

鄭世賢著

怎樣開店

林康侯題



鄭世賢著

怎樣開店

潘文安題



280

版權所有
翻印必究

中華民國二十八年九月初版

怎樣開店

實價國幣六角

外埠酌加運費匯費

編著者 鄭世賢
發行人 陸高誼
出版者 世界書局
發行所 上海及各省世界書局

8120

條分縷析綱舉目張
循之以行騰達飛黃
是經營之主臬乃貨
殖之規章

壬卯初夏

怎樣開店出版 林康侯



弁言

鄭世賢君前作十年拋磚
錄裨益青年人爭誦之
茲又本其經營商店之
經驗寫成此書切實扼
要以供創業者之參考

民國三年青浦文安



自序

中國的商業，需要改進與建設；而商業的改進與建設，需要有一些切實合用的參考書籍，作為推動促進的力量之一。這是每一個從事商業的人，與關心商業的人，都承認的。可是在目前中國出版界中，關於商業經營與商業實務的討論與研究的參考書籍，並不多見；且求其內容切實、適合實用的，似更難得。推其原因，實在於會寫文字、有志於此的人，沒有實際的經驗，缺少可寫的材料，單憑空洞的學理，寫這種文字，是不可能的；而有經驗有資料的人，卻不能或不願用文字表達出來；由此造成上述的現象。這種現象，無論就商業界說，或就出版界說，都是一種不小的缺憾。

我在十餘年來，從事商業的歷程中，深切的感到我國商業的需要改進與建設——並且我覺得：需要改進與建設的商業，不單是佔着全部商業大多數的舊式商業，有着迫切的需要；即在許多所謂新式商業，實際上也很多徒有外表、內容腐陋的。所以改進與建設，實是整個商業、全部商家，都有需要的一件事。——也就連帶地，時常感到缺乏此種參考書的痛苦。惟其感覺痛苦，越覺此種參考書之不可少。因之，我想到自己十餘年來，在商界做事，略有一些體驗；寫作文字，也勉強能够達意，我覺得彌補上述的缺憾，應是我的一

種道義的責任；我既是商界中人，我又察知商業界中的實際需要，我雖淺陋，也就不應該以藏拙爲能，而放過了這一種責任。至少，我也應盡一些搖旗吶喊的力量，促使商業界與出版界，注意這個問題，大家來多多致力；那末，我應當先作一番拋磚引玉的工作；於是，我有了編寫關於商業實務與商業經營的參考書，供商界中人參考的意念。

我着手編寫這種參考書的動機，最初發動，還遠在三年之前，那是我從事商業，恰滿十週的一年。爲紀念自己短短的渺小的事業的過程，我曾寫了一部書，那就是潘仰堯先生在弁言裏提到的十年拋磚錄。該書分上下二集：上集是關於學習與修養，及作業初步之基礎智識，故又名服務與修養雜誌，已於二十五年七月，由立立社出版部印行。下集又名商業實踐雜誌，內容爲商業實務上各個問題的探討，與方法的提供，旁及主持人的資格修養等。全稿於上集出書後，陸續寫成，並已先在上海新聞報，發表一部份。嗣以滬戰爆發，我的南市寓所，慘遭焚如，十年拋磚錄上集存書、存版，與下集存稿，均付一炬。我懷着愴痛憤恨的情緒，回到故里。鄉居多暇，重又燃起編寫商業方面參考書的意念；並且覺到前此十年拋磚錄下集的內容綱目，病其龐雜，不切實用。爰決重行改寫，擬成若干重要綱目，每一種比較重要的事項，都預備寫一本專書，以資詳細論述。計劃既定，開始寫作；最先着手的第一部書，便是商店經營法。

這一本怎樣開店，原是商店經營法中的一章——新業創始。因我覺得原定的經營商店法一書，章目較多，寫起來篇幅太多，不很相宜；且開辦新店，在商店經營法中，又是含有獨立性質的一個節目，可以劃分單獨編寫。乃於客冬重來上海後，就已成原稿，增補改寫，另成怎樣開店一書，先付剞劂，就正當世。

