

# 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

## 图书基本信息

书名：《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》

13位ISBN编号：9787111546113

出版时间：2016-10

作者：[日] 山田真哉 (Shinya Yamada)

页数：192

译者：杨玲

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

## 内容概要

家里的晾衣杆恐怕几年也不用换一根，晾衣杆的价格那么便宜、替换率又很低，沿街叫卖晾衣杆的小贩为何不会倒闭呢？

其实这背后蕴含着经营的玄机。本书不涉及复杂的记账方法，也不需要你记住难懂的专有名词，它从日常生活的疑问出发，用会计知识破解生活中那些不可思议的经营现象，帮你快速掌握会计的精髓，让会计成为你工作和生活的好帮手。

如果你想学习会计，它是最好的入门书；如果你想经营企业，它会帮助你锻炼“生意头脑”，让企业年复一年地盈利；如果你想做投资理财，它会提高你对数字的敏感度；如果你对商业完全不感兴趣，那么懂点会计能帮助你警惕商家的陷阱，管好资产。

跟作者一起，享受会计带来的无穷妙用吧！

# 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

## 作者简介

注册会计师、税务师。

1976年出生于日本兵库县神户市。大阪大学文学部史学科毕业后就职于一般企业。其后通过注册会计师复试。曾任职于中央青山审计法人/普华永道会计师事务所，现任日本最大娱乐圈会计师事务所——一般财团法人艺术文化会计财团理事长。

曾于众多大企业及中小企业进行会计审计工作，先后担任CFO、税务顾问、外部董事等职务。现作为40多家企业的顾问，为经营事务出谋划策。

出版《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》，日本畅销163万册，并获得了第40届新风奖，掀起会计学书籍出版狂潮。出版小说“女大学生会计师事件簿”系列，销量达百万册。

