



● 个体户
致富之道

童宁

科学技术文献出版社

个体户致富之道

童 宁

JMS2/OP

科学技术文献出版社

1 9 8 5

内 容 简 介

本书介绍的是我国个体户经营管理的经验和致富的诀窍。作者采访了京津沪穗四城市的一百多户个体户，将他们致富的门道如实地记录下来。读后，令人耳目一新，会增加您进行个体经营的信心，丰富您经商的经验 and 知识，使您从中能受到启发，对办好个体户会有所帮助。

本书适合个体户、待业青年、有志于第三产业的知识青年阅读；也可供国营、集体企业的领导、职工参考。

漫画：王 复 羊

个 体 户 致 富 之 道

童 宁

科学技术文献出版社出版

德外印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

开本：787×1092¹/₃₂ 印张：3.25 字数：68千字

1985年12月北京第一版第一次印刷

印数：1—10,000册

社科新书目：134—262

统一书号：4176.11 定价：0.65元

目 录

第一章 怎样与国营、集体竞争	(3)
第一节 北京的“白水羊头”在广州吃香.....	(3)
第二节 司徒塾式的系列买卖.....	(5)
第三节 国营集体个体三家饭馆平起平坐.....	(8)
第四节 个体与国营饭馆的一场角逐.....	(9)
第二章 如何制订经营思想	(14)
第一节 顾客就是我的上帝.....	(14)
第二节 以产品为中心的经营思想对吗?.....	(17)
第三节 “何植记”的优待证.....	(19)
第四节 虞惠和是怎样赢得信誉的.....	(23)
第三章 选择经营项目的方法	(27)
第一节 怎样选择经营的项目.....	(27)
第二节 京津沪穗先进个体经营项目一览表.....	(31)
第三节 最适合个体户经营的项目.....	(32)
第四章 怎样做一名合格的个体户经理	(34)
第一节 户主应该是“全才”、“能人”.....	(34)
第二节 个体户必知.....	(35)
第三节 外国个体户经理有哪些本事?.....	(38)
第四节 个体户经理的绝招.....	(39)
第五节 怎样办理个体户经营的手续.....	(42)
第五章 开饭馆入门	(46)
第一节 陈银凤开店(电视片解说词片断).....	(46)
第二节 话说老边饺子.....	(51)

第三节	小绍兴鸡粥店·····	(53)
第四节	儿童饭店的蓝图·····	(56)
第五节	北京烤鸭名扬四海的秘密·····	(57)
第六章	做小买卖的诀窍·····	(61)
第一节	薄利多销——生财之道·····	(61)
第二节	女店主的话题：九毛九商店·····	(62)
第三节	放着钱不赚是傻瓜吗？·····	(65)
第四节	为什么要到北冰洋去运冰块？·····	(66)
第五节	和气为什么生财？·····	(68)
第七章	信息——个体户经济的生命线·····	(71)
第一节	个体户致富的十二条情报·····	(71)
第二节	收集信息的方法·····	(73)
第三节	信息反馈能带来什么好处？·····	(75)
第八章	广告的巨大威力·····	(78)
第一节	广告史话·····	(78)
第二节	做广告的几种方式·····	(79)
第九章	如何制订商品价格·····	(83)
第一节	个体户常用的定价方法·····	(83)
第二节	价格策略·····	(86)
第十章	怎样增加营业额·····	(89)
第一节	商品卖出去后就算完成任务了吗？·····	(89)
第二节	节省顾客购货时间的办法·····	(90)
第三节	面人越贵卖的越多·····	(92)
第四节	“椰菜娃娃”的故事·····	(93)
第五节	鼓起勇气来竞争·····	(95)

目 录

第一章 怎样与国营、集体竞争	(3)
第一节 北京的“白水羊头”在广州吃香.....	(3)
第二节 司徒堃式的系列买卖.....	(5)
第三节 国营集体个体三家饭馆平起平坐.....	(8)
第四节 个体与国营饭馆的一场角逐.....	(9)
第二章 如何制订经营思想	(14)
第一节 顾客就是我的上帝.....	(14)
第二节 以产品为中心的经营思想对吗?.....	(17)
第三节 “何植记”的优待证.....	(19)
第四节 虞惠和是怎样赢得信誉的.....	(23)
第三章 选择经营项目的方法	(27)
第一节 怎样选择经营的项目.....	(27)
第二节 京津沪穗先进个体经营项目一览表.....	(31)
第三节 最适合个体户经营的项目.....	(32)
第四章 怎样做一名合格的个体户经理	(34)
第一节 户主应该是“全才”、“能人”.....	(34)
第二节 个体户必知.....	(35)
第三节 外国个体户经理有哪些本事?.....	(38)
第四节 个体户经理的绝招.....	(39)
第五节 怎样办理个体户经营的手续.....	(42)
第五章 开饭馆入门	(46)
第一节 陈银凤开店(电视片解说词片断).....	(46)
第二节 话说老边饺子.....	(51)

