

BAITANKAIDIAN

开小店赚大钱 快速发家致富

# 摆摊开店

家庭生活系列丛书 宋虎成 等编



西安地图出版社

BAIT AI

开小店赚大钱 快速发家致富

# 摆摊开店

家庭生活系列丛书

主编 宋虎成 本册执行主编 申秀玲 郝宪龙



西安地图出版社

---

**图书在版编目(CIP)数据**

家庭生活 / 宋虎成编著. —西安: 西安地图出版社,  
2005.6

ISBN 7-80670-795-6

I. 家... II. 宋... III. 家庭—生活—知识  
IV. TS976.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 045563 号

---

**家庭生活**

宋虎成

西安地图出版社出版 发行

(西安友谊东路 334 号 邮政编码 710054)

新华书店经销 邯郸新华印刷厂印刷

880 毫米×1230 毫米 1/32 开本 40 印张 1050 千字

2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月第 1 次印刷

印数 0001 — 5000

ISBN 7-80670-795-6/G · 163

本册定价:16.00 元(全套共五册)



## 前 言

社会在飞速发展,日新月异,一些旧的产业、行当逐渐衰弱、淘汰、消亡,而一些新的产业、行当又不断涌现、壮大和繁荣,如何做市场经济下的永远的胜者,本书给了您人生新的出路和机遇,它向您介绍了关于如何开小店赚大钱,快速发家致富的方法,少的可投入百元,多者上万元,就可以让有能力的日进斗金,让没有资金的白手起家。总之,本书通俗易懂,实用性强,一定会使您成为商海弄潮的舵手。

编者

2005.06





## 目 录

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| <b>第一章 开店必知</b> .....     | (1)   |
| 第一节 开店的心理准备 .....         | (1)   |
| 第二节 开店的基本原则 .....         | (10)  |
| <b>第二章 开小店赚大钱</b> .....   | (16)  |
| 第一节 确定生意的项目 .....         | (16)  |
| 第二节 筹集资金与市场定位 .....       | (18)  |
| <b>第三章 开店致富的技巧</b> .....  | (24)  |
| 第一节 眼明 .....              | (24)  |
| 第二节 手快 .....              | (36)  |
| 第三节 胆大 .....              | (42)  |
| 第四节 抛面 .....              | (49)  |
| 第五节 耳聪 .....              | (51)  |
| 第六节 嘴甜 .....              | (57)  |
| <b>第四章 店铺的选址与装修</b> ..... | (77)  |
| 第一节 如何选店址 .....           | (77)  |
| 第二节 怎样起个好店名 .....         | (88)  |
| 第三节 店铺的装修 .....           | (90)  |
| <b>第五章 当好小店老板</b> .....   | (101) |
| 第一节 小店老板应具备的能力 .....      | (101) |
| 第二节 小店老板必备的常识 .....       | (103) |
| <b>第六章 开店实例分析</b> .....   | (111) |
| 第一节 饮食服务业 .....           | (111) |
| 第二节 家居商业 .....            | (153) |
| 第三节 交通建筑业 .....           | (184) |
| 第四节 手工修理业 .....           | (187) |





## 目 录

开个小店赚大钱

\*

|     |                 |       |
|-----|-----------------|-------|
| 第五节 | 特色服务业 .....     | (192) |
| 第六节 | 宠物"钱"程 .....    | (210) |
| 第七节 | 特色店铺 .....      | (214) |
| 第七章 | 灵活经营自己的小店 ..... | (218) |
| 第一节 | 抓住经营的黄金时间 ..... | (218) |
| 第二节 | 确定经营的品种 .....   | (221) |
| 第三节 | 树立现代的经营理念 ..... | (225) |
| 第四节 | 灵活的资金管理 .....   | (229) |
| 第八章 | 小店的宣传与信誉 .....  | (234) |
| 第一节 | 小店的宣传 .....     | (234) |
| 第二节 | 怎样树立小店的信誉 ..... | (242) |





