

創業興家的秘訣





編者：國際編譯研究社

出版者：春風出版社

九龍尖沙咀金冠大廈13樓

印刷者：昌興印刷公司

官塘工廠大廈75號

定價 H. K. \$ 9.00

求職不如創業 目錄

第一部 經營小本生意的心理準備與實務知識

第一章 經營小本生意的心理準備

一、獨立創業、談何容易.....	九
二、開業要在兩、三年前就未雨綢繆.....	一〇
三、聽取專家的忠告.....	一一
四、到生意興隆的商店作實地觀摩.....	一二
五、不向人預借開業資金.....	一三
六、新顧客也須殷勤款待.....	一四
七、重視消費者的意向.....	一五
八、迎合年輕人的口味.....	一六

九、作技巧性的管理經營.....	一七
十、貫徹開業時的初衷.....	一九

第二章 經營小本生意的實務知識——六大注意事項

一、週轉資金時的注意事項.....	二三
二、營業地點和不動產租賃契約.....	二六
三、設備的重整與翻修.....	二九
四、購入商品時的注意事項.....	三二

第二部 小本經營實例

會計師事務所——在自宅開業需三萬元.....	三七
影印店——機械設備約需三十四萬元.....	四〇
喫茶店（咖啡店）——最好是在大公司附近.....	四三
速食餐廳——從前的「客棧」.....	四六
音樂帶店——最好是在商業區和地下街.....	四八

目 錄

日本料理店——不要太講究裝璜·····	五一
甜食小吃店——要開在大商店附近·····	五三
牛肉飯(麵)店——店內裝璜要簡單樸素·····	五六
觀賞魚類的租借與買賣——選擇理想的場地和作週期性的循環服務·····	五九
菜莊——用高級品來提高商品的價錢·····	六二
玻璃店——靠親切和迅速的服務來招攬顧客·····	六五
海水魚專門店——要有水族館的氣氛·····	六八
鮮花店——向「插花」的顧客進軍·····	七〇
便當生意——要選用優良的米·····	七三
嬰兒用品店——開店之初要準備二十萬元·····	七五
理髮店——可以用「幼兒理髮」為號召·····	七七
美容院——市郊比中心更好·····	七九
烤小鳥店——要先有半年赤字的準備·····	八一
托兒所——注意營業時間·····	八三
鐵板燒店——要注意調味料·····	八六

炸豬排店——注意菜單以防浪費·····	八九
牛奶專賣店——要使用收轉快的經營方式·····	九二
文具店——要準備暢銷之商品·····	九四
玩偶店——要積極對外推銷·····	九六
水果店——要多作高級品的買賣·····	九八
小型事務機店——依機器的種類來挑選顧客·····	一〇一
麵店——要出奇致勝·····	一〇四
烤肉店——烤味要有創意·····	一〇六
玩具店——在暑假之前開店·····	一〇八
運動器材店——以獨特的商品來吸引顧客·····	一一一
生活用品修理業——以服務迅速當號召·····	一一四
高爾夫球用品店——以兼營修理業來招攬生意·····	一一七
家電用品再生業——要和小商店連繫·····	一九
西店麵包店——用口頭宣傳來招攬顧客·····	二二
手工藝及勞作用品專賣店——要有能當場製作的櫃台·····	二五

