



小老板的 创业致富路

利和◎著

Xiaolaoban De
Chuangye Zhifulu



这是一个真实的故事
让创业先锋的梦想照进现实

小老板的 创业致富路

利和◎著

Xiaolaoban De
Chuangye Zhifulu



 中国纺织出版社

内 容 提 要

大学毕业生如何创业、当老板？本书为您讲述了一个真实、鲜活的事例。

从一开始的理发店筹备一文钱难倒英雄汉，到摸着石头过河，再到理发店步入正轨，一分耕耘一分收获，紧接着扩大经营，学会让银行帮你赚钱，最后投资生活、拓展业务领域、享受人生……本书生动地描绘了八零后帅哥张凯的创业之路，同时为您指出了创业存在的风险和避险救急的方法。相信他的致富之路对所有创业者都不无启迪和借鉴作用。

图书在版编目（C I P）数据

小老板的创业致富路 / 利和著. —北京：中国纺织出版社，2012. 7

ISBN 978-7-5064-8666-8

I. ①小… II. ①利… III. ①企业管理—青年读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第101685号

策划编辑：于磊岚 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

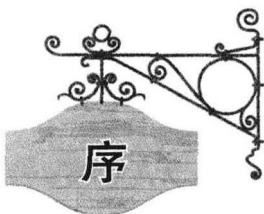
三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2012年7月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：13

字数：139千字 定价：26.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



序

当你怀着赤诚的心走出校门，沉浮于社会的惊涛骇浪时，你曾以为文凭是理想的敲门砖，以为那薄薄的一张纸能垫高自己，离梦想更近些。可是社会这个大熔炉并不像学校那般安稳与单纯。这是个差之毫厘失之千里的世界，走错一步就步步皆错。这里没有老师或长辈告诉你怎么走，或把你拖出误入的沼泽。这里有的只是和你水平相当的朋友和随时准备和你战斗的对手。最初，你初生牛犊不怕虎，不愿受人指派过约束的生活，可最后也不得不归于淡漠，因为生活是压在你肩头的一副担子，你思想的通道渐渐变窄，甚至理想、幸福与自由都被吞没，你把这种生活归咎于命运使然。

你以为自己没有那种能力和勇气去创业，或许你尝试过，但在创业的途中，遇到了种种困难和挫折，这些障碍磨灭了你原有的激情，这障碍那么大，它一定是不能战胜的，

于是你就原路返回了，殊不知每一个成功闯过来的勇者都会发现，原来那巨大的包裹只是个真空包装，你只要戳破哪怕一点点，它就会慢慢地蔫了。你只是被自己脑海放大的挫折吓倒了，放弃了自己梦寐以求的成功人生。

本书讲述了一个八零后的帅哥如何放下身段，从零开始成就了自己的梦想，他也曾被重重磨难吓倒过，也想找个笼子把自己关在平庸里，可最终他靠着自己的不断进取和努力走向了成功。翻开这本书，你不用受这重重苦难就找到了珍贵的人生经验和方向。这本书让你在愉悦的阅读体验中避免了走弯路而浪费时间与精力，达到传授如何创业、投资、理财，做一个好的企业人的目的。

现在请你静下心来，翻开手中的书，看看怎么去规划自己的未来吧。或许里面的只言片语就能解除你现在的困惑，指引你走向成功之路。



第一章 //

箭在弦上：理发店筹备阶段

1. 需求曲线：有需才有投 / 003
2. 一文钱难倒英雄汉：资金筹集 / 007
3. 酒香也怕巷子深：租个好店面 / 011
4. 名正则言顺：办理执照 / 016
5. 巧妇难为无米之炊：工具采购 / 019
6. 知己知彼：理发的成本和定价 / 023



第二章 //

摸着石头过河：试营业阶段

1. 业绩不高怎么办 / 029
2. 分道扬镳：资金退出 / 034
3. 应该怎样打折 / 039

- 4. 办卡送免费旅游，加快资金流动 / 044
- 5. 临时资金周转困难，需要银行贷款 / 048



第三章

小老板的美好时代：理发店步入正轨

- 1. 挖得第一桶金：利润的形成与分配 / 055
- 2. 价值的实现过程：持续经营 / 059
- 3. 店铺小皇帝：高额收益源于关联业务 / 063
- 4. 个人表现主义：利用存货调整销售成本 / 066
- 5. 武大郎开店：一利遮百丑 / 069
- 6. 合作伙伴同质化：合伙公司还是股份公司 / 073
- 7. 成本增加了，要不要涨价 / 077
- 8. 栽下梧桐树，引来金凤凰 / 081



