第一章

开店前的几个问题

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一节　谁都可以开店吗

常言道“生意做遍,不如开店。”能够拥有一家理想的服饰店铺,能够坐店经营、待客上门,生意与生活完美结合,实在是一件快乐的事情,也是令人羡慕的事业。

既然是如此美妙的事业,是不是任何人都有能力去拥有?答案要从下面的问题中去寻找,让我们先来检验一下自己的基础吧。

1. 我对自己的健康状况满意吗

工作都是店铺运作成功的基础,而这一切都需要有健康的身体和旺盛的精力。

经营一家店铺不可避免地要涉及很多方面的事情,更需要长期进行很多细致的工作和大量信息的分析处理,这些工作都是店铺运作成功的基础,而这一切都需要有健康的身体和旺盛的精力。店铺的持续发展和不断地成长,是你梦想的实现,同时也是你理想的起点。

你是店铺唯一的依靠,你很重要,一切都取决于你。

要记住:你是店铺唯一的依靠,你很重要,一切都取决于你。给你三个建议:

(1)定期检查身体,多给自己一些关注;

(2)保持适当的运动,它会使你充满足够的精力去迎接任何挑战;

(3)建立平和的心态,它会使你更年轻、更理智。

2. 我有足够的激情和信心去经营店铺的事业吗

“玫琳凯”公司成立于1963年,位于美国达拉斯,主营化妆品。现有职工二十余万人,年销售额3亿多美元。公司

总经理玫琳凯是个大器晚成的女企业家，她的管理秘诀不仅适合化妆品公司，而且适合其他各类公司，她的坦诚、关心、信任的企业价值观赢得了企业界广泛的认同。玫琳凯女士曾遇到一个会占卜的人，这个人预言玫琳凯女士一生不会有成就，也不会拥有金钱。玫琳凯女士说："有一种充满激情的可爱的小昆虫，它叫黄蜂，按照物理学的原理，它的翅膀不可能带动如此沉重的身体在空中飞舞，但大黄蜂不管这些，它想飞，于是它抖抖翅膀就飞了起来。"玫琳凯女士创立了自己的品牌以后，大黄蜂就被制成了胸针，佩带在公司高层管理人员的胸前，成为"玫琳凯"公司文化的象征。看到这个故事后，你对自己有了新的认识和了解了吗？

它的翅膀不可能带动如此沉重的身体在空中飞舞，但大黄蜂不管这些，它想飞，于是它抖抖翅膀就飞了起来。

3. 我可以全身心地投入店铺的经营吗

(1)一对男女情投意合，心心相印，于是相恋了，成为了恋人。在他们共同步入婚姻的殿堂之前，他们需要一个基础："专意"。

(2)一对恋人，情深意切，恩恩爱爱，于是结婚了，成为了夫妻。他们发誓，要白头偕老，共度一生的时光，在誓言兑现之前，他们需要一个基础："专心"。

(3)一对夫妻，相敬如宾，举案齐眉，在他们的心目中，对方比自己更重要。他们拥有美满幸福的生活，彼此永远不分开，成为了最让人羡慕的人，在这个愿望实现之前，他们需要一个基础："专一"。

生活如此，经营也是如此。如果选择经营店铺作为事业的起点，那么坚定你的事业信念，无论以后会发生什么事情——"专意"提升你的经营水平，用心去经营——"专心"；

坚定你的事业信念，无论以后会发生什么事情——"专意"；提升你的经营水平，用心去经营——"专心"；即使遇到挫折和障碍，去解决它，不轻言失败，不轻易放弃——"专一"。

即使遇到挫折和障碍，去解决它，不轻言失败，不轻易放弃——“专一”。

第二节　你会规划资金吗

开办新店，启动资金极其重要。没有资金什么也别想办，什么也办不成，这正应了那句俗话：“一分钱难倒英雄汉。”

一、资金概述

(一)启动资金为开店之本

启动资金为开店之本。

想开店吗？想！准备好钱了吗？企业需要资金，开工得有本钱，没有钱，纵使诸葛亮转世，恐怕也是枉然，更何况区区一介草民了。的确，要创业，怎离得开钱呢？没有钱，怎么招人，怎么进货，怎么开拓市场，怎么……怎么着也少不了钱。

