

小 资 本 赚 大 钱

短平快发财致富丛书

XIAO ZI BEN
ZHAN DA QIAN

张 军 王洪昌 韩 平 编著



■ 北京经济学院出版社 ■

编 者 的 话

一个经济大发展的时代已经到来。这是一个充满希望、活力，充满挑战与挫折的时代。人们再也不能以安贫乐道而自得，所有人都必须投身于这蓬勃的经济潮流之中。

但如何白手起家？如何选择最适合于自己的第二职业？如何从小资本入手，发展自己的事业？如何在日益激烈的相互竞争之中崭露头角，脱颖而出？这是摆在所有创业者面前的问题。赚钱并非易事，财富并非垂手可得。

《短平快发财致富丛书》将为你提供整套的实际经验，使你大开眼界，信心倍增。从这套书中你将了解到赚钱的新行业、新观念、新方法，掌握发财致富的新窍门，从而使你在经济活动中稳扎稳打，不断取胜。

这套小丛书将使你梦想成真，使你鸿图大展、财源不断，一跃而成为一位商业巨子。

本丛书第一批将推出三本。

小 序

赚钱已成为生活之必需。随着改革日益深入，铁饭碗的被打破，人们受到了严峻的挑战，再不能安贫乐道，再不能躺在国家的怀抱中悠悠而然。

谁都想赚钱，谁都想改变自己的生活状态，然而赚钱谈何容易，在人们蜂涌“下海”，市场经济开始发挥作用时，赚钱已成为一门学问、一项技术或一种胆识和勇气。一个人成功的主要条件，是不仅要有辛苦、勇气，乃至运气和切实可行的赚钱的招术，更要付诸实施。

但就目前来说，有胆识、有勇气的人不少，但有方法和有招术的人并不多。因为商品经济和市场经济对绝大多数人来说都太陌生了。本书就是为那些有勇气“下海”、但却缺少方法和赚钱招术的人写的，它告诉了你如何开始从小本创业，如何积累资金、使用资金，如何不断学习新的技能。更重要的在于：它介绍给你从何处入手，应该选择什么样的行业。这些内容将使你耳目一新，眼界大开，从而学到许多新的知识和本领，并且避免不应该发生的错误，从而使你的事业一开始就能够建立在一个坚实的基础之上。

当然，这里所提供的方法不少是西方发达资本主义国家或港台地区的，在个别的具体的内容上不一定完全适合我国的情况。尤其重要的是，书本上写的是别人的经验，它并不真正属于你，要想成功关键在于自己去行动，去实践，去总结。

目 录

一、如果你想经营一家小商店	(1)
1. 把目标对准消费者的口袋.....	(1)
2. 小本经营的最佳时机.....	(4)
3. 思考与行动的充分配合是成功的要诀.....	(6)
4. 独立创业的准备工作.....	(7)
5. 平时训练有素是将来开店的重要条件.....	(10)
6. 小商店的魅力.....	(12)
7. 风格是小商店的法宝.....	(13)
二、开店前应有的考虑	(16)
1. 地理位置与开店的五大要素.....	(16)
2. 如何拟定适合地理位置的经营法.....	(18)
3. 怎样判定店址的好坏.....	(21)
4. 把握好消费者动态的方法.....	(24)
5. 瞄准特定需求目标.....	(26)
6. 连锁作业的利与弊.....	(29)
7. 怎样预测可能达到的销售额.....	(30)
8. 如何寻找批发商.....	(32)
9. 怎样作有效的商业宣传.....	(35)
三、刻意选择小店中出售的商品	(39)
1. 小店的价值在于拥有齐全的商品.....	(40)
2. 实现罗曼蒂克梦想的商品.....	(41)

3. 商品的趣味性和实际功能·····	(43)
4. 精选商品的种类·····	(44)
5. 气氛就是商品·····	(45)
6. 好的服务也是商品之一·····	(49)
7. 脚踏实地地开发商品途径·····	(50)
四、以小资本迅速开店的秘诀 ·····	(51)
1. 以小资本开店的要点·····	(51)
2. 精确计算的工程预算表·····	(52)
3. 施工前的准备工作·····	(53)
4. 付费的最好办法·····	(55)
五、小生意 新眼光 ·····	(57)
1. 人造花渐受欢迎·····	(57)
2. 庭栽草莓·····	(58)
3. 小小食品店·····	(60)
4. 流动餐车·····	(61)
5. 午餐速递·····	(62)
6. 天然食品店·····	(63)
7. 运气饼干·····	(64)
8. 健康食品店·····	(64)
9. 小小熟肉店·····	(66)
10. 清洁公司·····	(66)
11. 代客购物·····	(67)
12. 退休人士职业介绍所·····	(68)
13. 电话消毒服务·····	(69)
14. 洗车利润高·····	(70)
15. 开一家活动商店·····	(71)
16. 清洗排油烟机·····	(73)