## 第一章 开店必知

### 第一节 开店的心理准备

最好的赚钱方式无疑是自己当老板,独立生存与发展,这也是每个人梦寐以求的。这与有没有资本无关,没有钱照样可以致富。本节将告诉你如何在市场经济的大潮中激流勇进,寻找到适合自己的发展事业,同时,也为你提供大量的成功事例,希望你从中能从中得到启示。

#### 一、挖掘潜力,寻找机会

每一个人,能够适合他发展的事业,并不是很宽广的;齐天大圣一个跟头十万八千里,还是飞不出如来佛的神掌。同理,虽然世间的事业不计其数,但能够适合一个人的事业却不多,以这样的眼光来看,人类的事业再怎么伟大,依然是沙滩上的一粒沙而已。基于这个因素,通常人再怎么变动,还是脱离不了他原有工作的窠臼;比如从事纺织业的,变来变去还是在纺织业里兜转,搞贸易的,搞来搞去还是搞贸易,所不同的,只是从这个小圈圈跳到那个小圈圈而已。

说来这乃是人性的弱点,但也不妨视为——“机缘”,一切的失败与成功,也就从这个机缘开始。

是故,想要脱离薪水阶层创业,一般大都先从自己原先工作的行业范围内求发展,另外一种方式是选择以原先工作时认识的顾客为目标的行业进军。

较具突破性的,虽然选择的事业与原来工作毫无关联,但顾客





的定位仍然是与自己较有关系者,例如亲友、同学、同事或原来工作时认识的顾客,甚至在酒吧应酬时认识的人或只有见过一次面而交换名片者。

对于能够提携、帮忙的人,我们习惯上的称呼是所谓的“贵人”,事实上,每个人的成功,几乎都有贵人相助。

一般人的“出世”,大多是仰赖亲戚、朋友的提拔,有些是靠同事、同学的引荐,有些则是某种机会里被人点了一下,就开始从事新的事业,但总而言之,一个人要闯天下,似乎是少不了“贵人”的启示或提拔的。

由于贵人何时、何地会来临,我们根本无法知道,所以占卜师就特别喜欢强调“贵人”的重要性,而求神问卦者,也特别重视贵人的到来时刻、方向。

贵人? 其实就是人际关系罢了!

## 二、谁是我的贵人?

惟贵人是可遇不可求的,所以守株待兔也不是办法,积极的做法乃是随时吸取新知识,注意社会的各种变迁,如此,只要机会一到,您就可以将周围的亲友变成贵人。既然 40 岁以前创业较佳,那么您就不妨在此之前,积极地进行创业的准备,并尝试其可行性。不过话又说回来,无论是工薪阶层或自行创业,人际关系皆是件不容忽视的事。

贵人的出现,并不是凭空而来,至少要有比您实力强的人看得起您才行,或是亲朋好友皆认为您值得支持提拔,您才有贵人;假若您信用不佳或举止失态、讲话放肆,到处惹人讨厌,那么,贵人是永远不会出现,即使出现了,也会渐渐失去的!

## 三、你的贵人,就在身旁

假使你已经在周围的环境中找到了机会,那么其次的问题就





是这项事业的将来如何？否则看走了眼赚不到钱时，不免捶胸顿足：“究竟我作了什么孽，怎么选上这行呢？”

所谓的“女怕嫁错郎，男怕选错行”，正是提醒人们择业时的谨慎性。究竟这个行业是不是有将来性，当然要慎重判断，但是有时某些行业都非我们的能力所及，这也是值得注意之处。例如汽车、商业用电脑、太空工业……，大家都知道它有将来性，但又有几个人有能力去从事这方面的生产呢？

