

经商致富 实用要诀

谷森 江晓岚 著
福建人民出版社



21.29

4

验商致富实用要诀

谷森 江晓岚

福建人民出版社出版

(福州得贵巷27号)

福建省新华书店发行

福州七二二八工厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 4.25印张 91千字

1989年4月第1版

1989年4月第1次印刷

印数: 1—13,275

ISBN 7-211-00651-X
F·34 定价: 1.65元

前 言

近年来，我国城乡个体经济发展相当迅速，这种发展在促进生产力的发展、活跃商品流通，安置剩余劳动力以及增加国家收入等方面所起的积极作用已得到社会的公认。当然，随着个体经济的不断发展、人们对它的认识也将越来越深刻。有人用了一个十分贴切的比喻来形容个体经济在当今社会的地位和作用：国民经济犹如一棵参天大树，国营经济是挺拔的主干，集体、个体经济是纵横交错的枝和叶。试想，一株无叶之树将会给人一种什么样的印象？朋友，您还记得那萧瑟的冬季吗？绿色没有了，生机没有了……

春天来了，当今形势大大不同于以往，小行业小商店如雨后春笋，越来越多。今天的小摊小店，明日有可能做一番气魄轰烈的大事业。再看看您的周围，许多私营企业家和个体户不都是从原来的芝麻绿豆店、小作坊发展起来的吗？他们凭什么呢？凭党的政策，凭社会的需要，凭经营者精明的头脑和正确的经营术。

我们这本小册子，正是本着使您从无到有、发财致富的愿望撰写的。书中所列举的30余种行业，都是目前及今后极有发展潜力的小本生意。因此讲，广泛的实用性与可读性是本书的显著特点。另外，通俗易懂是我们在撰写此书时订下的一条必须恪守的“规定”。书中的每个小篇不仅详细介绍了如何选择店址如何筹措资金，如何开张，还具体指导您应当怎样经营才有利可获。此外，也对各种行业的赢利状况做

了精辟的分析和预测，真可谓“手把手”地教您做生意了。

我们相信，开卷者定能从中得到启发与收益。

本书得到陈维堃同志的指导，并撰部分章节。

编者

目 录

前 言	(1)
本轻利厚的水果店(摊)	(1)
开设花鸟店的好时机	(5)
使您更靓的时装店	(9)
新兴的经纪业	(15)
琳琅满目的小百货店	(18)
时髦皮鞋店受欢迎	(25)
充满光明的玻璃店	(29)
获利稳定的文具店	(31)
小日用杂货店的经营	(33)
服务业新葩——电视摄像服务	(36)
美伦美奂的磁带经销店	(39)
迅速发财的家电维修业	(42)
小家具店经营亦能致富	(46)
相片冲印业	(49)
家庭托儿所	(52)
受欢迎的小旅馆小客栈	(55)
生意兴隆的自行车维修店	(58)
不可小觑的小说出租业	(61)
车辆出租业	(64)
新典当商行	(68)
文明的使者——书店	(70)

发财的捷径——饮食业.....	(77)
土特产贩运获利术.....	(85)
日进斗金的艺术画廊.....	(89)
家庭打字服务.....	(92)

这是你必须办的事——

办理《营业执照》与《税务登记证》.....	(94)
如何办贷款.....	(100)
怎样参加保险.....	(102)
商标注册与广告.....	(104)
订一份好合同——成功的一半.....	(107)

附录 1 城乡个体工商户管理暂行条例.....	(111)
-------------------------	-------

附录 2 城乡个体工商户管理 暂行条例实施细则.....	(116)
---------------------------------	-------

附录 3 中华人民共和国城乡个体工商业户 所得税暂行条例.....	(123)
--------------------------------------	-------

附录 4 中华人民共和国税收征收 管理暂行条例（节录）.....	(126)
-------------------------------------	-------

本轻利厚的水果店(摊)

你想做点生意吗？也许希望有朝一日你的买卖能名扬四方。可惜眼下你手头资金不很充裕，也拿不准做什么买卖。没关系，我告诉你做一项本轻利厚实实在在的小本生意——水果店（摊）买卖。如果你觉得我说的还能对你的心思，就不妨看完这段文字。

