

<<求财记>>

图书基本信息

书名：<<求财记>>

13位ISBN编号：9787545407235

10位ISBN编号：7545407237

出版时间：2011-5

出版时间：广东经济

作者：《至经济》栏目组 编

页数：355

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

前言 自从改革开放以来，国家的政策一直都是提倡、支持和发展个体经济，尤其是在今天经济转型期，更是出台了不少鼓励自谋出路的新政策，并将个人创业提高到为国家分担就业困难的高度来宣传。

在此形势面前，《求财记》的出版也是迎合了国家和个人创业者的需要，为广大正在创业道路上跋涉和计划创业的读者们提供一些成功和尚未成功的经验甚至是教训，目的是让读者品味书中113位小老板在各自创业经历中的酸甜苦辣，从中得到一些创业的启发。

“创业难，守业更难”这句话，相信很多人都知道，如果你计划去创业，你就很想知道为何难，难在那里，如果要创业又应该如何去克服这两“难”！

有着多年营销经验的我，对创业之“难”有自己的看法。

首先，“难”是相对的而不是绝对的。

书中介绍了不少小老板者一开张就赢利，或者经营一直都比较顺利，这不是运气，而是他们前期的准备工作做得对、做得到位。

“凡事预则立，不预则废。”

“做生意要有五方面的讲究，一是讲究思路，二是讲究选址，三是讲究经营品种，四是讲究经营特色，五是讲究服务。”

上列的经营过程中的五个讲究必须是环环相扣，其中一个环节出了差错就造成“难”，接着就牵扯出其他的“难”了。

1.讲究思路 小本生意抗风险能力差，一旦生意清淡就熬不住。

所以在考虑自己做什么生意时，一定要找一些比较热门的事来做。

思路决定出路，最理想的情况是做自己喜欢的事，任何经营只要你喜欢，就可能全情投入，盼得云开雾散，所以也极有可能把事情做好。

其次，小本经营还要找到一个细分市场（或细分顾客群体），这个市场虽然小但却是成熟的（即不但市场已经存在这种需求而且市场容量大）。

一旦找到它后，你要做的就是如何去不断满足它。

比如DIY的市场成为潮流，但与为家庭妇女提供服装的DIY服务相比，为家庭厨师设计的烹调培训服务肯定更受欢迎，而为那些消费能力有限（比如学生、打工族）的群体提供高档服务的，其经营状况就令人担心了。

所以准备做什么生意，一定要想好才定位。

2.讲究选址 做生意的店铺一定要讲究地段，闹市生意好做的原因是人流量大，这是人人皆知的道理，但本书里介绍一些小本生意的店铺并不全在闹市，却生意也不错，这说明什么？

在市场经济环境里，店铺位置肯定重要，但不是决定生意好坏的唯一因素。

比如同样一个商品，在客流量大的广州火车站店铺销售就没有在天河商城理想，原因就是商品与顾客需求有较大的距离。

有些小生意是顾客慕名而来，有些小生意却要靠人流来维持。

所以，大众化的生意可考虑在租金高的闹市，而对于有很强针对性的个性化服务则要物色租金稍便宜且容易找到的场地来经营。

因此作为小生意而言，经营地点、经营商品和目标顾客是对三胞胎，必须综合去考虑。

3.讲究经营商品 就算找到合适的店铺，如果商品不合适，生意也肯定不理想。

小店铺很难出现门庭若市的现象，即使有也不可能长久。

小本经营的商品最好是有特色（比如近180元一杯的猫屎咖啡），所谓特色就是指不但要满足有特殊需求的顾客，而且还要考虑满足顾客不断变化的需求。

小本生意要想拢住“回头客”，就必须注意顾客不断变化的爱好，否则顾客就会离你而去。

所以小本经营的商品或服务不但要选好，还要不断去引进新品种，主动去激发和满足顾客物质和精神上的新需求，才能形成自己的客户群体，让自己有稳定、持久的收入。

<<求财记>>

4. 讲究经营特色 经营特色就是店铺之间的差异化。

只有差异化才能吸引一部分顾客。

现在小店铺林立，特别是在大卖场，商品同质化是一种普遍现象，大众化商品给顾客提供极大的选择余地，但还是有一部分顾客着重个性化的需求，这些需求不仅包括商品的品种、型号、外观、色泽以及价格外，还包括店铺装修环境和装修风格、老板与顾客之间的沟通技巧等。

