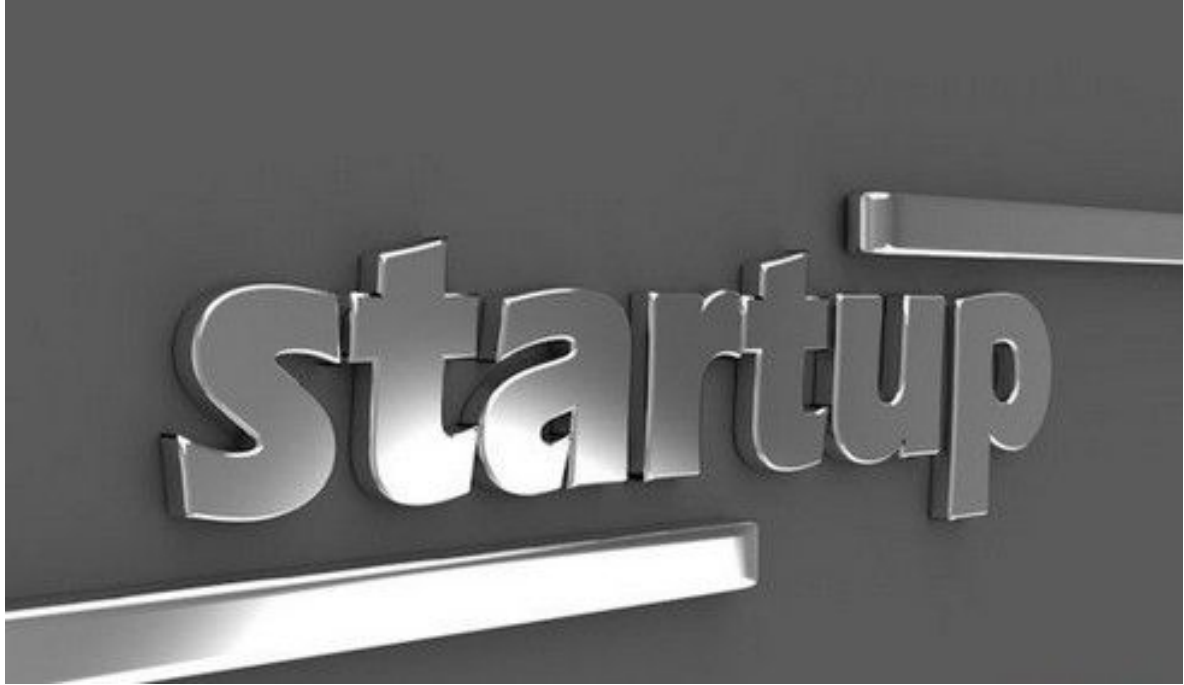


## 8 步搞定琴行创业！创业必看！

相信每一个优秀的员工，都期待有自己的事业，拥有自己的公司。打工是我们的锻炼和磨练阶段，也是人生的必经阶段。



很多乐手或销售人员锻炼一定时间，专业知识，销售，渠道，人脉，经验资金等有一定的积累后都开始筹划自己的事业，开琴行，做贸易公司。可是很多情况下开始容易，守住难，很多支持不了，中途倒闭。成功一定有方法，失败一定有原因，以下探讨下关于创业的方方面面，希望对于正在创业或者有志于自己创业的人有帮助。



如果雄心勃勃准备开创自己的公司，建议首先需要给自己写一份详尽的创业计划书，包括公司定

位，发展方向，发展计划（1年，3年，5年计划），名字，品牌推广，销售，盈利模式，利润点，成本支出（租金，备货，工资，税金，水电，推广费，活动费等），财务状况（包括你自己的资金，可用资金，可调动资金，固定资金），还必须清楚目前拥有的客户状况，供应商状况，人脉状况等等。

而且在此之前，你需要对目前的乐器市场，产品，销售状况等要比较熟悉和了解。尤其是你的产品的价格，优势，前景市场等。

目前一般在我们的行业里，创业的方向有三个方向：

### 1 建立自己的琴行

门槛比较低，也比较容易成立，投入不用太大，风险比较小。

### 2 建立乐器工厂

门槛比较高，投资比较大，风险比较大，涉及到进口原材料，木材，设计，木工，电工，厂房租用，会计，出口，销售等很多方面。

### 3 建立乐器代理贸易公司

投入的资金不需要太大，但是需要很广的人脉，非常灵敏的市场嗅觉和留意国际市场。

如果是代理公司，需要寻找很好的产品，质量不过关或者信誉不好，那你就比较麻烦，需要花很大的力气推广。如果是贸易公司，需要很好的外贸业务员，精通销售，英文，进出口和国外乐器市场和特点、需求等，另外你在国内找的工厂质量要过硬，有稳定长久的合作关系。

