

- 通俗易懂的会计知识 现学现用的开店秘诀
- 告别“薪酸”职场 奔向广阔“钱程”

金多多开店记

小会计的 服装生意经

张 洁 ◎ 著



西南财经大学出版社

- 通俗易懂的会计知识 现学现用的开店秘诀
- 告别“薪酸”职场 奔向广阔“钱程”

金多多开店记

小会计的 服装生意经

张 洁 ◎ 著



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

小会计的服装生意经/张洁著. —成都:西南财经大学出版社,2014. 10
(金多多开店记)

ISBN 978 - 7 - 5504 - 1592 - 8

I. ①小… II. ①张… III. ①童装—商店—商业经营 IV. ①F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 213269 号

小会计的服装生意经

张 洁 著

策 划:何春梅

责任编辑:王正好

封面设计:墨创文化

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookej.com
电子邮件	bookej@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	四川新财印务有限公司
成品尺寸	170mm × 230mm
印 张	9.5
字 数	130 千字
版 次	2015 年 1 月第 1 版
印 次	2015 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 1592 - 8
定 价	30.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

前言

你在为自己工作

每年都有越来越多的女性告别职场，自己学做生意，奔向未知的旅程，期望开启一段掌控自我的全新生活。但是，女性打拼自己的事业看上去固然很美，但风险就是：如果有天事业失败了，想要再回来重操旧业就不那么容易了。为自己工作，勇气值得喝彩，但前提是必须理性评估自身的实力，做好智慧的决策，科学管理自己的钱袋子，才能最终过上衣食无忧、相对更加自由的生活。

创业的动机有千百种，但万变不离其宗，最重要的还是赚钱。富人可以轻松买到很多普通人羡慕的奢侈品；能去平常百姓梦想的地方旅行；还可以利用金钱尝试更多有趣而有意义的事。我们不主张金钱至上，但不得不说，做一个富有的女人是个十分值得“点赞”的目标。我们可能永远不会像邓文迪那样富有，但我们可以有一个变得比昨天更富有的目标：首先我们应该审视一下自己的赚钱能力；学习合理分配自己的时间和金钱，看看哪些用来投资，哪些用来消费，哪些作为意外保险留存起来为将来养老未雨绸缪。一言以蔽之，财商将决定女人后半生是否宽裕和幸福。所以，新时期的女人想拥有幸福，情商、财商都必不可少。而如何提升这两者，在金多多的故事里，相信大家会各自领悟到其中的真谛。

什么是最想要的

首先，你得列出最近想实现的几个愿望。在实现愿望的过程中，我们会发现大多数人并不清楚自己想要的是什么，他们只知道，自己想得到更多更好的东西来满足自己的虚荣心。所以在创业之初，我们必须确切地知道自己心里渴望的是什么才行。

其次，你必须每天把这张写着自己愿望的单子熟读几遍，它会不断提醒你努力实现愿望。

趁在职筹备创业计划

最好要趁自己仍然在职时开始留意并为自己真正想做的事业作一些前期的准备。尽量在每天工作之余想点如何创业的点子。没错，过渡期并不总是容易扛过去的。不过，按此步骤朝着自己的理想前进的愉悦和兴奋将最终完全补偿你所有的付出。

大胆去做

这个世界上只有你自己才知道何时才算万事俱备可以进行离职创业人生的重要一跃了。也许那一刻发生在你意识到自己在新事业上花的时间超过本职工作，并且它能给你带来刺激和快感，并让荷包鼓起来了，也许你会决绝地告诉自己：“现在不决定，就永远没机会去做了。”时机一旦成熟了，那就扣下选择的“扳机”，大胆去做！太多人做事畏首畏尾、犹豫不决，真正付诸实践事实上比纯粹思考有用多了。如果你只是抱着“试试看”的心态去创业，那么你只会以失败告终。尝试创业纯粹是一种给自己留退路害怕失败的借口。一旦了解自己要的是什么，你只有两个选择——做或者不做。

我们对很多拥有智慧、创造力和耐力的职业女性充满了敬意，尤其是那

些有了家庭的坚强女性。她们不仅做好买菜做饭的主妇角色，同时还能支撑家庭经济的半边天，并且没有割舍自己的事业。无论是出于无奈还是热爱工作，都值得赞扬。现代的职场女性因为在工作上投入过多而忽略自己的身心健康和家庭关系，面对繁杂的公司事务，常常自责：为什么不多给自己点时间陪陪孩子？

虽然创业这条路会让自己处于孤立无援的境地，但做自己喜欢的事，成功的可能性就会更高。实现事业与家庭的平衡，灵活支配自己的时间，努力付出最终会带来最大的回报。

无论已婚还是未婚，生孩子前还是生孩子后，创业的时机并不会过多影响创业的效果。重点是我们不要再那么拼命地为别人工作，一旦打定主意创业，就该立刻付诸行动。如果未来可以实现一边在家照顾孩子一边自己当老板的梦想，赚足够的钱补贴家用，这对每位女性而言，都不失为一个两全其美的办法。

这本书将为您讲述这位名叫金多多的女性停职创业的精彩故事。在故事里，我们会穿插讲解很多经营管理服装店铺的知识、做账的技巧，希望跟读者分享实实在在的创业经验，对您开店有一定的指导意义。

自由创业是一列充满刺激的过山车。欢迎加入冒险家的乐园，与我们一同近距离审视和了解自由创业的成功秘诀。（无论结局是喜是悲，我们都愿意与您分享！）

目录

Part 1	可不可以不上班	1
	01 好想开间小小的服装店	1
	02 你适合创业吗	3
	03 市场啊，市场	9
	04 钱少怎么办	16
	05 过来人的经验必须听	22
	06 计划书新鲜出炉	27
	【财女宣言一】想赚钱先省钱	37
Part 2	开店五件事，样样不简单	39
	07 单枪匹马还是合伙经营	39
	08 采购成本的账务处理	42
	09 固定成本和变动成本	58
	10 折扣怎么做最吸引顾客	64
	11 利润从哪儿来	70
	【财女宣言二】到底赚多少钱才算幸福	74

Part 3	给你一家服装店，怎样赚钱	77
12	盘点的门道	77
13	成本控制怎么做	86
14	谁动了我的钱柜——财务内控	87
15	纳税的艺术	94
16	往来账，须算清	97
17	暖暖的现金流	103
	【财女宣言三】收入的合理分配	107
18	巧用支票	108
19	账为什么会对不上	114
20	不可小觑的利润表	118
21	赶上网络营销这趟车	130
22	赚钱理财两不误	134
	【财女宣言四】实现财务自由，活出美丽自我	142

Part 1

可不可以不上班

01 好想开间小小的服装店

天使街8号，有家童装铺子悄然开张。

女主人叫金多多，一个“三十未立”的大龄剩女。是什么原因让这个女子放弃稳定的工作，开起小小的服装店，单枪匹马寻找未来？没有任何做生意的经验，她能把别人兜里的票子装进自己的口袋吗？

几乎所有女人都会有一个梦想：开一间属于自己的服装店，漂亮、美好，洒满阳光。更重要的是，工作时间自由，多劳多得。这个三十岁的女人骨子里个性十足，甚至有十几岁年轻人的血气方刚，抱着“我的未来不是梦”的念头拒绝平庸，宁可头破血流也要往南墙上撞一撞，没准撞了过去就能寻得属于自己的另一番天地。

此前，父母为了让孩子少走弯路，千方百计地想为子女谋一个好前程。这不，寻梦的美好变成不知天高地厚的荒唐，用心良苦的关怀反倒成了寻梦的牵绊。巧巧大学毕业后，在父母的安排下进了一家事业单位，拥有一份令人艳羡的体面工作，如果再找个“高富帅”共赴婚姻的殿堂，堪称完美。在很多人眼中，仿佛只有循着这个轨迹，物质与精神才能双丰收，故事才算大团圆结局。