取悦顾客，将顾客培养成朋友，已经成为不少小店铺的赢利手段。

在市场经济环境里，商品同质化程度越高，能和顾客建立良好关系的服务就越成为最大的经营特色。

5. 讲究服务 服务看起来是无形，实际上对于顾客来说是个最实在的东西。

小本生意的服务本质就是顾客在购物时心里的“感知”，一般人认为只要能说会道，就能做成生意，其实不同场合、不同商品都存在不同的服务方式和服务标准，经营者要针对顾客的个性化需求，把握好自己的服务定位。

小老板如果不是爱好广泛（至少是各方面信息量丰富），是很难和各种顾客聊天的，不少回头客都是希望再来享受你能给予给他的那种舒服和满足。

小本生意的服务应该怎样体现？

最基本的就是对顾客“客气和礼貌”，因为“说好话、笑脸”本来就是不需要成本，只需要自己良好的心态和好心情，把“来的都是客”升格为“来的都是友”，把顾客来购物就当作是朋友来探望你，自然就会更客气和更热情。

不需要售后服务的生意，靠客气和热情，需要售后服务的生意，除了客气和热情外还要帮助顾客解决问题。

对于一些有技术含量的售后（比如销售旧放映机等），自己也要很内行，能和顾客进行专业上的沟通、交流，使顾客得到精神上的满足。

这样店里的口碑自然就会好，也会给你带来更多的生意。

五个讲究是一个经营系统，缺一不可。

当一个新店铺开张时，要按这五个讲究去考虑、去策划、去操作。

当经营稳定下来后，这五个方面的考虑或有所侧重或先后秩序有所调整，但万变不离其宗，总归离不开这五个讲究。

小本创业主要目的是为了让自己能较好地生存下来，其实要想能发财，最好是做成连锁经营。

要形成连锁经营的基础就是先把一个小店做好，形成一个固定模式，然后进行复制。

一个成功的连锁经营模式，应该具有以下的特点：经营的商品或服务要么是符合大众消费（如超市），要么是自己独创，卖点有优势（如修脚店）。

已经形成了一定口碑或品牌。

在经营过程中还具有能不断完善和创新的潜力。

拥有相对稳定的消费群体。

已经形成一套简单但成熟的有效操作模式。

员工个人和企业整体利益相挂钩。

拥有一定的后续发展资金实力。

在我和小老板的沟通中发现，他们之中对连锁经营感兴趣的不在少数，我总是提供以上几点意见让他们参考（书里介绍的十元洗脚店的连锁模式我觉得是比较成功的）。

请读者注意，这些意见除了包括经营商品和服务的特色外，其他方面都是可以在经营过程中去完善的，这里只是强调上述五个讲究中的思路（定位）是如何重要的。

《求财记》里113位小老板的案例，基本上给小本生意如何成功经营的课题提供了一个较完整的答案，所以值得有创业想法和正在创业的人们一读，当你们看完此书后，肯定会有所收益的。

作为本书主编的我，很荣幸地受“至经济”栏目组邀请参与该栏目的制作。

在相处过程中，我也被那些小记们的工作热情感染，因此就产生了整理出版此书的想法。

于是在“至经济”领导和广东经济出版社领导的支持下，更得益于小记们积极提供的稿件，《求财记》得以顺利出版，在此我向参与投稿的小记们，以及“至经济”制作人李晓光、广东经济出版社姚社长和李树谋主任以及其他提供协助的朋友们再三表示感谢。

<<求财记>>

主编张柱 2011年1月18日

<<求财记>>

内容概要

《求财记》精选了113位小老板的创业案例。

《求财记》的出版迎合了国家和个人创业者的需要，为广大正在创业道路上跋涉和计划创业的读者们提供一些成功和尚未成功的经验甚至是教训，目的是让读者品味书中113位小老板在各自创业经历中的酸甜苦辣，从中得到一些创业的启发。

