

农家书屋

农民 进城经商 知识读本

阮晓波 编著

学会生存，务工求职有捷径
知法守法，经商投资有保障




安徽人民出版社

农民进城经商知识读本

阮晓波 编著

安徽人民出版社

责任编辑:李 芳

封面设计: 白色书斋

图书在版编目(CIP)数据

农民进城经商知识读本/阮晓波编著. —合肥:安徽人民出版社,2009.5
(农家书屋丛书)

ISBN 978 - 7 - 212 - 03568 - 6

I. 农… II. 阮… III. 商业经营—基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 078399 号

农民进城经商知识读本

阮晓波 编著

出版发行:安徽人民出版社

地 址:合肥市政务文化新区圣泉路 1118 号出版传媒广场

邮 编:230071

发 行 部:0551 - 3533258 0551 - 3533292(传真)

经 销:新华书店

制 版:合肥市中旭制版有限责任公司

印 刷:安徽新华印刷股份有限公司

开 本:850 × 1168 1/32 印张:4.25 字数:125 千

版 次:2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978 - 7 - 212 - 03568 - 6

定 价:10.00 元

本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换

致农民读者朋友

城市充满着商机,有许多当今成功的大企业家,当初正是在城市里依靠小本经商,白手起家的。因此,进城经商不妨作为一些富有商业头脑的农民朋友的一个人生选择。

进城经商,本质上与传统的乡集贸易有着天壤之别。由于这是一种必须遵循于法律规范、必须服从市场规律的经济活动,所以,农民朋友们如果只有发财的愿望,未必就能实现自己的梦想;如果只凭勤劳的双手,也未必就能赚钱致富。在城市里经商,需要认真地学习经商的基础课,需要掌握必要的经营知识,如对商业法律的了解、对商业活动规律的认识、对经营诀窍的把握、对市场风险的防范,等等。这些都是非常重要的基础功课,如果尚未学习好,就仓促行动,那么结果往往就会事与愿违,得不偿失。摆在您面前的这本书,是专为准备或已经进城经商的农民读者朋友量身订制的,是一本在城市经商的有关知识的速成读本。书中告诉您这样的一些道理:

——农民并不比任何人缺少经商的才干,他们缺乏的也许只是对城市环境的了解、对落后观念的突破、对自我能力的肯定。

——农民进城经商,需要扬长避短,选择最合适自己的经营项

目。相反,如果盲目地投资,那么就注定要失败。建议进城经商的农民朋友,不妨从经营小店铺开始。

——经营小店铺,也有大学问。既要选对地址,又要取好名称;既要精明进货,又要精于销售。

——经商做生意,财源来自于满足顾客的需求。诚信待客,是赢得生意的法宝。

——特色服务,是城市经商的高超技巧,独辟蹊径,为顾客提供他人所不能提供的服务,就会为自己拉来财神。

总的来说,这是一本实用的城市经商读本,它的内容简要而又系统,论述深刻而又通俗易懂,可以做到对大家“开卷有益”。

进城经商,机遇与风险并存。农民创业,挑战与成功同在。读过此书,广大农民朋友的经商之路,也许就会少了许多障碍,多了更多的机遇。

温 馨 提 示

《农家书屋丛书》在编写过程中,参考了相关的资料。我社将按照《中华人民共和国著作权法》的相关规定支付稿酬。

联系方式:0551-3533297 0551-3533296

目 录 Contents

一

树立信心,投身城市商海 >>> 1

1. 农民也有进城经商的才干 / 2
2. 农民进城经商最需要的是转变观念 / 3
3. 要想经商成功,首先要突破农民意识 / 4
4. 要充分分析经商的市场环境 / 5
5. 练成火眼金睛,增强识别商机的能力 / 6
6. 农民进城经商不妨从开小店铺开始 / 7
7. 坚持量力而行,善于由小做大 / 8

二

选择经商项目需要谨慎小心 >>> 11

1. 仔细考察有前途的行业 / 12
2. 选择经商项目最重要的是要摸清顾客需求 / 13
3. 根据自己的特长选择项目 / 14
4. 在自己熟悉的行业领域中选择 / 17
5. 小本经商要选择富有特色的项目 / 18

三

农民进城经商的基本要求 >>> 21

1. 依法经商,遵守国家的法律法规 / 22

2. 人脉即财脉,建立关系网 / 24
3. 既要广交朋友,又要防范小人 / 25
4. 经营好小品牌也能做大赢家 / 26
5. 清醒稳健,不要盲目地冒进 / 28
6. 加强风险防范,把损失降至最低 / 29
7. 千万不要以赌博的心态来经商 / 30
8. 不能为了赚钱而不择手段 / 31