第四章

一分耕耘一分收获

- 1. 做自己的报表，让别人审去吧 / 085
- 2. 像亚当与夏娃那样并购 / 092
- 3. 进货要货比三家 / 097
- 4. 连锁店面的管理和经营制度 / 101

5. 连锁理发店的财务管理制度	/ 106
6. 如何进行促销活动	/ 112



第五章

扩大营业，我看好你哦

1. 大盘点：所有的负债与现金	/ 121
2. 学会让银行帮你赚钱	/ 125
3. 要不要招新员工	/ 129
4. 把自己更好地营销出去	/ 133
5. 客户也是摇钱树	/ 139



第六章

小老板投资生活

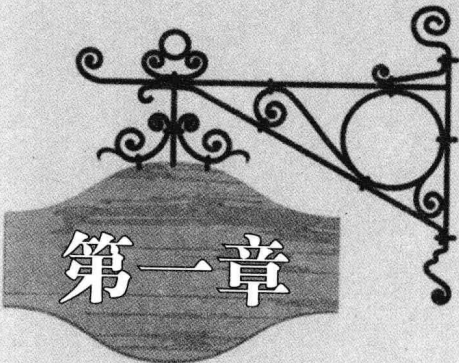
1. 投资活动产生的现金流量	/ 147
2. 看懂理发店财务报表	/ 153
3. 投资要内外兼修	/ 157
4. 买越野车是一次性付款还是分期付款	/ 163
5. 有房才是王道：小老板投资房产	/ 168
6. 小老板人生必备的七张保单	/ 173



第七章

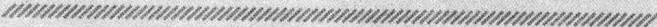
小老板指点迷津

1. 拒做“温水青蛙” / 181
2. 挣钱不如赚钱：投资相关领域 / 184
3. 两手抓，两手都要硬 / 188
4. 吃着碗里看着锅里的好处：公司上市 / 191
5. 培养赚钱永动机：聘用职业经理人 / 195
6. 既用身子，又用脑子 / 198



第一章

箭在弦上：理发店筹备阶段



1. 需求曲线：有需才有投

帅哥名叫张凯，曾是某著名大学的学生一枚。帅哥可是个根正苗红的好青年，他上大学的目的比精确制导导弹还要明确，就是要在毕业以后进个大企业，光宗耀祖一回，让自己的祖坟也冒点青烟。于是他在学校里刻苦学习，谢绝了所有与学习无关的活动，每天雷打不动地去自习，人送外号“自习哥”，成为学校内一大景观，很多人都埋伏在他上自习的路上想目睹帅哥的风采。除了爱自习，帅哥回到宿舍以后也是挑灯夜读，据不可靠消息说很多新生在新入学时都去他的床位那里参观他点着蜡烛学习留下的印记。老天也没有辜负他的努力，毕业的时候张凯成绩很优异，是为数不多的几个优秀毕业生之一。唯一让他遗憾的是大学四年连次恋爱都没有谈过，等到毕业想要早恋的时候，却发现已经晚了。不过他很快又安慰自己：天涯何处无芳草，何必非在身边找，本来数量就不多，何况质量又不好，这件事也就不了了之了。

其实张凯本来是没有把找工作这样的事放在心上的，就凭自己扎实的专业知识，很多用人单位那不得哭着喊着让自己去啊。可是理想总是很丰满，现实却总是很骨感。眼看着周围很多学习不如自己的同学都已经名花有主了，自己还是个光棍。老话说得好，一个萝卜一个坑，可是眼看着周围好点的坑都被“萝卜”或者“准萝卜”占了，他还是个“裸体萝卜”，实在让他愤愤不平。父母也终日长吁短叹，恨不得拿个绳子上吊，但是上吊也不能解决帅哥的工作问题，只好忍着。

张凯也不是没有努力过，可是很多好职位的招聘官基本都是拿鼻孔看人，虽然张凯长得帅，成绩也不错，唯一的缺点就是后台不够硬，而就是这个缺点足以让张凯失败。一次次的失望把张凯原本就不多的耐

