中国邮政储蓄银行
为您创富支招

“全场十元，我们的产品价格更低，我们的产品质量更好。”走在长沙繁华的地段，市民总能被喧嚣的喇叭声吸引，不少人很纳闷，“十元店”到底能挣到钱么？事实是的确有不少生意人通过开这样的店铺而挖到了一桶金。

■实习生 刘莎 虞纵横 吴丽萍 记者 杨斯涵

# 小小“十元店”，年入20万

## 开“十元店”，薄利多销是硬道理

**店主：王烨**
**店名：淘淘乐9.9元加盟店**
**地址：岳麓山南路中南大学主校区附近**
**创业经费：20万**
**年收益：24万**

岳阳人王烨高考失利后，到广东佛山追寻自己的梦想。做过酒店服务生，开过手机店，经历了打工与创业的王烨进入了精品这个行业。

### 时尚、实惠、个性三大法宝

精品行业是个可以赚取暴利的行业。淘淘乐的9.9元精品店则是有着时尚、实惠、个性三个优点的品牌精品店。

店面正式开业是2011年3月，正是新生入学的时候，生意因此异常火爆。“由于店内部分产品是限量的，并且品种丰富，质量有保障，每个学生都能选购到时尚而独特的饰品。”

王烨告诉记者，每件商品的利润控制在40%左右。产品更新相当快，淡季的时候一个月也要进货好几次，一个月大概采购五六万元的货品，旺季要进十来万元的货品，货品更新频繁，店子才能有很好的经济效益。

王烨告诉记者：“我们店的商品虽然价低，但是质量从不打折，这也是我们拥有众多回头客的秘诀。”

### 会员制度扩大客源

“‘十元店’是靠销售量来拉动自己的营业额的，因此要选址在有大量客流的地方，大学城是最佳之选。”除了地理位置的优势，产品本身的吸引力也让很多顾客在王烨的店里选购商品。

“一次有个女生在我们店里不知不觉选了11件东西，付完账后半个小时，她又折了回来。因为她买了太多礼品，都没有钱搭车回家了。”说完这个小故事，王烨得意地笑了起来。

为了锁定更多的顾客，王烨还制定了会员制度。让寝室一个人购物变成带动室友一群人购物，以增加销售量。

每月王烨能有3万多元进账，纯利润大概是2万多元。记者随机采访了一名中南大学的任同学，她告诉记者“我们买东西都喜欢货比三家，比方说这个自带水杯，我在另一个精品店看到是十多元钱一个，这里只要9.9元。东西质量不错，价格也划算，所以就常来逛逛。”

**创业心得**

客户广是来源，好产品是保障，好地段是关键。

## 高效物流让“十元店”转起来

**店主：晏先生**
**地址：长沙市黄兴南路166号**
**创业资金：30万**
**年盈利：20万**

刚刚走进这家“十元店”，你就会被店里人满为患的场景所惊叹，一个小小的“十元店”，生意怎会如此红火。

### 学会在挫败中成长

晏先生曾是面点店的老板，在创业的过程中发现食品行业不太好做，于是在2007年加盟了一家“十元店”，开始了自己的第二次创业之旅。

在这次创业的过程中，晏先生努力学习“十元店”的经营模式并慢慢上手，开始盈利。但是，好景不长，在开店的过程中总是遇到一批又一批的行窃者，自己的生意也开始走下坡路。

在仔细思考下，2009年，晏先生决定脱离加盟店，选择在长沙自己开一家“十元店”。凭借自己两年来不断学习积累下来的经验，晏先生的店在长沙站住了脚，后来在步行街内街连续开了两家连锁店，生意开始壮大起来了。

### 人流量大是关键

黄兴路步行街是长沙人流量最大的一条商业步行街，每天在他店门口经过的人成千上万，大量的人流是晏先生生意红火的关键所在。

“十元这个价位对于长沙这样一个发展速度如此之快的城市而言，是一个可以普遍接受的价位，只要买的东西物超所值，大家都会争相购买，并且奔走相告。”晏先生正是瞅准了长沙人注重商品性价比的这一特点，决定在长沙开始自己的第一家“十元店”。