中国式逼婚猛如虎，貌似凡夫俗子们都该循规蹈矩，乖乖结婚生子才能让吃饱了没事干却能用唾沫星子淹没整个小区的婆婆妈妈们闭嘴。心高气傲的多多自然不能免俗，在舆论压力下被迫相亲不下十八回。结果，没一个男人能入姑娘的法眼。无奈之下，剩着剩着便修炼成了“黄金剩斗士”。

结婚真的是女人的终极目标吗？

别指望结了婚就等于找了张“长期饭票”。这种观念现在已经慢慢在改变，“婚后靠老公，老来靠子女”的观念已经OUT了，现代女性必须更加懂得凭借自己的能力过高品质生活。因为婚姻并不一定是未来的保障，生命中不可预测的变数实在太多：疾病、失业、丧偶、意外等都可能使家庭生计陷入困境。所以，不论单身或已婚女性，都该好好管理自己的财富，才能打造属于自己的美丽人生。

已婚小姐妹的吐槽也让一直单身的多多对婚姻心生恐惧：工作的时候总挂念着家里一大堆未完成的家务，一旦回到了家却又希望给孩子换尿布和陪他们看动画片的生活中解脱出来。我心里也想追求更高层次的目标。可第二天还依然得面对鸡肋般的工作。

看，这就是婚姻生活！多无趣！

姻缘没着落，工作又无趣，活着总该有点追求吧！不安分的多多有颗好胜心，寻思着每天喝茶看报玩淘宝、薪水比上不足比下有余的鸡肋工作实在不适合她，自己可是念设计的，却连一件作品都没有。真心不想工作！可不工作又能做什么呢？

小姐妹的吐槽和周而复始的生活让多多动起了开店的念头。虽然对婚姻没抱太大希望，可自己不想做灭绝师太，早晚都要迈进爱情的坟墓的。最大的希望就是：不要做围着老公和孩子转的黄脸婆！如果想要有更多自由的时间来平衡家庭和事业，还能发挥自己的专长实现梦想，对于女人来说，唯有创业这条路了。

多多向老妈道出了自己的这一大胆想法。

多多的老妈是一位知书达理、受过高等教育的女性。多数母亲总会在孩子做出这样的决定时，苦口婆心地这样劝说：“找不到工作的大学生满大街都是，你的单位别人削尖了脑袋还挤不进去，不要身在福中不知福。即使要辞职，也把婚结了孩子生了，该享受的权利享受了再换个工作呗。”

老妈不像三姑六婆那样指望着自己的孩子攀龙附凤、飞黄腾达，她只希望女儿能舒心、快乐地生活。母亲不仅从精神上支持，更是在行动上全力支持。当了解到多多有开店的想法后，母亲递给她一个鼓鼓囊囊的信封。多多打开一瞧，无数张大钞在向自己微笑。

“妈，这些年你和我爸供我读大学花了不少钱，这些积蓄是你们的养老金吧？”多多有些于心不忍，毕竟是自己创业，冒险的代价她早已想到，但如果要拿父母的养老金去冒险，一股无形的压力扑面而来。

“傻丫头，我们才没那么容易服老。你一直都是‘月光族’，没存下什么钱，这笔钱就当是爸爸妈妈给你的投资好了。用心做吧，你很棒！爸爸妈妈还等着你赚了钱后给咱们分红呢。”母亲轻柔地抚摸着女儿的长发。

就这样，多多从一无所有变成了拥有 10 万元启动资金的小老板。

做什么呢？创业得有主题，毫无章法就是自寻死路。人人都在网上卖东西就是想避开房租、水电费。开实体店要考虑的事情太多了。事无巨细，先做好第一步，把脚迈出去，才能大胆地走第二步、第三步，走稳健了暖暖身再跑起来。