随着人民消费水平的逐年提高，生活越来越讲究；家中来了客人，午晚餐饭后，星期天郊游，都离不开香甜可口的四季水果。夏日炎炎，暑热难当，更是销售水果的黄金季节。我国长江流域以南有着丰富的水果资源。如果你在北方，也不要紧，贩卖保鲜期较长的水果，更是有利可图。请你相信我的预测，水果销售将是一项有前途、有厚利，而且较体面的行业。只要人们要“吃”，你就有利可图，这是再保险再稳当不过的行业了。你同意吗？

好，你同意我的意见了。你打算照我说的去做，开一片水果店或办个小水果摊。可是你马上会接着问，开店选择什么位置较好？或者你还要说自己有工作，怕小买卖不保险，不打算退职，能否兼营水果生意呢？可以，容我逐项告诉你。

首先开店位置：最好选择在闹市街道，店面朝南，租赁大约5平方米地面就够了。这样好有一个固定的店面，免得天天为收存水果而麻烦。如果你白天到工厂上班，夏季夜长，晚上经营水果生意，你就搞个流动的水果摊。这样最理想的

地点则是火车站前，菜市场边，电影院旁，或者夜市场和大宾馆的附近。值得你注意的是既称流动水果摊，可仍然不能经常流动；因为流动性太大会使你失去一些固定的老主顾，失去信任感，也会招来固定同行的挤压。

其次设备方面：水果店需要一个平面面积较大的货架，以便把你的时新水果充分展现在顾客面前。还要备十几个装水果的木箱，以补充货架上卖出的水果。提醒你一点，开水果店一定要搞个较象样的广告牌，要大，画上几种色彩鲜艳的水果，题上招徕顾客的醒目大字，或放或挂根据你的店面条件而定。如果是水果摊，则需要一部平板车，把平面货架放在车上，再搞个简易的遮篷，几个放补充水果的木箱，可不用广告牌，但必须有照明设备。

资金方面：开小水果店约需人民币3000元，其中租赁店面，购置货架、水果箱、运货车等设备，从节俭的尺度约需1000元。用于水果买卖及周转需2000元左右。水果摊就不要这么多资金；一部平板车，加货架、照明设备、遮篷等500——600元足够，水果周转金1000元左右。这样只要1500元资金，就能使你夏季夜晚的时光成为“一寸光阴一寸金”。

人手方面：开店如是你自己经营，最好补充一个帮手，是你妻子最理想。如果雇人经营，你就可作帮手。水果摊就不用说，只需一人，恐怕非你莫属了。

营业时间：开店在春季可卖整个白天，一般不卖晚上。夏季的黄金营业时间是在早晨和夜晚。炎热的下午顾客稀少，你也可得闲休息。秋季凉爽，万物皆熟，人称“金秋”，白昼夜晚均可营业。

现在说说如何购进成批水果。这可是干这行的关键，盈亏

成败都在此。当你走进水果批发市场，首先不要急于购进，看看市场行情，水果成色再说。如苹果、梨、橙子、李子、柚子等保鲜期相对长些，不易腐烂的水果，你看好价格就可买进。香蕉、西瓜、水蜜桃、桂圆、荔枝、芒果、菠萝等，你可要仔细看看这类水果的成熟程度，不宜采购太熟的水果。还有一类如杨梅、樱桃等极易腐烂的水果，你可更要小心。如果你感到有把握在短时间内销售出去，方可购进这类水果，而且可以尽量讨价还价，压低购进价格，减少销售风险。

只要是水果，都怕碰撞。因此你在成批购进水果时，千万要带足装具(木箱、藤筐等)，最好只装七八分满，以免挤压。装卸时一定要小心，如水蜜桃一经碰撞，第二天就开始腐烂，你就要亏本了。当然，你也不必害怕，完全免除碰撞也是不可能的。况且水果比鸡蛋要结实得多，只要你小心，把损失率降到最低限度是完全有可能的。一般估计，水果的损失率能控制在20%左右，你就能大大盈利了。

