

大学生创业校园书屋赚来了第一桶金 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c123_282132.htm

在中国传媒大学北校区第一食堂东门口，从一排大落地窗外可以看到无数本书籍的封面图案。这里就是传媒大学2004届毕业生李宁经营了一年的书屋。记者到的时候，几个师傅正在安装一个新书架。李宁告诉记者，根据市场需求，他要增加一些专业书籍。

书店投资提示 首先要到工商局注册，然后到文化局办理文化经营许可证，还要到新闻出版署考取一个从业资格证，之后要拿着店面所在房屋的产权证和上述证件，到工商局办理营业执照等等，最后就是到国税、地税等部门办理相关事宜。

投入成本：2万元到3万元 一年收益：4万元到5万元 1.机会：

自己把握 大四下学期有一段时间李宁找了家IT公司实习，感觉特别枯燥，自己不喜欢，因为有要考研的想法，但又不想管家里要钱，所以决定先解决生存问题再谋求发展。而就个性而言，李宁说他是向往自由的，所以就产生了想自己独立创业的想法。毕业前摆过旧书地摊的同学告诉李宁，卖旧书生意好的时候一天能卖上1000元，这些反馈信息让李宁开书店的想法渐渐有了雏形。经过一番考察，李宁发现学校里缺少针对学生的打折书店，而且自己刚毕业，对于书的感情比较深，相对其他行业而言，做书店入行也会比较快。当记者问及李宁当时是否考虑到失败时，他笑着说：“当时的心理是出奇的平静，什么也没想就做了。” 2.资金：借来主义

李宁开店的资金都是从老师和同学手里借来的，当时筹集了大约2万元的本钱，就把这个店开起来了。因为是租用学校的地

方，所以每个月还要交1500元的租金，一年按10个月计算。刚开始的时候李宁是去北京各书籍批发市场淘书，还从几个朋友那赊一些书过来，等卖了后再给人家钱。因为专业书籍必须是现款现结，所以在进书的时候就要特别谨慎。

3.经营策略：打折 李宁从一开始就把目标锁定在校内的学生，因此书店里的书即使是专业书一般也是打上8到9折。还有的社科类图书则打到了5折，这样的价格对于还没独立经济来源的学生来说非常具有吸引力。

4.成果：半年还本 开学几周是书店生意比较好的时候，平均一天能挣1000元，淡季的时候也能赚上500元。去年年底李宁就把当初建店借的钱都还上了，挣来的钱又被李宁投入到书籍的更新上。开学后的几周一个星期要进3次书，每星期都要投入6000多元，现在一个星期要进2次书，每星期也要投入4000元左右。现在小书店的客源大概占了学校学生数的六分之一到八分之一。

5.困难：总会有有的 李宁坦言，现在限制书店发展最大的因素就是资金不充足。因此在经营过程中，他为了扩大书籍种类，又再次借了钱。还有一点是在经营中逐渐发现的，就是书籍品种不丰富，价位比较低的专业书种类少，有的学生只好去买高价位的书籍。另外，一年中只在开业第一天做过宣传，其他时间都没再做过。李宁认为，宣传也是他今后要好好做一下的事情。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com