# 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

## 书籍目录

### 会计学谚语

前言 何以会觉得“会计”难

第1章 卖晾衣杆的小贩为何不会倒盈利的方法 // 001

“卖~晾衣杆喽~” // 002

开始调查 // 002

两大困惑 // 003

晾衣杆小贩的财务报表 // 005

企业经营的大前提：持续经营 // 005

利润=收入-费用 // 008

晾衣杆小贩盈利的玄机 // 009

抬高单价 // 010

卖晾衣杆只是副业 // 012

卖多少赚多少 // 013

从晾衣杆看买卖的本质 // 014

会算计的人多为“吝啬鬼” // 015

节约应考虑“绝对金额” // 017

积土不成山，积少不一定成多 // 019

性价比之说不可信 // 020

不被会计蒙蔽双眼的方法 // 022

第1章小结 // 024

第2章 郊外住宅区里高级法餐厅的经营之谜多样化经营 // 026

充满不解之谜的神秘餐厅 // 027

多重不解之谜 // 028

商业的原则：等价交换 // 030

好奇心驱使下的探访 // 032

“高级”自有其理 // 033

多种业务结合考量 // 035

成功的企业都在“多样化经营” // 037

“周末创业”也是“多样化经营” // 039

玩转股票投资的方法 // 040

如何实现“低风险、高收益” // 042

第2章小结 // 044

第3章 堆满库存的天然食品店库存与资金运作 // 045

双排扣西装发霉了 // 046

堆满库存的天然食品店 // 047

为何库存会带来损失 // 048

“看板生产管理模式”高明在哪里 // 050

你是否小看了财务部门 // 051

若有人问你“票据”（主要指商业汇票）是什么，

你知道如何回答吗 // 053

以无息借款筹集资金 // 055

为何会存在赊账交易 // 056

怎样付房租房东最高兴 // 058

因何堆满库存却没有发生资金短缺 // 059

为何一整年都在促销 // 060

减少库存的终极策略：按订单生产 // 061

会计版“断舍离技术” // 062

## 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

- 在需要的时候按照需要的数量生产所需要的产品 // 064
- 第3章小结 // 066
- 第4章 售罄反遭怒骂机会成本和财务报表 // 069
  - 售罄反遭怒骂 // 070
  - 做生意的根本在于把握商机 // 071
  - 把握商机需要眼力 // 072
  - 不能满足于“售罄”“满座” // 074
  - 制定目标要考虑机会成本 // 076
  - 如何运用“机会成本”原理 // 077
  - 会计是一门将无形之物数字化的学问 // 080
    - “家庭财务报表”的问题何在 // 081
    - “提前还贷”“重新投保”的背后 // 085
    - 不要坠入“家庭财务报表”的陷阱 // 088
  - 巧妙利用数字的说服力 // 089
- 第4章小结 // 092
- 第5章 甘居第二的赌徒周转率 // 094
  - 本可反超，却甘居第二 // 095
  - 为什么甘愿放弃第一 // 096
  - 赌博的奥义 // 097
  - 真正目的在于周转率 // 098
  - 周转率是薄利多销的关键 // 100
  - 所有行业都通过周转率盈利 // 100
  - 无法抬高单价就提高周转率 // 102
  - 发展回头客 // 104
  - 以周转率分析人脉 // 106
  - 不动脑筋就能发现问题的方法 // 108
    - “以小见大”的审计工作 // 111
    - 通过风险导向型审计抓重点 // 112
    - 抓“大”是秘诀 // 113
- 第5章小结 // 116
- 第6章 他为何总在AA制时主动要求付款现金流量 // 118
  - “总之我先去把账结了” // 119
  - 从现金流量看信用卡结算 // 120
  - AA制金融 // 122
  - 信用卡公司巧妙的盈利手段 // 123
  - 利润与现金流量有何区别 // 126
  - 为何有三种财务报表 // 127
  - 个人最应重视何种指标 // 128
  - 粗略计算一下自家的收支情况 // 131
  - 会计嗅觉 // 132
- 第6章小结 // 134
- 第7章 不擅长数学没关系，对数字敏感就行对数字的敏感度 // 136
  - 跨越数字的障碍 // 137
  - 那么，问题来了 // 138
  - 何为数字敏感度 // 140
  - 你不擅长数学吗 // 141
  - 不擅长数学没关系，对数字敏感就行 // 143
  - 优秀的经营者可以看出数字中的深层含义 // 144

# 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

- 应该着眼于哪项数字 // 146
- 财务报表中所使用的数字敏感度 // 148
- 如何培养对数字的敏感度 // 149
- 第7章小结 // 152
- 结束语 普通人学习“会计”的意义 // 153
- “会计”还将不断发展 // 153
- 会计思维方式的本质 // 154
- 后记 // 156
- 一句话解读会计术语 // 160