我还要告诉你几个经营水果的小窍门。

如果你开的水果店在菜市场边，买主大多是家庭主妇，她们都能精打细算，因此你的水果价格不能太贵，适当便宜一些，采取薄利多销的原则，那么，这些主妇将是你的常客。你的销量一定很好。如果你的店开在电影院、舞厅旁，这里是年轻顾客常来的地方，你可适当把价格抬高一点，年轻的恋人们是很大方的。

不论是开店还是摆摊，你陈列在货架上的水果一定要色泽鲜艳，光滑无损。你把批发市场买回的水果用水或布处理干净，分类挑选。受损的及时处理，哪怕便宜一些。这样，争取上货架的水果个个新鲜无损，顾客一见你的水果就产生

信任感，价格也可比同行略高一点。

说到这里，你也许会问，以上说的这些我都努力去做了，我能获多少利呢？朋友，放心，只要你店内清洁，待人亲切，服务周到，你一定能获得较高的利润。因为水果行业资金周转迅速，利润是很高的。扣除损耗和其他费用，（如果平均损耗率不超过25%）水果行业的净利约有35%。如果你经营一个约6平方米的水果店，投资4000元，你一个月获利近千元是可靠的。水果销售的旺季——夏季，可能达到千元以上。经营流动水果摊一个月也可获利500元左右。

由衷说一句，祝您生意走运。

开设花鸟店的好时机

客厅里鲜花楚楚动人，阳台上鸟鸣婉转清脆。随着生活水平的提高，都市的现代生活离不开大自然的勃勃生机。几朵腊菊，一枝瑞香，画眉啾啾，现代人对美的追求越来越迫切。目前南方各省大多数城市的人们，都有在早晨买一束剪枝鲜花，插在注满清水的花瓶里欣赏的习惯。因此，你当立刻着手开间花鸟商店，切莫错失这个发财的良机。

开设花鸟店，就本身而言，集玩的乐趣，美的享受，厚的利润于一体。卖花、卖鸟既雅趣，又洁净，还体面。你发了财，周围的人们还要感谢你为他们送来了芬芳，送来了美，送来了消除疲劳的乐趣，你何乐而不为呢！

要开设花鸟店，首先是选店址。干这行店址很重要，千万不要把店址选在菜市场，汽车站旁边。因为这些地方人多熙攘，分厘必争，生意气氛太浓。而你做的是高雅买卖，不同俗流，且相对来说花鸟的价格也较贵，利润高，因此你尽可能把店址选在较整齐、洁净的街道边，以突出美的价值。

店址选好后，你要问，花鸟店的面积要多大呢？这里有几种情况：其一，店面是你自己的，那就尽你的可能，大就大些，小就小点。不必再去租赁其他地方，浪费资金。其二，你主要经营卖鸟生意，卖花只是附带的，这样10平方米面积就差不多了。反之，你主要经营鲜花（指花圃中大批进的剪枝花）、盆鲜花、绢缎假花，卖鸟附带，则至少需要15

平方米店面。

现在说说你最关心的问题，开设花鸟店需要多少投资？正常情况下，经营花部分需2000元；500元用于每日购进的鲜花周转，1000元购盆花，500元购绢花、缎带花、塑料花等工艺花。经营鸟部分需3000元左右，主要看鸟的品种。但要掌握一点，70%资金要用于经营价格较便宜的鸟种，20%用于较昂贵的鸟种，10%用于置鸟笼，鸟饲料等。还要用1000元装修店面，购置必备器具，广告牌，照明设备(彩灯等)，如果店面需要租赁，还另需一笔资金。总之，开设一间规模不大的花鸟商店，从最节俭的角度说，约需要6000元人民币。

开设花鸟店，其实就是花与鸟兼营的商店。现在分开说说经营花、经营鸟各应注意的问题与如何经营好。

卖花：有两种经营方法。第一种是“传统方法”，把每天清晨进的鲜花（包括插枝花和盆花）置放在店中，淋上清水，使之鲜艳芬芳，等待顾客前来购买。这种方法对已建立了良好信誉的花鸟店来说是很合适的，因为这样可以把花处理得色泽更艳，同时避免枯萎。另一种是“开拓方法”，走出商店，主动向附近一些大医院、大机关、旅馆、饭店及部分家庭联系，定期定时送花上门。

