

雯 生 编著

小本创业挣大钱

今日致力于小本创业
明天希望成为百万富翁

百万富翁的摇篮



机械工业出版社

小本创业挣大钱

雯 生 编 著

Jm197/13

纺织工业出版社

(京)新登字 037 号

责任编辑:袁俊慧

小本创业挣大钱

变生 编著

*

纺织工业出版社出版
新华书店经销
承德地区印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 4.75印张 91,000字

1993年9月第一版 1993年9月第一次印刷

印数: 1—40000册

ISBN 7-5064-1013-3/F·0031

定价 3.30元

P139
F713.5
W42

前 言

创业是一个激动人心的行为,它给创业者带来富裕,摆脱烦恼;它给创业者一个充分施展才华的天地,生活得更加充实;它增加了更多的就业机会,为社会创造了更多的财富……

我们生活在一个创业的时代。“让一部分人先富起来”,这个时代的强音,激励着成千上万的人们踏上了创业的道路。

但是,创业并非一蹴而就的事情,不能眼看别人赚钱,而急于去模仿。自己是否适合创业?创业需要什么准备?选择什么行业好?怎样才能赚钱?……这些问题困扰着跃跃欲试的人们。

本书综合了世界各地,特别是日本、香港、台湾关于小本创业的论述和实例,结合了我国社会的现状,从理论上、实践上回答了如何进行小本创业的问题,给小本创业者们以经验、教训、警诫、启示。

本书注重实用性和针对性。有心创业而又没有多少资本的朋友,不妨细读本书,一定会助你一臂之力。这也是本书的宗旨所在。

日本的松下公司、美国的沃尔·马特商业集团、中国的北京大碗茶商贸集团,这些名闻遐尔的大公司、大财团分别是从一个小作坊、一个小杂货店、一个小茶摊发展而来的。小本创业具有无穷的发展潜力。

今日踏上创业路,他日发展成富翁。

编 者

一九九三·八

目 录

第一章 小本创业大有作为

一、小本创业的时代已经来临	1
二、创业的魅力	5
1、打开“金钱枷锁”	5
2、摆脱上班的约束	6
3、充分发挥自己的才能	6
三、你也可以创业	7
1、创业并非难事	7
2、从小本做起	8
3、踏上创业路	8
四、测试一下你的创业能力	8

第二章 小本创业者的性格要求

一、小本创业者的性格要求	11
1、精打细算	11
2、勤恳	12
3、毅力	12
4、要有创意	13
5、冒险精神	14
6、刻苦耐劳	15

7、从善如流	15
二、小王的故事.....	16
三、对小本创业者的告诫.....	21
1、切忌浪费	21
2、要有礼貌	22
3、用人不疑,疑人不用.....	22
4、私生活要严肃	22
5、少用近亲	23

第三章 走上成功之路

一、小本创业的九项须知.....	24
1、创业的先决条件	24
2、搜集基本资料	25
3、设定合理的目标	26
4、计算成本与利润	27
5、不熟不做	27
6、顺应潮流	28
7、建立“关系网”	29
8、小心进货	29
9、按部就班	31
二、小本创业的经营原则.....	31
1、选择店的位置	32
2、资金周转要短	32
3、做一般人都能做的行业	32
4、要有预估利润的本领	32
5、选择库存商品少的行业	33

6、选择普遍性的行业	33
7、选择成长性的行业	33
8、选择需要人手少的行业	33
9、对顾客要亲切、价钱要公道	34
三、零售大王的经营之道	34
1、艰辛的创业	34
2、经营之道	36
四、小本经商的十项秘诀	37
1、亲身体验得来的构想才真实	37
2、“顾客至上”原则	38
3、凡事以“存钱”为最大前提	40
4、听从年轻人新颖的感觉	41
5、一分耕耘一分收获	42
6、小店的经营值得借鉴	43
7、众人皆感困扰的事情可用来做生意	44
8、要有独特风格	46
9、价格便宜服务又好生意才兴隆	47
10、周转率是小商店的生命	48
五、成功商店的秘密——与众不同	49
1、仔细选择店址才能赚钱	49
2、“回到自然”的心态蔚为风尚	51
3、充分发挥小商店的优点	53
4、地点的选择与商品的规划	55
5、使商店成为聚会场所	57
6、满足顾客心理的商店	59
7、效法成功的商店,开创独特风格	61

