

农民增收 口袋书

开小店 巧赚钱

王小兵 林 峰 编著

中国农业出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

开小店 巧赚钱 / 王小兵, 林峰编著. —北京: 中国农业出版社, 2004

(农民增收口袋书)

ISBN 7-109-09442-1

I. 开... II. ①王...②林... III. 商店—商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 098293 号

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区农展馆北路 2 号)

(邮政编码 100026)

出版人: 傅玉祥

责任编辑 李 娜

中国农业出版社印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月北京第 1 次印刷

开本: 787mm×1092mm 1/64 印张: 2.25

字数: 48 千字 印数: 1~10 000 册

定价: 2.30 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)



前 言

世人的眼里，农民，似乎就是那些只能生活在农村，只能以种地为业，只能面朝黄土背朝天的那些人。实际上，在今天的农村，由于文化教育的普及、农民素质的提高、生产力水平提高、农民生活水平的提高以及耕地面积减少等等因素，相当数量的农民已经脱离了农业，脱离了他们祖辈父辈曾辛勤耕耘的土地，从事起城里人从事的职业来了。他们有的建工厂，有的办企业，有的开饭店，其中的杰出人物，还把这些“非农民”的事业经营得非常出色。

农民脱离传统农业从事非农业的活动，有

此为试读, 需要完整PDF请访问: www

专有名词称之为“农民转型”。而在农民转型中，开一间农民自己的小店，无疑是很实际、低投入、快收益的农民投资捷径。农民开店说起来容易，做起来也容易，但要真正做好却并不容易。经营不善很可能出现不到半年甚至数月即告破产的不良局面，弄得不好可能会赔得一败涂地。但是如果想到会血本无归就畏缩不前根本不敢去尝试也不是农民的风格和本色，本书，为那些即将或意欲开店的农民朋友支招，为那些正在惨淡经营中的农民店主出谋，着重阐述农民如何开小店、巧赚钱的一些要点。

1

一、农民开店的五大要素

现在本书将为你介绍农民开店的五大要素，让你踏出成功开店的第一步。

（一）摆正心态

摆正心态，关键是要保证“三心”，即开店之前的自信心，开店之后的进取心，经营之中的平常心。

首先，是自信心。在开店之前，请你告诉自己：“农民开店，没有什么不可以！”农民开店，最重要的当然是自信心问题。自信心是成功的前提和保障，有了足够的自信心才有可能

走向成功。不要以为自己是农民，特长就只能是种地，其实，开店真的不难，只要学好相应的经营管理知识，掌握几条必须遵守的开店原则，勤动脑，多用手，广交流，农民的店完全可以开出自己的特色，在众多店铺中立于不败之地。因此，首先给自己充足的自信心。

有了充足的自信心之后，才能保证你的小店顺利开张，但是如何能使自己的小店经营得红红火火呢？这就需要足够的进取心了。开店的目的当然是盈利，没有进取心却想实现盈利基本是很难的。进取的途径有很多，比如可以向同行学习，虽说同行是冤家，其实，同行不一定是冤家的，闲来无事，多到别处的（最好是外地）同行那里走一走，学学人家的商品摆放、店堂布置、待客之道、经营理念等等，肯定会有相当的收获的。另

外，提高自己的文化修养，多学习文化知识，多读些店铺经营管理类图书（比如本书），也是保持进取的重要途径。保持进取心还一定要有吃苦精神。因为成功开店并非一件容易的事情，要开店赚钱首要的条件就是每天都必须营业，没有任何休息日。因为开店的目的是为了服务顾客，只有服务好顾客才能做到高盈利。店主没有休息的时候，有的因为行业的特殊性，营业到清晨两三点也是经常的事。因此，一定要看自己是否已经做好了充分的吃苦准备，能够舍弃一切休息，全身心为顾客服务。