<<求财记>>

书籍目录

饮食篇

“一菜两吃”的川菜生意经
不仅是一杯咖啡
不能吃的“美食”
日式“大排档”——居酒屋·
蛋糕店别样DIY——钱景无限
小小海南粉能做大文章
常青咖啡馆
爱“上”小区咖啡馆
火锅生意内有乾坤
吃出北方味
寓教于食
至“炭”味道
如“法”炮制
细细寿司店
白领蜕变“豆花西施”
猫屎咖啡
叹啡一条龙
原粟原味
“大做”小食店
食出“芝”味
特别的酒，给特别的你
小餐厅大party
厨房也有fun
街坊包铺

.....

创意篇
服务篇
培训篇
宠物篇
玩乐篇
怀旧篇
诗书篇
其他篇
后记

<<求财记>>

章节摘录

不仅是一杯咖啡 采访记者：陈谢思 摄制记者：谢文栋 被采访人：大洋 采访地点：广州市珠江新城428咖啡馆 采访时间：2010年7月15日 “我不在家，就在咖啡馆；我不在咖啡馆，就在去咖啡馆的路上。

”这句咖啡名言已经成了当代咖啡文化的经典写照了。

随着咖啡逐渐融入国内的主流餐饮市场，咖啡馆也渐渐成为大部分消费者“两点一线”生活以外的一个热点了。

对于咖啡馆的大部分老板来说，他们都认为开咖啡馆是靠卖咖啡赚钱的，但是我今天采访的主角大洋，他对咖啡馆的经营却有着一番独特的经营理念。

对于如何成功地靠经营咖啡馆来赚取更多的利润，他自有见解和想法。

采访的因由是一个偶然的机，我自己本身就是一个“咖啡迷”，一直都喜欢在广州的大街小巷寻找特色咖啡馆。

而大洋的428咖啡馆以西藏为主题，“西藏”和“咖啡”这两个关键词，一下子就在珠江新城的高楼林立中吸引住了我的目光。

喝上一口香浓的拿铁，我细细打量着咖啡馆的一切。

暗红色的砖墙、西藏风情的装饰，还有墙上的风光照片，陪衬着尼泊尔风格的吊灯发出柔和温暖的光，无一不散发出浓郁的西部风情。

“感觉怎样？

这些都是我喜欢的东西呢。

”正当我看得入迷，老板大洋出现了。

“西藏风情很迷人，感觉真好，有点……有点小资！

”大洋笑了，“我的咖啡馆可不是走浪漫小资路线的，这里是有主题有内容的。

我觉得顾客上咖啡馆，不仅仅是享受它的氛围和环境，不光是享受一杯咖啡，应该还会有一些能让你思考的东西，所以我就把关于汽车、西藏、旅游还有自然和人文的这些东西放到我的咖啡馆里，打造出一个有主题的咖啡馆。