## 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

### 精彩短评

- 1、通俗易懂的会计入门书，我居然能看懂！
- 2、会计学并不只是什么现金流量表、利润表、资产负债表那么无趣又无情，一口气读完这本好玩的书，真正发现无论对于公司经营，还是对于个人理财来讲，会计学其实是叫你发现数字背后的秘密的实用学问。
- 3、具备一些会计思维确实不错，当你盯着某一事物本身时，或许用力越紧，越不得方法，而跳出来再看，才会发现事物的玄机，本书教导我们要懂得变通，学会分析，这对我们的工作学习都很有帮助，值得仔细阅读！
- 4、实用
- 5、新的一年补脑
- 6、总觉得案例解释的有点牵强，不过对于文科生来说已经不错了，至少让我接触到了会计这个领域。
- 7、是时候重新做三表了
- 8、恩，等崽崽上中学了就可以给他看看~不过至少还要等等十年~~哈哈，先入精选单吧
- 9、书名起的很特别，把会计学用通俗易懂的趣味文字解读出来。作者把专业术语作为讲解的章节要点，再结合现实生活中常见的事例论述，没有枯燥单调的概念讲解，使得阅读有了一气呵成的酣畅，是我读过的很有现实启发的商业类图书。
- 10、通俗易懂的一本书，里面的小故事非常引人深思，感觉若具备会计思维，生活中的许多事情会更通透！赞，之前在同事那里看过漫画版的，个人更喜欢这一版！
- 11、会计学谚语：越穷越忙、富人不吵架、贪小便宜吃大亏，帐和钱不和，巧妇难为无米之炊，打如意算盘，时间就是金钱，有钱能使鬼推磨，人穷志短，金银天下转，吃亏是福，高高兴兴收现金，库存是灾。
- 12、挺有趣的，内容也非常浅显……作者说目标就应该设置得更高一些，才能激励人完成得更多，完成目标本身没有意义。受到很大启发。
- 13、作为没有会计基础的普通人，读完这本书确实了解不少会计的知识。书写的很简单易懂
- 14、会计知识的通俗读物！值得一读！
- 15、通俗易懂，再讲深入点就好了。
- 16、先解答为什么卖晾衣杆的小贩不会倒？因为大部分小贩都是附件五金店的送货员，卖晾衣杆只是顺带的，卖得掉最好，卖不掉也没有多大的影响。这本书的内容不长，但值得反复看，反复读，对每个概念要深刻的理解，可以同《mba教不了的创富课》一起看，一起读。还有培养了会计思维很重要，就是对数字要保持敏感性。——2017.4.10
- 17、开始一看书的封面，我以为是撑杆跳，不会倒，哈哈。这本书很有意思，讲的东西貌似我们在日常生活中都能遇到，一方面能感受到商人的高明之处，另一方面觉得这一类的书确实对我们有帮助，看到现象的本质很重要。
- 18、之前看过《牛奶可乐经济学》，大概就是比较喜欢这种深入简出的书，晾衣杆小贩这书很有意思，能够学到一些经商的道理，值得一看！
- 19、比较浅显，但适合启发入门者
- 20、被书名吸引过来了，实际上书中讲了很多非常简单的道理，只不过常常被我们忽视，我感觉最有用的一点，就是书中“周转率”的部分，细水长流很重要，不能盲目地追求某些虚高的东西。总之，读本书非常有意义，可以作为会计入门的通俗读物。