所以，与自己能力范围相差太远的事业，就不应去考虑它，如果真的对这项事业有兴趣，那也就不妨选择这个行业中规模较小的边际产业着手。

#### 四、眼光不要看太远才能成功

十余年前，台湾富商邱永汉寻找创业的理想目标是：投资金额大约是新台币五百万元，从业员工 30 人左右，支付薪水的标准略比一般高一点，且投资报酬可以在一年内回收的事业；或许这也是一般人想要寻找的理想事业。

一般薪水阶级能够拿出五百万元投资的可能并不多，不过以自己的储蓄、退休金加上父母亲、亲朋好友的赞助，以及向银行贷款，这样在台湾要凑个五百万可能就较容易了。

当然，做生意并不一定要五百万元，或许更多，或许并不要那么多，但原则上是要自己能够负担的范围，所谓的范围，乃是包括先期投入的资金，以及未来营业上的周转金。

那么，究竟哪些事业适合发展呢？一般人选择的对象，大多是在自己原先工作的范围内寻找，其次是亲朋好友推荐的事业。无论如何，每个人选择的目标都是基于有获利性、时代性以及将来性等，因此，可以说要完全符合这个标准的事业并不多。

尤其初次创业，若选择以前一点认识都没有的事业，或许风险性是大了一点，所以最好还是从自己能力范围内的行业去发展较





妥当,不必考虑到几年后的事。

人如果知道明天就会去世,今天谁还会努力工作呢?就是因为对于未来没有一种宿命论的思想,人们才会不断地追求明天。所以经营事业,既不能太过现实,也不能太过于理想化,而烦恼到20年、30年以后的事。

创业时考虑的守备年限差不多都在十年左右,这十年当中,只要平均保持5%~10%的投资率,也就心满意足了;我们倒不必寄希望要像王永庆那样成功,毕竟又有几位王永庆呢?

## 五、经营事业是急不来的

所以,三五年内能够成功的事业,都值得大家去尝试,有趣的是,大部分的事业在开始时,都是很艰难的。

以开餐厅来说,起先靠的都是亲朋好友的捧场,但如果未能进一步的改善,不多久,可能就要闲得没事捉苍蝇了。因此,从事任何事业,还是要像水泥匠一样,把砖头一块块地砌起来,如此才会成功。

任何事业都有它的生命周期,刚开始的时候,由于不了解这种特性,所以往往会坠入云里雾中,但只要耐心经营,多少都会有收获的。尤其每项事业,都有它的经营法则,如果了解这种特性后,自然会建立起其信心构架。要适应这个过程,大概要三五年的功夫,并不是急得来的事!

以前,找到工作后,就像搭上了直达车一样,中途下车可是很难;但目前由于整个产业环境已有了大改变,所以可选择的交通工具——即就职或创业——也就不少了,而其最终的目标还是“获利为先”!

过去,中国多是铁饭碗,少有裁遣员工的现象,如今随着个体户、乡镇企业、三资企业数量的急剧增加,人员流动逐渐频繁,裁遣员工的事逐渐增多,过去港台和国外经济发达的国家,一般公司很





少会裁遣员工,而员工也很少有因为要追求自己的理想而中途辞职他去的现象,但是随着社会的发展和历史的变革,目前这种现象已越来越普遍了!

海外的早些年,在银行呆过的人要他再到餐厅去算账是很困难的事,但目前的情况却不一样了!例如大学毕业的工程师,因为对经营餐厅有兴趣而改行做餐饮业,也不再是奇怪的事。像这种现象已越来越普遍。所以,如果对目前的工作不感兴趣,那么不妨就尽早脱离那个工作去追求自己的理想;或者是对于某项事业很有兴趣,也不妨进入类似这种事业的公司去工作,等待时机成熟后,再作自己创业的打算。

总之,要找寻创业的机会,一般应先从自己工作的环境着手,这是所谓轻车熟路的道理,并且想要创立事业,须缜密地做个计划,估测将来发展的前景,看是否是自己能力范围所及者,这样才有成功的希望,同时进入自己认为理想的公司中去学习,以求得创业的一条捷径。