另外，一定要拒绝那种“我的店铺能够迅速发展，马上就能赚大钱”的扭曲心态，同时还要做好万一经营失败的心理准备，即保持平常心。因为任何一个事物都存在两面性，既可

能成功，也可能失败。如果在开店之初没有做好充分的心理准备，无法正确对待成功或失败，一旦出现经营不善状况就可能没有坚持下去的勇气，因此保持一颗平常心是很必要的。毕竟成功开店还是需要几分运气的，如果自己已经十分尽力，结果却依然不尽如人意，那恐怕只能是运气不好，一定要准备好承受得起失败的心态。如今的农村不乏创业成功的农民，看着他们的店经营得红红火火，可能会产生“小店经营很容易，只要我做了，就一定能成功”的错觉。殊不知，与其他任何行业一样，成功经营小店也并非一件容易的事情，看似风光的经营者，他们的成功都是用艰苦和智慧打拼换来的。尤其在创业的初级阶段，如果没有把自己的心态调整过来，做好足够的心理准备，可能维持不了几个月，就要关门大吉了。

（二）保证质量

这里所说的保证质量包括保证商品质量和保证服务质量。

既然要开店，就一定要经营到商品。2004年的安徽阜阳劣质奶粉案件震惊全国，虽然制造伪劣商品的不法厂商令人痛恨，但是如果小店经营者们有足够的良知和警惕性，那么这些劣质奶粉也不会得以流通到市场上去残害那些幼小的生命。天网恢恢，那些违法者终将受到法律的严惩。这个案件提醒众多的小店经营者，进货一定要从正当的渠道进那些经过相关部门检验过的合格商品，千万不要贪图暴利而上那些不法分子的当。只有保证商品质量，才能保证足够的顾客源，否则，顾客一旦发现从你这里上了当，轻者再也不来光顾你的店，重

者要你赔偿甚者将你告上法庭，一时贪图便宜的结果只能是带来无尽的悔恨。

商品质量保证之后，便是要保证服务质量。优质良好的服务会感动每位光顾店里的顾客，即使你经营的商品价格并不占优势，但热心的服务仍会感动顾客，让顾客心甘情愿地掏口袋。良好的服务在农村主要体现在不以赚钱为惟一目的、不怕麻烦、随时笑脸相迎每位顾客、尽最大可能去满足顾客对货物的需求等。

（三）合法经营

相信每个投资者在开业最初都对未来充满了美好憧憬，但是要使这种美好憧憬成为现实还有一个必要的条件和要素，那就是合法经营。

合法，是指开店过程的始终都要合法，即

店铺登记合法和店铺经营合法。农民开店，一般需到当地工商部门进行营业登记，登记机关确认其具备从事经营活动的条件后，核发营业执照。一般农民开店申请营业登记应当具备的条件包括：符合规定的店铺的名称；有固定的经营场所和设施；有负责人；有符合规定的经营范围；有经营活动所需的资金和从业人员等。

店铺经营合法，是指在经营过程中包括进货渠道、销售渠道、销售方式、商品定价等都要合法。经营者稍有疏忽，在哪个环节中出现违法行为，其结果都是不堪设想的。

（四）真诚待客

面对顾客，切记真诚二字是惟一制胜法则。毫不夸张地说，顾客是店铺的上帝，只有

真诚热情地对待每一位光顾你店里的顾客，才能赢得最大的收益。真诚两个字不是简简单单说出来的，更不是装出来的，而是用心做出来的。真诚地为顾客着想，真诚地为顾客服务，真诚地待好一位顾客，就有可能为你带来后面的十名顾客。

（五）做到三不

据媒体调查和考证，目前农村的店铺普遍存在三个特征：一是过期食品多；二是伪劣商品多；三是经营混乱，商品陈列布局不合理。

要想真正让自己的店铺在众多的店铺中脱颖而出，立于不败之地，一定要做到三不：一不卖过期食品。有些店主，为贪图方便和节省费用开支，一次性购进很多的副食品，导致一部分保质期短的食品变质，如糖果、饼干、饮

