

不管你开什么店，都得把门店的盈亏平衡点算清楚。盈亏平衡点，顾名思义，就是保本的临界点，它不是一个百分点，而是一个金额，就是达到多少销售金额的时候可以**不赚不亏**。

$$\text{盈亏平衡点} = \text{固定成本和开支} / \text{毛利率}$$

有个网友问，自己开了一个便利店，平均日销售额3500左右，每月成本11000，不知道该不该坚持下去。

问出这样的问题，估计他自己是没算清楚账的。严格来说他应该是不知道自己的综合毛利有多少，每个月的成本才11000，假如有30%的话，3.6万就达到盈亏平衡点了，即使只有20%的毛利，营业额达到5.5万就达到盈亏平衡点了。每天的营业额有3500，月营业额有10.5万，应该说还算不错了。说坚持不下去，要么你的毛利很低，要么你的成本不止11000。如果确实是毛利太低了，你就得看看，是不是可以适当调整一下商品结构，多卖一点高毛利的产品，如果毛利没办法调，那就想办法把成本降到你说的这个1.1万，如果真的只有1.1万的成本，20%的毛利据我所知已经低了，每月净利都有1万，总比打工强吧。

很多人开店前不算账，开完以后才发现是坑，尤其是凭感觉开店的，看到生意好就去开了，可是有些店它天然就是个坑，不算账，只有亏的份。

我以前在深圳科技园

上班，公司后面有一条街，大部分都是快餐店。可是我发现，有几个店我们每天吃饭都要排队，但都是过几个月就得换老板，很多人可能想不通，生意这么好，为什么总是开不下去。其实，这些店就是天坑，轻易千万不要去开。我问过，经常换的就是那三个面积比较大的快餐店，这个地方寸土寸金，房租高达10几万一个月，还有转让费10几万，而每天虽然排队，但是用餐时间基本就集中在中午1个小时左右，而晚上生意很惨淡，我是算过他们的盈亏平衡点的，那三个店很难达到盈亏平衡点。就是说他们不论怎么努力，在开店的那一刻就注定了他没钱赚，可见这些老板在盘下的时候压根就没算过账，或者账没有算清楚。

真心的奉劝想要开店的人，开店前一定要把账算清楚，把盈亏平衡点算清楚。盈亏平衡点就三个要素：收入、成本、毛利。

收入你要通过观察和历史数据，尽可能准确的预测未来一个月的销售额，当然，跟收入有关的因素很多，这里就不一一介绍了，不同行业也都不一样，我相信你要开店，你肯定有办法搞清楚的。

成本则是至关重要了，因为实体店，一个地方的店，通常能做到多少，是八九不离十的，成本算不清楚很容易吃亏。成本包含的其实挺多的，每个月固定的有房租、人工、水电和税金，但是我想说的是，装修折旧一定要算，摊到每个月去，有些还有转让费、加盟费的，也要算进去，只要是开支项，就都得加进去，除了折扣和提成这种变动成本

，你一算就知道，费用是不少的。很多人不算前期投入，只算日常成本，最后亏了发现亏的刚好是前期投资，那也是大几十万。这里多说一句，大部分人都不会把自己的工资算进去，如果你只是想开个店代替打工，那没关系，最后的利润就当自己的工资了，如

果你是想创业，那

一定要把自己，有的把老婆也带上的

，也要算人工成本，不然你会发现最后开个店连个工资都赚不到。

毛利是影响盈亏平衡点的变动因素。当然，毛利不是我们可以选择的，但是你必须清楚，很多人连做这个生意的毛利有多少都不清楚，就盲目的去开店了，这是死的很快的。首先你要知道你这个行业的平均毛利大概有多少，然后你再想办法提高自己的毛利率。当然，我们算盈亏平衡点的时候，建议算三个，一个是平均毛利率的盈亏平衡点（例如30%），一个是高一点的盈亏平衡点（例如40%），一个是保底的盈亏平衡点，就是把毛利率低于平均毛利率的时候（例如20%）。

类别	项目	金额
基本信息	面积	50-80m ²
	雇员	2
	前期固定资产投资	36万
月度经营成本	店面租金、水电	8000
	装修费用及设备设施待摊	10000 (分三年)
	员工成本	8000 (每人4000)
	其他	1000
	合计	27000
盈亏平衡点	毛利率	月盈亏平衡点
	30%	90000
	40%	67500
	50%	54000