## 六、掌握必要的税务常识

事业开始经营后,会碰到的问题很多,但最让人感到困扰的就是资金的融通以及税务的问题,这两方面如果不善于处理,事业经营得越大,面临的困扰也就越多。

不少企业家曾经为了税务问题而找人咨商,他们经营事业皆有好几个,而且都经营得很成功,唯一的共同困扰都来自税务问题。很少人刚开始创业就来请教税务问题,显然大家对于预防工作都不太重视。

不少企业家因为税务问题不胜其烦而放弃了经营意愿,其中有一些人在隔了一段期间后,突然阅读到书中所讲的“再大的痛苦,时间总会将它解决的!”。几乎每个人的创业都是在一股冲动的意念下开始的,所以满脑子想的是赚钱时的快乐,而忽略了赚钱





时也有痛苦的一面——税务问题即是其中之一。

许多朋友对于有关谈论税务的著作，一本也不想看，似乎每个人总认为这与自己毫无瓜葛——直到税务出了问题为止！

曾经有位朋友年度报账时，只申报赚了150万元，但税务机关查出他每个月偿还银行借贷的金额都有四五十万元，像这种事情，都是低估了税务人员无孔不入的能耐！

当然，十之八九的人都不想缴税。问题是，如果光会赚钱而不懂得缴税，那自然只好任税务人员颐指气使了！

经常可以听到有人抱怨：“到底我这样努力，究竟是为了什么？”或许这是因为“只会赚钱，不懂得缴税”所致！

创业前，总是担心赚不到钱，赚了钱后，却又担心盈余会被刮走。既然是如此，何不在赚钱时也花点功夫去研究缴税之道呢？

刚脱离薪水阶级而独自创业的人越来越多，这些人可说都冲劲十足，而且观念新颖，唯一与商场老将不同的是——他们大半在税务方面缺乏敏感度！

虽然每位上班族也有报税的经验，而且对于薪水高低与缴税多寡均具备了相当的概念，但不管再怎样的精明，比起经营事业的税务处理，毕竟还是有很大的差距。

固然，一般薪水阶层在工作时偶尔也会碰到有关成本问题，但这考虑毕竟缺乏切身感，所以就不似自己经营事业那么严格计较了！

即使薪水阶层的人对于成本也是斤斤计较，但是替公司或国家机关省完钱后，似乎就了却了责任；然而自己经营事业可不是过这关就可以高枕无忧，因为节省的成本越多，盈余一增加，下一步就必须面对着税务人员的“虎视眈眈”。

在课税项目中，营业税、契税或房屋税等是与盈亏扯不上关系的，但所得税缴纳的多寡，就与盈余大小有密切关联；而且，所谓的盈余，税务机关与纳税人在认定上往往是有相当差距的！





例如向银行贷款 1 000 万元购买一套机器设备,如果贷款期限是三年,除了利息外,按理每个月就必须偿还银行 30 万元;税务机关若是规定折旧期限为十五年,那每年能够偿还的金额就降为 120 万元,但实际上还银行的钱却是 360 万元,如此,这 240 万元的差额,税务机关就会认定是盈余,但事实上这 240 元的确还了银行,又哪来的盈余呢?

更令人气愤的是,除了“虚盈实亏”外,还得再凑钱去缴税;类似这种不合理的事,经常发生在商场。

## 七、税务常识问题建立在受审的基础上

当然,只要熟悉税务法令,许多不必要的困扰总是可以避免的。

譬如不良资产应该尽量将其折旧,营业场所的装修不必节省……等,都是改善资产内容、避免重税的对策之一。

虽然每个人都不想多缴税,因有关税务法令总是那么艰涩枯燥,所以很少有人会在经营事业之前,就先下功夫去研究税法。即使事先研究,如果没有亲自体验,或许还是一知半解而已。

身为经营者本身已是够忙碌的,假若还要捧起艰涩难懂的法令条文来研究,那不可笑至极!