卖花应注意的问题。卖花是有季节的，我国各省花的品种不同，花期不一。就是说在销花旺季时你积极销售，在淡季时你可兼卖些工艺花，如上所说的绢花、缎带花等。

其次是早晨花色较鲜，你从花圃刚购进的剪枝花，这时色泽很鲜艳。有的花种将剪齐的根茎泡在清水里，色艳能保持相当长的时间。如金盏菊、西洋杜鹃、竹叶兰、蝴蝶兰等，因此你可在上午适当抬高鲜花的价格。到了下午、傍晚，花渐萎缩，这时你就得降价出售。盆花就无所谓了，品

种好的自然可标好价钱。

另外还要注意临街的窗子尽量多用玻璃，使顾客经过时能一眼看清店中的鲜花、盆花。

卖鸟：经营方法是，掌握你当地买鸟顾客的心理，多了解一些你所卖的小鸟的特点，如某种鸟善唱，某种鸟善舞，某种鸟羽毛特别艳丽好看等，针对这些特点，制做大的广告牌，宣传这些鸟的好处和养鸟的乐趣。

另外就是你在刚开始开店卖鸟，千万注意先经营价格便宜的鸟种，如文鸟、金丝雀、虎皮小鹦鹉等，如果有条件还可以兼卖肉鸽。等到你立足稳当，信誉创立，卖鸟有了市场，再经营大鹦鹉、黄鹂等较贵重的鸟种。

卖鸟还有一条原则，你的花鸟店一定要备有不同档次的鸟笼出售，还要准备各种鸟饲料出售。这样才会有养鸟的主顾光顾你的鸟店。

现在综合讲讲你的花鸟店花与鸟的进货问题。

花的进货，估计你是去郊区花农的花圃中进货。盆花不成问题，看好就可以买进，也可以稍微多进几盆。剪枝花就不同了，最好在离店最近的花圃里进货，且不宜多。你掌握每天清晨购进昨天或前天销售完鲜花的95%，除了节日、假日，一般控制在这样的数量为宜。

绢缎花也不宜多购进，放久了工艺花也会褪色、变旧的。

小鸟的进货则完全看你的运气了，情况较难说。碰得好，你能用便宜的价格购进珍贵品种的小鸟。不过有二点请你注意：买进小鸟时注意看看小鸟是否神气，眼睛是不是很漂亮，以防买进有病的小鸟。另外是想尽办法压低小鸟购进时的价格，因为小鸟销售出去的时间一般比较长，有时甚至要

1—2个月才卖出去，这样你的资金不就周转很慢吗？因此，便宜的鸟价对你来说是很重要的。

开个花鸟店的盈利情况大概是这样的，如果你投资10000元，你的花鸟店又以经营花为主，每月约可获得纯利1000—2000元，假设你经营有方，能思路开拓，店面清洁，服务热情，那前景将不可估量。

顺便说一句，如果你是夫妻两人共同经营这个花鸟店，你们每天面对各式各样色泽艳丽，芳香宜人的鲜花，在你们的生意发达的同时，你们之间的感情也就会象这些花朵一样，愈加温馨、甜蜜。

使 您 更 靚 的 时 装 店

近年来，随着生活水平的不断提高，人们对衣着打扮也越来越讲究和精心了。瞅准这一苗头，不少个体经营者独树一帜，开办了专事经营服装及衣着饰品的商店——时装店。不瞒各位说，这的确是个赢利颇丰而且是个不会失去顾客的行当。道理很简单，人们兜里的钱多了，自然会想“美化”一下自己。于是，一些原先在露天集市经营的小摊贩也纷纷开起了独门小店，以期将手中的资金“滚滚雪球”。那么，开设这类商店应当注意些什么并如何经营才能广得效益呢？下面就告诉诸位。