开店的过程首先就是一个花钱的过程，然后才能赚钱，因此你必须确保资金够用。

开店的过程首先就是一个花钱的过程，然后才能赚钱，因此你必须确保资金够用。穷家富路，这是古人总结的原则，就是说在家里待着，钱少一点不要紧，在外出的时候，一定要带足盘缠，钱一定要充裕。这个原则也适合你创业初期的资金计划。你应当筹措到比预算多一些的资金，以防止出现各种意外情况。在使用的过程中，一定要合理使用，尽量将现金留在自己的手中。因为正式营业时还要花费大量的现金，还可能会遇到资金周转困难的情况。特别是刚开始经商时，这种可能性就更大。如果启动资金不到位，很可能会因为一笔微不足道的资金，弄垮你刚刚起步的事业。因此，要充分考虑启动资金的筹措，并适时、适量、适度地储备和

利用，做好资金运用的统筹安排，力求把风险降到最低的程度。

资金对于开店极为重要，但这不等于说你没钱就开不了店，当不了老板。想想看，当老板的目的不就是为了赚更多的钱，创更大的业吗？如果手里已经有很多钱，那还用得着费劲地创业吗？所以，没有钱才当老板，没有事业才去创业。天下的事情就是这样简单，因为没有才去做，做了就可能有了 因为不知道才去学 ,学了就可能明白了。

因为没有才去做，做了就可能有了；因为不知道才去学，学了就可能明白了。

如果你没有足够的钱，又想开店，那么有两种办法：一是借 ,二是积累。当然这两种办法也可以结合运用。你从现在就可以开始储蓄资金，这是个人打工的薪酬，一点一滴的累积起来，达到某个数额后，就可以脱离打工生涯，开始自己开店创业。没有积蓄 ,切不要盲目地开店。否则 ,开业后才发觉资金周转不灵，无法营运下去，原来的资金也可能因你的盲目行动而失去，即便是生意有潜力也难以为继，那是非常可惜的事。

把钱放在银行里，除了保存资金外，实际也是借此和银行建立关系，成为银行的客户，将来在借贷及其他服务方面 ,也比较方便。

(二)启动资金的分类

开店需要花哪些钱，需要花多少钱，这些问题你首先得弄清楚。你思考得越仔细，投资这本账你就弄得越清楚，对以后的经营也越有利。一般店铺开办费用可以分以下几部分：

(1) 购买固定资产费用。这包括店铺场所（租用者除

需要全本请访问 www.ertongbook.com

外)、营业设施和用具的购置费。

(2) 周转资金。用于购买货品。

(3) 日常营业费用。如运输费、保险费、办公用品费等。一般创业新手常会忽略这项支出，但在经营中往往会遇到许多突如其来的支出。

(4) 人员薪金。这里包括店员和经营者本身应得的报酬。

以上各项费用,也可以分成两大类:一类为一次性承担的费用，另一类为定期承担的费用。通常，新开店者对于开业的一次性承担的费用，会有比较充分的认识和准备，而对定期承担的费用则较为忽视。然而店铺在开业后的数月内,都处于摸索期,还不可能走上正轨,故定期承担的费用如果准备不足,在开业一段时间后就容易出现困难,初期的营业额未必能够应付每月定期的开支。所以,创业者在筹办店铺之时,务必留有一定余地，将定期承担的费用充分做到计划中去。

下面我们按一次性承担的费用与定期承担的费用来细分启动资金。

1. 一次性承担的费用(开启准备金)

(1)店铺场地购置费(租用者除外)。

(2)店铺装修费(招牌、门面、灯光、墙地等)。

(3)店铺登记注册费。

(4)店铺柜台、货架等设备购置费。

(5)铺货费。

(6)橱窗或商品展示装潢费。

(7)收银机、计算器、秤、电脑等经营必需品购置费。

(8)其他杂项费用。

2. 定期承担的费用（营运周转金）

(1)经营者的工资。

(2)聘用店员的工资。

(3)店铺场地租金(购置者除外)。

(4)水电费。

(5)保险费。

(6)税收和管理费。

(7)办公用品费。

(8)借贷利息(假如有借贷的话)。

(9)杂费。

上述启动资金的细分，仅是给新开店的老板们提供一个基本的参考，店主完全有必要根据自己的情况再分细致一些。在开店过程中，对启动资金的评估本身，就反映了店主的管理水平。一个想获得成功的店主，应对自己精心投资的项目所需的资金有明确了解，并制定出清楚的计划，在实施中注意其变动情况，及时做出必要的应对措施。