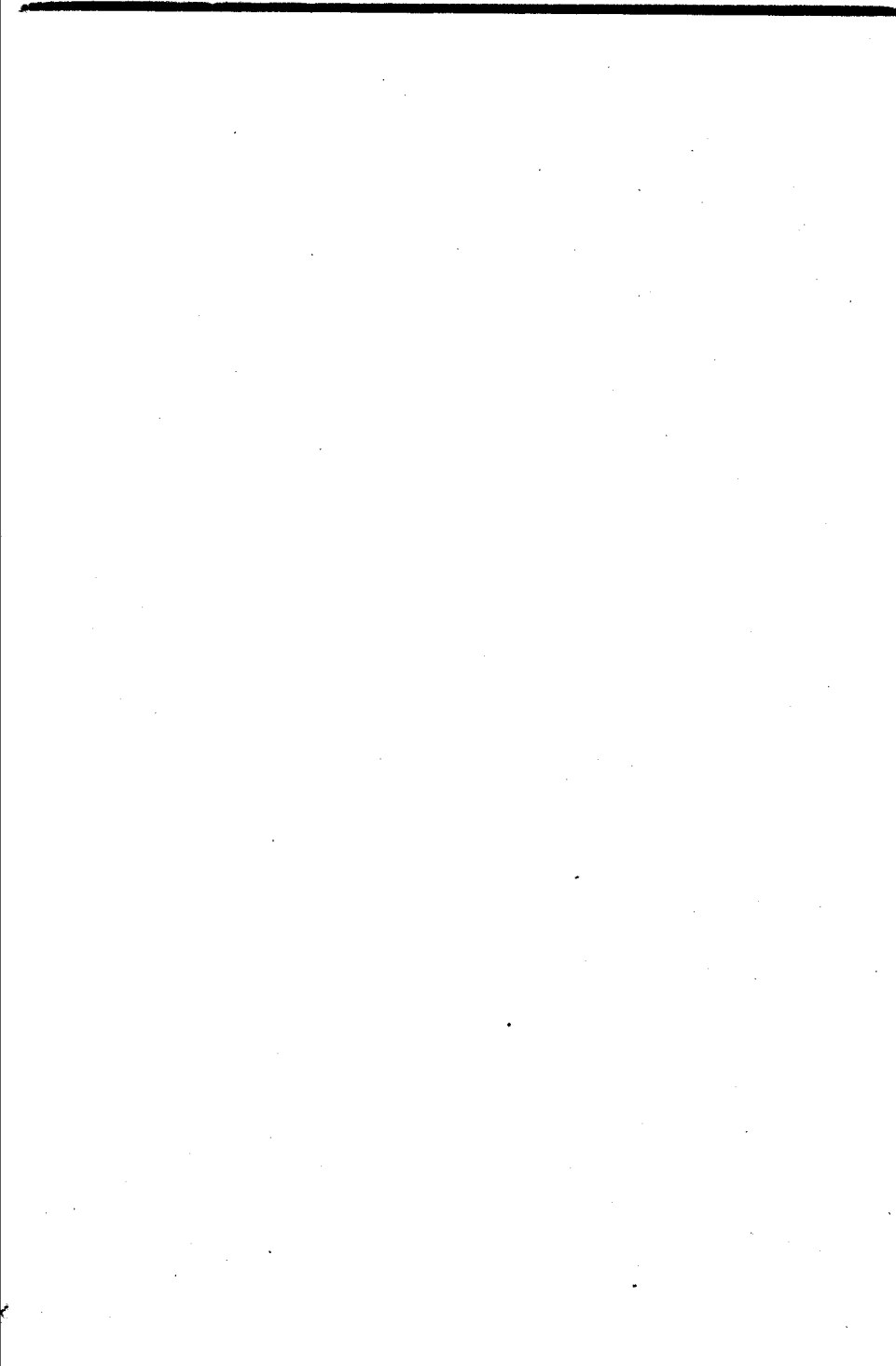
目錄

唱片行——要有最新的排行榜名單.....	一二八
藥店——要能擔當顧客的健康顧問.....	一三〇
書店——要選擇學校附近開業.....	一三二
家庭洋裁店——要以輕便的家居工作服為主.....	一三五
領帶銷售店——要注意領帶的品質.....	一三八
DIY店——內部設計要有特色.....	一四一
棉被店——訂貨時要準備五十萬元.....	一四三
機械工具店——剛開業時要用現金訂貨.....	一四六
高級裝飾品店——要有很精細的商品.....	一四九
寢具專門店——商品範圍要廣，從寢具到用具要一應俱全.....	一五一
徵信所——一通電話就OK.....	一五四
小吃店——選擇公寓密集的地區.....	一五七
腳踏車店——以修理技術作號召.....	一六〇
自動販賣機店——要經常檢查機械.....	一六三
租書店——開始時以副業方式來經營.....	一六六

油漆店——星期天當油漆工.....	一六九
代客送菜——從當地的零售店開始尋找客戶.....	一七一
狗專售店——確保穩定的狗源.....	一七四
流動水果販賣車——要定時循環.....	一七七
人造花店——店面要有新鮮感.....	一八一
藤製手工藝品店——編織輕盈的藤製編織品.....	一八三
碎布加工業——廢物利用.....	一八五
小熱狗攤子——每天的販賣金額以二千元為目標.....	一八八
童裝中心——調整商品的範圍，作立體性的陳列.....	一九〇
鞋店——在對話中的販賣技術要特殊.....	一九三
爆米花攤——徜徉在思古悠情中.....	一九五
英語會話中心——延請外國講師.....	一九八
DEP店——需要年年增加.....	二〇一
書畫室——以有興趣和想找副業的人為對象.....	二〇四
健康食品、儀器中心——須具備豐富的商品知識.....	二〇七