1、“会计”这俩字作为文科生出身的我一听就打怵，每次听到这个词总是能和各种数据各种让我感觉“无厘头的”字眼联系在一起，越想越头大甚至头痛。在“会计”的概念上更多意识停留在数字、数学相关的内容，以至于我这样一个对数字极其不敏感的人，一听这二字便有志志恐慌之感，打心底就排斥将其拒之千里之外，就是那种它认识我我也不想认得它的感受。就是这种有些奇葩的想法让我有了先入为主的观念，认为这是一项难以掌握和学习的学科，也是我认为我长久以来无法企及的一项为工作所用的“技能”。起初拿到这本书很是意外，因为跟平时所看的相关专业技术类的书籍真的是截然不同，无论是从外观装订上还是从书中的内容来区分真的是大相径庭。但是更吸引我的是每一个章节通过一个小故事来展现，卖晾衣架也好开食品店也好，都是一个个有趣生动的内容，并且通过这些内容向读者更好的说明一些会计的基本常识和基本术语，将每一位读者带入这种情境，以便更好的理解书中的含义。让我作为每一个章节的“商家”或者文章中提到类似“吝啬鬼”这种生动的色彩形象，去了解会计的基本含义和术语的意思以及如何运用，以通俗易懂的形式让我更快的接触和掌握。所以我认为这本书有趣的不仅仅是故事的内容，在一定程度上让我去接受这门学科，也不会觉得乏味和抵触。认为这是一项生活中的基本技能，我如何更好的学习和使用这项技能，如何让我变的更好扩充我的知识面不再狭隘的去理解会计的含义，而是变的更宽泛甚至是一种必备的生活常识。第一章，讲述了卖晾衣杆的小贩为何不会倒盈利的方法，卖晾衣杆的小贩，看起来不应该存在的“职业”为何存在，这些人是通过什么来获取收入利益呢？太高单价，捆绑销售，亦或是副业兼职，经营成本等这些词开始出现。抽丝剥茧我们开始看到：先卖便宜晾衣杆，安装过程中推荐贵的。卖晾衣杆附带推销其他人的商品（帮找人维修）。送货的过程中吆喝几声。其实他们都是独特的盈利模式的。通过本书了解到增加利润常见的有两种方法：增加收入和消减开支，并懂得和我们平时说的开源节流是一个意思。在第二章，更突出的是一种经营理念的问题，郊外住宅区里高级法餐厅，题目就很吸引我而后更是抛砖引玉。阅读本章节的时候觉得自己在看侦探小说，地理位置不好人流量小、消费档次对不上的普通小区为何会有一家高级餐厅，平时人也不多，为何能开好几年？这个高级餐厅是依靠什么支持不倒闭呢？培训业务的出现餐厅的迷雾散去。“多样化经营”辅助业务和主营业务相辅相成彼此促进，餐厅得到更好的生存。书中也分析这家店为何没有卖快餐。这个章节主要描述主业和副业的关系。要是用到个人上可以与专职工作和兼职进行理解，做好本职工作的同时你要怎么寻找一个合适自己的兼职。这很棒大大激起我继续以下几张的阅读、学习兴趣。尤其是本书的第七章，真的是我的“心头恨啊”，数字.....数学.....Oh,my god!我的数字障碍啊！看过这章节，我略微感觉我能够去静下心来好好的处理工作中的一些与会计相关的工作。这最后章节明确谈到了“什么是对数字的敏感度”，也谈到了即便不擅长数学也可以运用会计学来分析问题。通过广告语作为一个心理暗示和疏导，让我更有兴趣的继续探知和了解如何使自己对数字的敏感度慢慢变强，从一个量变到质变的过程。一个优秀的经营者可以看出数字中的深层含义，并从中了解到大多数优秀的经营者即便不擅长会计，也能准确地抓住关键字。我应该“定期去掌握某些特殊数字”才能清楚这是分析的秘诀所在，这点能否成功才决定了对数字是否敏感。日常生活中要养成习惯，常常去思考这个数字有什么含义，哪个数字对我来说是有意义的，这样以来，我便可以对满是数学的会计学的抵触感也会渐渐消失。最终才能有跨越我对数字的障碍。本书的目的是希望我们无论是工作还是生活中，都应该学好会计，它不仅解决很多问题而且也让我们生活更便捷，并且是对每个人的基本技能和知识的体现，甚至是一把“利器”，希望我们每一位读者通过本书可以真正的受益匪浅。

2、卖晾衣杆的小贩为何不会倒呢？家里的晾衣杆几年也不用换一根，晾衣杆的价格那么便宜，替换率又低。那些看似冷清的门店真的赚钱吗？前世五百次回眸，才换的今生擦肩而过，而我们无数次路过，看着还是冷清，但是你看到的又是真的吗？步入社会后，我才明白了一点，大部分我们认为不赚钱的东西，底下的存在着不为人知的毛利。

这部作品如果抛开副标的话，无论如何，也无法让人联想到这是本普及会计知识的书籍。作者用主标的趣味性，吸引人的关注，再从副标上的会计二字入手，其表达内容一目了然，高明之处不言而喻。会计二字是让人外行人一听就头大的事情，人人都知道会计十分的重要，能潜下心来学的人又是少之又少，个人觉得有两个原因：1.会计的枯燥 2.教材的普及性太低，大部分书籍都是标题党式的忽悠，但是内文却不易懂。而书中讲解会计的手法，内容从晾衣杆这个问题为切入点，剥丝般的一步步讲解

## 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

，里面的知识，作者用幽默且风趣的语言，不禁让人感觉内容的吸引力。其中的内容，或许大家细想都能想的到，但不同的是没有系统的思考和剖解，书本虽薄，但语言精练没有“赘肉”。

回归第一个问题，为何晾衣杆的小贩不会倒呢？一、滚刀式销售 二、因为这是副业。前者是满满的套路，本来是先卖50元的晾衣杆，之后再巧舌如簧的向那些大妈推销更贵的晾衣杆，让她们买下，这还不是结束，这些小贩还会继续挖掘这些家庭主题，并运用心理学的手法引诱，最后修理晾衣杆底座又坑走这些大妈5000元，一步接着一步的套路，且这些小贩们的主业还大部分不是卖晾衣杆。作者从这个有趣的案例切入，逐步的讲解会计的本质，且每一个章节的背后都有一个本章小节，以此整合文章中的内容，达到复习的目的。