02 你适合创业吗

侄女悠悠穿着花裙子在镜子前面照来照去。这个“小妖怪”偷穿了多多的高跟鞋和花裙子，自我欣赏了约摸十分钟后满意地甩甩辫子，跑到多多跟前，问她要唇彩。

多多给了侄女唇彩，不由感叹：女人长得好看，找个好工作，嫁个好男

人，并不能给幸福加上三道保险。穿得漂亮才是王道，悦人悦己。谁不爱赏心悦目的美好事物？

想到这里，多多心中忽然闪过一丝念头：卖服装！为什么不卖服装？多多一向对自己的审美眼光相当自信。思维渐渐理顺，店名啪嗒啪嗒像打字一样显现在异想天开的脑袋瓜里：天使爱美丽。嗯，接下来该考虑：10万元能做什么类型的服装？一口气可吃不成大胖子。思前想后，这丫头已然有了不错的主意：做成人服装不如做童装！“6+1”的家庭模式决定了孩子独大，一个普通家庭会有六个大人为孩子的喜好买单，这比卖化妆品、做餐饮更有盈利点！

晚上，多多把自己的想法说给父母听。

母亲在洗碗，轻轻赞许：“你自己做决定。有了目标，就去做吧！你放心去创业！趁着年轻，多加把劲，让错过你的男人后悔去！”

父亲端起茶几上的杯子，啜了口清茶，慢条斯理地发表言论：“老婆，别说这些。女人最重要的不是找一张长期饭票，最终还是要靠自己。你知道你追求的是什么都好。你妈既然都义无反顾地支持你，别的我就不说了，学好会计理理财，经营好你的小店铺。在什么都不懂之前，千万别拿钱烧着玩。”

“嗯，我会好好干的！可是哪里有必要非得学会会计呢？我最讨厌数字了！爸，你知道自己当老板是多少年轻人的梦想吗？一些有过几年工作经验的职场人厌倦了那种朝九晚五的生活方式，在自己创业的过程中寻找到自我价值。只要眼光好，会说话，东西自然能卖得好！”多多反驳。

父亲却有自己的一番见解：“我不反对你追求自我价值的实现。但是先别急着辩解，听爸爸说完。若自我定位不准确，业务素养以及开拓能力不足就仓促上阵，都可能面临进退两难的窘境。我问你，做一个成功的SOHO族需要具备哪些条件？”

“这个……额……”多多一时语塞。

父亲开始给多多上政治课：

“这第一条啊，就是心理素养。自由的代价是无法预料的，任何毫无准备的尝试都是一盘赌局。你也许侥幸选对了行业，看准了商机，赚到了大把的钞票，也赢得了你想得到的自由生活。然而，硬币总有正反面：你也有可能惨败，输得血本无归。那时候，你会为自己当初冒失的选择而后悔莫及！不要怪我没提醒你噢！有句话你得记住：在这个世界，你即使倾其所有也不一定可以得到回报！如果折腾了一两年，你还是一点成绩都没有，还会信心十足吗？如果你碰上蛮不讲理的客户，还有好心情笑脸相迎吗？如果你遇到不守信用的供应商，你懂得在商场上与老江湖们斗法吗？任何时候你都要记住的是：家人和朋友永远都是你停靠的港湾。这一点，你有先天条件，因为你有个好老妈，还有我这个好老爸！哈哈！

第二嘛，创业要戒懒。SOHO 时间自由，工作由自己安排。你这丫头懒散惯了，都是你妈‘放养’的结果。所以，你必须克服自身的惰性。一旦创业初期的新鲜感过去了，挫败感、孤独感会结伴冲你来。我敢保证，到那时候你一定会抱着笔记本电脑通宵达旦地看电视剧：从美剧看到港剧，那都是闲着没事干、打发时间的懒办法。今天不努力工作，明天就得努力找工作。既然决定自己当老板，做自己喜欢的事，就要付出百分百的努力！

第三，也就是最后一条，就是业务能力。要成为一个成功的 SOHO 族，良好的业务素养是你成功的基石。业务能力就包括语言能力啦、专业知识啦、开拓客户的能力啦，等等。

咱们先来说说语言表达能力。试想一个不能和客户充分沟通的人，是很难做好这一行的。另外，别放弃你一直学习的英文。它的重要性，不用多说。没准哪天，店里来了一个老外，看上哪件衣裳，正是时候大展拳脚，与他有一搭没一搭地进行‘国际贸易往来’，还不赶紧麻溜儿地增加‘外汇收入’呀！