六、以服务质量使小店独树一帜	(75)
1. 以创造性商品使结婚留下美好回忆.....	(75)
2. 竞争激烈 以人材取胜的便利屋.....	(78)
3. 小本经营追求美味.....	(80)
4. 增加印象 掌握顾客	(84)
5. 以连锁经营为目标.....	(87)
6. 石烤蕃薯销路好.....	(90)
7. 年终和年中的趣味服务.....	(91)
8. 室内装饰用的礼物盆栽最受欢迎.....	(92)
9. 以高级和时髦以及游戏性吸引顾客.....	(93)
七、独具匠心使小店立于不败之地	(96)
1. 店主的慧眼是经营成败的关键.....	(96)
2. 送菜送饭公司.....	(98)
3. 颇具发展潜力的“外送饭菜”	(100)
4. 活用送货至家的基础路线.....	(101)
5. 未来的经营目标——高龄文化.....	(102)
6. 利用电话指导服务.....	(104)
7. 在美容院和理发店设立漫画出租专柜.....	(105)
8. 开办翻译社.....	(106)
9. 小店铺拥有自家公司的品牌而经营成功.....	(107)
10. 电脑医生.....	(110)
11. 宠物美容屋.....	(111)
12. 代管宠物服务中心.....	(112)
13. 流动宠物诊所.....	(113)
14. 伤残人士用品店.....	(114)
15. 流动美容师.....	(115)
16. 伴笑物品店.....	(116)

17. 独特洋娃娃店.....	(117)
18. 枕头店.....	(118)
19. 拍摄录相带.....	(119)
20. 节日喜庆礼品店.....	(120)
21. 新浪潮专卖店.....	(121)
22. 怀旧店.....	(122)
23. 自由摄影师.....	(123)
八、你也可以独立开店.....	(125)
1. 拉保险赚大钱.....	(125)
2. 小型房屋代销公司.....	(127)
3. 以创意加上限量的销售方式颇受欢迎.....	(129)
4. 经营杂货要物美价廉 内容 丰 富.....	(131)
5. 价廉物美 内容 丰 富.....	(134)
6. 开好一个小菜店.....	(136)
7. 开好综合餐饮店.....	(138)
8. 酒馆的特色在于品种丰富.....	(139)
9. 咖啡店的成功秘诀之一在于气氛和品味.....	(142)
附录：国家对个体经营的有关规定.....	(145)

一、如果你想经营一家小商店

1. 把目标对准消费者的口袋

消费倾向和资金的流通

任何一个想独立创业的人，都应该先了解时代潮流，再进行创业筹划。而经营哪行哪业，你还必须对顾客的消费倾向是什么，开业所需的周转资金是否能灵活运用，以及将开设的商店是零售业、餐饮业，还是其他新兴行业等有所了解。只有做事前的调查与了解，才能具体进行创业计划。

根据1989年度日本有关部门的资料显示，个人的消费倾向，已有扩大的趋势，其中家计部门方面所呈现的高度增长，更可看出末端（个人）消费正在逐渐提高。

消费倾向以耐久消费品的购买、服务费的支出这两类的增加最为显著，由此显示出人们享受丰富生活的倾向逐渐提高。所谓耐久消费品是指纸、大型汽车和尖端科技的新产品，如电视传真机等。至于服务费支出的增加，则是因为国内外旅游、休闲娱乐等方面的消费者渐趋活跃。

今天是一个物质丰富、资金充裕的时代，传统型商品，已不再能满足消费者了。因此，针对消费者的富裕以及追求满足的需要，经营者若能巧妙地推出一些有附加价值的商品，一定能创造出实出的业绩。

举例来说，家庭用面包机日本早在1987年2月就开始上市，这种机器可以在家庭内自制面包，一家人快快乐乐共进早餐，提供享受天伦之乐的机会，创造出划时代的新意义，因为打动了消费者，所以空前畅销。