一个想获得成功的店主，应对自己精心投资的项目所需的资金有明确了解，并制定出清楚的计划，在实施中注意其变动情况，及时做出必要的应对措施。

(三)拟定投资计划

开个小店铺,看起来非常简单,实则不然。许多眼高手低的人，投资时不做计划，轻视开店的难度，干一步看一步。可是，一到具体开办的时候，便会遇到许多原先未料到的问题，使开支大大超过当初的预算。这就难免出现手忙脚乱的局面。因此，投资经营店铺要获得成功，创业者最好不要怕麻烦，尽可能详细地拟定一个投资计划。计算一下投资所需要的资金数额，衡量一下是否能够承担得了，从而避免因投资过大而引起财务上的困难，导致经营失败。

计算一下投资所需要的资金数额，衡量一下是否能够承担得了，从而避免因投资过大而引起财务上的困难,导致经营失败。

不同店址的店面所需的购置费或租金差异很大，不同行业的店铺所需装潢的费用和购置设备费用也有较大差异。以开一家鞋店为例，假设所开设店铺的面积为 25 平方米，租金每月 1 万元，装潢费 2 万元，设备费 5 万元，进货及周转资金 2 万元，合计约 10 万元。那么，自己要准备多少资金？应该设定大概的目标，拟定一个投资计划。

在制定店铺投资计划时，应尽可能地淡化计划者个人的主观看法，而以经过调查研究得到的结果为基础，来预算出总投资额，估计资金的收支损益情况。

在制定店铺投资计划时，应尽可能地淡化计划者个人的主观看法，而以经过调查研究得到的结果为基础，来预算出总投资额，估计资金的收支损益情况。下面我们分三步来讲述如何制定投资计划：

1. 分析店铺的规模和档次

这是影响投资额的基本因素。一般来说，店铺的规模越大，店址越好，所需的场地购置费或租金就越高。而店铺的服务档次高，相应在装修上也需要投入更多的资金。而大众化的店铺则不必在装修上过分讲究，特别是在创业初期，经营还带有很大的试营业性质，不应把过多的资金用在店铺的外表装潢上面。

2. 估算投资总额

对于没有经验的创业者来说，创业费似乎只包括店铺的租金、进货费用和聘请店员的薪金等支出。这样估算未免太笼统了，应将那些琐碎的开支详细列出。如此，才有利于衡量经营是否能真正盈利。有的店主，觉得店铺的所有权归自己，一切皆由本人承担，便忽略了将自己经营应得的报酬计算在内，这是不恰当的。如果收支相抵的话，非但未能赚

取利润，恐怕连自己的生活费也要受影响了。

3. 进行店铺投资回收期的预测

投资回收期是指收回店铺投资所需要的时间，用公式表示如下：

$$\text{投资回收期} = \frac{\text{店铺投资总额}}{\text{年预计盈利额}}$$

年预计盈利额可以自己估测，也可以向同行业店铺进行咨询，从而获得一定的参考数据。

虽然我们提出了制定投资计划的三个步骤，但在开店实践中，往往是计划赶不上变化。营业和投资费用不可能完全按照计划来实施，这便需要根据经营发展的具体情况，对计划本身进行调整和修正，制定对策。如果投资费用突破预算，就意味着营业额必须增加，否则便会出现收支不平衡；相反，营业额未达到既定目标，而投资费用又未减低，也意味着生意不理想，若不采取措施便会赔本。无论出现什么变化，都不是说明投资计划没有用，反而证明它给店铺的经营者提供了自身经营状况的一个基本指标，使之能在激烈的商业竞争中保持清醒的认识，从而立于不败之地。