目錄

鮮果汁櫃台——設在人口密集的场所.....	二二〇
珠算補習班——利用算盤的魅力.....	二二三
麵攤子——味道要有特色.....	二二六
集郵店——注意時代潮流.....	二一九
園藝中心——要配合場地.....	二二二
裁縫店——保留固定客戶.....	二二五
家電中心——加入同行系列助銷.....	二二七
民藝品店——以女性為營業對象.....	二三〇
音響店——別作太大的投資.....	二三三
桌球場——要有足夠的活動空間.....	二三五
洗車業——客戶的招攬最重要.....	二三八
壁紙店——要以新穎的推銷術致勝.....	二四〇
雜貨店——貨色要齊全.....	二四〇



第一部

經營小本生意的心理準備與實務知識

第一章 經營小本生意的心理準備

一、獨立創業，談何容易

相信每個人，都會希望擁有自己的事業，讓自己在一個自由自在的天地裏一展所長。在社會上想經營小本生意的人中，有些人是希望能獨當一面，自己創立自己的事業；有些人則是因為已屆退休年齡，想為自己鋪一條退路；有些人則是因為對自己眼前的工作感到不滿，而想改行，另起爐灶；有些人則因走投無路，不得不作個小生意暫時棲身。

雖然各人情況不同，可是要獨立創業，真是談何容易啊？

創業首先需要資本，沒有資本，縱使你有過人的才華也只好屈居人下；其次，就是要有生意

頭腦，如果一個人沒有生意頭腦而想作生意，那他是注定要賠本了，再者就是經驗了，不管你作什麼生意，至少你得先對那一行有點概念，否則就會笑話百出。

社會是又現實，又殘酷，在起步之前，什麼事都得謹慎些才行。

有一位水電技工自己開了一家水電行，開張了四十天，却連一個顧客都沒有，他後來形容自己的情形道：

「我當時每天站在店門口，引頸盼望有人上門，有時幾乎都要哭出來了，可是還是連個鬼影子都沒有。」各位，你碰過這種情形嗎？

二、開業要在兩、三年前就未雨綢繆

在受理各種開業諮詢時，有許多人到我辦公室來問我有關這方面的問題，有的人一心想開業，可是却因準備的時間不夠而顯得欲振乏力，有的人則因欠缺本錢、伙伴或顧問而憂心忡忡，有的人則因經驗闕如而動彈不得，有的人甚至連自己想幹那一行都不清楚，這真讓我傷了好一陣子的腦筋。

譬如，有的人說：「我打算兩個月後，開一家烤小鳥店，請問我該怎麼辦？」有的人則說：

「我這麼大把年紀，您看，有沒有適合我的工作？」也有人說：「我想開補習班，但缺乏資金，也沒有教師檢定資格，請問有沒有什麼方法補救？」也有人說：「……」

這時，我總會反問他們：「你有什麼計劃？」可是答案却總是相當令人失望。

一個人若想白手成家，他應該早在若干年前，就先把「何時(When)」、「何事(What)」、「跟誰合夥(Who)」、「從何着手(How)」等大綱稱好，而且還須在事前深入該行業考察，以擷取經驗或爭取資格或選擇夥伴或籌措資金或徵求投資人或選擇適當地點，待以上各種工作都作好萬全的準備以後，再開始着手。

二、聽取專家的意見

在作生意之前，你可能會碰到許多問題，到底自己從事那一行較好？那一行比較有前途？這些問題可能會隨時困擾你，這時你怎麼辦呢？當然是以自己較深入的行業優先，因為只有自己了解的行業才能穩紮穩打。

不過，話說回來，走老路線，固然不必擔太多風險，但是有時候却不妨因事制宜，因時制宜，走走新路，如果原所從事的行業，如今已明顯的走入死胡同，而且明知前途無亮或明知自己無

法承擔那一行的重負的話，那麼，試試看，走另一行吧！

如果你實在不曉得該怎麼辦，可是仍不肯問人的意見，老是一個人困坐愁城的話也不是辦法，要儘快請教專家或公立的諮詢機構（工商顧問、中小企業診斷家、工商會團體、職業輔導處、金融機構洽詢處）請他們提供意見給你，否則也可與一個值得你信賴的好友商量，請他代你出個主意。