第三节	小绍兴鸡粥店·····	(53)
第四节	儿童饭店的蓝图·····	(56)
第五节	北京烤鸭名扬四海的秘密·····	(57)
第六章	做小买卖的诀窍·····	(61)
第一节	薄利多销——生财之道·····	(61)
第二节	女店主的话题：九毛九商店·····	(62)
第三节	放着钱不赚是傻瓜吗？·····	(65)
第四节	为什么要到北冰洋去运冰块？·····	(66)
第五节	和气为什么生财？·····	(68)
第七章	信息——个体户经济的生命线·····	(71)
第一节	个体户致富的十二条情报·····	(71)
第二节	收集信息的方法·····	(73)
第三节	信息反馈能带来什么好处？·····	(75)
第八章	广告的巨大威力·····	(78)
第一节	广告史话·····	(78)
第二节	做广告的几种方式·····	(79)
第九章	如何制订商品价格·····	(83)
第一节	个体户常用的定价方法·····	(83)
第二节	价格策略·····	(86)
第十章	怎样增加营业额·····	(89)
第一节	商品卖出去后就算完成任务了吗？·····	(89)
第二节	节省顾客购货时间的办法·····	(90)
第三节	面人越贵卖的越多·····	(92)
第四节	“椰菜娃娃”的故事·····	(93)
第五节	鼓起勇气来竞争·····	(95)

第一章 怎样与国营、集体竞争

国营单位财大气粗，集体单位众志成城，他们的力量那样大，个体户能与他们竞争、抗衡吗？不错，跟国营、集体的单位比起来，个体户是显得有些气力单薄了，但只要经营得当，同样可以收到较大的经济效益。本章介绍的几家个体户的经营方法很有特点，连一些国营单位闻之也不得不暗暗钦佩：个体户思想解放，敢想敢干，真有办法！

第一节 北京的“白水羊头”在广州吃香

一九八四年十一月，在广州市召开了京津沪穗四城市的个体青年经验交流会。

大会最精彩的节目就是京津沪穗个体青年为广州市民献技献艺服务表演。广州的十一月，风和日丽，天高气爽。这天，人们早早地就来到表演场地，他们在前一天就从《羊城晚报》上得到消息了。接踵而来的人当中，有的是爷爷领着孙子来吃北京风味冰糖葫芦的，有的是少女挟着自己心爱的花布剪裁做裙子的，还有拎着破旧收音机来修理的，更有那好事者是来看热闹一饱眼福的。

表演开始了。

广播里喊道：“各位来宾，各位朋友，现在北京传统风味佳品白水羊头开始出售，每斤二元，地点在黄色彩旗下面，敬请诸位光临。”

人们常说：吃在广州。广州市民对风味小吃是很感兴趣

的。他们一听是从未听过的名称，忙问：“何谓‘白水羊头’？”

北京代表团的个体户介绍说：“把羊头放在清水中煮熟，快刀切下，又薄又细，撒上精盐调料……”

性急的广州仔问：“味道怎么样？”

“不膻不腻，美不可言。”北京人答道。

于是，一群广州人快步跑向白水羊头小摊，把那地方围了个水泄不通。

“大家排队，别挤别挤，每人一份，每份壹元，请诸位准备好零钱！”北京代表团的七、八名个体户代表帮着维持秩序。无奈买卖兴隆，人如潮涌，把白水羊头摊子挤倒了。北京个体户连忙撤退，东躲西逃，来到一个高坡的台阶上，居高临下。人们被隔在台子下面，买卖摊子不再受到人流的冲击，白水羊头的出售才得以正常进行。

不到二十分钟，四十斤白水羊头卖个精光。大家帮忙七手八脚地把钱一数，嘿！正好是八十八块！用广州话说就是：发实发（八十八）！大家哄堂一笑：“开市大吉，发财实在是发财！”