无论出现什么变化，都不是说明投资计划没有用，反而证明它给店铺的经营者提供了自身经营状况的一个基本指标，使之能在激烈的商业竞争中保持清醒的认识，从而立于不败之地。

在拟定投资计划时,要切记脚踏实地。想当然地制定不切实际的计划，最终吃亏的是自己。以下几点应特别注意：

(1)要求过高。要求过高是投资计划的致命伤,会让你的计划成为一纸空文。尽管我们看到，有人在计划内认真写着“不知道第一年或第二年内可以销售多少”，但至少我们知道他们是很实际的。

(2)盲目乐观。有勇气、有胆识者受人佩服,但盲目乐观

绝不代表有胆有识。比如说，对失败心存畏惧，就是一种健康的倾向，并且应多在开店计划中提及。开店投资者懂得在惨淡经营的年头畏惧失败，乃是最大的刺激与动力。

(3)低估竞争对手。不要因为手上有了投资计划，就轻视你的竞争对手。对于你的竞争对手，不要等闲视之。不管怎么说，他们总是起步在你之前。如果你轻看或忽视竞争对手存在的事实，那么你是否有经营能力本身就值得怀疑。

二、资金的筹措

店铺启动资金一般是由店主自己筹措或单位投资。下面我们来介绍资金的各种来源：

1. 个人积蓄

店主完全依靠个人积蓄来投资开店，这是最理想的选择。

店主完全依靠个人积蓄来投资开店，这是最理想的选择。积蓄越充分越好，但并不是要求将积蓄全部投入。如果你是一位工薪者，最好不要将你积累的资金全部投入，以免店铺倒闭使你蒙受巨大损失，甚至连吃饭的钱也没有。因此,初开店时不要盲目贪求大规模。你可以在开店的过程中逐渐摸索经验和规律,为日后的发展做准备。店铺虽盈利不大，但把生意做活了,日积月累,资金也会逐渐积累起来的。

个人积蓄的积累需要你学会和掌握一些勤俭持家的好经验和好习惯，做到避免盲目性开支，杜绝有害性开支，减少浪费性开支，限制积压性开支和延迟损耗性开支。

2. 合伙人提供

有时开设某一类店铺,前期投入的资金较大,而你又无

法通过滚动利润来周转，如果你选择 1～2 个可靠的合伙人来共同经营，便可解决资金方面的问题。但合伙经营往往容易产生各种各样的纠纷，所以选择合伙人时应慎重。

合伙人提供的资金可以有多种形式,如现金、房产、设备和技术等。

3. 向亲友借债

通过亲朋好友集资，也是一种快捷方便地获得创业资金的办法。其运作方式比较灵活，可以采用贷款方式按期还给本利 也可以采用股份制形式,不还本只派送股息红利。

4. 银行贷款

找银行贷款是一个很好的筹资之策。如果你具备相应的条件，银行一定会为你提供贷款。

找银行贷款是一个很好的筹资之策。

我国银行规定,凡遵守国家政策、法令,从事手工业、加工业、饮食、服务、修理、交通运输、房屋修缮、文化、教育、卫生、科技、旅游以及饲养等行业的个体经营户或专业户，不论是自营、联营、合作经营、联购分销、零售,还是短途、长途贩运的,只要有利于搞活经济、搞活流通、促进商品生产,资金困难者都可以申请贷款。

凡申请贷款的个体、私营者,必须具备下列条件：

(1)持有工商行政管理部门发给的营业执照或有关部门批准的证件。

(2)符合国家政策法令规定的经营范围。

(3)必须有 30%～50%的自有流动资金。

(4)确有偿还贷款能力和经济担保。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

项目投资的前景和效益是影响贷款的首要因素。银行要对贷款项目进行技术、经济等方面的可行性论证。为此，你须谨慎选择项目，大量收集信息，考虑到各种可能性，选择最优或最满意的投资方案，增加银行贷款的信心。

一般情况下，你可选择以下三种贷款方式：

(1) 担保贷款。以有实力和信誉的单位为你担保。

(2) 抵押贷款。以房屋和设备等不动产做抵押。

(3) 质押贷款。以国库券、银行储蓄存款、金融债券等做抵押。

5. 商业信用筹资

店主在经营过程中，如果能够有效利用商业信用，就可以在短时间里筹措一些资金，暂时缓解店铺的资金压力。

商业信用是指在商品交易中的延期付款或延期交货所形成的借贷关系，是一种直接信用关系。商业信用是由商品交易中钱与货在时间上的分离而产生的，它产生于银行信用之前。店主在经营过程中，如果能够有效利用商业信用，就可以在短时间里筹措一些资金，暂时缓解店铺的资金压力。