四 开设小商铺:选好店址取好名 >>> 33

1. 选好店址就等于成功了一半 / 34
2. 慎重决策,多角度思考选择店址 / 35
3. 借鉴麦当劳的选址经验 / 37
4. 选好商铺位置的若干技巧 / 38
5. 市场调研,了解潜在顾客 / 40
6. 明察暗访,了解你的竞争对手 / 42
7. 签好租赁协议,才能安心经营 / 43
8. 以店面翻新改造让顾客感到眼睛一亮 / 44
9. 起个好名,小店也成“金字招牌” / 45
10. 取名的先声夺人与标新立异 / 47

五 小商铺的经营(一):进货的策略 >>> 51

1. 进货讲门道,巧妙采购财源广 / 52
2. 根据供求规律抓住进货要领 / 54
3. 控制货源,抓住进货主渠道 / 56
4. 感官识货:商品鉴定方法之一 / 58
5. 标志识货:商品鉴定方法之二 / 60

6. 包装识货:商品鉴定方法之三 / 63
7. 凭证识货:商品鉴定方法之四 / 65
8. 测试识货:商品鉴定方法之五 / 66
9. 试销识货:商品鉴定方法之六 / 68
10. 验收、储存、盘点样样不能少 / 69

六

小商铺的经营(二):销售的技巧 >>> 73

1. 练就市场促销的“金手指” / 74
2. 用灵活促销造就卖场商机 / 75
3. 商品合理定价的六个要素 / 76
4. 巧用价格折扣策略打开销路 / 79
5. 以量取胜的薄利多销定价法 / 80
6. 店铺促销必须把准顾客的心理 / 81
7. 商家常用的 10 种促销工具 / 83
8. 顾客买不买,都需笑脸迎 / 85

七

选择适合小本经营的服务业项目 >>> 87

1. 便民修理,本虽小利却大 / 88
2. 餐饮服务,消费市场潜力大 / 89
3. 家政服务,轻松经营财路广 / 92
4. 保洁服务,客户众多供不应求 / 94
5. 旧货淘金,二手市场财源滚滚 / 97
6. 选择“独一份”的特色服务 / 99

八

经商的服务技巧(一):诚信待客 >>> 103

1. 诚信是赢得生机的法宝 / 104
2. 财源来自满足顾客的需求 / 105
3. 创造文化氛围,让顾客享受购物 / 106
4. 给顾客留下“新鲜”的感觉 / 107
5. 尽可能多地为顾客提供方便 / 108
6. 善始善终,售前售后服务都重要 / 110
7. 瞄准工薪阶层的服侍生意经 / 112
8. 发挥服侍名片功效的成功秘诀 / 113

九

经商的服务技巧(二):特色经营 >>> 115

1. 开拓以特色求生存的“光彩事业” / 116
2. 巧用心思,引导顾客购买 / 117
3. 高峰时善用应酬顾客的技巧 / 121
4. 吃亏是福:把大头让给顾客 / 124
5. 鼓励抱怨,从顾客挑剔中淘金 / 126

树立信心,投身城市商海

农民进城经商,说易则易,说难则难,如果不了解所要经商的城巽环境、巽场行情与信息,特别是缺乏城巽中经巽所必要的相关知识,那么,生意做起来就肯定很难,甚至有失败的风险。然而,难与易都是相对的,很多成功的农民经巽者,用自己的经历告诉我们:有了充分的自信,小本也能做大;有了经营的智慧,白手也能发家;有了特殊的毅力,农民也能成为商海赢家。

1. 农民也有进城经商的才干

农民进城经商,这是一个多么诱人的字眼!它可以使农民的一生发生彻底改变。许多农民因为经商而走向富裕,走向成功。经商之路,并非人们想象的那么艰难,具有一定经商素质的农民,只要认真努力都能够做到。

怎样才能使农民进城经商成功?实际上,积极心态起着很大作用。在一些农民身上有着一种习以为常的自卑心理,这种心理导致农民朋友在许多时候不能积极主动地去追求,不敢进城经商以改变自己的生活状态。

有人说经商要有实力,不能空想,这话很对。然而实力是什么?勤奋加上机遇就是实力。机遇在哪儿,它究竟从何而来?实际上,不论是勤奋还是机遇,都是由以自信心为核心的积极心态和成功心理所带来的。

