

小型商店經營法

小型商店經營法

有成書業公司

\$15.50

投資者與經營者劃分的觀念
的商店經營成大型的企業

羅偉政編著 運用出資者與經營者劃分的觀念
將小型的商店經營成大型的企業

小型商店 經營法



希代書版有限公司

一種革命性的觀念和型態

小型商店

經營法

擁有本書，任何人均可成為最成功的經營者！

日本亞細亞大學碩士

羅偉政編著

希代書版有限公司出版

小型商店經營法

定價 65 元

希代書版公司出版發行

羅偉政編著

台北市光復南路66巷60號2樓

電話：**7113414 7114984**

行政院新聞局第0779號

中華民國69年10月1日出版

郵撥帳號：**17944**

郵撥 9 折 郵票通用

以一種新觀念，注入現代小型商店

- 不欲仰賴微薄薪資生活，想獨立擁有自己店舖創業者。
- 目前雖在餐飲界服務，但志在獨立，現階段不過是磨鍊才能者。
- 爲了滿足興趣，欲經營自己店舖的主婦或自由業者。
- 退休後，憑己力經營店舖者。
- 小型店舖老闆，欲改善營運不佳之現狀者。
- 有適當繼任人選的話，欲將現在的店舖經營工作委託他人者。
- 擁有資金，却不善于經營者。
- 想改行從事利益率高之餐飲業者。

我們在這本書中，將一再地提到「店舖銀行制度」，簡單地來說：就是「有錢的人出資金，給擅長做生意的人去從事一般小型商店的經營工作」之制度。換句話說便是將資本與經營加以分離一種突破傳統的最新商業型態；而且，在這種制度下的商店，是夫妻或家族所組合而成，只須要三、四名工作人員即可應付的小型商店。由於擔負失敗風險的可能性極小，所以，非常安全而有保障，就算是沒做過一天生意也不成問題。

本書不但全盤公開這種新觀念，而且將日本之所以成爲經濟強國的「賺錢哲學與秘訣」，分析得淋漓透徹。本書，對於有幹勁、有能力，但因爲沒有資本而無法獨立經營者，必然能超乎一切條件，而成爲強有力的商業伙伴。

沒有資金？您還是可以成爲一家店舖的經營者！也許您會存有懷疑；但是，這句「中聽的話」既非謊言，更不是在詛衆取寵。這是目前日本中小企業界的最新經營方式，即「將資本與經營分離，再結合兩者關係」之合理的「店舖銀行制度」。這是小型店的一種革命性的經營方式，也是工商業發達國家今後必然的趨勢，超前一步，你就能得到意想不到的收益，我們介紹這種新觀念，目的是想使目前小型商店的經營法，能開拓出一條嶄新廣闊大道，而不再只局限於傳統型態，如此；將使得受經濟效益的人更廣，許多有才幹的人可以很快地成爲社會上具實質貢獻的新中產階級，近而更趨向一個均富的國家。

一〇〇%成功的小型店經營訣竅傾囊相授

源自經驗與實績的秘密法則——

首先，讓我向讀者諸君說一句：「老哥，你一定有希望的。」

因為——購入本書者，應該多少均擁有希望自己也亦成為成功者的意識，而具有該一意識者，我認為那才是躋身於成功者行列的第一步。本書將以十分具體、充實的內容，為您解決開店的各種困難。

至於本書中所引述者，乃集日本成功的中小企業家所積聚數十年經驗與實績，而獲致的成果之大成。換言之，即是他們多年窮心鑽研所創出的「小型店的新經營制度與其成功的法則集」。

而該種經營制度或法則，純係源自最新的思想觀念。到目前為止，凡根據該一獨特的制度加以實踐、經營者，其結果「成功的準確率俱然高達百分之百」，故特地将這些經營法則與秘訣加以彙整，以提供國內外朋友作為借鏡。

許多年青有為，獨立意欲旺盛，但卻得不到一展雄圖之機會者，在這個工商業發達的今日社會中，可以說比比皆是。

以及，在愈趨低落、昏迷的經濟情勢下，無法謀得打開業績不振的途徑，陷於苦惱之中的小企業（小型商店）經營者，亦不乏少數。抑或，好不容易得到可以發揮已長的機會，因為缺乏足資仰賴的經營法，而不敢獨立、斷然實行者，也存在於這個社會中。