商业信用筹资主要有以下几种方式：

(1) 赊购商品，延期付款。赊购商品是一种最典型、最常见的商业信用形式。在此种形式下，买卖双方发生商品交易，买主收到商品后不立即支付货款，而是延期到一定时期以后付款。

(2) 预收货款。也就是店铺先收货款后交货，这是另外一种典型的商业信用形式。如果店内的某些商品畅销，不妨在接受订单时要求对方预付一部分货款，这部分预收货款就成为短期筹资的来源，以缓解店铺资金短缺的情况。

(3) 典当。有不少地方开设了典当行，他们接受的业务

范围包括金银首饰品、高档手表、产权房、家电等。融通资金按市场价格打 6～7 折。店主在资金紧张时不妨到那里去调调“头寸”。

6. 租赁筹资

租赁是一种特殊的筹资方式。店主利用租赁，可不必预先筹措一笔相当于所需设备售价的资金就可以获取需要的设备。租赁是店主以实物形式取得所需要的资金，是一种既筹集资金同时又取得实物的信用形式。出租人主要是租赁公司以及企业，店铺可以作为承租人。

租赁为“一举两得”的筹资方式。

租赁筹集资金，对承租人而言，有两方面好处：一是通过租赁，店铺不必支付大笔款项，而只以较低的租金就能获得某项资产或某种设备的使用权，这些资产可以用来解决经营中遇到的难题，可为承租人提供赚取利润的机会。二是因为国际、国内市场竞争激烈，商品更新换代频繁，经营周期缩短，与此相应，店内的各种设备、装置等的使用期也随时都有缩短的可能。并且，一旦你要改变经营方向时，只要终止租赁合同就可以更新设备了。在这种情况下，租赁比购买设备更为主动、灵活。当设备等需要更新时，损失也较小。正是由于这两方面的原因，租赁在店铺中颇受青睐，也因为此,我们称租赁为“一举两得”的筹资方式。

三、筹措资金应注意的问题

(一)筹资的原则

店主开店时筹资的方式多种多样，但以下几个原则是

必须注意的：

1. 调度确实的原则

即用审慎的态度，确实掌握资金需求的数量。急需用钱而无钱周转，或者贷款大量闲置的现象，都是应当努力避免的,因此,反复研究店铺投资计划的各种细节显得尤为重要。

2. 资金利息低廉原则

以贷款方式筹措的资金是要支付利息的，当然利息低的融资对象较为理想，同时也应对借贷款项偿还期限的长短做详细研究。从事商业虽然需要一定的冒险精神，但若不是迫不得已和有偿还的能力，最好不要使用高利贷。

3. 确保筹措周转资金的原则

如没有充足的周转资金就如同一辆长途行驶的汽车没有备用汽油，随时都可能停驶。

店铺投资者在筹措设备资金的同时也要考虑到周转资金的筹措。如没有充足的周转资金就如同一辆长途行驶的汽车没有备用汽油,随时都可能停驶。

4. 确保创业者个人有资金投入的原则

虽然创业者在店铺开办时可通过借贷或集资的办法筹措资金，但为了确保资金周转的稳定性与顺利地偿还借款（或使集资的成员放心），创业者最好投入不低于总投资 20%～30% 左右的资金。

（二）降低筹资成本

店主通过多种方法筹集到资金后,需要以利息、股息以

及其他形式付出一定的代价，称之为筹资成本。

利用不同资金来源的成本率在时间、空间、行业间的差别，选取较低成本资金来源，可以降低筹资成本。

例如，某店主需要在2003年购进一台设备，主要是通过银行贷款解决资金来源。据分析，利率在2003年中期将下调，因此，他选择了在6月份贷款，月利率是0.5%，而2003年年初贷款月利率是0.67%。这是成功利用利息在时间上的差异来降低筹资成本的办法。

又比如，你购买了一个店面，需要20万元的资金。其中有这样两个地方提供资金：当地银行和外地某信用社。经过比较分析，哪个地方的借款利息最低就选择哪家。这就是利用不同地方的利息率不同而做出选择。