要问为什么北京的白水羊头能在广州吃香呢？这话必须从顾客的心理谈起。俗话说：外来的和尚会念经。对风味小吃这类的饮食业，人们欣赏的是外省的正宗小吃，尤其是由外省人自己来经营的，当地人更是喜欢。

广州表演会上，受到广州市民欢迎的北京风味小吃还有：冰糖葫芦和龙须面等。后来，个体户们议论说，把本地的风味小吃打入外地去经营，是一条赚钱的好路子。

第二节 司徒堃式的系列买卖

一、嘉美发廊的“洋”办法

要改革，首先在易名问题上要大做文章。嘉美发廊——这名字有点洋味儿。“发廊”，是法国货币“法郎”的谐音，法国发型誉满全球，这名字有些别致；再加上过去没有人这么叫，所以一喊出去便令人耳目一新。司徒堃头一个在广州市搞起嘉美发廊来，在羊城引起了强烈反响。小伙子29岁，年纪轻轻的，搞出的个体经营却很有特点，他把自己经营的几个项目，用一根链条联结起来，让它们形成一个完整的系列。你到他的嘉美发廊去光顾会觉得那是一种乐趣、一种游戏……。

嘉美发廊的门面装修精美，外表装潢设计清新华丽，门楼虽不高大，但很有气派。金属门面在阳光照射下熠熠发光，对顾客确实是一种诱惑。

这里经营的第一个项目是理发。理发师是雇来的，对发型颇有研究，你有什么样的脸型就给你配什么样的发型。当然，你如果对某种发型发生了偏好，理发师也不会干涉你的自由选择，他会按你的要求去精心修饰你的每一根头发，直到你满意为止。南国少女注重仪表美。嘉美发廊的经理投其所好，又增设了美容部，特聘在香港学习过美容术的李小姐前来工作，专门为妙龄女子美化容貌。女孩子若是眉毛长得有男子气，李小姐会指导您如何将眉毛描细描长，从而具有女性的魅力。您的眼角过早地起了鱼尾纹，这里会教您使用

某种护肤霜，将您的皱纹抹平。先天皮肤粗糙，常常会使姑娘感到遗憾，但不要紧，在此地，可用先进的办法将脸上的疙瘩磨平，再搽上雪花膏，不用说，效果是肌如白玉，光滑圆润。难怪少女愁眉苦脸地进去，喜笑颜开地出来。

在理发、美容部的旁边，还有摄影部。司徒堃审美趣味很高，照相的背景不是一般的广州市容风光，而是别有特色的一幅“森林幻想曲”。阳光从树枝间倾泄下来，烟雾缭绕，有一种朦胧美流动其中，森林的色彩丰富、影调层次分明。你若置身于画前拍摄一张照片，就象真的进入云南西双版纳森林里一样，不容置疑，这儿的布景即使是艺术家看了，也会拍案叫绝的。

您理完发，照完相，一定觉得肚子有些饿了。这不要紧，出门往右一拐，便是嘉美发廊的餐厅部。里面十足的广东风味，自然能讨得广州人的欢心。再说理发、整容后，人人顿觉神清气爽，胃口也好，吃起粤菜来也更觉得爽滑可口。等顾客从嘉美发廊理完发，吃完饭离去时，一个个满脸泛光，也不知是头发理得好呢，还是吃得舒服。

当今是产品系列、流水线作业的时代。所以，服务行业的系列化也是一种趋势。嘉美发廊的这种做法，是它经营的独特之处。这种理发、整容、照相、就餐的系列经营法，已经被一些个体户所接受，因此效仿的人很多。

二、嘉美发廊经理的担心

在京津沪穗个体青年经验交流大会期间，北京和天津的个体青年代表团去嘉美发廊取经，请司徒堃谈谈治理发廊的体会。在座的有来自北京的几位团中央干部。

司徒堃小伙子长得很精神，两眼有神，头发油黑，大波浪花纹在头上起伏，“港味”十足。说起话来直言不讳：“我现在干得特别顺手，只要政策允许，我们有办法赚钱，并保证让国家拿大头，集体拿中头，个人拿小头，事实也是这样，我们不仅自谋了生路，而且也培养了不少人材。我的徒弟到社会上也能自己开理发馆。现在，我唯一担心的就是怕现行政策变，一变我们的幸福生活就全完了。”