8、生意繁荣的商店的等客技术	63
六、用小本开个小商店	64
1、多少本钱才能开一个小商店	64
2、筹措资金的几种办法	66
3、用小本开店的要点	69
七、小本经商谚语	70

第四章 小本创业实例

1、推销书刊	73
2、经营旧书报摊	75
3、学生用书交易中心	76
4、创设小型文具店	77
5、钢笔修理中心	79
6、开设打字中心	80
7、名片请帖印刷中心	81
8、房地产投资经营原则	83
9、供应早点收入颇丰	85
10、开设玩果店	86
11、水果摊	87
12、开设“快餐店”	88
13、开设“午夜饭店”	89
14、开设汤圆点心店	90
15、小型咖啡店经营法	92
16、制作咸蛋	93
17、小型食品杂货店	94
18、海产零批	95

19、卖烧鸡·····	96
20、冷饮店·····	97
21、销售体育用品·····	98
22、开设小鸟商店·····	99
23、养狗业前途看好·····	101
24、经营鱼具行业·····	102
25、饰物礼品店·····	103
26、鲜花店·····	105
27、窗帘装饰业·····	107
28、开设小美容院·····	108
29、艺术出租行·····	109
30、开设唱片乐器行·····	110
31、销售模型工艺材料·····	112
32、开设一人贸易公司的诀窍·····	113
33、住宅办公楼清洁·····	115
34、换洗排油烟机·····	116
35、打蜡服务业·····	117
36、结婚服务业·····	118
37、洗车业具发展潜力·····	119
38、自行车出租业·····	120
39、小小土木包工业·····	121
40、经营毛衣店·····	122
41、经营五金商店·····	124
42、杂货店经营术·····	125
43、伞具店·····	126
44、开个裁缝铺·····	128

45、打造钥匙	128
46、夏天卖帽子	129
47、家庭托儿所	130
48、儿童玩具店经营方法	132
49、婴儿用品店	133
50、美国人的家中创业法	134

第一章 小本创业大有作为

创业,这是一个伟大的名词,它可以使人一生的命运彻底改变。很多富人还是穷人的时候,便因为一时兴起艰苦创业的念头,而成就了伟大的事业,使他身份改变,一生灿烂、辉煌。

伟大的事业,绝大多数是从小额资本创业开始的。开一个玩具店、摆一个书推、成立一个打字中心、出租录像带……这些行业无需多少钱,只要肯用心,大部分人都能做到。

“即使小,也要拥有属于自己的……”相信很多人都曾有过这样的想法,特别是在我们这样一个正迅速发展社会。如果真的拥有一份完全属于自己的事业,就不必再受雇于人,听别人的支使。更重要的是,你可以充分施展自己的才能。只要全力以赴,苦心经营,你的事业定有发展扩大的那一天。那么,美好、富裕的生活就不再是一个遥远的梦想。

一、小本创业的时代已经来临

“让一部分人先富起来”,这个时代的强音激励着多少人加入了创业者的队伍。建立社会主义市场经济体制,一改过去大一统的计划体制,为小本创业造就了一个广阔天地,小本创

业的时代已经来临。

王国利小本起家创大业

茫茫商海,对于山里人来说不能不是一个陌生的领域。就在大都市的各色人等把“下海”作为一种时髦的时候,他——一位曾在山谷中挣扎的年轻人,却已在商海中畅游自如了。

王国利,29岁。眉清目秀,举止潇洒。谈及市场,他口若悬河,能讲出一套又一套令人信服的生意经,真诚朴实的话语中蕴含着深刻的人生哲理。做人、经商,他在怀柔县个体劳动者中堪称楷模。十余年来,他在艰难的跋涉中留下了一行深深的足印。

山青水秀的汤河口;大栅子就坐落其间。在文人墨客的笔下,它是一幅画、一首诗。然而,生活在这里的山民们,却祖祖辈辈感受不到它的诗情画意。一个幽灵——贫穷的幽灵在山谷中徘徊着。王国利兄妹六人,在饥饿中挣扎着生存下来。酷暑中,严寒里,他们在贫瘠的土地上挥洒热汗,可一年下来反而倒欠生产队的钱。年复一年,日复一日,他们用汗水换来的是生命的延续和债务的积累。穷则思变,王国利开始了深沉的思索:莫非是大山封住了山民所有的路么?恰在这时,改革开放的春风吹进了山谷,他眼前一亮,出山闯路的念头油然而生。于是,王国利成了家乡人“下海”的先驱。