作者从关注到的日常生活中的疑问着手，杜绝了墨守成规的会计学，加入生活中也能用到的使用知识。人生处处是学问，懂一点会计知识，提高生活的水平，培养出不一样的视野出来。这本书通过破解日常生活中的一些谜题，让读者基本把我会计的本质，犹如歌德所说：“课本应该是生动有趣的，而想要生动有趣，就必须将知识和学问中最通俗易懂的部分展示出来。”

## 章节试读

### 1、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第93页

#### 一、制定目标要考虑机会成本

- 1、机会成本=错失盈利机会而造成的损失（这笔损失应算作负数而非零）
- 2、应制定比自己能力范围稍高的目标（进货量适度超过预期）

二、资产负债表 将来要使用的资产&将来要需偿还的负债 预测未来；  
利润表 看一年的收入、费用&利润 把握现在；

三、家庭财务报表显示的是未来几十年的情况，与显示未来几年情况的企业报表没有可比性

### 2、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第29页

此外，餐厅也没有对着大路，也不能像普通餐厅和快餐店那样招揽驾车路过的顾客，甚至连个停车场都没有。

### 3、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第134页

一、现金流量只以现金作为评判标准，而利润则是将无形债务等也纳入考量范围，只有从“利润视角”和“现金流量视角等多重指标来考量，才能正确把握公司经营状况；

二、保持自由现金流量始终为正数非常重要（个人自由现金流量=收入-基本生活开支）

### 4、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-会计思维的本质

所谓会计的思维的本质，是指将无形的食物转化为具体数字，使其可视化（如利润，机会成本等），抑或是从不同角度分析问题，使问题更加浅显易懂（如多样化经营，周转率）的一种思维方式，也就是说，会计就是一门不断探索如何准确的把握事物本质的学科。本书各个章节的故事展现的就是会计学的部分成果。

阅读本书各章小结就可以得知，会计研究对象不仅仅是商业，它还运用于包括日常生活息息相关的对现金收支，盈亏情况的判断，以及人生规划等方面。会计就在我们身边，掌握了他，我们的生活将更加便利。

### 5、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第62页

&原文开始&/原文结束&这种思维方式并不仅局限于商业运作。在普通家庭也是如此，只要有不再使用的物品就会存在“库存成本”。

很多人都有这样的体验：打开厨房的电冰箱，发现里面堆满了几个月前买回来却一次都未用过的蛋黄酱，以及一次性买了几袋的洋葱。这样不仅会使食物腐烂、影响其他食品的质量造成浪费，还会产生多余的电费。

如果在脑中树立了“库存是灾”的理念，那么购物行为也会发生变化。例如，如果你想买的商品标价是“5元1件”和“20元5件”，即单价分别为5元和4元，会让人觉得20元买5件更划算。

然而结果经常是，我们实际上只需要2件商品，剩下的3件完全变成了库存，实际上是亏的。因为这种情况相当于2件商品就花费了20元，最后甚至还得花时间精力去处理多余的商品，完全是一种浪费。