咱们再来说说专业知识。目前，你还没有选好创业项目。爸爸只提醒你，基本常识必须了解。拿做外贸来说，主要包括：常用外贸术语的灵活运用

用、各类结算方式的利弊以及会计记账、税务申报、报关、物流等基本知识。另外，你必须得对你所做的产品有比较专业的了解。一个老练的客户一般都有很灵敏的嗅觉，他们往往会在与你的交流中，做出是否继续合作下去的判断。对于产品性能、规格、参数等专业知识的熟知度，关系到能否让客户对你形成好的第一印象。这就像你爸和你妈谈恋爱时的一见钟情，这一点非常关键。”

“哈哈哈……”多多笑岔了气。

老妈开始使劲眨眼，示意老爸正经些，否则要亮红牌。

为了避免被罚下场，老爸言归正传：

“还必须得和你说说这客户资源的事。固定的客户群对你事业的起步是至关重要的。既然是客户群，就不是简简单单的一两个客户，而是有八成把握会有合作的客人。总之，多多啊，一旦你决定创业啊，希望你能坚持！跟你说了这么多，也不知道你听进去多少。话先给你撂下了，能否坚持到底，还得靠你自己！”父亲打了个哈欠，伸了一个大大的懒腰，进房睡觉了。

一门心思要过“独木桥”的多多却一夜未眠。

父亲说得没错，这几点自己是否都具备？

选择创业的人多数是因为不想再为别人打工，想拥有一份真正属于自己的事业。既然勇敢选择了自己当老板这条路，还把爸妈多年的积蓄全部押上，只为赌一个未来，那就勇敢去赌一赌！如果真的不幸被父亲提到的那几个“如果”言中，那只能自认倒霉。

多多寻思：意志力得靠自己，专业素养方面还真没点自信。如果开间店卖东西，时间久了，经验也就有了。

不过，老爹提到的学会计理财，真让人头疼呢。当老板需要学会会计？不是只要学会买东西、卖东西就成了吗？会计，就是那种让人见了数字就晕头转向的职业。考大学填志愿时特地避开了这个扰人的行当，怎么兜兜转转又转回来了呢？

多多从小就羡慕表姐小苏对数字有超强的敏感度，随便抽4张扑克牌，按照点数，巧妙运用加减乘除就能算出24来。于是，小苏长大后当了会计，多多学了设计。

经爸爸这么一提醒，多多立刻拨通小苏的电话：“姐，睡了吗？有事相求。”

电话那头传来一个疲惫的女声：“刚把悠悠哄睡着，你这是又想折腾你姐啊？”

多多讨好道：“哈，这回不是让你帮我代笔写八股文。那些繁文缛节的东西哪里难得住我冰雪聪明的美女姐姐呢！”

小苏心想多多必定有事相求，打趣道：“你都毕业了，还用我帮你写啥？征婚启事？”

“算了吧，我才不羡慕你们这些爬进爱情坟墓里的女人呢！不嫁不嫁！再说我这随心所欲的飘忽个性哪个男人受得了，省得祸国殃民。等我哪天修成正果能够财务独立了，再找个人法眼的搭伙过日子。言归正传，小女子我决定要当一回小老板，神仙姐姐能帮我代理记账吗？”多多嬉皮笑脸地央求道。

“哎……三十岁了还这么爱折腾，真拿你没辙！你先把前期工作安排好。会计这行姐熟悉，刚开始不会有那么多业务。有什么问题随时给我电话，好吗？”小苏是个实在人，她很愿帮帮这个从小一块儿长大的小妹妹，但有了家庭责任实在难以分身，言语中多少有些犹豫。