這類的機構和專家往往能按照你的性格、能力、閱歷去作客觀的研判，提供你切合實際的金玉良言，幫你解除困境，使你駿開宏業，不但如此，連開業以後，你仍得繼續接受這些人的忠言與指導，才能順利地使自己的生意愈來愈興旺。

四、到生意興旺的同行去作實地觀摩

對於開業的未來，心中若有腹案的話，不妨參觀十所經營良好的同行，從中吸取知識，加以研究參考。

以疑問的眼光去打量這家生意興隆的商店，去仔細分析它的優點在那裏。

如：是商品特別精緻，或是價格較公道，或是地點適中，或是服務週到？還是設計特殊，氣

氛柔和，還是技術超羣……，諸如此類都在觀察之列。此外，商店的內外裝潢、陳設方式、價格基準、待客之道、廣告宣傳手法等，有待學習之處很多。這些都需要自己實地考察，親身體驗，才能截長補短，運用在自己生意上，否則成功的希望極爲渺茫。

多和那些成功的店主接近，利用休假空暇之餘，與商店負責人聊聊，請教生意興隆的秘訣，或請他協助支援，這方面的工作也相當重要。某些行業中，有同業團體、或廠商、批發商爲我們的支柱，最近這種連鎖式經銷，在各行業極爲普遍，你若有意的話，不妨找總經銷處試試看，也不失爲好辦法。

五、不向人預借開業資金

不論從事何種行業，資金是少不了的，本書中也介紹不花一毛的無本生意，包括從事顧問、社會保險推銷員、代書、徵信所等等，但是除了一部分以外，其他都必須具備國家考試的資格，或特殊技術的鑑定，是爲開業的必要條件。的確，這些行業在開業之初，無需分文資金，但是他們在開業之前，爲獲取資格或知識，已投入不少個人的心血；而且在開業之後，沒有資金也難以維持下去。

以一般人的眼光來看，所謂「小本生意」，是資金的數目最少在新臺幣四十萬元，最高不出四百萬元。因此你在開業時，自己得先衡度情勢，以現有的資金爲準，選擇行業的類型；事前的預估既不費力，又可作妥善的安排，這是開業的正確方向。

有些雄心萬丈的女性，想開設氣氛迷人的咖啡店，或是格調雅緻的餐廳，多懷有早日實現夢想的野心，但這只是遙遠難圓的夢，與做生意的現實問題風馬牛不相及。一開業就四處向人告貸，以後的每個月爲還債而忙得焦頭爛額，最後到頭來，不得不斷做生意念頭的人不乏其數，開業之初，必須量力而爲，小心謹慎的運用自己的資金，不誇大其實、虛有其表，實實在在的腳踏實地做生意，才是萬全之計。

六、新顧客也須殷勤款待

當我們新開業時，總是很重視舊日的老關係，如從前的同事、昔日常上門的顧客、長輩、晚輩、親朋好友及資助者等等。在開業之前或開業當時，邀集這些人助你一臂之力是很必要的，因爲這些人當中，必然有一部分會成爲你日後的老主顧。

不過，由另一角度來看，開業之後，對新顧客上門，也當鄭重接待，不可輕易忽略可能的顧

客。以下是我的經驗之談：日前，我曾到小鄉村的一個小吃店用膳，當我一腳跨入那約可容納十二人的店中，才知只有一位客人正在用餐，我才往前走兩、三步，有一位老闆娘模樣的人迎面走來，對我說道：「噢！真不巧！待會兒有四、五位預定座位的客人就要來，很抱歉，敝店的規矩，是不作初來客人的生意的。所以……。」聽她這麼一講，當場我啞口無言的楞在那兒。當然站在小吃店的立場言，他們摸不清初次光臨的客人的喜惡，也拿不準客人是否會酗酒滋事或是白吃白喝一頓，也許業者顧慮到可能的危險性，因此不歡迎新顧客也未可知。不過，話說回來，無論如何熟路的食客，他們最初還不是「初步的顧客」。我們得殷勤熱烈地款待偶而上門的顧客，對初次光臨的客人也不拒，才能拉攏他們逐漸成為常客，成為座上固定的老主顧。這是使生意興隆的一帖秘方，不可不注意。

七、重視消費者意向

如今是工商企業蓬勃發展的時代，在商品日益廣銷的趨勢下，實應重視消費者及顧客們的慾望與需求。以往，只須將工廠成品依傳統的商品流通路線（如批發商至小商店）供應消費者即可，這只是生產者一廂情願的想法，而現代消費者的需求已進入多樣化、高級化、專門化、個性化