另外，你还可以与关系密切的其他行业的商家或企业进行联合，通过转贷的方式获得利率低的贷款。这就是利用行业间利率差异降低筹资成本的办法。

(三)负债经营的利弊

实现“钱生钱”，才是致富的必经之路。

中国的传统观念认为，最好不要向别人借钱。就算一时手头太紧，借了款，也要尽快还。究其原因，是他们认为负债是坏事。随着社会的日益进步，这种传统思想有修正的必要。当然，借钱来花天酒地，是要不得的；而借钱不还，亦非君子所为。只有借钱来增加自己本身的资本，实现“钱生钱”，才是致富的必经之路。

负债经营是一种‘借鸡生蛋’的办法。有眼光、有魄力的经营者都不害怕借钱经营，因为他有把握经过营业运作偿还贷款和利息，并获得一定的利润。特别是在通货膨胀率正

不断提高的时期借钱做生意，等到还钱时本金实际上已经贬值,只要利率不是太高,资金运转后一般都有相当多的赚头。

当然,这里并不是说开店一定要借债。借债固然有其好处，但也存在着弊端。钱是别人的，无论你是否将借来的钱运用成功，始终也要本利归还。所以在借贷前及运用时，必须考虑所冒的风险，千万别存投机心理。买空卖空，拉上补下，这样做很容易导致失败。你应当定下一个借贷额度。例如，计算出借贷额占投资额的百分比，比率最多不能超过五成 另外,每月要付的利息,最好能从收入中扣除,不必动用积蓄或其他资金。

考虑到以上各种因素后,就要小心处理借贷问题。于适当时期借贷及运用适当的方法借贷也是非常重要的。在未想到投资方法时，就不要随便变成负债者；而银行利息处于高利率时期，也要考虑是否值得冒险。

(四)借高利贷的风险

高利贷令许多人谈之色变。确实,在现实生活中,有不少人被高利贷弄得穷困潦倒，家破人亡。

开店是靠利润来生存的,虽然也要冒一定风险,但关键还是要辛勤劳动。只有当你有极高的利润和极大的把握盈利时，才可以考虑借高利贷。

凡是正当的生意都不可能获得暴利。

有些生意的利润相当高 有些则是薄利生意。不过有一点可以确信：凡是正当的生意都不可能获得暴利。

因为正常的事业需要成本、工资以及各种开销费用,所以会有盈有亏。例如经营一家酒店，建筑设施以及生活用品折旧率相当高，如果开房率不高，客人少，一定会出现赤

字。开一家小超市,设备费、宣传费、工资、水电和税收加起来就是一笔不小的数目，如果你的价格比别人的高，则很难拥有顾客。所以，做生意还是以薄利多销的居多。

因此,利用高利贷来做生意很难成功。如果不巧正是这样，那店铺的倒闭一般来说只是时间的早晚问题。

(五)善加利用融资

有多种方式可以融资,借贷、租赁和集资均可。融资是关系到店主能否支撑下去的一个关键因素。刚开始时，我们就应该详细列出所需资产，并应自问：“有什么方法能用最少的钱来取得这项资产的融资。”并且能尽量与供应商商订出贷款的金额与方式。譬如，为了尽量节省成本，除了在价格方面需要协商及议定外，付款的条件与融资贷款的额度和方式更是需要妥善的商议。总而言之，要以最少的现金支出来换取最大额度的融资。

融资有多种方式,每种方式各有其特性与优缺点,在选择时，必须从自身状况及事业发展的角度来权衡。

首先,我们必须考虑本身的情况以及各种特性,选择出最适合自己的融资方式。譬如,你不是一个会躲避风险的人，那么你最好选择银行贷款,虽然得提供担保,但十分稳当。

其次,你要尽可能地将偿还期限拉长。对店主而言,这比降低利息或是保障贷款安全还重要。供应商的融资贷款一般来说期限较短，但是如果能经由协议将期限拉长的话倒不失为一个理想的方式。但无论如何，偿还期限如果太短的话将是你的致命伤，你一定要想办法将它拉长。

此外,你还应注意,融资并非越多越好。然而,许多店主

融资并非越多越好。

需要全本请访问 www.ertongbook.com