在这里目前主要先谈谈门槛比较低，大家容易考虑或者容易成功的琴行。

要建立一个好的琴行，首先需要给琴行定位，有清晰的目标，比如想要建立一个怎样的琴行，是以钢琴或吉他为主，还是培训为主？还是销售和培训一起？想好定位，就需要开始整合自己的资源，包括资金，准备做的产品，进货渠道等，把琴行的整体风格规划好，VI系统等设计好。

# 1 选址

琴行的地址非常重要，最好交通较方便，比如接近地铁口，公车站，有停车的地方；其次可在人流较多的地段，或者周围有较多学校，或小区，有一定消费发展潜力的商业区或教育区。租用的地方最好有两层或者附近有小仓库，这样对于琴行的库存管理比较方便。



# 2 设计

选择好地址后，要开始设计琴行的整体风格。如果资金允许，可以请装潢设计公司进行设计，琴行的VI等也可以请广告设计公司进行整体的规划设计，包括LOGO, 整体颜色，整体风格(摇滚, JAZZ, 俱乐部风格, 体验店, COFFICE 式等等)，或者加入其他元素, 演出式, 休闲式, 交流式, 互动式, 或者融进餐饮文化, 旅游文化, 历史文化(邮票, 古董), 舞蹈文化, 等等, 总之目的只有一个: 你的琴行一定要与众不同, 具有自己独特的特色和文化。



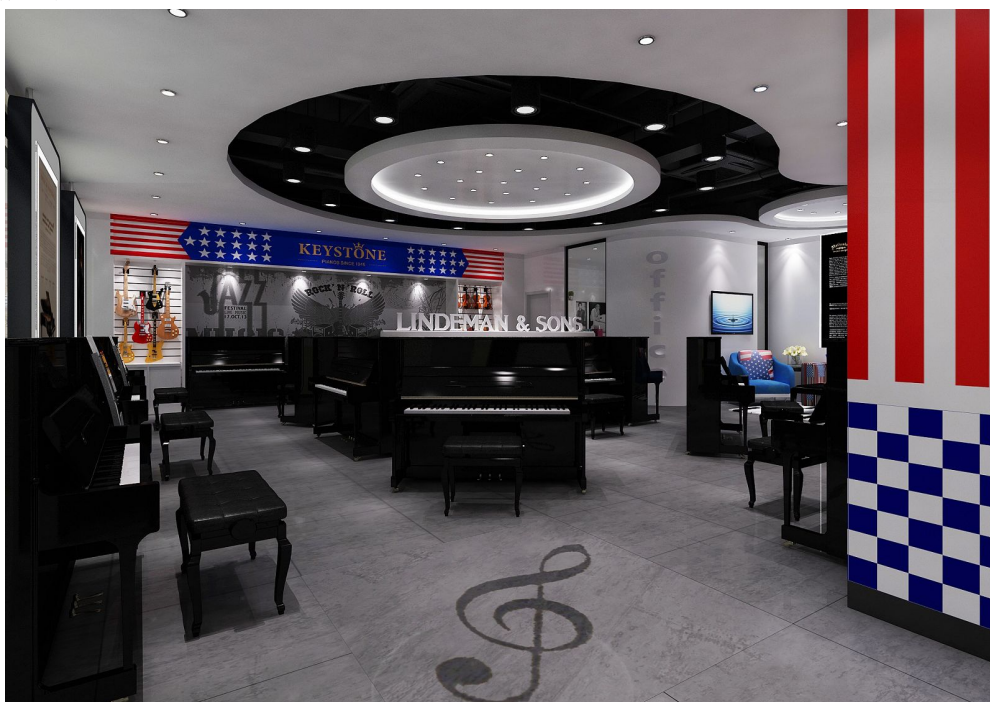
### 3 登记

装修好的同时你需要到工商局办理登记，领取营业执照，其中名字需要想好，大气，不俗，但是又要便于记住。如果对于登记等比较熟悉，可以自己跑工商局，税务所等登记；如果怕麻烦，可以花一定费用通过律师事务所或中介去办。



### 4 收集资料

在装修的同时，你需要收集所有供应商，产品代理的资料，尽量拿到最好的价格，一般的公司都会分批发价、代理价、一级代理价等，或者根据量给不同的价格。尽量根据自己的资金做订货计划，争取最大的优惠，把成本做到最低！这方面的资料可以在展览会，乐器展收取或者通过网络搜索出来，而且需要知道自己做的产品，附近有没有琴行在做，以免造成价格战。





## 7 发展

琴行发展到一定程度后，可以考虑纵向发展，可以考虑其他的项目，比如尝试代理其他品牌，或者定做自己的品牌等。



## 8 产品&售后

最后想说的是产品的质量控制和售后服务等，平常要注意保养，销售前要坦白说清楚所有的问题，琴的情况，还有保修，退换问题等。关于发票，收据等也要交代清楚，以免以后发生矛盾和纠纷。

最后，做生意，一定要讲究信用，诚信经营，琴行的春天一定会到来！