当各位准备开业时，务必先了解消费者的需求。由于消费者的需求与趋势不断变化，所以必须掌握时机，运用附加价值的巧思与功能，掌握消费者心理，刺激购买欲，才能一举成功。

当前社会的特性

影响消费潮流的因素很多，消费者的经济状况就是其中之一。在今天这种社会形态中，绝大部分人已达到温饱水平，其中相当一部分已开始和正在步入小康生活。因此，今天的社会可说是一个小富有的时代。小资本的创业者所掌握的顾客，大都是小富有消费者。唯有将国民中已步入小康生活水平和正在步入小康生活水平的人，作为销售目标，才是最实际的创业术。

让我们来探讨影响这些人的关键因素，藉以间接了解个人消费的趋势。

第一个关键因素是“利己主义”。小资本创业必须依赖他人的经济基础。只有有多余的钱，才可从事休闲活动，才可上美容院，……因此企业便成为以自我为中心的事业。各种技术学校、餐厅与休闲、美容、服务中心，以及租赁业等等，都可以纳入这一类型的行业。

第二个关键因素是针对“以时间为导向”所延伸出来的各种行业。人一旦变成以自我为中心，就会非常珍惜自己的时间。目前绝大部分的已婚女性加入到了社会工作行列。职业妇女为了节省时间尽量简化家务劳动，总是善加利用凌

晨和深夜的时间。针对这一特点所产生的行业有：家事代劳业、各种送货业、便利商店、邮购、24小时营业的统一商店、各种速食品、补习学校等，这些都是为了配合消费者的需求所设立的。

第三个关键因素是“拥有安定，消除不安”。希求安定，是人的强烈欲望。根据以家庭主妇为对象，所做关于“最希望的幸福是什么？”的问卷调查显示，多数的家庭主妇都“希望全家人健康、快乐”，也就是希望家人能够健康，生活稳定。

人越是希望稳定生活，越是会产生不安心理，因此就会寻找消除内心不安的方法。为了适应消费者的需求，产生了健康保险、医疗服务等有关事业。而作为慰藉不安心理的行业如心理咨询服务行业、宠物店等也应运而生，并逐渐引起注意。

上述是影响当今时代的关键因素，个人的消费倾向，必会朝此三个方向迈进。因此，投资者在选择行业时，必须选择顺应小富有时代趋势的行业，或者以服务业为考虑的第一要务。

瞄准女性的钱包

不管个人的消费情形如何，一般家庭的经济大权总是握在女性手里。尽管男人也有消费支出，但那也只限于每个月的一些零用钱而已。

有一则笑话：“如想知道哪家餐厅的饭最好吃，问职业妇女便知”。的确，职业妇女颇能掌握几家价廉物美的餐厅，她们也会带着家人或男友去光顾。所以，餐饮业必须努力迎合职业妇女的口味，其一旦成为她们的话题，广为宣传，那么，即使男性顾客也会介绍更多的食客上门，促使生意更加兴隆。

日本大阪市有一个人，便是以“吸引女性顾客，以期带来男性顾客”的构想，开设了一家餐厅酒吧的。他在饭菜、餐具、装潢等方面，完全针对女性所喜欢的气氛来设计。这种经营方式，果真受到更多男性的喜爱，而使得生意大为兴盛。

据日本一项调查显示，通常一个女性在一年中可自由运用的金钱，专职家庭主妇约有32万日元，兼职主妇约有40万日元，单身职业妇女则在47万日元以上。

这些女性们可以自由运用的金钱，大多数用于旅游、跳舞、聚餐或购买一些喜爱的用品等等。

因此，投资者在决定一项新事业时，必须针对女性的钱包。

另外，以男性为主要对象的店铺，也应该将店内装潢成女性喜爱的气氛。

投资者在选择行业时，对于提供服务的方式、商品的陈列、菜单的制作、店铺的设计等等，最好能以女性为导向，展现新颖、富有创意的构想。如果能在一开业时就获得女性顾客的好评，相信定能经营成功。

2. 小本经营的最佳时机

追求个人效率的时代

在日本商界颇为有名的端村政雄先生当年就是以“非成功不可”的信念，筹措资金开设酒店的。

为达到成功的目的，他绞尽脑汁决定店内所应陈列的酒类，而且三年之内走了7万公里为顾客送酒。他之所以能成功，不但是行动充分配合思想的最佳证明，信心在他的人生

历程中更具有非凡的意义。

他通过借款成功地经营小资本生意，证明了以小资本创业是完全可能的。

除了目前投资环境有利与容易筹措资本之外，个人的效率化也是成功的条件。由于端村先生能针对各种顾客与场合，提供不同的服务，因此，能使个人效率化充分发挥。

随着工厂机械化等发展，社会已逐渐步入电脑化。一方面电脑化的确促进人类生活的方便，但却也使人们产生了不少疑惑。例如，超级市场、自动贩卖机多半以自动的方式经营，除给予方便的感觉之外，却也让人感到缺少了些什么。比如那些需要较多人手的自然食品，并非电脑所能做好，这就是反应出来的一种现象。于是，在购买场所更使人感到，人与人密切接触的欲望在逐渐增高。

在电脑化的过程中，从某种意义上说，以小本经营，却可开启新的经营之道。当你认为自己能够充分发挥个人的效率时，就表示你开业的时机已到了。

经营大企业时，老板的个性往往会影响公司上下的士气，而小本经营，店主的个性则会直接反映到店内的气氛上。顾客当然希望能从反映的气氛中，享受购买的乐趣。

表现出人与人之间相处效率性的关键词是：“引进趣味性”、“发送资讯情报迅速化”、“商品崇尚自然化”。

还以端村先生的例子来说，为了能成功地经营，他尽其所有地搜集有关酒的知识，无论是品牌、产地，还是其历史，都能一一向顾客解说，虽然其经营方式并不算奇特，但他诚恳的做法极受欢迎。

关于“资讯情报发送效率化”，可以用东京的矢口先生的例子来说明，由于他经常拜访顾客，听取不同的意见，因

此当人们要聚餐、谈生意时，他的店便可提供最新的资讯，因而广受人们欢迎。

在中国更是如此，绝大多数人“下海”都要从小资本开始。一方面社会需要这样的小店，与第一、第二产业相比，中国的第三产业，服务业还相差很远，急需大力发展。这就给小本生意创造了广阔的天地。从这几年实际情况来看，前几年的许多成功者都是从个体户、小本生意，甚至摆地摊干起来的。

凡此种种顺应人们追求的生意不断出现，只要能配合顾客的需求，稍微注意日常生活中的小节，即可发挥个人效率化，促使生意兴隆，而成为人人称赞的成功经营者。

3. 思考与行动的充分配合是成功的要诀

开店创业成功的例子有许多。像前面介绍过的端村先生是以全部借款的方式来创业，也有的人是拥有资产，靠有效利用而使生意获得成功，另外，还有人是因为不喜欢上班的生活，改以发挥自己的创造性而成功的……这些成功的因素因人而异，但以小资本创业而成功的人，其共同点就是思考与行动必须充分配合，掌握机会。手里资金的多少并不一定是创业能否成功的决定性因素，例如有些资金充裕者，由于缺乏周密的计划和有效的行动，而导致经营失败。这样的例子非常多。

目前社会游资充裕，开业若凭藉所拥有的资金就轻信会扩大事业，并非明智之举，唯有头脑与行动密切配合，才是最重要的。有心创业的人应该懂得，关于那些轻易即可赚钱的说法是不可靠的，因为任何一个成功的例子，都是尝尽艰

辛之后才得到的。

除了不怕困难之外，也不要害怕小资本投资。事实上，小资本是开业的最有利武器，问题是如何将资本发挥出最大的效用。

以下即是我们所要探讨的：

首先，要能灵活运用。要想开业成功，经营者必须头脑灵活，为顺应时代潮流，不断变换开业者的构想、经营方针、商品的筹措，以及服务的方法，而小资本经营，正是由于资金少、规模小，而可以迅速调头转向，不受传统的作法所局限。这是大企业所没有的优点。

其次，小资本经营时，业主的个性、智慧以及体力会直接影响生意。

可见成功创业的关键，在于怎样运用小资本的优点。业主对任何事情都必须三思而后行，然后再反映在自己的事业上，这就是小资本经营的优点。同样的情形，在大企业中的工作者，即使拥有再好的构思，也未必会被采用。由此可见，独立创业可以发挥个人所长。因此，开店创业虽非轻而易举就可成功，但是，只要能全心全力地投入，就一定能获得相当的成果。

4. 独立创业的准备工作的

兴趣、信念与意志力

不论是自行创业或合伙开店，最重要的是要选择适合自己的经营型态。

当你打算经商之后，你必须懂得各种商品行情都有它的季节性，即商品会有利润最高的时机，也会有赔钱的时候，为

了确定你能从所经营的商品中赚到钱，在平时就要好好地把握各种有关的情报资料。你需要随时准备创业。

创业准备工作的重点如下：

(1) 你的理想基本上是成熟的。这即是说你必须对经营的事物具有兴趣和信念，并且要有坚强的毅力，这是很重要的。因为你要应付哪一种层面的客户，应该作哪一种经营的计划，这些都将成为你创业的依据，以决定你需要准备的东西、服务的方式、创业的地点，以及商店的结构、设计、价格、广告宣传的方法等等。