那么,是否在创业前先把税务法规熟读,以后就可以节省很多税金呢?

理论上这是正确的,但事实上却未必如此,毕竟法规多如牛毛,又从何读起?再者,如果没有切肤之痛,再怎样熟读法规,有时也是事倍功半。这就跟读经济系的大学生一样,明明身无分文,却要研读数以千亿计的国家预算,四年下来,结果还是一点概念都没有!

商场和战场,哪有双方准备就绪才开战的?所以最佳对策还是一面开战,一面准备;也就是说:一边经营事业,一边从实际经验





中去了解税务问题。

具体的方式不妨多与亲友或同行业切磋、请教,或与会计师咨询。

大企业由于多聘有税务顾问或专职会计师,因此税的困扰较易解决,倒是中小企业就必须自己操心了!

总之,要重视研究税务对策,因为它是事业成功的要素之一。既要在创业前对税务问题有所觉悟,更要在实践中总结经验,获得税务常识,这样得来的税务知识一定比较扎实了。

## 八、将支点定在市场上

传统上总是认为将自己感到有兴趣的事物当成事业,一定会成功的。在艺术方面或许还是比较容易实现的,因为其牵涉到的专业知识较有限,所以将自己的兴趣延伸为事业,成功的机会自然较大;但一般的事业,如果兴趣要与商业利益相结合,其成功性又是如何呢?

把自己的爱好变为事业,这方面女性是远比男性来的多,在社会潮流极端变化的今天,如果掌握了潮流变化的方向,其成功的机会自然较大。以性格、生理结构而言,男女有别,但在商业方面,其间的差异却不是很大:像美容师、服装设计师、餐厅厨师,男性成功的人就比女性多。而如钢管制造、汽车生产,甚至电脑营销等,也不乏有成功的女性。但一般说来,经营女性化的事业,还是以女性者居多,而且规模通常都较小,例如家庭裁剪、服饰或食品等与日常生活较有关的事业,较适合女性经营。

有些家庭主妇因为对制作点心、小西饼有兴趣,时日一久,乃由业余性质即变成了事业;有些女性由于喜爱化妆或发型设计,慢慢地也将兴趣变为专业化,而且搞得有声有色,显然这些技术层次较低的行业,女性经营的成功机会较大。





## 九、传统与进步都各有赚钱的机会

随着科技的进步,有些事业的成功乃是我们可以亲眼目睹的,像电脑等一些新的事物,其未来性乃是人人可以感觉到的,这些事物,由于不断地在进步,所以一般对其除了有强烈的要求性外,同时又会返回原来的传统性,以满足不同程度的要求。

例如自动化的点心制作,一方面人们会要求其具备高效率的生产,但另一方面却又对传统性手工制作的点心愈来愈感到喜爱,这种两极化的要求,愈来愈强烈,而且并行不悖。

像人们对速食面的依赖越来越强,但吃多了机器生产的速食面后,有时反会特别怀念四川传统的担担面,甚至不惜老远开车去品尝。这种趋势,除了使社会更多元化外,也丰富、造就了不少具有特性的传统行业。因此要想以小规模的方式在商场立足,就必须特别留意这方面的变化,尤其是女性创业者。

日本有家 HAMA NAKA 公司,它主要卖的是手工刺绣的工艺品,这家公司之所以成功,强调的就是手艺特殊性,所以光是它卖的毛线,其售价就远比机器制好的毛衣来得贵,结果生意却兴隆无比;700 万的资本,一年营业额却高达 150 亿日币,令人难以置信。

而站在消费者的立场,虽然机器大量生产的成衣价格便宜,但穿着自己亲手制作的衣服,心灵上的感受就完全不一样。这种例子足以说明“传统与进步之间,仍充满各种赚钱的机会”,只待有人发掘罢了!