从经营的方式上讲，时装店仍属专营商店一类。因此，它与其他专营店一样，在选址上也有个“共性”，这就是尽量将店址选择在比较繁华的市区和商店较集中的街道边。如果您确定下的店址周围已有几家经营服装的商店了，这也不要紧，甚至您还该为此庆幸呢，因为这些店很可能已有相当的名声和拥有一定数量的“老主顾”了，您的新店开张后，这些顾客在光顾那些老店的同时，会很自然地到您这儿来“凑个热闹瞧个新鲜”。

一家时装经销店从筹备到开张需要多少资金，这是朋友们关心的问题，其实所耗的资金取决于您的经营规模。据了解，1987年前开设一家比较象样的服装经销店，有5000元左右的资金也就够了，但目前“行情”似乎涨了一些，可能是由于物价普遍上涨的原因。时装店很少是合伙经营的，那么

资金有限的朋友怎么办？向亲朋好友或银行借贷吧，我的主张也是力避合伙经营。

由于时装市场最富变化色彩，故而经营者所要承受的风险和精神负担显然也比其他行业大些。据调查，目前时装款式变化速度之快，简直到了令人瞠目结舌的地步。有的服装从流行到滞销仅仅是二个月的时间。正因为如此，时装店要求经营者不仅要有敏捷冷静的商业头脑和市场观念，还要求经营者必须具备一定的预测本领和专业知识。

真正的“时装”大多面向那些收入较高的消费层次，但做为商店仅仅依靠一个层次是很不明智的。因为能一次付出近百元钱买套服装的人毕竟有限，所以大多时装店还兼营一般性的“大路货”服装。这种高、低档“互养”的两条腿走路经营方针无疑是正确的。这是因为，中低档服装有着相当广阔的市场，而一般定型的产品（如：西裤、西服、运动服装、夹克、T恤衫等）也不象时装那样容易被淘汰，成为过眼云烟。

服装的差别主要集中在以下四点，面料质地、设计款式与制作工艺以及商标牌号，其间悬殊的差价往往取决于上述的第一、二点。

现在谈谈服装如何进货？进多少货往往使一些服装店的经营者头皮发紧。这里，可为诸位谈点这方面的小经验。首先，做为一家时装店，无论如何也得适当购进一些时髦的高档服装（指160元/套以上者）陈列于店内，但同一款式的不可超过三套，否则物不“希”则价不“高”了。这些服装能售出自然理想，但售不出也不必焦虑，须知，这些陈列品是最能吸引顾客的。此外，它还能起到装饰店面和广告宣传的作用。其次，对于中档服装（50元左右/件）须经几日试销

后方可确定进货数量的大小，但应当注意的是，一次进货仍应控制在一定范围内，以免滞销积压，同时还要观察同类服装店的经营和上市情况。如果是新季节的开始，进货数量多些无妨，若是季末则需慎重行事。据有关调查表明，下列季节的时令服装及价格较易为消费者接受：

春秋装 40—60元/件（套）

冬 装 80元左右/件（套）

夏 装 35元以下/件

每逢季节转换之际，结合各地的穿着习惯及气候，参照上述价格进货，一般说来成功的可能性要比凭感觉进货来得大些。

“该赚的不赚”是有些内行人对一些不懂时装价格的经营者的讥讽。殊不知，时装标价还大有学问呢。对于那些

“人无我有”的款式新工艺精正趋流行的时装，您不妨将售价订得略高些，因为周围没有太明确的比照价格，再说，醒目的高价往往还能使商品的“价值”陡然上升。至于中档服装，由于销量较大，一般以薄利为原则。您可将每件（套）的价格标得高出进价20元左右，这样，待顾客还完价格成交后，每件（套）仍可赢利十余元；档次较低的“大路”服装，每件若能获得5元以内的纯利就很令人满意了。

遇上“回头客”怎么办？这也是个时常困扰时装经营者的现实问题。由于服装是有一定使用时限的特殊商品，因此不少服装店抱定的都是“商品离柜，概不退换”的宗旨。那么私营服装店如何解决好与“回头客”的矛盾呢？在售出商品的同时，您必须劝其三思并力主试装后再定（尤其是售出高档服装）买与不买。此外，您还得告诉顾客，倘买后不中意，几小时之内，可在本店调换等价同款式的服装，但不作退货