“这是一个薄利多销的行业，我们将店面开在繁华的地段，不怕没有客源，担心的就是物流能不能跟上。”晏先生向想开店的朋友建议，选择一家有效率的物流公司，提升店内商品的流通速度是一个需要重视的问题。

因为生意做得很顺溜，晏先生的店也不断扩张。“现在在长沙黄兴路已经有了三家店面，下一步的计划是将店面的规模扩大。”

**创业心得**

“十元店”是主要经营小商品买卖，来得快，去得也快。选择一个好地段和一家有效率的物流公司，提高商品流转速度非常重要。

低廉的价格、靠谱的质量让十元店有利可图。

**记者手记**

## “十元店”还能再开50年

“十元店”自2009年开始风靡全国，受到了普通老百姓的追捧。统一价格，购买方便，无需标价、找零、讨价还价。“十元店”以薄利多销为营销方式，比起超市、精品店，同种商品价格相差20%-50%左右。

随着人们生活收入的提高，以往“两元店”由于质量相对较差，逐渐失去人们的喜爱，从而也就被“十元店”所取代。一位经济学者告诉记者，10元店的产品，在目前看来，50年内都不会淘汰，因为质量较好，价格较高，利润空间也高，所以短期内不会被零售商抛弃。

记者走访的这几家店铺，虽说商品价格都是10元，但商铺进货要很充足才能满足消费者，因此投入成本较大。再者，创业者大多是使用薄利多销的经营手段，要想再此基础上创造出利润空间，需要一个较长时间的坚持。一旦坚持下来了，大多收益还是很不错的。

对于选址，记者认为不同主题的“十元店”应该选择不同的地段，比如：如果卖日用品、五金、玩具，那么店面位置最好是居住区、市场等，如果卖工艺品、饰品、创意家居、礼品，那么最好在学校、街道、商业区开店。

**邮储问答**

**问：**针对开店的个体工商户，邮储银行推出了哪些信贷产品？

**答：**针对开店的个体工商户，邮储银行推出了商户小额贷款和个人商务贷款等信贷产品。商户小额贷款对象主要为经工商行政管理部门核准登记并有固定的生产经营场所，产品有销路、经营有效益、经营者素质好、能恪守信用的各类私营企业主、个体工商户和城镇个体经营者，其特点是“无需抵押、方便灵活”。个人商务贷款的贷款对象也是上述客户，但是需要以房产作抵押，其特点是“一次抵押，循环支用”。

**问：**以上十元店如果想到邮储银行贷款，目前有哪些途径？

**答：**客户如果想到邮储银行贷款，可到各营业网点、个人贷款中心、信贷咨询服务中心咨询或申请，各贷款经办支行均有专人负责贷款的日常申请受理，客户按我行要求提供相关资料即可。

**问：**贷款需要具备什么条件？

**答：**商户小额贷款和个人商务贷款需满足的基本条件有：

1、年龄在18(含)至60(含)周岁之间，具备完全民事行为能力的自然人。

2、具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明。具有经年检合格的营业执照，且经营时间在半年以上。

3、具有良好的信用记录和还款意愿。

4、具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力。

5、有明确的贷款用途，且贷款用途符合相关规定。

6、能提供我行认可的贷款担保方式，小额贷款需要有保证人或组建联保小组，商务贷款需要有住房或商用房等作抵押。

7、贷款行规定的其他条件。

**邮储银行长沙服务网点**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 省分行直属支行 | 85989316 | 东风路支行 | 84201602 |
| 东塘支行 | 85710077 | 五一路支行 | 84411294 |
| 高桥市场支行 | 84766242 | 师大支行 | 88882601 |

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA