

小买卖创业项目推荐

小买卖创业项目推荐 – 把握住身边的机会很重要

“不要看得太高，从身边的小事做起，把握住身边的机会，把事做好。”“机会对于每个人都是一样的，只是看你有没有把握住。”

小买卖创业项目推荐 – 多看看身边成功人的案例，少走冤枉路。

帮帮常佰日用杂货服务社杨琴芬创业案例

那年我45岁不到，一下子从普陀食品公司的一个管理人员沦落为无业人员，落差之大令我无所适从。

筹措资金 选好地址 准备吃苦

迫于生计，我走上自主创业的道路。曾经我准备加盟联华、华联，但测算下来150平方米的店面需要100万元的资金。虽然有很多朋友鼓励、支持我，帮我想办法，最终还是放弃了。因为风险太大，家里负担会太重，而且离家太远，女儿也刚上高中，整个家庭要被压垮的。后来听说我现在的这家小店经营不下去了，想到自己从事过这方面的管理工作，经营不会差到哪里去。

这家小店开得不好，我分析了一下原因：曹杨二村都是老房子，竞争激烈，里面开了30多家小店，再加上周边中小型超市和大卖场多，所以开这个店是很难。原来的那家店竞争不过别的个体户小店，开得连工资都发不下去了，员工也越来越少，小店濒临倒闭。我得到这个信息后就把它承包了下来。当时他们也不放心，说你做不出怎么办？我说我2000年一年的房钱都给你，不相信的话拿房产证抵押给你。他们看到我决心这么大就承包给了我。

所需资金都是自己过去打工积攒下来的。接手这家店的时候只用了几千元钱，付了一点转让费和柜台费。不过，我认为没有钱是很难开店的，最起码的启动资金要有，要不这个店盘不下来。没有的话就要东拼西凑，想办法借。下岗是没有办法的，但也成全了我。那时候好多人都哭，我说哭什么，对我们可能就是一个机会。我就不哭，我想办法去盘店。再小的店我自己搞，上班打工的钱我总归赚得回来。

资金是一方面，我也考虑过选址的问题。开店开在医院旁边、新村的门口、学校的门口、宾馆的旁边都是理想的选择。比如宾馆，它有住宿的客户，尽管宾馆里也有小卖部，但因房租高其商品价格偏高，服务也不好，跟它竞争肯定没问题。

分析需求 精准定位 取得信任

刚开始经营的时候确实有难度。因为店小，顾客心理感觉小店的东​​西就不正规，更愿意到大卖场、超市买。所以首先要想办法，让周边的老百姓相信你，这

是一点；还要看准了小店经营什么东西为主可以赢利；那就要看准周边的人员结构，我分析了一下：曹杨二村老年人多，民工多，房子转借的多，所以你卖的东西就要针对这些人。如果不针对这些人，你大商品卖不动，人家到超市去买；小商品毛利很低，人家需要的你又不想卖，生意就做不成了。

所以小店的定位要准，我们这种小店就是超市的补充。因为超市的员工都是聘用的，他不可能为顾客贴心服务，就是送货也是送到就行了，所以我们就要采取更为贴心的服务。也就是说，顾客来买东西，他买了不满意，我们就可以退。

比如大米，年纪大的人就要便宜便宜，一烧这个饭不好吃。我关照员工不许讥讽他们，要劝老阿姨再加一两毛换买对口味的。我们的员工不允许说你要便宜的米啊，没钱买便宜啊。人都有自尊心，所以员工说话的口气很要紧的。我们到她家把米调换好。我们就这样贴心地服务，这样一来一往人家就有个比较。

还比如啤酒，我们现在送酒送得名气很高，长风公园、北海饭店……所以我的这个生意好得不得了，这种生意就是带动生意。我们这样就是学超市的模式。超市也卖特价商品，但很多商品是不便宜的，顾客不可能仅仅只买特价商品，当然有这种人，但很少。顾客买这个买那个，把其他生意都带起来了。

我还做卖鸡蛋、卖火柴、卖粗线等不赚钱的买卖就是为了让顾客感觉到你开门所有日常生活用品我们这里都有。这样我们就摸准了这里的需求，成为超市的补充。同时，我们的服务也是超市的补充。我们的服务一般超市是做不到、不可能做到的。有顾客买10瓶三得利聚餐，还有2瓶实在吃不下了，他拿过来问我可以退吗，我说只要你盖子没有打开过就可以。所以这个生意就是靠一点点做出来的。

我们店虽小，但我们保证店里商品的品质是最好的。酒、香烟都是烟草公司派送的，其他低档酒也是由定点的批发部派送的，我们从不随便进货。我的商品有一个顾客反映有问题，我马上就撤下来。我们先为顾客退换，然后直接打厂家的热线电话跟厂家联系，厂家检定后再联系批发部退换。一旦发现情况我们就这样处理，所以我们的商品都经得起检验。所以经营下来后，周围的大多数居民还是信任我们的。

