，可能还更多。下岗或被炒鱿鱼、买不起住房、付不起孩子的教育经费等等莫不使你感到生存的危机。

我们中国人普遍存在一种惰性：总是被动地选择生活，要等到事情危急时才敢于放手一搏。中国人都讲究随遇而安、得过且过，所以大多数人往往不能充分发挥自己的能力。

这种“内敛”的性格在中国的传统中被尊为美德，但已经不适合时代的需要。现代人张扬自我，总是在想方设法激发自己的全部潜能，有一分光要发十分热。如果仅仅因为对失败的

恐惧而不敢把自己的理想付诸实施，那将是比愚蠢本身更甚百倍的愚蠢，而且可以说是一种病态。

干任何事都会遇到风险，在公园里散步也可能因踩到不起眼的香蕉皮而跌倒，在家里的逍遥椅上闭目养神也可能遭遇飞来横祸，绝对的安全是没有的。投资开店做生意不能保证一定成功，如果非要等到全部条件成熟才敢行动，这种机会你也许永远不可能等到。

笨鸟先飞，不必等到和不笨的鸟一起比翼。

不深入到事物的核心，就不可能看清事物的本来面目。从岸上看下去似乎很容易的事，自己下水后才发觉自己看走了眼；在岸上看似乎很难的事，自己下水后才发觉并不是想象中那样艰难。船到桥头自然直，车到山前必有路；上帝在前面关上了门，但又在后面开了一扇窗。这些古今中外的经验之谈无一不是讲的这个道理。

万事求全其实只是在为自己寻找不干的理由，而不是在为自己寻找一个安全的开店经商之路。

在战争中经常打胜仗的统帅并不是因为他总能找到一个万全的获胜之道，而是因为他懂得判断什么时候该冒风险去争取胜利、什么时候不应该用失败去赌胜利。在决策是否该打这场战役时，他并不是一定要有十分的把握才放手一搏。通常情况下，只要有七八分把握他就会下令进攻。

如果以为没有十分的把握就开店是在犯“傻”，那么，这个“傻”犯得也值。风险是绝对的，安全是相对的。不干虽然不会冒开店失败的风险，但同时未必不是在冒另一种“机会损

失”的风险。

## 自己到底傻到什么程度

人的智商有高下之分，但这并不等于就是怨天尤人的理由。我们每一个人，处在不同的成长环境之下，<sup>1</sup>也许有一点天分之差，有一点遗传之别，但影响智商最大的因素还是受教育程度的不同。

干任何事，当然需要一定的智力。有些人干起事来，常常能事半功倍；有些人则不管怎么教，就是不开窍，干起事来也是事倍而功半。

智力的作用既决定效率，也决定对成功机会的把握。但这个世界并不是聪明的人就一定能够成功，不聪明的人就一定只能失败。天资聪慧但却华而不实的失败者比比皆是，看上去笨拙木讷却因兢兢业业而获得成功者也并不是只有一个两个。

一般人都是通过文学作品来了解商界的。经过艺术处理的商场争战有许多共性，尔虞我诈、锱铢必较、心狠手辣等等似乎就是为商之道；智慧与贪婪的较量、痛打落水狗与忍辱负重的交织、金钱与阴谋的混沌、美色与权势的同床异梦等等似乎就是商界的真实。如此种种行为，没有一定的智慧是玩不转的，但这些绝不是商界的全部。

人类是通过智慧的力量立足于地球的，没有智慧的推动就不会有今天的人类社会，但智慧能够发挥作用还要取决于正确的使用。

怎样才能算是聪明？聪明与否并没有判断标准，那么又何以断定自己“傻”到不是做老板的料呢？

如果你认为不够“奸”不够“滑”不够“狠”不够“辣”不会整人害人不会投机取巧就是“傻”，就是你不愿开店做老板的理由的话，我却觉得你“傻”得够格，只要不遇到特别的天灾人祸，成功的可能性比谁都大。