1982年,他迈出了勇敢的第一步。他借来30元钱,作为起家之本,只身闯入北京的商品展销会,趸了些价格低廉的鞋袜回山自销。当时他连一辆自行车也没有,只好到镇上找父亲要车。而后他走村“练摊”,每天收入十块八块,高兴得心花怒

放。再后来，他购置了摩托车，跑到河北丰宁倒牛肉，数九寒天冰冷刺骨，腰带冻上解不开，咬咬牙硬是熬了过来。从北京城里趸烟到山乡出售，他蹬车往返几百里，晴天一身汗，雨天一身泥。正是这种顽强的拚搏，使初试商海的王国利，虽收益微薄，但摆脱了封闭意识的束缚，拓出了一条属于自己的路。

1984年夏末秋初，王国利走出了层峦叠嶂的大山，在怀柔西大荒兴建了自己经营的饭店，短短一年成了小有名气的万元户。

他是农民，而且是山里的农民，小富则安、知足常乐这种农民固有的传统观念自然要潜移默化地影响他。但王国利敢于破除旧观念，他不满足于吃穿不愁的生活，而要在激烈的市场竞争中成就一番事业。

靠合法经营，他根据本地需求销售香烟、食品。经营中，他坚持货真价实、薄利多销的原则，处处为消费者着想，赢得了大家的信任。有了信誉，他的生意越做越红火。几年来，他不仅在物质上积累了财富，而且多次被市、县评为先进个体户，受到表彰。在怀柔县个体劳动者代表大会上，他还被选为个协副会长。

1992年，受邓小平视察南方谈话精神的鼓舞，王国利在北京最大的商贸市场——北京下元综合贸易市场创办了怀柔县国利商贸公司，经营烟酒茶糖、副食、罐头的批发零售业务。这是他创业道路上树起的一块重要里程碑。

在经营上，他继续把好进货关，优质服务，薄利多销，很快拓宽了业务渠道。在效益分配上，他不搞缺乏活力的固定工资制，而是实行效益工资制。公司员工20余人，月工资低则三四百元，高则七八百元，上上下下都有了积极性。在个人生活上，

王国利把事业上的追求放在首位。按经济实力,他可以掏出十几万元购买商品楼房,而他却至今租用民房,把自己的钱作为公司的流动资金,使每年利润增加几万元之多。

靠 30 元借款起家,经过十余年艰苦奋斗,“国利”公司已拥有四部汽车,固定资产近 30 万元,注册资金达 50 万元,并在丰宁、滦平、兴隆等县设立了分公司。与“国利”建立了直接业务关系的生产厂家已达 100 多家,长期从“国利”进货的销售单位已达 1000 多家。一个由北京、天津、河北、山西、山东诸多省市联结形成的“国利”业务网络业已建立。1992 年商品成交额达到 1000 多万元,到去年,王国利已累计上缴国家税金 25 万元。这些数字标志着他的公司已经走入了健康发展的轨道。

一个辉煌的现在,是用智慧和汗水换来的。王国利从不松懈自己的意志,更不改变自己作为一个劳动者的本色。在公司里,他既是“老板”,又是职工。开车、装车、卸车及送货,样样离不开他。也许正是这种“拳打脚踢”的紧张状态,才使得“国利”公司充满了盎然的生机。

有了钱,王国利不忘国家,不忘社会的公益事业。为了发展残疾人事业,他向县残联捐资 5000 元;为了支持体育事业,他向全县环城长跑活动捐资 6000 元。在灾区人民最困难的时候,他同样慷慨解囊,雪中送炭。仅 1992 年,他就捐献出 2 万多元。

在发展社会主义市场经济的新形势下,越来越多的人投身于商海,王国利,这个山里走出来的“下海”人,正以更大的力量向前搏击。

据国家统计局统计,从1992年3月到1993年3月,在短短一年的时间里,全国共注册营业执照350多万,其中90%,即300多万的营业性质是个体。这表明一年中,全国至少有300多万人加入了个体创业的队伍。况且,还有更多的人正跃跃欲试。