真是出口不凡，语惊四座，人人愕然。

司徒堃的话引起人们对一些事情的联想：有的个体户怕政策变，不敢大着胆子干，更不敢理直气壮地干；也有的想乘机黑着心地大捞一把，不择手段地坑、蒙、拐、骗，唯利是图。

人们默不作声，面面相觑。

这时，团中央的一位部长笑着说：“政策变？大家不必担心。小平同志不是说了吗，国家对个人有利的政策，谁也变不了。变，没有好处。变，就会失去大多数的人心。所以，现行的好政策是变不了的。大家就放心地甩开膀子大干好啦！”那位部长从身上掏出一张报纸，兴奋地对在座的各位代表说：“这是最新消息，特大新闻！”

人人争相传阅，只见那是一条消息：

记者从全国个体工商业和合作经营组织管理工作会议上获悉，截止到1984年9月底统计，全国个体工商业已发展到815.8万户，共计1099.3万人。据不完全统计，全国个体户的资金有64亿多元，平均每户占有资金792元。

司徒堃狡黠地一笑，说道：“这消息我早已知道，只不

过是想从北京来的同志嘴里得到证实。昨天下午听了北京个体户刘翔的发言很受启发，他生产摩托车头盔，居然一年赚几十万元。在祖国首都这个政治中心的个体户都敢这样大干，说明中央是支持的。这下子我们放心了。这次大会对我们是一个鼓舞，我们的胆子也大了，热血在胸中沸腾，我们要大干。”司徒堃说得高兴，喊将起来：“个体户前程远大！”

第三节 国营集体个体三家饭馆平起平坐

福建省三明市“满园春”商场的入口，并肩排列着三家饭馆。巧得很，三家饭馆竟然一家是个体的，一家是集体的，还有一家国营的。

第一家是个体店，招牌写着“四海回味”，专门经营大众饭菜，每天销量大，薄利多销，同时也讲究味道，争取顾客盈门。个体店的经理一人说话算数，办法想出来后，马上就能用在饭馆的管理上，见效快，收效大。经理处理问题灵活果断，遇事不扯皮，一人独挡一面，办事效率高，服务态度好。这些长处，别家只能望洋兴叹。

第二家是集体店，取名叫“美味佳点”，经营风味小吃，以汁满味鲜的小笼包和清爽美味的馄饨吸引来客。集体店人多心齐，也好办事，大家齐心协力，同舟共济，经济利益一致，遇事群策群力，那股团结得紧紧的亲热劲，别人也是很羡慕的。

第三家是国营的“九洲飘香”菜馆，备有各种海鲜、腰花肚块、红烧鸡鸭、豆腐青菜等中高档菜，用经济实惠的价

格和色香味俱全的手艺招揽生意。国营店实力雄厚，货源充足，人员配套，确实有大家气派，别人望尘莫及。

三家饭馆的买卖都不错，各有各的门道，各有各的经营窍门，加上服务态度都好，真个是生意兴隆、买卖红火。有那好玩的顾客早上吃集体的“美味佳点”，中午吃国营“九洲飘香”的炒菜，晚上吃个体的“四海回味”饭菜。那人吃了这三家，也难评出个高矮低下来。最后发出一声感叹：“三家饭馆真厉害，都会经营，都会做买卖。虽然使的招数不一样，却都能赚钱！真是杀猪杀屁股——各有各的门道！”

第四节 个体与国营饭馆的一场角逐

一、“明争暗斗”两家各有千秋

三家饭馆，生意都是红红火火；特别是“四海回味”和“九洲飘香”两家，是全市闻名的竞争对手，从市长到普通市民全知道。每隔一段时间就有人来打听“比赛成绩”。有人说：“一座山上二只虎，到时候肯定是两虎相斗，必有一伤。”

俗话说：“同行是冤家。”不错，这两家饭馆的“明争暗斗”，在三明市确实引起了轩然大波。

个体户饭馆“四海回味”的经理是小姑娘，才23岁，名字叫杜丽华，身材秀丽，娇小灵活。看见她，你心里就会想起一句话：光长心眼儿，不长个子。她的主意很多，所以饭馆被治理得井井有条。她的店是1981年夏天开张的。一上

马，就聘请了一位退休的老厨师和三名女服务员。三明市的外地顾客多，其中大多数是进城办事的农民，店里就决定以经营低档饭菜为主，但力求做到卫生、味美、实惠。有那会吃的顾客仅花五角钱就把肚子吃得溜圆。

