

中国物资出版社
图书新款

温宪人等 编译

中国物资出版社

小本生意赚大钱

XIAO BEN SHENG YI ZHUAN DA QIAN



6.3

(京)新登字 090 号

小本生意赚大钱

温宪人 张中玉
李玲玉 王广山 编译

中国物资出版社出版发行

新华书店经销

北京通县达明印刷厂印刷

开本:787×1092mm 1/32 印张:7.25 字数:157千字

1993年2月第1版 1993年2月第1次印刷

书号:ISBN7-5047-0473-3/F·0198

定价:5.00元

序 言

——致读者

钱,谁不想赚?问题是:怎么赚?赚多少?尤其是初创业者大都是小本买卖,资本不多。怎样才能由小到大不断发展呢?怎样才能从一家小店逐渐变成一个实力雄厚的财团呢?这是一切“下海”的人所关注的问题。

独立创业并不是一件容易的事,投资愈大,风险愈大,没有实际经验和特殊技能,是很难在短期内有一番作为的。因此,我们才把话题集中在这点上:怎样从小生意做起获得成功。一方面有了资本可以马上着手去做,另一方面参考我们所提供的这些行业去做,即使失败,损失也不会太大。

在这个充满希望又面临挑战的时代,独立创业是一种很好的行为,但仍然要先清楚自己的适应能力,多研究工作的内容,有计划的经营,千万不要因为眼见别人赚了大钱,就急于去模仿。

俗语说:“三百六十行,行行出状元。”实际上,随着时代的进步,社会的发展,职业的类别早已超过三百六十种了。许多新兴的行业,都很新颖,而且都可以让有志创业的人们发挥经商的头脑,为自己开创出一条美好的前途来。

当这本书放在您的手中,您也许想试着干一番,但不知怎样创业才好?我们想在这里提供几点建议:

一个有志创业的青年,应该培养创造力,商业没有固定的法则可以遵循,只有靠创新,才能出奇制胜。

说具体一点,便是生产别人没有的东西,卖别人不愿卖的东西,提供别人没有的服务,以及其他可以引起顾客好奇心和购买欲的种种方法,这样才能在竞争的商场中存在,进而有向前推展的可能。

还有自己创业时,当危机和困难临头的时候,要有魄力使之渡过。遇到市面不景气,生意萧条时,更要有能力支撑,攻破难关。遇到任何险阻,绝不退却,除非有外在的其他因素。同时经商之时,诚正不欺,自己的每一笔费用,都不虚糜,如此经营才能壮大实力。

总之,让所有想赚钱的人实现发财梦,是我们,尤其是您,大家共同的愿望。

目 录

第一章 开好小店应有的准备	(1)
一、地理条件位置与开店的五大要素	(6)
二、如何拟定适合地理位置的经营法	(8)
三、怎样判定店址的好坏.....	(12)
四、把握消费者动态的方法.....	(13)
五、瞄准特定需求目标.....	(15)
六、把握好天时地利.....	(16)
七、怎样预测可能达到的销售额.....	(25)
八、寻找批发商.....	(27)
九、怎样实施商业宣传.....	(30)
第二章 小店生意兴隆的要诀	(33)
一、蜜蜂式经营.....	(33)
二、服务要到家.....	(34)
三、利用电视做生意.....	(34)
四、从“乐民”入手发展自己.....	(34)
五、前进要适可而止.....	(35)
六、仅“又好又便宜”是不够的.....	(36)
七、犹太人经营法.....	(36)
八、天有不测风云.....	(37)
九、完善自我,提高自我	(38)
十、资金的问题.....	(39)
十一、“顺风商法”与“逆风商法”.....	(40)
十二、致力发掘消费者的需求.....	(41)