二、创业的魅力

人生有许多烦恼。偶尔在商场看到一辆向往已久的赛车,却没钱买;想给孩子买件生日礼物,却只能到廉价商店去;上司大声呵斥,自己却大气不敢出;明明是自己不愿干的事情,却仍要装出挺喜欢的样子……这些烦恼经常困扰着人们,甚至使人们觉得活着没有多大意思。这可不是一件小事情,必须彻底摆脱它们。而摆脱这些烦恼的最佳途径就是,开创一份完全属于自己的事业。这就是创业的魅力所在。

1、打开“金钱枷锁”

上班的朋友们谈起自己和工作,几乎都不满意。一句话,你看我好,我看你好,各自羡慕对方,只因对本身的境况实在不满意。

其中最大的不满意就是工资。总觉得工资太少。想改变一下自己的生活条件,例如多吃些时鲜菜,买套组合音响,到风景名胜地旅游一下,单靠自己的那点工资储蓄是负担不起的,便抱怨工作。常想,如果能多挣些钱,这些困扰便会消除。

人们为什么会常常觉得钱不够用呢?

原因有四个:一是物质需求大;二是物价的飞涨;三是好胜心强;四是为了自由。这些原因就造成了靠工资生活的人们

的“金钱枷锁”。

而工资的构成都是固定的。职务工资、工龄工资、技术工资、副食补贴等等都有明文规定。你是个科级干部，拿不到局级干部的职务工资。给大家的副食补贴都是 20 元，你想要 50 元，那根本不可能。话说回来，即使给你多长 10 元、20 元的，又能解决什么问题呢？

所以，打开“金钱枷锁”的办法，很多时候就是自创事业，通过做生意去赚取更多的钱，以满足自己的需要。

2、摆脱上班的约束

上班，不管你是在工厂，还是在公司或机关，都有许多约束。

不管你晚上睡得多晚，第二天都要早早起来。匆匆地赶向单位，如果迟到，即使不被扣工资，也要引起领导的不满和同事的议论。

又要注意和同事搞好关系，又要迎合上级，还要……这些都是你不愿做，而又不得不做的。

而如果你拥有自己的一份事业，自己做自己的老板，那么这一切都可以迎刃而解了。

3、充分发挥自己的才能

你是一个很有才干的人，可现在的工作不适合你，或者有老资格的同事压制你，或者上级不重用你，因而使得你的才能得不到发挥，这对于你来说，实在是不能容忍的事情。

那么，开创一份属于你自己的事业吧！这样，你可以完全按照自己的意图行事，充分发挥自己的才能。

三、你也可以创业

不管男女,只要你有见识,有干劲,有理想,肯苦干、实干,那么,你就可以创业。

1、创业并非难事

创业,在许许多多的人们心目中,是一件非常困难的事,比登天还难,许多难题摆在他们面前,使他们一提“办个营业执照”就却步,认为这是梦想。他们认为,要经验,没经验。要资金,钱在哪里?要营业地址,又何处去寻找呢?要找几个志同道合的朋友合伙投资,哪儿找合适又肯团结合作的?……一连串的问题,的确让他们顾虑颇多。但事实上,这些问题都是可以解决的。

经验是可以学来的。可以向他人请教,更重要的是边干边学,自己摸索到的经验更可贵。有这样一个例子,很值得创业者借鉴。王先生发明了一种新产品,他对市场很有信心,急于创业,一展抱负。但他有自知之明,知道自己以前是搞研究的,缺乏生产经营大量产品的经验和知识。于是,他先到一家大工厂谋到了一个短期帮忙的工作。在三个月的工厂工作中,他有目的地学到了自己所需要的东西。然后,他离开了工厂,开创了自己的事业。在短期工作中所获取的经验 and 知识,使他的事业一帆风顺。

至于资金,也是不成问题的。我们这本书谈的问题是**小本创业**,就是如何用很少的钱开创一份事业。闻名全国的**北京大碗茶**、**贺集团**,最初的家当只有一把铁壶、几个茶碗,再加上几把旧凳子,全算在内不过10元钱。