心消耗殆尽，他犹如热锅上的蚂蚁，恨不得要使出“美男计”了，最后由于拉不下脸来不得不作罢。看着父母亲充满期待的目光，张凯实在不忍心，放出豪言：“此处不留爷，自有留爷处，处处不留爷，爷去投八路。”决定先暂时放弃找工作，等待好的时机再出手，接下来的时间要自己创业。

站着说话不腰疼，创业听起来挺豪迈，但是个中辛苦只有创业者才知道。别看现在很多的企业家都是通过自己创业发家的，但是“一将功成万骨枯”，我们看见的是这几个成功的，还有成千上万的失败者是不为人知的。对于张凯来说，前面的道路千难万险，遇到的第一座大山就是该选哪个行业的问题。

张凯开始想自己去街上练摊，成本又低经营又方便。说干就干，他马上去市场上批发了一些小东西到过街天桥上卖。但是他干了几天就干不下去了。先不说自己堂堂一个大学毕业生去摆地摊，就是这天天风吹日晒的，再加上还得提防城管，完全就是斗智斗勇的活。于是张凯干了几天就放弃了，仔细一算账，不但没有赚钱，反而亏了不少。

有了这次摆地摊的经历，张凯再次考虑出路就没有那么冲动了，而是要反复比较一下各种行业的利弊，以便自己做出选择。

张凯首先考虑的是餐饮业，比如开个蛋糕店什么的，毕竟“民以食为天”，不但可以赚钱，每天还都有美味可以品尝。不过仔细想想又觉得不可行，因为张凯给自己的评价是“干啥啥不行，吃啥啥没够”，万一都被自己吃光了就不好办了。而且张凯觉得以自己的水平肯定是做不出蛋糕的，所有的程序都要雇外人，这样就大大增加了成本，背离了张凯“小本创业”的初衷。再说要是开一个小小的店不好招徕顾客，太大的店自己又没有那么多钱，于是这个计划还没上马就宣告破产了。

既然此路不通，那就另辟蹊径。张凯又把目光转向了服装店，他觉得自己穿衣打扮的品位还不错，也算是自己的优点，要是能发扬光大也

不失为一件好事。有了这个想法以后，他就去自己母校附近的服装店蹲点，看看每天的客流量有多少。经过实地考察以后他才感觉到这一行也不好做，首先进货需要不少钱，而且卖不出去的话就得积压在家里，资金流动性太差，更糟糕的是现在网购越来越火，对这种街边的小店是个不小的冲击，于是这个想法又被枪毙了。

服装店不行，张凯又想过开花店、快餐店等，但是想来想去都行不通。眼看着时间一天天过去，别的同学好赖都有了个工作干着，张凯的创业计划却还是没有头绪，便心烦意乱。不过烦归烦，外表还是要打理的，眼看着自己的头发越来越长了，他准备先去理个发。这一理发倒给他指了一条明路，剪个头发时间很短，十几甚至几十块钱就轻松到手，要是加上女孩子们喜欢的烫发、染发什么的，那钱更是“哗哗”的。关键是理发店不需要购进大量货物，这是张凯最满意的一点。

打定了主意之后，他就多转了几家理发店，确实发现自己很有做这一行的必要。很多小店价格高，服务质量又差，可还是门庭若市，要是自己的店请几个手艺好的师傅，自己亲自管理，那肯定是财源滚滚呀，想到这里，张凯仿佛已经看见了自己光明的未来。

在决定做这一行以后，张凯没有贸然动手，首先是因为没有钱，其次想多调查一下。他拜托几个学妹在同学间搞了个调查，大家对学校周边的几个理发店都不是很满意，不是价格高，就是觉得他们乱推销产品招人烦。得到反馈信息以后，张凯从中感觉到了同学们的需求，觉得自己开理发店的信心更足了。

经过多方调查以后，张凯为了确保万无一失，用知识武装了一下自己，研究了经济学上的需求曲线，也就是每一价格下顾客数量的规律。他的理解是供需会影响价格，也就是说自己的店一开，相当于增加了供给，价格也就应该相应下降。但是再想想理发是刚性需求，只要自己服务好，价钱应该不是问题，就这样，张凯坚定了自己开理发店的决心。

创业启示



创业之路并不像表面上看的那么靓丽光鲜，个中滋味只有自己体验才能知道。既然创业之路不好走，就要尽量选一条适合自己的道路。把梳子卖给和尚不是不可能，但是难度太大，创业之初没有必要承担那么多风险。不如试试“投其所好”，找准需求，对症下药。