## 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

很多企业倒闭都是因为采购量过大。大量采购结果却卖不完，导致库存不断积压，同时又需要支付货款，两面受压，最后不得不进行亏本大减价而带来大额赤字。

因此，我们大脑中随时都应该有这样的观念：就算单价偏高，有时选择单价较高的产品反而更划算。

从结果上看，效仿丰田的看板模式，即“在需要的时候按照需要的数量”购买所需要的物品，有可能这才是最划算的。

### 6、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第39页

一旦做起来，人们自然愿意越赚越多，某种意义上来说，这既是主业也是兴趣所在，所以能一直做下去。

### 7、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第47页

然而，从会计学角度来看，将不用的东西立刻扔掉，这种做法更为合理和高效，是正确的处理方式。

### 8、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第43页

综上所述，“低风险、高收益”是指在擅长的领域内进行预算内的投资。多样化经营中也蕴含了同样道理，即主营业务才是关键，没有必要让辅助业务承受过高风险。

### 9、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第44页

- 一、多样化经营=经营和主营业务密切关联的辅助业务；
- 二、低风险&高收益=在擅长领域内进行预算内投资

### 10、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第37页

不能将主营业务与辅助业务分隔开，而应该将它们密切关联起来考虑。正因为有主业，副业才能成立；反之，正因为有副业，主业才能长久。两者只有唇齿相依才能产生协同效应。

“周末创业”也是“多样化经营。”

### 11、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第91页

虽然我的推测一点儿也不准，但即使没有严密的根据，只要能巧妙利用数字，就能比较轻易地说服对方。

如果凡事都能练习“用数字说话”的能力，就能提高演讲和会议发言的说服力。请大家务必积极运用这一点。

### 12、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第24页

- 一、增加利润无非两种方法：（1）增加收入。（2）削减费用；
- 二、节约不应以“百分比”计算，而应以“绝对金额”衡量。

### 13、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第61页

其他减少库存的代表性策略：

## 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

福袋。

“店长推荐”“主厨推荐”。

庆祝新店开张的促销活动（通常会使用“清仓大甩卖”的剩余库存）。

### 14、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第46页

有一套西装是很多年前买的，只穿过几回，总想着“说不定还得穿”，一直没舍得扔掉。也正因为只穿了几次，所以也没送去干洗，就这样一直挂在了衣柜中。虽说款式已过时，但毕竟买的比较贵，总舍不得扔掉，俨然现在已经成为了衣柜中的“不良债权”。

而有些人对看完了的书和杂志也都是很快就处理掉，不用的化妆品也马上扔掉。没有“也许还要再用，先留着再说”的想法。

然而，从会计学角度来看，将不用的东西立刻扔掉，这种做法更为合理和高效，是“正确的处理方式”。

### 15、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第14页

再总结一次，即想要获取利润只有以下两个办法：

· 增加收入。

· 减少费用。虽然略显重复，但想强调的是，掌握这一知识，于你将百利而无一害！

### 16、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第14页

想要获得利润只有以下两个办法：

· 增加收入。

· 减少费用。

要想简单、迅速获利，减少费用是较为明智的方法。

选择便宜——这是一个较为简单便捷的行为标准。

平时节俭惯了，偶尔也想奢侈一回。这种想法其实非常危险，很容易上当受骗，冲动消费。

### 17、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第14页

再总结一次，即想要获得利润只有以下两个办法：增加收入和减少费用。

### 18、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第71页

简单来讲，就是在最恰当的时机为客人提供他最需要的东西。

### 19、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第66页

为什么库存越少越好？

因为会产生“库存成本”。

减少库存的代表性策略：

## 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

1、促销活动；2、清仓大甩卖；3、福袋；4、店长推荐、主厨推荐；

家庭的库存观念：“以后还有可能会用”的物品基本上都不会再用。

20、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第35页

换句话说，这家餐厅的经营秘诀与市中心那些靠口碑吸引顾客的高级法餐厅完全不同。

21、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第65页

一、库存因产生“库存成本”而带来损失=存货盘亏+人员开支+场地费用+机会成本

二、陷入资金短缺后，大多数企业都会倒闭，规避原则是“迟支付、早收款”

三、减少库存终极策略=按订单生产；

四、家庭也需借鉴减少存储的理念：

1、给自己设定一个期限以扔掉不需要的东西；

2、宁愿单价偏高，也要在最需要的时候购买最需要的物品；批量购买看似单价更便宜但其实是制造了库存

22、《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂点会计很有必要》的笔记-第147页

大多数优秀的经营者即便不擅长会计，也能准确地抓住关键数字。

所谓的关键数字，是指那些对于本公司来说，会影响商品成本的零部件进价和重要商品的库存量等。

# 《卖晾衣杆的小贩为何不会倒：懂》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)