甚至，將來有可能的話，也想嘗試改行從事收益率高的餐飲業之類者，爲數亦甚衆。爲了祝福讀者都能在商場上獨立成功，乃執筆本書，希冀能夠作爲各位的“小型商店的開業指針”。

截至目前，有關致富方法的書籍充斥坊間；但是，其大部份多係修身教科書似的內容，並非所謂沒有資金亦可獨立開店之法，或係透過實踐證明足資致富的經營法之類，立即可以派上用場的書籍。

抽象化的理論，很難變成“成功的指針”，因此，本書儘量避免說教式的內容，以一種「今天起即可發揮效用之小型商店獨立、成功的入門」，將一切訣竅傾囊相授。

如果，讀者因爲本書而得到意想不到的開運契機，則本人之欣喜自非筆墨所可言狀。

本書之得能付梓，除由於讀者諸君對拙作「夫妻店經營法」之愛護外，更感激希代書版公司發行人朱寶龍先生給予我之大力鼎助。此外，自日歸國後不斷賜予我關心、鼓勵之都凱牧先生等，謹此一併獻上由衷之謝忱。

之經營秘訣／根據資料創造「致富店舖」／何時方能開業／未能覓得理想店舖，歸還入會費／防患糾紛於未然的「契約書」／可否介紹有關材料採購之批發商／開業前宜籌備那些物品／是否提供經營指導之服務／何謂「技術者登記制度」／減縮人事經費乃經營致勝竅門／經營者契約每二年續約／分配予出資者之紅利應支付若干？／萬一經營失敗的話，如何處理？／將來，欲收買店舖之場合／利潤若干、能否加以估計？／

飲食業與接待業之異同

接待業必可致富／

不必參與經營，坐享紅利的方式

成為出資者之無形價值——「優雅之生活」／充滿樂趣的致富人生／小型店方能成功的秘密／

目前擁有一家店舖，需要若干費用？

黃金地段不盡然屬於「致富地區」／用一筆預算開設二家店舖／即使屬於次等地段，也在「車站旁邊」／利用大企業的信用

與其籌措資金，莫若盜取「技術與經驗」

成功的着數端在幹勁與能力

人材資本才是最大的附加價值

對優秀人材不要珍惜薪資／小型店的紅人

小資本勝過大資本之妙處

果汁一杯一百五十元，生意仍然鼎盛／存在於二坪店舖的接待業「原點」／以忠實聽眾取代待客之道

一無是處的資助者

「店舖銀行」的作法／出資者與經營者的明確分離乃成功的常識

●按本章所述要領努力，必定致富！

2 穩當、確實之經營法

接待業屬於「科學」——遵守成功的四原則

地段選擇的失敗關係經營的失敗／

有效利用地段之思想觀之關鍵

與其在酒的價格上費心思，不如發揮自身個性／設店一樓或地下，視

業態變化戰略／咖啡店與酒館的明顯差別／

利用室內裝潢表現店的魅力

顧客上門與否乃勝敗的關鍵／

創造興隆之三條件

3 開店日起之繁榮法

● 開業專門知識

「店鋪銀行」乃幕後導演／飲食業乃富於變化色彩的行業／來自速簡餐廳，哄動一時的流行歌曲／獨樹一幟的「才能性的證明」／一等地商法與二等地商法的不同／憑味道、質量、與價格分一勝負／郊外二等地的招徠作戰／讓顧客樂于拿出名片的祕術

大型店乃規模擴大利益的「大」

年收入五億元以上的經營制度／大型店的苦惱／中型店乃半吊子的「中」／中規模店的生存之道／「小」規模乃今後的經營法／

資本與經營分離——重振旗鼓之竅門

委託「技術者」經營／欠缺技術、才能性的經營者應即引退／

連盟制的危險陷穽

連盟制的五個悲劇／以F C制度爲他山之石／

你適任何種業態之經營者

咖啡店／速簡餐廳／酒吧／俱樂部／燒鳥、大眾酒場／割烹料理

開店日起繁榮之開店先決條件——開業之必須項目

1. 決定營業方針／2. 店名、商號之決定／3. 設備計畫／4. 什器用具之籌備／5. 招募計畫與人員訓練／6. 菜單之決定與試作／7. 採購計畫／8. 確立帳簿、傳票制度／9. 開店宣傳與活動企畫／10. 開業許可之申請手續／11. 開業之日／12. 向稽征機關申報之秘訣