也有人说,农民在城里没有社会关系网,经商很难有依靠。我们不否认社会关系网的价值。相反,我们认为,关系、处世技巧至关重要。从客观方面讲,社会关系的确对人生的发展起着重要作用。很多经商的“机遇”也就存在于社会关系之中。然而良好的社会关系也不是偶然得来的,而是靠自己“努力干好,让人知晓”换来的,说到底还是靠心态积极、自信主动获得的。心态积极的人总是努力学习,辛勤工作,并捧着一颗真诚的心去和人们交往,这样就能发现机遇并把握机遇。

很多成功的案例表明,农民也有进城经商的才干,请看下面一组案例:

2001年,刘翠仅、刘翠玲,这对来自四川的姐妹,高中毕业后来到上海。她们看到上海家庭养花的市场潜力巨大,便决定从事生产家庭养花的园艺工具,一年后就赚了近10万元。3年后,她们的园艺工具已经远销欧美各国。

2004年，来自湖北农村的王仲毅与秦香夫妇，在北京开了家卤菜店，营业额每天都近千元，纯利润有200多元。2年后，他们已经在北京开了四家分店。

刘会平，一个来自安徽的青年农民，1998年在江苏常州学习蒸馒头技术，后来在上海经营起了名噪上海滩的“巴比馒头”。2004年，日本人也要求加盟他经营的“巴比馒头”连锁店。

可见，农民朋友不仅能进城经商，而且还能够经商致富。只要脚踏实地，勤勤恳恳，运用自己的智慧，最终也能使自己的投资获得巨大的收益，使自己的事业获得成功。

2. 农民进城经商最需要的是转变观念

许多人认为进城经商需要特殊的才干，农民进城经商是很难成功的。事实上，这种观点是不对的。

如何经商？多年以来，人们一直被如下一些观念所左右：

- 观念一：经商必须具备三个要素，一技术，二资金，三权力。没有这三个因素，一般人别想经商。

- 观念二：为富不仁，为仁不富。要想经商，不利用权力、关系，是不可能的。

- 观念三：没有遗产可继承，任何人是发不了家的。

- 观念四：只有高学历、高智商、高收入，才可能经商。

以上这些观念，表面上看很有道理，但实际上则是一个个观念陷阱。因为在以上观念的错误影响下，农民只能安于贫穷，而不能进城经商致富。

在这里，农民朋友首先需要转变自己的观念，同时树立强烈的“致富意识”。

(1) 需要有一个正确的观念

有些人头脑中充斥了太多的“不可能”。他们总是认为这些规则行不通,那些事情办不到。而那些成功的经商者,他们绝不会轻易让自己被失败意识所统治,他们的头脑中充满着成功意识。

(2) 树立强烈的“致富意识”

这种意识能使经商者不断地以致富欲望来激励自己,并制订出一套获得财富的明确目标。他们始终相信,“我是我的命运的主宰;我是我的灵魂的船长,我有能力控制我的思想,我能获得我想要的”。

此外,农民经商者还要有一种锲而不舍的精神。经商之路是充满艰辛的,决不能因暂时的挫败而轻易放弃。有许多进城经商成功的农民说,他们经商不需要特殊的才干,关键是要有坚定的信心和顽强的毅力。

3. 要想经商成功,首先要突破农民意识

农民进城经商,对他们自己来说是一次全新的突破,要想经商成功,首先需要突破自我封闭的农民意识,树立全新的市场经济意识。

(1) 树立信心,相信自己的经商能力

作为农民来说,离开农业领域投身于城市商海,往往自信心不足,怀疑自己的能力。因此,农民朋友要想经商成功,首先就需要树立信心,相信自己经过一段时间的学习与实践,就能具备经商的才能。城市人能做到的,自己也能做到。

(2) 不能墨守成规，也不能人云亦云

要想经商成功，不能因循守旧，墨守成规。比如说，要能敏捷地发现商机并抓住它。对于经商过程中出现的问题，要想尽一切办法解决它。

(3) 做一个意志坚强的人

经商的过程不可能是一帆风顺的，往往会遇到意想不到的困难，甚至会遭受挫折和失败。因此，为使自己的经营获得成功，必须要敢冒风险。事实上，敢冒风险是走向进步的摇篮和阶梯，经商也是如此。不过在冒险之前，应当深思熟虑，并且在可预知的情况下，自己的能力应能够克服预料中的困难。

4. 要充分分析经商的市场环境

任何一种经商活动都是在一定的市场环境中进行的。只有深入分析市场环境，经商活动才有可能取得成功。

环境所提供的条件、机遇是对每一个经商者都均等的，关键在于经商者能否审时度势，作出正确的决策。

例如，老年人口在逐年增长，就为经商者提供了商机。根据有关专家估计，我国在21世纪，全国高龄人口将超过总人口的20%。老年人口比例变化如此之大，涉及老年商品的市场就会相应扩大，如果进城经商者能据此开始瞄准老年人的腰包，比如，采取邮寄或送货上门的方式定期为老年顾客提供他们需要的商品，逢年过节，还给老年人寄去写着温暖问候之语的贺卡，这样会深受老年顾客的欢迎。其经济效益会极佳，每年的营业额也会很丰厚。

再例如，化学药物的种种“后遗症”，使众多消费者对中药刮目相看。在市场上，中药制的减肥茶、强壮剂及滋补品销路很好，全年销售额巨大。如果进城经商者看准这一市场需求，经营营养

健身的保健药品,可能很快就成为这一领域的一匹黑马。

5. 练成火眼金睛,增强识别商机的能力

所谓商机,是指商业活动中一种极好的机会,是一种有利于经商者发展和谋取财富的机会或偶然事件。

商机对于经商者来说,是十分有用的,它会帮助经商者发财致富,成就一番事业,商机给经商者提供了施展抱负的机会,为他们的发展创造了极为有利的条件。因此,经商者总是不遗余力地去追求、去把握。

商机无处不在。农民经商朋友要想成功地捕捉商机,就必须具有识别商机的眼力,练就一双识别商机的慧眼。

请看下面一个例子:

武汉人都知道,长江商厦对面有个小超市,顾客特别多,店主就是大名鼎鼎的张军武。张军武原是一名农民,想从亲戚那里借些钱到武汉开个小店铺。自小聪明过人的张军武仔细盘算,如何选个黄金地段做生意。后来他到街上转悠了几天,发现所有的好地方都有店铺,自己再在边上开一个吧,资金不多肯定比不过人家。当他逛到长江商厦时,看到人山人海的顾客,十分兴奋。他想如果在那里开一个店铺,这里的顾客有一半光顾那就发大财了。自己为什么不在长江商厦对面开个廉价的小超市呢?只要自己的商品卖得便宜,一定会有人来买,可以利用这里人多的优势弥补价格上的差异。于是,他把这想法跟亲戚们商量,没料到,遭到他们一致反对,大家认为他在异想天开。他抵押了家里的房子向银行贷款。借到钱后,他在长江商厦对面租了一大片店铺,就热热闹闹地开张了。头几天,因没人注意,生意很冷清。后来他就在长江商厦门口大做广告,发宣传单,向顾客介绍自己的小超市。后来几天,一些爱挑剔的家庭主妇发现这里的商品特别便宜,便蜂拥而至,以至后来许多人不到长江商厦购物,而是专程来张军武的小超

市买东西。

张军武确实发了，他现在已经是拥有七家超市的集团老总，拥有固定资产 3000 多万元，在武汉小超市经营领域，是首屈一指的人物。

任何商机，由于它是客观存在，所以是公开的，即每个人都有可能发现它。因此，它不同于人本身拥有的专利、技术诀窍等，发现商机的人并不拥有独占权。

商机具有一定的时间性。如果在一定时间内你不利用，商机所具有的机会效益（即机会本身的效用价值）就会逐渐减弱，最后完全消失。

商机还具有一定的偶然性，它是一种偶然的机，常常会突然发生，使人缺乏思想准备，在商机面前犹豫不决，看不准，抓不住，便很容易轻易放过。

对商机特征的认识与分析，能使农民经商朋友对变幻不定的商机有所了解，在捕捉商机时，做到心中有数，成竹在胸。

6. 农民进城经商不妨从开小店铺开始

常言说，生意做遍，不如开店。的确，开店是所有生意中最容易做、也最容易赚钱的生意。对于尚未寻到好的生意门路的进城农民来说，开一家小店或许是最好的从商之路。

有一些人眼高手低，一谈起开小店铺，他们往往不以为然，认为小店铺赚钱少，没有什么可做的。可一谈起大店铺，他们又做不来。

其实，小店铺虽然小，但生意却能通江达海。小店铺中也孕育着大财源。只要你有心，肯吃苦，小店铺也能给你带来大财富。

江西省上饶县农民刘阳，在南昌市开了一家小书店，这家书店位于几所学校旁边，顾客主要是学生，所售书籍为学生读物，两年