此外，还要冷静地检讨你的能力、个性，看看能否适应，经济上有没有困难，另外在商品供应方面有没有问题，这些都需要仔细的探讨。

再则相当重要的一点是，要探讨你以哪一种商品作为创业的重点，到底是以商品本身作为你的号召还是以技术服务作为诉求的重点，你的商品是否有特定阶层的客户，该如何去掌握，这些都是你必须事先要决定的基本方针。

(2) 收集开业地点的种种资料并详细分析。包括人文的、交通的，甚至于气候资料都会对你的事业有很大的助益，必须能善于利用。

具体说来，开业地点的住户人口以及流动人口的多寡，他们的职业、收入、购买能力，以及消费习惯都是影响业绩的主要因素。

其次，有关铁路、公路的交通条件，以及公共汽车站的状况、有无吸引人们聚集的公共设施，诸如公园、运动场、学校等，或者是商店附近的商业环境，比如是否有同类的商店、竞争是否激烈，这些都是创业前需考虑的先决条件。

另外，还要注意的是：要尽量广泛地收集情报并加以分析，再将目标对准重点，考虑未来发展的潜力，尽量将开店地点的特殊地域性质显现出来。

(3) 投资报酬率的判断以及财务预算。你必须要考虑所需筹措的资金和所能获得的利润，计算看看是否合算，并且要考虑到营业后所要增加的资金以及现状的调度并且定一个营业目标，如果在一年中能达到预定目标，你便可以开始营业了！

接下来是必须计划好你的财务状况，作好至少五年以内的预算表，将各种可能的调度状况都考虑进去，并且定期依照营业状况予以修正。

(4) 为购买商品的顾客提供一个充满情趣的地方。这便需要在店面设计上动动脑筋了！你应该在每个地方表现出自我的主张，使之具有独特的风格，如店名、招牌、外表印象、角落、照明、装潢等，尽量使顾客觉得印象深刻。

要如何作才能加深顾客的印象呢？首先，你要找一位能与你配合的设计能手，将你的想法充分地让设计师了解，从开工到开店的进度表，你都要有详细的计划和掌握才可以。

(5) 知人善用。开店，往往需要雇用人手，至于聘用何种人才、工作如何分配，才能让顾客满意，提高工作效率，这是你必须仔细考虑的，并且要想出一种管理的方法，使每个人的能力发挥到极限。员工间互相有效地沟通，能使工作情绪高昂，只有造成这样的工作团体才可能使事业成功。因此，服务业或销售产品的职业，都需要将每天该做的工作按顺序标出并作检查，使你的作业程序有效果、有进度，然后再订一个简明的须知，以便随时提醒自己。

再者，你本身要具备有领导别人的能力，因为你要随时

拓展自己的视野，提高自己的魅力，并且不断地增长自己的修养，累积人生的经验。

(6) 必须具有专业的商品知识和技术。许多行业都需要具备特别的技术和商品知识，这样才能经营成功。近几年来只要具备有足够的资金，就能得到某些厂商的技术支援，但是拥有一家自己的小店后，本身就必须具备专业的商品知识和技术。一旦拥有一家自己的店面，收入会变得不固定，生活也会变得不规则而较为奢侈。因为当你一旦拥有一家商店时，每天看着进进出出的现金，将会使你产生遍地是黄金的错觉，使你的生活变得既奢侈又浪费，甚至直到有一天连进货资金都用掉了还在沾沾自喜呢。因此，必须注意，商店若是与自家在一起，公私必须分明，以免帐目不清，这一点需要和家族所有的成员事先讲好并确实遵守。

5. 平时训练有素是将来开店的重要条件

充分发挥自身特长

台北的陈太太，家庭属于低收入户，以往她多半将心思花在两个孩子的身上，孩子都上学以后，她有了一大段属于自己的时间。长久以来她一直利用零星的时间做些缝纫，于是她凭着现有的技术开了一家裁缝店。由于过去她训练有素，因此做工相当细致，深受顾客好评，每件衣服绝无偷工减料之嫌，因而建立了良好的信用。

两年后，她又在闹市区开设了一家分店，看样子她的经营是相当成功的！

另外还有一个成功的例子。某天杨太太和朋友在闲聊中谈起，现在孩子大了，纷纷到外地球学，生活中增加了一大