”大洋还觉得，舒适的环境可以令顾客放松身心，不过一家咖啡馆想要留住顾客，最重要的还是它的口味。

据我了解，在一般的咖啡馆里，一种咖啡通常就用一种咖啡豆，但是大洋就有自己的创新之处。

“喝惯咖啡的人都知道，很多单一的咖啡豆都会有它的特色。

比方说，有些会偏酸，有些会略带木香，但不是每一个人都能接受这些口味的。

所以我觉得单一的咖啡豆并不能满足现在国内大部分市场的需求。

那我就用拼配的方式来搭配咖啡豆，经过不断调试，拼出一种相对比较符合大众口味的配方。

” “拼豆”的好处除了能调配出口味独特的咖啡，还可以降低成本，因为大洋选来“拼”的咖啡豆，不一定是贵价的，但一定是适合的，这个无意之举竟然还可以一举两得。

说到这里，大洋还即兴给我调制了一杯黑咖啡，苦中带香，咽下之后舌尖阵阵回甘，果然很不错。

这时大洋给我介绍了一位咖啡师，“来我的‘428’呢，你绝对不能错过认识我们的咖啡师的机会。

”只见年轻的咖啡师熟练地在仪器面前操作着，磨粉、蒸压、打泡、拉花，不一会儿，就给我递上了一杯带着浓郁奶香的拿铁。

这简直就是一件艺术品，香浓咖啡上浮着的叶子拉花图案，相当精致。

“我们的咖啡师呢，还会根据每一个顾客的爱好调制出属于他们的咖啡，很多时候顾客来了见不着平时熟悉的那位咖啡师，还会一直等呢。

” “那你们店里卖的最好的是哪一款咖啡？

拿铁，还是卡布？

” “这个嘛，我不能马上回答你，因为我得先查查数据。

<<求财记>>

” “数据？

” “是的，这是和其他咖啡馆不同的，就是我们拥有一个数据库，里面会记录和分析我们一周的咖啡销售量。

通过科学的方法进行统计，找出差异化的地方去分析原因。

因为这些原因都是很客观的，比方说，时间段，还有天气等，然后再不断调整产品经营的策略。

” 除了人性化服务，还有科学的经营方法，看来大洋的经营方式，的确很有前瞻性。

在咖啡馆里转了一圈，我发现这里还有不少高级红酒。

“这个是……”我拿起一瓶红酒，问道。

“我们晚上会卖红酒，毕竟晚上喝咖啡的人还是相对少点。

”这些红酒虽然品种不多，但都是大洋精心挑选的，自然受欢迎，也为咖啡馆拉拢了更多的生意。

大洋的咖啡馆开在珠江新城，这里的地价之贵是众所周知的，但是大洋看重的是这个地理位置的发展潜力。

“因为像在建设六马路、天河南这些早期的商圈，咖啡馆也好，酒吧也好，几乎都饱和了。

但珠江新城还在开发建设中，以后会有更多的商务圈在这边落户，那些有一定经济基础和文化素质的人都是我们的潜在客户。

” “还有，珠江新城这边周六日都不上班，来喝咖啡的人不多。

所以周末我都会搞些活动来做气氛，形式上合作、赞助或主办都有，这些都能扩大咖啡馆的经营范围。

下一步呢，我还打算进一步把聚会的功能升级，比方说，排个时间表出来，定期搞一些主题性的展览，像私人的摄影展或者画展等，如果你有相熟的艺术家的朋友，不妨推荐一下。

” 大洋还告诉我，充分利用咖啡馆的空间和功能性，只是他把“小资”的咖啡馆变成“大资”生意的第一步而已；而下一步计划，他的目标是发展加盟店了。

就在前几个月，大洋专门成立了一个管理咖啡馆的公司，公司里的部门设置细致而系统，包括管理推广财务等。

现在，大洋几乎每天都在公司里面忙着完善相关的管理制度问题，已经很少来店面了。

“这都是为下一步发展连锁店做好准备。

因为我们的目标是要打造一种全新的个性化连锁，用连锁的管理方式经营，可能以后我们开的咖啡馆会各有各的主题和特色，但是它的发展管理模式都是全套标准的。

” 在不少人的印象里，咖啡馆、酒口巴这类都属于“小资”生意，经营起来比较随性，以至於一旦过了新鲜期，就很容易陷入经营困境。

这时候不妨学习一下今期的主角大洋，他坚持所有的生意必须运用理性科学的方式经营，要常分析，多总结，制订计划，一步一步实现自己的目标。

说到底，“小资”情调只有做成“大资”生意，才能赚钱的。

大洋让人最佩服的创业精神是在一家咖啡馆的基础上去发展连锁事业，并且还先成立管理公司。

看样子，他真的要准备大干一场了。

如果在不久的将来，广州街头出现了类似星巴克的连锁本地品牌咖啡馆，我想应该大洋先生的理想又实现了一大步了。

……

编辑推荐

《求财记：113位小老板的创业经历》一书是“至经济”栏目组从对二百多名创业小老板采访中挑选出有一定代表性的案例进行整理后出版的。这些案例基本上给小本生意如何成功经营的课题提供了一个较完整的答案，所以值得有创业想法和正在创业的人们一读，当你们看完此书后，肯定会有所收益的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>