料、酱油、食盐等，农民食用这些过期食品无疑会危害身体健康；二不卖伪劣商品，在农村，小型送货车向农村小商店直接推销商品，价格谈妥后便扔下货物，这种常见的销售方式很容易使小商店与无照经营、制假者等构成一个销售假劣商品的网络。一些不法商贩就是利用农民识假能力差，缺乏法律保护意识及贪图便宜的弱点和心理，大肆向农村小商店推销假冒伪劣产品；三不混合经营，不乱摆放不同类商品。受经济条件限制，农村一些小商店设备简陋，场所低矮狭窄、潮湿，却还把食品、生活用品、饲料、化肥等混合兼营，乱堆放，使产品互相渗蚀，人食用了危害身体，甚至危及生命。要真正做到这三不，可能是有点难度，甚至短期内盈利会减少，但是从长远看，一定会给经营者带来良好的收益。

2

二、成功开店的步骤

(一) 决定：开一间适合的店

一旦下了决心要开一间自己的店，马上就需要决定到底开一间什么样的店了。其实解决这个问题很简单，只有两个字：适合。

适合，一是指要适合自己，适合自己的兴趣、专长、经济状况、文化程度等等。如果自己厨艺精湛，爱好烹饪，则可以考虑开一间小吃店；如果自己年轻时尚，喜欢潮流，则可以开一间时尚店，经营潮流服装、饰品、礼品等；如果自己高中毕业，文化程度尚可，喜读

书，则可以考虑开一个图书音像店，等等。总之，一定要适合自己，如果自己都对自己开的店毫无兴趣，又怎会在其中花太多心思，又怎会吸引来众多顾客？

适合，同时更要适合别人，即适合顾客，适合四周大部分顾客的实际需求，适合顾客的消费水准，要想顾客之所想，急顾客之所需。开店之前应当找好适应的顾客层次，充分了解主要消费群体的消费需求和消费水平，使自己的经营方向尽量满足这些主要的消费群体。

另外还要适合本地区的经济发展状况，既不能太超前，也不能太落后。如果太超前，则可能会招致曲高和寡，如果太落后，则给人以陈旧感，恐怕盈利会很薄弱。

总之，只有根据自身的实际状况，并结合当地顾客的最迫切需求，参考当地经济发展的实

际水平 ,才能真正开一间最适合的店。例如甘肃张掖甘州区上秦镇农民徐自兵 ,他瞅准农村旧机动车辆多、市场潜力大这一商机 ,租用上秦供销社闲置的房间和场地 ,与人合伙投资 50 万元在家乡开办了一家旧机动车辆中介广场。他不仅机会把握得好 ,并具备一些企业管理知识 ,深知企业需要宣传的道理 ,在开业当天 ,请来乐队演唱助兴 ,同时还装饰了一辆彩车 ,在全市农村巡回宣传 10 天。再比如上海市奉贤区的农民何春林、陶根英夫妇 ,紧跟本地经济发展的脚步 ,适时地调整经营策略 ,让自己的店无论在经营方向还是方式上都更适合本地顾客的口味和需求 ,及时把自己经营多年的村头小卖部“变脸”成为漂亮的“金叶便利店”。店内空间宽敞 ,货架崭新 ,货物品种齐全 ,排放整齐。店主何春林的夫妻杂货店已经经营多年 ,以前卖的商品种

类简单 ,而且也都是随意摆放。如今杂货店加盟了金叶便利店 ,买货架、搞店面装修 ,总共花去了 1 万多元。但夫妻俩认为 ,门面正规 ,影响更大 ,何况“金叶”在当地是个老牌子 ,赢得村民们信任也很重要 ,现在“便宜货”、“大路货”在农村早没了市场。

(二) 资金筹集

要想让小店顺利地开业 ,选择经营场所 ,对店面进行装潢 ,办理营业执照 ,聘请服务人员等等 ,都少不了资金。没有资金就不要想顺利地开店。当然 ,也并非一定要等到自己个人有足够的资金了才能开业 ,毕竟完全靠个人自身的钱开店具有很大的局限性。不同的人有不同的资金筹集方法 ,如向亲朋好友借款或向银行贷款都是可行的方法。