精打细算 严格管理 保证信誉

其实经营是有诀窍的。我们电话也是单独核算的，赚的钱可以抵消包装费。原先电话没有单独核算，公用电话费他们收不收也不知道，自己也乱打。我柜台下面有个盒子专门用来放废纸、香烟盒子等乱七八糟的东西，这个也可以卖钱的。这不是小气什么的，而是举手之劳的事，而且1个月也能卖个一两百元，可以支付黄鱼车、夜里的公车、助动车的油费。所以开小店，一定要精打细算。

夫妻老婆店基本上不愿盘账，这个口袋进那个口袋出。而我这里的管理跟国营企业差不多，把公司过去的一套管理经验运用到小店来。一是注意居民的需要，

二是进来的商品一定要注意保质期。如果有两三个顾客反映我们这里有缺货的商品，说明居民需要，我们就会记下来，下次出去采购的时候专门到城隍庙等地方有意识地补上。虽然不赚钱，但做生意就是这样，一点点做，一点一点好。

还比如说，夏天过去之前，我把花生酱都处理了，因为天冷冷面没人吃，花生酱销量就会变小；现在就进火锅料，一过春节我就让员工处理。这些不是不好的商品，而是因为季节马上就要过了，要抢在季节前处理掉。我们店里面没有还剩一个月就要到保质期的商品，主要是因为顾客一旦买了就要到保质期的商品，心里就会不舒服，就会不信任你，特别是我们这类小店，信誉度一定要维护好。

严格管理最基本的是准时开门、准时打烊，报警器要开。我们小店关键的管理是员工对商品的管理，靠我一个人是管不好的：一要把好进货关，否则会影响顾客的忠诚度；二是每个月盘货时绝对不能丢失货物，缺了谁都不会开心，就要接受审查，对记录，找出问题。店虽小管好也不易，以管理一定要做到心里有数.....

专家支招创业

还是要努力提高自己的创业素质

要想走上创业的健康轨道，开业指导专家刘训付认为，需要对资金筹措、项目选择、商业模式制定、创业者综合素质等这些元素进行配套组合：选择的项目首先要跟启动资金匹配，不匹配的话，用5000元做个大项目几乎是不可能的事；商业模式主要是指依据资金、项目制定的经营思维、运作模式、经营方向和目标。

如果将资金、项目、商业模式看着是“硬件”，那么创业者的管理能力和综合素质暂且可以认为是“软件”。资金筹措、项目选择、商业模式3个硬件应该怎么做、如何提升，关键在于对创业者的管理能力和综合素质的要求；也就是说，创业者素质能力这个软件决定了前面3个硬件可以达到的水平。所以，创业归根结底就是提高创业者的开业能力和综合素质问题。

起步资金的筹措展现了创业者的创业能力

5000元的创业资金应尽量想办法自筹。因为人有一个心理障碍，如果你选择5000元的小项目创业还要跟人借钱的话，即使是你的朋友都会觉得你的能力很差，至少你的运作能力很差。他对空谈或者纸上项目不会感兴趣，一般不会在你创业之前就考虑借。不是说他不肯借给你，也不是说他拿不出，而是觉得你这么小的事情都搞不好，以后也不可能把生意做好。

如果是10万元的创业项目，情形就不一样了。创业者可以跟对方商量让对方拿出几万元合伙做生意，对方就会很感兴趣的。而5000元的项目对方就会认为跟你没有什么可以做的，即使送给你5000元，又能做多大一个盘子出来？

开业指导专家们接触下来的5000元开业项目并不是很多。因为5000元的起步资金比较低，在上海，借个很小的工作场所，2000元一个月，首付3个月6000元的房租都不够。而且，5000元的开业项目起步时很难贷到利息很低的开业资金贷款。创业者申请开业资金贷款要提供相应的资产担保，还要看个人的诚信度。你有没有银行不良记录，或者经济纠纷，或者经济犯罪。综合考虑这些环节，没有问题就可以放贷给创业者。

至于项目所需要的后续资金，创业者应该根据项目的阶段性发展情形而定，比如发展了3个月或者6个月，项目运转已经稳定下来，而且发展趋势开始往上走，这个时候可以跟别人谈借款的问题。因为此时的你“言之有物”——在做什么，什么时候做的，刚开始怎么样，现在怎么样，接下来跟许多客户谈的意向又是怎么样，现在还缺多少资金，能不能合作……把经营情况跟对方沟通沟通。创业就是这样循序渐进的过程。

做自己能做的事情，做自己能做好的事情

项目选择非常重要，项目选得好，创业者就可以在这个项目上一点点做出业绩。选择项目是比较系统的问题，要考虑的因素有：项目本身，项目的硬件，市场问题，场地问题，进出货渠道问题，业务管理能力，聘请员工的业务能力，这些与项目的选择都有关联。否则即便项目再好，市口也好，如果老板自己不懂，也找不到合适的员工就很难做好这个项目。这种情况开业指导专家碰到过很多。