“四海回味”的名声越来越大，而仅一店之隔的那家国营饭馆呢，人员比这边多，地盘也比这边大，只因吃“大锅饭”，赏罚不严明；干多干少、干好干坏一个样，所以买卖不好，闹得职工是常常发不出奖金。1984年6月，国营饭店进行了改革，实行了经济承包责任制，决心要和“四海回味”比个高低。他们开始就从店名下手，先图个吉利。你不是“四海回味”吗？我比你更有气派！取名叫“九洲飘香”。竟然和个体店的招牌对上了联。国营饭店的厨师多，手艺高，经营中、高档菜有优势，他们就改善服务态度，多承担一些酒席的包桌。一时间，饭店经济回升，职工马上分到大把大把的钱，一个个眉开眼笑。

二、“两虎相斗”必有一伤吗？

“四海回味”一看，好家伙，“九洲飘香”的劲头那么大，自己马上就要落后，便使出一个绝招：在门前挂出霓虹灯——“通宵营业”的牌子。一到夜晚亮闪闪的，灯红酒绿，顾客盈门。三明市这地方气候温热，夜间人们睡觉晚，常有吃夜宵的习惯。“四海回味”又大赚一笔。

“九洲飘香”眼红了，不甘示弱，职工改成三班倒，宣布一天二十四小时全天接待顾客。

“四海回味”是个体饭馆，一人说了算。小杜眉头一皱，计上心来。提高服务质量，专派个服务员到门口迎接顾

客，宣传本店菜谱，招揽生意。同时，进一步严格执行职工奖惩制度，赏罚严明。

嘿，天下真是没有不透风的墙，隔壁知道了对手的新招。没几天“九洲飘香”的门前也站出一位举止典雅、笑容可掬的女服务员亲切地向顾客问寒问暖了。这么一来二去，国营店的面貌大改：6月份，营业额达到16000元。9月份，营业额上升到18600元，相当于改革前的三倍，纯利净赚1300多元。

上面说的是“明争”，两家饭馆，谁也没赢；那么“暗斗”呢？就更难分出高低来了。您瞧：

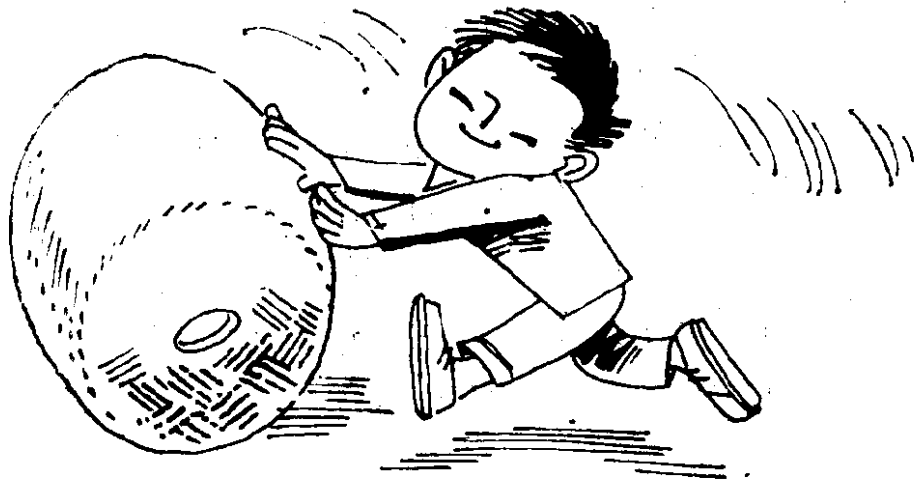
“四海回味”——买下旁边的一家小铺面，开了间“生日餐厅”。老寿星到这儿来吃寿面，还半价优惠，面碗里专门加两个荷包蛋。老头儿们嘴馋了，常悄悄溜出来在这儿吃上一、二碗。

“九洲飘香”——增设烟酒柜台，卖些点心食品，一来方便了顾客，二来增加了收入。每月能多赚五、六千元呢。

旁观者说：两虎相斗，谁也没伤！

三、不打不相识竞争中结友情

“四海回味”和“九洲飘香”展开了激烈的“争斗”。“美味佳点”熟视无睹，坐山观虎斗。其实夹在“四海”和“九洲”中间的集体饭馆表面看上去是不慌不忙，暗地里却在积极地进行改革。它虽夹在中间，但并不是两头受气，相反地，却从两家饭馆学到很多东西，博采两家之长，用在饭店管理上。于是他们的店也就治理得有条有理很有生气。



经营得法,能以小胜大