十三、要善于用时间·····	(42)
十四、“不景气”这句话不可作为口头禅·····	(43)
第三章 好的商品能使你的小店满壁生辉 ·····	(45)
一、小店的价值在于拥有齐全的商品·····	(46)
二、实现罗曼蒂克梦想的商品·····	(47)
三、商品的趣味性和实际功能·····	(49)
四、精选商品的种类·····	(50)
五、气氛也是商品·····	(51)
六、好的服务也是商品之一·····	(53)
七、脚踏实地开发商品路径·····	(55)
第四章 小店的经营要则 ·····	(57)
一、掌握新兴与闹区·····	(57)
二、同行密集客自来·····	(57)
三、小餐馆要格外注意位置·····	(58)
四、样品选材要高级·····	(59)
五、改进招呼的方法·····	(60)
六、食品标价有学问·····	(61)
七、招呼顾客以身示·····	(62)
八、及时调整食品的味道·····	(63)
九、餐厅勿廉价销售·····	(63)
十、采购力求时、鲜、廉·····	(64)
第五章 老板的自戒 ·····	(66)
一、老板要每日三省·····	(66)
二、跟上顾客的喜好变化 ·····	(66)
三、薄利多销好生财·····	(69)
四、创业开始夫妻档·····	(70)

五、家人要能吃菜尾·····	(71)
六、供应商也是神明·····	(72)
七、嫌货才是买卖人·····	(73)
八、顾客永远是对的·····	(74)
九、重视员工的健康·····	(75)
第六章 旧行业,新眼光·····	(78)
一、旧衣店的成功·····	(78)
二、小店要价廉物美,内容丰富·····	(81)
三、开好一个小菜店·····	(83)
四、酒馆的特色在于品种丰富·····	(85)
五、咖啡店成功的秘诀之一在于气氛和品味·····	(88)
六、经营佛具店是一个未被人注意的好生意·····	(90)
七、儿童玩具店经营有方法·····	(92)
八、如何经营五金商店·····	(93)
九、开设“午夜饭店”·····	(95)
十、今日的快餐速食店·····	(96)
十一、开设新、旧书租售店·····	(98)
十二、盆景出租业·····	(100)
十三、相片冲洗店·····	(101)
十四、男士服装前途看好·····	(103)
十五、自行车出租业·····	(105)
十六、摆个书报摊·····	(106)
十七、经营儿童服装用品店·····	(108)
十八、汽车钣金业·····	(110)
第七章 大受欢迎的小本新行业·····	(112)
一、人造花渐受欢迎·····	(112)

二、庭栽草莓	(113)
三、小食店	(115)
四、流动餐车	(116)
五、午餐速递	(117)
六、天然食品店	(118)
七、运程饼干	(119)
八、健康食品店	(119)
九、小小肉脯店	(121)
十、清洁公司	(121)
十一、代客购物	(122)
十二、退休人士职业介绍所	(123)
十三、电话消毒服务	(124)
十四、洗车利润高	(125)
十五、颇具发展潜力的“外送饭菜”	(126)
十六、活用送货至家的基础路线	(127)
十七、未来的经营目标——高龄文化	(129)
十八、利用电话指导服务	(130)
十九、在美容院、理发店设立漫画出租专柜	(131)
二十、开办翻译社	(133)
二十一、电脑医生	(134)
二十二、宠物美容屋	(135)
二十三、代管宠物服务中心	(136)
二十四、流动宠物诊所	(137)
二十五、伤残人士用品店	(137)
二十六、流动美容师	(138)
二十七、伴笑物品店	(139)

二十八、独特洋娃娃店	(140)
二十九、枕头店	(141)
三十、拍摄录影带	(142)
三十一、节日喜庆礼品店	(143)
三十二、新浪潮专卖店	(145)
三十三、怀旧店	(146)
三十四、自由摄影师	(147)
三十五、经营音乐录音带业	(147)
三十六、女性装饰品出租业	(148)
三十七、今日摄影礼服公司	(150)
三十八、便当服务业	(151)
三十九、结婚服务业	(152)
四十、你也可以开家洋裁店	(154)
四十一、打蜡服务业	(155)
四十二、住宅办公大厦清洁	(157)
四十三、开设装饰品店	(158)
附录	(161)