2. 一文钱难倒英雄汉：资金筹集

话说张凯大学毕业以后，由于就业形势比较严峻，多次投递简历都如泥牛入海，杳无音讯。张凯曾经听过这么一句话：世界上最没用的东西就是工资条，看了生气，擦屁股太细。虽然很多人对工资条上那个可怜的数字敢怒而不敢言，却对能够换来这张工资条的学历视若珍宝。张凯再回想自己这些年的求学旅程，从小学到大学，读了十几年的书，最初的想法就是走出学校踏进社会找工作时，拿出一张体面的学历会让用人单位眼前一亮，接纳他并给他一份体面的工作。所以他削尖了脑袋进名牌大学，有时候还要在父母的逼迫下今天考这个证，明天学那个特长，恨不得能学的都学了。当然不能像人家有钱人家的孩子还要出国镀镀金，变成“海龟”，总觉得“海龟”比本土的“龟”要牛气一些。张凯曾经单纯地以为春天把一个学历埋到地里，秋天会收获很多好工作。可是现实却给他兜头泼了一盆凉水，春天把学历埋进地里，秋天却颗粒无收。传说中的“毕业就失业”在张凯这里成了现实，连“最没用”的工资条都没有拿到一张，但是又不能在家坐吃山空，于是张凯萌生了自己开理发店的念头。但是俗话说得好，一文钱难倒英雄汉，况且开理发店的钱可不是一文钱那么简单。张凯的想法虽然很好，也肯去干，但是苦于囊中羞涩，只能是心有余而力不足。而且张凯悄悄计算过，开一个小理发店需要首付租金、买设备，最少也得十万块，这对于刚刚大学毕业的他来说简直是个天文数字，老实巴交的父一辈辈子也没有攒下几个钱，这笔钱他们是无论如何拿不出来的。于是张凯想尽办法，多方筹集资金，准备将自己的梦想转化成现实。毕竟资金筹集是一切创业活动的起点，筹资活动是企业生存、发展的基本前提，没有资金企业将难以生存，更

谈不上发展。

慎重考虑自己目前的形势和社会关系，在否定了抢劫等一系列违法犯罪活动以后，张凯准备将古人流传下来的三十六计发扬光大，创造了第三十七计“杀熟”，利用好自己身边的资源。于是他将自己八竿子能打得着的亲戚以及穿开裆裤时就认识的哥们按照平时感情的深浅顺序列了一个清单，准备一一向他们“下毒手”。为了增加自己的胜算，张凯还熟读兵法，将《孙子兵法》和“三十六计”背了个滚瓜烂熟，经过多方比较，最终决定采取从薄弱环节入手，各个击破的策略。

第一个遭殃的是张凯的父母，当然，也不能称为遭殃，父母可是心甘情愿的。本来张凯是想瞒着他们向别人借钱的，不过看着辛辛苦苦大学毕业的儿子没有工作，父母心里也是万分焦急，恨自己没有本事。听说他要自己创业，虽然前途未卜，但毕竟是多了一条出路，于是二话不说就将两人的养老钱拿出来了，把张凯给感动的，唉，还是自己的孩子自己疼啊。

第二组目标就是爷爷奶奶和外公外婆了，这两方根本不需要用什么计谋，平时对张凯那都是含在嘴里怕化了，捧在手里怕晒了，听说他需要起步资金，就把家里能拿的钱都拿出来了。张凯学的计谋还没派上用场这戏就算唱完了，不过学了不用也浪费不是，于是用了“顺手牵羊”这一招，揣走了爷爷奶奶家的几盒好烟几瓶好酒，准备求助于哥们的时候让他们因为“吃人家嘴软”而不得不借。

接下来就是自己的发小王磊这里了，对他也不用什么计谋，张凯刚一开口，王磊就举双手赞成，还把自己所有的积蓄以及早饭钱都掏出来了，啥都不说了，眼泪哗哗的，张凯当下决定以后自己有一口吃的就绝不王磊饿着。

紧接着的目标是几个关系比较好的哥们，一听说铁公鸡张凯要请他们吃饭，纷纷决定要“（饿得）扶着墙进去，（撑得）扶着墙出来”，欣然赴约。在一顿胡吃海塞之后张凯说明了真实意图，几位狐朋狗友虽然