我是一個商人，學殖疎淺，見識隘狹。雖有如上所述編寫一些商業參考書的宏願，顧限於學力，實際未必能做得成，做得好。惟以有鑒這個工事的關係重大，意義深遠；基於獻芹的誠意，與投匭的微忱，忘其譾陋，勉力從事。所願事業先進，商學專家，鑒其愚忱，不遺薄劣，進而教之，匡其不逮，實所厚幸！

中華民國二十八年，國際勞動節，世賢鄭滋松序於海上立軒。

例言

一、本書以商店開辦前後應行注意的事項，爲討論敘述的範圍。

一、本書不尙空論。取材務求切合實際；內容務求適於實用。惟商業實情，未許彼此盡同；衡情酌理，因時制宜，仍在善讀者。

一、本書寫作之時，以普通中等商店，作爲理想的商店規模；並偏重於以門市發賣爲營業主體的零售商店。

一、本書所含各章各節，分別先後，原爲敘述便利。實際應用，有須同時兼顧者；有須互爲先後者；讀者應注意活用。

一、本書供有志開辦商店者之參考，但已開辦之商店，亦有足資參考借鏡者。

一、本書可供商科職校採作補充讀物。

一、本書一部份材料，於出版之前，曾陸續發表於上海文匯報。

一、本書得能寫成出版，我應謝謝章錫琛、范洗人、與索非三先生予我助力的盛情。

一、本書原稿，經承陳蝶仙（天虛我生）先生爲之悉心校訂。惟以先生年老，校閱中途，貴體違和，致未克校完全稿。賜書謂「此編足供求業者之一助，極可刊行。」又，先生校此書時，「每讀一句，必用心力細看；僅第一章，已費二日之功。」著者對先生盛意，感念靡已；對先生抱恙，深引歉疚。謹誌於此，以示不忘，並祝先生健康。

一、本書承林康侯先生簽署封面，並題字介紹；又承潘仰堯先生賜作弁言及題字，俱深感佩，謹此誌謝！

一、本書著者，歡迎讀者通訊。惠函可寄上海福州路二七二弄三號。

著者二八·六·六深夜

怎樣開店目次

自序

例言

第一章 創立時期

第一節 營業計劃

第二節 勘定店基

第三節 資本額的決定與籌集

第四節 牌號的取定與輪廓的預擬

第五節 幹部人才的收攬

第二章 佈置與裝摺

第一節 內部的佈置

第二節 門面的裝潢

第三節 店堂的裝摺.....	四〇
----------------	----

第三章 第三階段的籌備工作

第一節 棧房.....	四八
-------------	----

第二節 電話與警鈴.....	五〇
----------------	----

第三節 戶口登記.....	五一
---------------	----

第四節 保險.....	五二
-------------	----

第五節 印刷品.....	五四
--------------	----

第六節 用具與用品.....	五六
----------------	----

第四章 登記與註冊

第一節 公會登記.....	五八
---------------	----

第二節 商業登記.....	五九
---------------	----

第三節 商標註冊.....	六五
---------------	----

第五章 有系統的組織起來

第一節	組織起來·····	八〇
-----	-----------	----

第二節	章則的釐訂·····	八五
-----	------------	----

第三節	業務會議·····	九四
-----	-----------	----

第四節	開始進貨·····	九七
-----	-----------	----

第六章 正式開幕的前夜

第一節	人員配備·····	一〇三
-----	-----------	-----

第二節	貨物準備·····	一〇六
-----	-----------	-----

第三節	陳設與裝飾·····	一〇八
-----	------------	-----

第四節	價目的訂定·····	一一一
-----	------------	-----

第五節	廣告宣傳·····	一一五
-----	-----------	-----

第六節	特殊準備·····	一一八
-----	-----------	-----

第七章 新張時期

第一節	開幕式·····	一二三
-----	----------	-----

第二節	內部調度·····	一二五
第三節	外部照應·····	一二八
第四節	握住機會·····	一三二
第八章	開幕生意的觀察與研究	
第一節	顧客·····	一三六
第二節	貨物·····	一三八
第三節	價目與利潤·····	一四一
第四節	事務方面·····	一四三
後記		

怎樣開店

鄭世賢著

第一章 創立時期

第一節 營業計劃

創辦一引商店，第一步的籌備工作，應該包括（一）營業計劃；（二）勘定店址；（三）資本額的決定與籌集；（四）牌號的取定與輪廓的預擬；與（五）幹部人才的收攬等五點。茲分節敘述於後。

草擬營業計劃的前提，首先應為營業種類的決定。決定營業種類，要注意到二點：（甲）要就創辦人自己所親切熟悉而又必須自己的知能所能應付經營的行業；否則便至少要有自己所能完全信任的人，熟悉這種行業，並肯以全力代為經營的。因為經營本人不熟悉或其能力不足應付的行業，所謂外行開店，而又沒有可以信任委託的人，盡力相助，據我從經驗上的觀察，其結果常多因業務上技術的或訣竅的關

係，經不起同業的多方競爭排擠，而歸於失敗這一點，在決定營業種類的時候，是應該特別注意的。（乙）另一方面，還要研究這種行業，是否絕無違背國家民族的利益？是否為社會所需要？需要者為全體的抑為某些部份的人？其需要的程度如何？這種需要的時間性如何——是否能够久長持續而不至間斷？需要者的圈子，將來是否有擴大或普遍的可能？現在有無性質相同，而供應較為廉便的新興的替代行業？這些問題，都要逐一細心地加以研討，得了相當的答案，再與甲項參合審察，然後再作慎重而堅決的確定。

營業種類決定以後，其次便應擬定營業範圍（也便是規模）。這要看創辦人自己的辦事能力，與可能籌集的資力，先定一個資本額，再以上述乙項各點的答案作參考，經過綜合的考慮，約略的擬定一個營業的範圍。（預擬營業範圍，要考慮到店基、備貨、用人、經常開繳、營業額等的估計。）

再次，應是草擬營業的計劃了。這個工作，事實上最要緊也最困難。因營業計劃，如能擬得確當而切合實際，這商店便不啻操了勝利之券；反之，如果擬得浮闊空疏，不符實際，那末，商店前途，即使不遽至於覆敗，也必遭受重大的挫折與損失。而營業計劃的確當與切合實際，並非單憑學理理想，臆測懸揣，所能濟事。必須具有銳利的社會眼光，豐富的事業經驗，益以清析而有素養的頭腦，深刻而有條理的思想，完密而周至的擬來，方纔可以相當的做到。所以這步工作，必須特別注意，鄭重將事，一些粗疏不得。大致說來，草擬營業

的計劃，第一要看清這種行業所經營的商品的銷售的對象。換句話說，這種行業，以那些人爲其主要的顧客。弄清了這一點，進一步，將作爲營業對象的顧客，把來分析一下。根據商業的經驗，顧客可以大概的分爲三類，便是：購買力旺盛、消費量甚多，且需要高等貨物的甲類顧客；購買力薄弱、消費量零星，需要低等貨物的乙類顧客；與介乎二者之間的丙類顧客。這三類顧客，在購買貨物的時候，並有一種自然的趨勢：甲類顧客，多趨往市面繁盛、商業中心的地段，向裝潢富麗考究的商店去買；乙類顧客，則多趨向其住處附近的商店購買；丙類顧客，有時也會到市面繁盛的中心地段去買，不過平時則以向其住處附近商店購買的爲多。並且，這三類顧客，住處的分佈，無形中也有一種自然的趨向，比如某種地段，多甲類顧客，間也有丙類顧客，但絕少乙類顧客；（按：此種地段，往往自成一所謂「住宅區」，商店除烟兌店與食用零物店外，開設於此種地段者極少。）反之，在多乙類顧客的地段，雖也有丙類顧客，但甲類顧客，便絕無僅有；而丙類顧客集中的地段，往往兼有極少數的甲類顧客與乙類顧客。這種顧客地域分佈的趨勢，很自然也很清明，具有商業經驗與社會眼光的人，可以很親切的描畫出來；即在缺少經驗的人，經過實地觀察幾處地段之後，也不難很明白的區分出來。（按：地段決定的先後，通常有二種方式：一種是擬定全盤的營業計劃之後，按照預先擬定的理想，去覓定適當符合的地段；一種在有了看定的地段以後，再草擬營業計劃。採用前一種方式的，