第一章 开好小店应有的准备

开小店是小资本生意的必经之路。从夫妻店,父子店开始,积累资金,积累经验,就能逐渐发展起来。怎样开好小店?开店应有哪些必要的准备?这是创业者必须考虑的。

一般说,虽然大的可以兼并小的,但也并不是绝对的。大的企业多半会有所疏忽或过于浪费,甚至会出现一些肉眼无法察觉的缺点和内在的隐患。

但是小型店铺则不同,它可以充分地发挥小而精致的特点,以最少的资金获取最大利润。而且小型店铺具有随时应变的能力,例如可利用小型的船只进入狭隘的江河或浅海,捕捉虾、鲍鱼、鲷等等高级鱼类,这都是大型渔船所无法办到的。海水养殖与淡水养殖时,小型船只是不可缺少的,而大型渔船则无技可施。

如果将小型卡车和大型卡车,轻便的飞机与喷汽客机,以及其它小型和大型的东西加以比较,很显然许多小型的优点是大型的所无法取代的。

必须尽可能地将小型店铺的优点探讨出来,即使其优点寥寥无几,也要善加利用,并且加以发挥。这是小型店铺经营者所必须具备的一个座右铭。如此一来,才能将区域性的特点充分发挥出来,而不仅仅是只能做大都市的缩影。同样地,也唯有如此,才能成为一个销售业绩最高的店铺创业者,因此虽然只是一个小小的店铺,却未必会输给大的超级市场。如果只

是参考生意兴隆的店铺则往往会受骗。

不管任何企业或生意兴隆的店铺，其经营者必定具备了创新的头脑和各种商业秘诀。而当我们想要创业开店时，是否只要去参考生意兴隆的店铺外表就可以了呢？如果只是这么做的话，那是相当危险的，因为他人的创意头脑绝非是外表就可以显现出来的，如果将别人的表面做法抄袭下来，做为自已创业的宗旨，是绝对不够的。而且当你想要采取其他店铺的企业秘密时，也是无法百分之百的如愿，顶多也只是模仿了它的皮毛而已。

例如一些区域性的中小型都市，企图模仿深圳的风貌，甚至将店的名称改为××，其名称虽然相同，但内容却有所不同，让自己的真正内容丧失了区域性的特征，形成了的只是缺乏魅力的模仿街巷而已。

怎样判断生意兴隆

外人看生意兴隆的店铺，发现它的顾客总是络绎不绝，商品也不断地卖出，看在眼里就觉得别人做生意非常的轻松愉快，就贸然地创业。但是，却始终无法招来大批顾客，商品也没有想象中畅销，营业额也没有达到预期的标准。诸如此类情形的发生，都是因为创业者在初期疏忽了市场调查所致。

当自己实际开店时，上门的顾客人数往往不及所预计的十分之一，所以应将上门的顾客标准，预估为生意兴隆店铺的三分之一，如果经营还算顺利的话，应该可以达到此标准的一半以上。如果估计错误的话，即使经营数年，所投入的资本仍然无法回收，势必会遭致倒闭的噩运。

生意兴隆的店铺往往必须经过长年累月的创意经营，流了无数的血汗才能呈现出今天的繁荣风貌。一些草率经营的

新店铺，创业之初总是抱着很大的希望，投入大量的资本，却疏于市场的调查与了解，这实在是一种最无知的经营法。

所以创业者必须小心谨慎而且稳重地经营。如果能使顾客人数达到生意兴隆店铺的三分之一左右，就算是达到标准了。

以不断地向前迈进为标准

有些开发区的地价年年升高，房地产因此不断地跟着水涨船高，加上经济水准也不断地在提升，而政治、经济，或科学、文化等发展也都日新月异，因此，一些对未来充满了梦想以及怀抱着理想的人都纷纷涌入大城市。

与此相同，生意兴隆的商店必须不断地有新的创意产生，努力使今天比昨天更进步，明天比今天更好。虽然从表面上看起来，昨天和今天大致相同，但他人所看不到的内涵却每天在不断地进步中，这也就是生意兴隆的商店与其他商店最大的不同点。