俾利創造興隆之經營秘訣

不能獨力經營者，喪失開店資格／貫徹現金主義——餘款即當天之盈餘／節省一百元的浪費，勝于一千元的營業收入／成為工作人員的工作表率／確實約束自我／小型店失敗的三種狀況／恪遵「以小型店製造爆滿」的原則／選擇熟悉的地區／結合家族力量／

向欲獨力開店者的建言

1. 高明的地段物色法／2. 不致遺憾終身的契約方法 3. 開店成功的實用知識／

實踐本章各節要領必可東山再起——公開極機密之經營資料

小部份之改革沒有意義／以壯士斷腕的決心毅然改換業種／利用小型細分化政策創造中型店之興隆／全面改變室內裝潢／能力欠缺之經營者宜轉任出資者／歷經三個月，毫無轉機應即罷手／

無論何人均能擁有店舖

何謂「店舖銀行制度」？

「這年頭，只要大腦靈活，有幹勁，沒錢照樣可以開店，你信不信？」

換成你的話，聽見別人告訴你「無論何人均能擁有店舖」這句話，直覺反應必然不太相信，事實上，再小的店舖也無妨，自己來從事生意，身居一國一城之主，盡情發揮本身才華，擁有這種獨立開店之想法的薪水階級，或職業婦女們，不可否認的，必然常在沈思之時編織這個又美、又大的理想。

另外，目前正在餐飲業界服

務之工作者，百人之中必定有九十位在內心中隱藏着將來想自己當老闆的秘密，而現階段正在為充實未來所需之技術與經營法做鋪路工作。

得能有效運用個性或高明構想，發揮經營手腕者，沒有比較食業等小企業，更適當之生意。何況，單憑一種買賣作法，即可赤手空拳打出天下，贏得勝利之榮冠者，也唯有小店舖似的生意方式最有顯著效果。

自古即流傳一句諺語「小生意是沒有不景氣之現象」，小企

業之中尤以飲食業不太受經濟景氣與否所左右，因為其乃屬於現金交易之生意。而且，不單利潤大且可安定經營，更係其絕對優點。單憑經營者之才智，便可獲利無數；同時，倘若係自己的店面，則一切淨益均歸屬於自己。所以，才造成每一個人拼死為達成上述目的，而為資金之籌措汲汲奔奔的結果。

但是，即使缺乏該一資金，只要你具備「幹勁與才能」，從明日起，你便可以成為一家商店經營者，劃時代革命制度，已經

問世了。

現在立即可以自立更生的革命制度

以下，將對該一「不可思議的夢囈」作一揭曉。

就是在目前日本之株式會社餐飲界情報管理中心（以下簡稱「管理中心」），其所實施之「店舖銀行制度」，即是突破傳統窠臼之革命創舉；更乃實現「立即可以自立更生」之理想的唯一途徑。有關其詳細內容，容後敘述；謹先就其組織方面，作一簡單說明。

現在，若要開設一家店面，少說也得耗費五十萬新台幣左右，此乃相當保守的估計。譬如：在車站附近或是繁華街等地租賃

場所，進行新的裝修，開設十坪左右的速簡餐廳；粗略地計算一下，租賃適當場所，就得去掉二十五萬元；然後，裝潢設備費用方面，大約至少也要化掉二十五萬元，這也是必需的。

總之：最低五十萬元的開店資金是無法再少了。所以，沒有這筆資金的話，就無法實現獨立開業之理想，結果只落得一個口講講罷了！

即或擁有資金，如果不了解各行業的個中竅門，勢必不能成為一名成功的經營者。反過來說，只要有幹勁與能力，就算是身無分文，在店舖銀行制度下，卻能給予你成為一名優秀的經營者之機會。總之，不論開設一家耗資鉅額的豪華商店或一般小型商店，倘若只有資金而缺乏一名經