“嗯，姐放心，有问题我随时来骚扰你。我是女超人，车到山前必有路！”多多就是有股不服输的精神劲儿。

“悠悠已经睡下了，我现在正好有空。先给你说说你要做的这个行业。服装行业，其实就是商业，做的是货物流通买卖，没有工业会计那么复杂，因为少了一道自己加工制造的流程。会计方面，你只需要注意三个环节：进、销、存。拿着你口袋里的钱买适合的商品，再找准时机卖给有兴趣的人，赚到的差价就是你的利润。在会计领域，服务业最简单，因为出售的是

劳务和服务，少了乱七八糟的中间流程。”小苏真是个很有耐性的好姐姐。

“对于我这样的数字白痴，能自己独立做账吗？我看见数字就感觉无数的蚂蚁在脑子里爬呀爬。”多多不太有信心。

“这和数字没多大关系，关键是把账的原理弄懂就好。你得知道你的钱从哪儿来，花到哪儿去，还剩多少，可控制的又有多少。这些信息都能帮你决定什么时候该进货，该进多少货，一个月能赚多少钱。”财务方面小苏很在行，她为完全没有头绪的多多举了个实例，继续说道，“比方，快断货了，你却没有及时采购，坐吃山空可不成；进货量太大却压货了，你的资金链又会出现问题，你怎么解决？千万别小瞧这一间店，千丝万缕的小问题多了去了。等你先确定要卖的商品，理顺业务流程，我的会计指导课程才能正式启动。”

多多的脑袋就像微波炉里的爆米花，立时爆开花。

见多多半晌不发言，小苏逗她：“先打住吧，否则壮志未酬身先死，你这个女英雄恐怕已经哭湿袖子了吧。趁这个机会，好好锻炼自己的能力和意志力。”

“原来做件事这么难！嗯，有你这个军师在，我啥都不怕，只怕你把我说晕。”多多打了个哈欠，有些困意。

“很多事情并非因为困难使我们放弃，而是因为我们放弃才显得困难。难者不会，会者不难。这些要等到你的小事业先搭建起来再考虑。你最好先问问一些做过小买卖的人比较合适，或者去考察一下，看是否值得投资。如果确定要做，找行家帮你做个市场分析，姐再帮你做个详细的预算，到那时妹妹你就大胆地往前走吧！”小苏十分欣赏这个有勇气的小妮子。

“嗯，多多你就大胆地往前走，管它前方是坦途还是南墙！”多多在心里给自己打了气。

03 市场啊，市场

不过，有勇无谋也不成。虽说这10万块是母亲无条件的赠与，存进多多的账户就是多多的，她可以任意支配，可也不能说没就没了呀，必须对老妈无私奉献的资金付起百分之百的责任来！一旦确定了目标，就应具备对其成熟的考量。店铺开起来容易，守起来可没那么轻巧。小苏说的没错，先要考察市场，找几个行家探探路。

去服装批发市场考察时，多多竟然遇到了多时不见的小马哥。他俩是发小儿，从小就爱一起打打闹闹。长大了，虽说见面少了，但逢年过节，平时总是挤兑她的小马哥依旧不忘给她带各种好吃的巧克力。每当那时候，迷恋甜食的多多就会化身乖巧小猫咪。他俩不愧是从小一起长大的伙伴，相亲相爱。谁都以为他俩最后能成一对，孰料两人却各奔东西，未成眷属。

小马哥正和朋友聊着天，见她出现在此地，有些讶异：“你怎么在这！”两人见面从不客套地打招呼，直接说开场白，简单明了。

“你怎么在这？”多多反问。

“有个朋友替我从广州带了件衣服，过来取。”小马哥是个时尚潮人。

多多“哦”了一声，拉着他就跑：“陪我考察市场，走！没啥事儿比这个更重要。”

“女土匪啊！你想干什么呀？打劫吗？”见她风风火火的模样，小马哥拦住她。

“踏着我的风火轮追逐梦想啊！”多多还是不放手，左顾右盼，挑着能让自己心动的漂亮衣裳。

“哈，妹子，想当三头六臂的女哪吒可不是好事，将来哪个男人敢娶你这样的怪物！话又说回来，你的理想究竟是买衣服还是卖衣服？”小马哥还真不给面子。