如果你认为自己够聪明，前面那个人不会干的事你都会，我倒觉得你不一定会成为商界的宠儿。你的“智慧”虽然有可能给你带来短暂的成功，但却更有可能给你带来彻底的失败。因为你所谓的“智慧”在某种程度上说不过是骗术。骗术虽然也成就了极少数的巨富，但却成就了更多的囚徒。

认识到自己够“傻”的人，通常其智力就够用了。

开一间商店并不是个特别复杂的工作。要运作一个大规模的公司，可能需要专门的训练及较高的管理才能，但对经营一家规模不算太大、经营内容较为单纯的店铺的你来说，只需要掌握一些简单的方法就可以了。

通常，一件事情之所以会搞糟，就是因为本来可用简单的方法完成却偏要去用复杂的方法。为了卖弄学识，有的人会将一件很简单的事情解释得谁也不懂。

当然，如果有一天你的生意越做越大，仅靠一些笨拙的管理方法来应付极可能将自己陷入困境。这时你就需要学习，提高自己的综合素质，否则你就真的是在犯傻了。

——这个“傻”字我没加引号！

## 把自己想得更“傻”一些

知道自己傻，并不是件值得痛心的事。我们知道人的办事能力并不完全取决于智商，而关键在于你用什么样的态度去对待工作。有的人即便智商高，工作能力很强，但却由于工作态度马虎，结果并没有获得成功。

知道自己不够聪明的人，做起事来往往特别认真负责，因为他知道自己不聪明，只有踏踏实实做事情才有可能不出纰漏。这种时时刻刻小心谨慎的工作作风，可能使得他的工作业绩比绝大多数的聪明人要好得多。

对自己越没有底，在做事情时他就会更加投入，做事更仔细，想到的问题也就更多；想到的问题越多，也就是说对事物的了解就越多。

聪明人在思考问题时，由于有先入为主的偏见，总以为没有自己想不到的事。这样既容易形成刚愎自用、听不进别人意见的固执性格，又容易使自己的思考流于表面，反而并未深入了解事物的本来面目。

先天不足后天补。勤能补拙。天资并不是一个人获得成功的绝对条件。

所以，知道自己不够聪明的人只要明白这一点就足够了，完全没有必要去苛求自己到底“傻”到什么程度，因为这不会有任何意义，也无助于你决策行为。

“把自己想象得更傻一些”反而是最佳的思考方法。因为



越是这样，你就越有可能绕过人类思维的“盲点”，通过细心而踏实的工作，使自己立于不败之地。

为什么俗话说“傻人有傻福”？并不是有冥冥中的“天意”在弥补造物时的不公平，特意要“保佑”傻人，让他们在看似没有付出多大的努力就获得了成功。如果真是这样，为什么在成功者的阵营中既有傻人又有聪明人呢？

当然，在失败者的队伍中，这两类人同样比肩接踵。造物主是公平的，他并不用一条相同的直尺来度人，他给予所有人相同的成功机会和潜质。出现了两种不同的命运完全是因为利用这些机会和潜质的差异。

谁聪明谁傻蛋并不是小孩子热衷的争强好胜，嘴巴上的功夫永远不如事实本身更具有说服力。

只不过在现实生活中，很少有人有足够的自知之明。人人都想证明自己比所有的人聪明，没有人会甘心情愿承认自己不行。

“把自己想象得更傻一些”，这话说起来容易做起来难。真正靠这一法宝起家的人，在成名后也不敢自揭伤疤，反而要戴一个“绝顶聪明”的面具。

屈从于社会环境的压力，随波逐流的处世之道也许适用于那些聪明人，但由于先天不足，这种方式并不适合你。“凡事多往坏处想想”才是你能够出人头地的必修课。

相对而言，“傻”并不足以害怕，“聪明”反倒容易误事。也许有一天，社会舆论对于“聪明”与“傻”的评价会颠倒过来，人们崇拜的对象也会随之改变。