## 十、从爱好衍生的事业,其规模不会很大

社会变迁如此大,人们的爱好自然也会频频改变,尤其某种狂热的心理在达到了最高峰后,往往就会逆转而下,这种改变就是所谓的流行。因此经营事业要成功,就随时必须掌握这种群众心理,杰出的企业家,甚至会领导消费者改变他的嗜好。





从事手工艺产品的事业虽然较有特色,而且单项利润也高,但毕竟以手工制作的产品其数量远不及机器生产者,所以发展规模无形中就受到了限制,但反过来说,以机器生产虽然规模发展较快,但因产业科技的变化相当大,所以淘汰率相对地也较高,而以手工生产的事业,其发展性虽小,然立足点却较强,相对地风险性也较小。

所以说,有利就有弊,因此决定要走什么路线前,就必须衡量它的未来性了!

总之,女性从事与生活密切的事业,成功性比较高,另外,由爱好延伸出来的事业,发展性虽小,但风险也小。

## 第二节 开店的基本原则

对于初入商海的人,首先懂点规则是有好处的,这里的“规则”指的不是法律原则上的规定,而是你应该注意的问题,也就是我们这里所就的原则。

### 一、量力而为

公司的生意要量力而为,量入而出。就是说,要根据自己的本身现有的财力确定支出的项目。切莫心血来潮,想怎么干就怎么干,否则,力不从心,必败无疑。例如,1990年,一位商人曾与人合作“音乐沙龙”,总共资本才不过6万元人民币(而且都是集资人股的),可是,经营者贪大求洋,不顾自己本身现有的财力,光是装修就花了近4万元,以至“头重脚轻”,华而不实,加上经营不善,不到3个月就破产。又如,湖北省万某,发财心切,自己资金不足,技术薄弱,却向银行和信用社贷巨款养鸭,结果负债累累,不可收拾。1993年,某公司向职工集资1000多万元搞房地产,由于没有一支专业队伍,缺乏房地产专业人员,既不懂国土政策,又不懂房地产





的行情,结果,花了1000多万元买下来的地皮卖不出去,只好空着任其长野草。

实践证明,办公司者,切不可将本钱“孤注一掷”,更不可轻易贷款做本,不可脱离实际的能力去办确实难办(或办不到)的事情,万一失败了,血本无归,负债累累,到时就难以收场了。

## 二、不怕生意小

做生意,勿以小而不为。这是因为:做生意的目的是赚钱,只要有钱赚,不分多和少。俗话说:“积少成多”、“集腋成裘”、“聚沙成塔”,世界上许多富商巨贾,也是从小商小贩做起的。例如,美国的亿万富翁沃尔顿,是经营零售业起家的;鼎鼎大名的麦克唐纳公司,是经营小小的汉堡包发财的;世界华人首富李嘉诚,开始的时候也是做小小的塑胶花生意。

在经营项目及数量上,也要注意“勿以小而不为”。这是因为,看起来是微不足道的小商品、小买卖(例如小面货、小杂货之类),可是,它能为你吸引顾客,给你带来兴旺。例如,日本的尼西奇公司,是专门生产婴儿尿垫的小企业;然而,他们的小产品却做成了生意。在日本,婴儿所使用的尿垫,每三条就有两条是他们的产品,同时,还远销西欧、非洲、大洋洲、美洲,年销售额高达70亿日元。

做生意,谁不想货通四海,财达三江?谁不想一下子就成为百万富翁、亿万富翁?但理想是理想,现实是现实。有些公司不切实际地热衷于做“大买卖”,花了不少人力财力,要么是没谈成,要么是亏大本。他们轻视小生意,认为几十宗小生意比不上一宗大生意。当然,从简单的数字来看,这是对的。但是,大生意好比是一艘航空母舰,小生意好比是一艘快艇,大舰难掉头,小艇好转弯。更何况,生意的成败不在于其生意的大小,谁英雄谁好汉,要看他是赚钱还是亏本。1980年至1987年的几年间,社会上不少公司掀