一个只知参考表面上看起来生意非常兴隆的店铺，而加以模仿的人，往往会疏忽了其艰辛、严格的创业过程，如果将这最重要的一点疏忽了，是很难将店铺经营成功的。

因此在参考他人的店铺，做为自己创业的借鉴时，就必须仔细地调查这家店铺的创意和努力的程度，并且确实地掌握。所以创业者必须具备透视问题核心的锐利眼光。

一旦缺少了这种眼光，那么好不容易才调查出来的资讯，很可能就被一些华丽的外表所蒙蔽。对于一个缺乏经验的新创业者来说，这是最危险的，也是导致失败的主要原因，一旦眼光过于狭窄，就永远无法达到预期的销售业绩，到最后也只有面临倒闭的噩运。

取他人失败之教训

创业者在预备开店之前,应该对那些生意较差的店或倒闭的店多加研究,而不要只参考生意兴隆的商店,同时也要研究两个因素:一是为什么会生意不佳?二是,为何会造成倒闭?对于这两点一定要彻底调查与研究。尤其是当您想开店却从未做过生意,或您原本是公职人员,但现在想改行从商时,更需要对他人生意不景气的原因加以探讨,也唯有如此才能真正对自己有所助益。

必须调查研究的项目如下:

1. 开设店铺地点的周围环境与条件(顾客的层次、顾客的来往次数与其他)。
2. 所销售的商品要合乎市场(是否为畅销的商品)。
3. 店铺内的装潢和商品陈列的方法。
4. 经营者的性格和经营的策略。
5. 接待顾客的态度和措辞。
6. 资金的运用方法。
7. 经营者本身资金的比率。
8. 从业人员的人数以及费用等等项目。

将这些项目逐一地仔细分化,尤其是当您不明白而又想了解更多了解时,就更应该做详细些,如开设店铺地点的周围环境和条件,就有下面几点需要注意的。

1. 设立店铺的地点要在几十万人口都市的哪里适当?
2. 车站(火车、汽车)与店铺的距离和步行所需要的时间。
3. 位于主要道路旁或巷内。
4. 是大厦或是一般的公寓。

5. 如果是大厦应该设在第几层才合适?
6. 人口动态(白天和晚上各有何种阶层和年龄层的人)。
7. 附近是否有商店? 或有无与之竞争的店铺?
8. 所经营生意项目与车之间的关系(是否有停车场?)。

其他各种有关的条件也必须一一做详尽的研究调查。同样,以下所举的关于所销售的商品是否合乎市场,或店内的装潢与商品的陈列,都要详尽地调查,如此一来才能分析出生意不振的部分原因。另外特别要注意的是,千万不要依赖一些专门调查机构所发布的资料情报。对于得到的资料,最好是先将每一个项目详细地分类,然后再亲自去逐一调查研究,就可以找出他人生意不振的主要原因,记取他人的教训来做为将来自己开业时的前车之鉴。

注意影响赚钱的外在因素

在开设店铺之前,首先应考虑想要经营的生意是否适合该地区的消费者,消费者的导向是否很快就会发生变化(亦即流行风潮是否很快就会过去)而转移到其他的商品。象这种需求发生变化的重要因素,并非经营者努力经营就能控制或改变的,所以将此类因素称为生意不振的外在因素。

如果这些外在因素成为生意不振的主要原因,往往是因为经营者的眼光过于狭窄,或事前市场调查不够周全所致。任何经营者对于生意不振的征兆应该有所认识,对于所有造成失败的因素,也都应该于事前找出对策才是正确的。

生意不振的外在因素除了前面所提到的之外,也有可能是因为附近出现了强劲有力的竞争对手,夺走了您的顾客;或是因为您的店铺距离车站、港口较远,生意被那些交通方便的商店所取代。

所以当预备开设店铺之时,如果进一步地对政府机关或不动产业者做详细调查,就可预测销售的前景。因为任何公共设施的设立和建筑物的兴建,都会影响到生意的兴衰。因此奉劝想独立创业的经营者,在考虑各种不利的因素时,对于上述的因素也要有心理上的准备。

很多经营失败的店铺都是因为草率经营所造成的,例如眼光过于狭窄,草率地决定所要投资经营的项目;甚至本身毫无资金也不惜借贷来经营;或者根本不做事先市场调查,这些原因都可能会成为将来店铺倒闭的主要因素,不得不加以注意。