5000元可以选择的项目，要因人制宜，因地制宜。不同区域创业成本相差很大，可以选择的项目也不同。比如在普陀桃浦，5000元可以选择一些项目，但同样在普陀区的长寿路商圈5000元就很难创业了。其次，还要考虑项目本身对资金需求量怎么样。比如搞商业资金问题不大，因为你可以代销或者打个时间差、资金差；但如果做制作类的、餐饮类的，就必须投入大量资金买设备了。所以，项目选择要考虑项目大小、项目内容来决定5000元的资金可以做点什么事情。

选择项目一定要把握好以下原则：做自己能做的事情，做自己能做好的事情。“做自己能做的事情”是创业的基础，“做自己能做好的事情”预示着创业的前景。一个人一件事情能做，但不一定能够做好。有的创业者其创业理由是从小就爱好什么什么产品，准备维修这个产品来创业，专家刘训付觉得这些理由都不合适：做愿意做的事情，其实不一定能做好这件事情，所以我在做评委的时候要扣掉他一些分数；因为你不是感兴趣就能做好老板的，这是两个概念。做自己能做的事情，做自己能做好的事情，要从这两个角度去判断；但有时很难把握好自己，这就与创业者的综合素质有关。

创业者综合素质决定了资金、项目、商业模式的运作能力

创业者综合素质涵盖了管理能力，综合素质是个总体的概念，管理能力是一个比较具体的概念。创业者综合素质最重要的是平衡素质，而平衡素质就是人尽

其才，销售人员要有销售能力，内部管理人员要有内部的管理能力。要做到所有员工都应该做到人尽其才，发挥他们每个人的特长。把它匹配在创业这条“船”上，那就要给船一个最好的人员配置，从水手、副手到船长，它是一个整体需求，每个人在每个位置上，必须发挥他的作用。

第二个素质就是拓展业务渠道。商业模式就是进出渠道的问题，这是商业运作的一个基本环节。从进和出之间创业者要赚到一点必然的毛利，才能够维持生存和发展。

第三个素质是财务管理能力和内部综合管理能力。财务管理是内当家，既要把钱用好，又要把钱管好；该花的钱一分钱不少花，不该花的钱一分也不花。内部综合管理，就是为发展配套的这一些其他管理。

这样一来，在创业的大船上，创业者就是船长，把舵的；两边是大副、二副，是创业者的左右手，一个是帮创业者搞业务的，一个帮创业者搞管理。整个创业纲领就诞生了。

创业者的管理能力就是说，创业者在往前面看把舵的时候，后面的事情都能做好；就是不要再担心创业者在前面看航线，还要盯着看大副和二副在干什么，这不需要创业者盯的，因为员工会全程地配套。创业者只要下一个指令往前走多少，员工就会马上配套，密切地配合做好创业这个事情。

小买卖创业项目推荐一：

材质：优质乳胶

声音：“ 哔 ”

试销售价：35元/100只 零售价每只一块五至二块

宝贝描述：会飞，会叫，会转的像火箭一般飞冲天空发出“哔”的音乐，拿回来可重复使用)。如遇喜庆、开心的日子放飞一批气球，那场面真是有趣好玩热闹。在欧美及台港等地也是一种很流行的全家游戏活动。

1. 拿到气球之后请先适当的将气球拉一拉，使其更容易被吹起来；
2. 将吹管插入气球的吹口处(也可用气筒打气)；
3. 通过吹管向气球吹进气体；
4. 捏紧气球吹气口的地方尽量不要让气体跑出来，然后取出吹管；
5. 站在户外，将气球直立向上放飞。

小买卖创业项目推荐二： 汁汁优味加盟

本店属香港汁汁优味国际发展有限公司旗下管理，是重庆地区该品牌销售唯一指定代理商。经营种类涉及台湾知名品牌珍珠奶茶、特色刨冰、鲜榨各类果汁饮料、各种风格冷热饮等等，传承台湾本土精华。

小买卖创业项目推荐三： 北京烤鸭制作

北京金百万餐饮娱乐有限责任公司(Beijing Jinbaiwan Entertainment CO.,LTD)，是以经营正宗北京烤鸭、家常菜、其他。

小买卖创业项目推荐三： 济南三喜龙虾加盟

济南三喜龙虾位于济南岔路街西头，与上品堂近邻，沿岔路街向西过一个开关站就到了，门前有一大片空地算是停车场吧。这里的龙虾偏重麻辣口味，用整只龙虾烹饪而成(自然是有秘方的)，虾美汁。

小买卖创业项目推荐四： 未来赚钱的行业

美依恋凭借在女装市场刮起的“旋风”，决心演绎出时尚文化的更新内涵：发展、扩大、张扬。国内女装市场淡薄而又平淡，许多号称潮流源头的品牌只是固步自封，看似眼花缭乱，实则稳步江山。

来源：一起创业网 <http://go7go.cn/html/?2215.html> 转载请保留