即使自己本身有充足的资金可加以运用,却因为经营管理的不够周详,而导致倒闭的商店也不在少数,这种情形最主要就是因为缺乏生意头脑,对于商品或市场的动向不够敏锐所致,也就是经营者本身不适合该项生意。所以在选择经营行业时,必须先了解自己的性格,如果您眼光过于狭窄,而又抱着太过于乐观的态度,也将使您选择的行业遭致失败。

如此看来,选择适合自己从事的生意必须经过正确的判断。而决定经营某种生意前,必须严格地对自身做检讨和详尽的评估。

一、地理条件位置与开店的五大要素

地理位置依行业种类而定

想自己拥有一家商店的人,在考虑要将店址设在何处时有一个先决的问题,那就是你要清楚地知道自己究竟想要做哪种生意?心目中的顾客是哪些类型?哪种层次?假如你在心中已有定稿,同时商品知识非常丰富,自信能与当地同类型

的商店对抗竞争,所卖的商品以能符合顾客需求和水准以及购卖动机,保证你所开的店能一举成功,并且极为繁荣。

就以上这个观点的意义来说,似乎任何一种行业只要有一个最佳的地理条件便能助长事业的发展,事实上不然!为什么呢?

以一家车站前商业大楼内的寿司店而言,它的地理条件相当优越,在商业大楼里的食品业,应该很容易发展起来,可是这家寿司店却因为生意不好而被迫关门。不久后有人将寿司店顶下来更换店名和员工,改装成高级店面,结果摇身一变,成为一家生意繁荣的寿司店,相反的有一家袜子专卖店,模仿名家厂牌,店址的选择也和别人的地理条件相同,照理说品牌类似、条件相同应该能繁荣起来才对,可是开张不久,这家店也被迫关门。这两家店失败的原因在哪里呢?那是因为他们只顾虑到地理条件,而忽略了顾客层次与地理条件之间重要的关联。

五大要素要互相配合

一家店要能成功,有五种要素,把五种要素合起来就是“卖什么?如何卖?”的基本政策,因此无论你经营哪种生意,或者店面多小,都应该牢记这五大要素。

例如你已经有了足够的资金和豪华的店面,但是却没有独特之处,加上商品和地理条件不好,顾客可能只来你这里一次就不会想来第二次了!

选择合适的生意

经营商店要先立定基本政策,然后根据基本政策考虑地理条件、资金能力、店铺结构、商品种类及人员等五大要素的相互关系,当然凡事不可能一开始就很十全十美,此时你必须

针对有缺失的地方,及时发挥小商店的优点,以弥补其他地方的不足。

例如商店的规模小时,就应该打出“建议顾客过新生活”的独创性策略。这时应该以地理条件为前提,尽量使当地顾客接受你的创意。

曾经有人问:究竟要寻找适合做生意的地理条件重要,亦或依照地理条件选择适合的生意重要?

事实上,经营时寻找适合自己想要做的生意的店址非常重要,知道了这个要点之后,你应该去了解市场的动态,随着市场概况的了解,往往会迫使你修改既定的基本政策,所以你必须事先确定开业后生意的范围,然后在这个范围内有弹性地处理应付地理条件的一切状况。

就算你已经先定了店址,也要以自己想要经营的生意种类为基础来考虑在此地理条件下的收益与利润有何变化,然后在已有的店址上做最合适的生意。

二、如何拟定适合地理位置的经营法

不能仅局限于“专门性”

虽然有人强调现在是购物取向趋于“专门店”的时代,但是顾客购物的行为会因为地理条件不同而产生购买商品水准不同的差别,所以并不是任何地方皆能采取“专门性”的销售法,因此要确实考虑其它因素并相互配合。假如你在郊外住宅区出售流行性、趣味性高的手提袋,情况自然不好;又如袜子专门店,如果店址开在白天人口较多的都市里,就应该选择流行、新潮,以年轻人为销售对象的商品,假如是在白天人数少的地区,则应该选择适宜大众需求的商品,所以商品的选择不