

开店赚钱 做老板

哪种行业最适合你?

怎样发掘创业机会?

好店应具备哪些条件?

如何进入市场?

如何使顾客成为回头客?

刘琦 编著



成功的开店法则是了解市场、了解自己，并在经营中有所创新。最终赢取顾客的欢心。

小本可以创大业，白手起家是好汉！

中国商业出版社

开店·赚钱·做老板

刘琦 编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

开店赚钱做老板/刘琦编著.-北京:中国商业出版社,2003.9

ISBN 7-5044-4914-8

I.开... II.刘... III.商店-商业经营
IV.F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 084642 号

责任编辑:陈李苓

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京市北七家印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 12.125 印张 250 千字

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

定价:22.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

如今,自己开店当老板,已成为许多人的梦想,尤其是那些丢掉铁饭碗的下岗工人,由于自身的条件限制,很难再找到一份合适的工作,不妨利用手中积攒的一点钱,做一些小本生意,不用承担很大的风险就能开辟出一片新天地。同时,有些在职的人也同样存在这种想法,给别人打工,干得再好也最多只能是一个“白领”。整天听从别人的呼来喝去,即使每天兢兢业业的工作,也要时时刻刻提防随时爆发的裁员风波。与其这样辛苦,何不自己当老板?

虽然当老板的念头已酝酿许久,但许多人迟迟不敢付诸行动,他们担心自己辛辛苦苦积攒的一点钱会由于自己的经营不善而全军覆没。

实际上,创业并非难于上青天,古人云:天下事有难以乎?为之,则难者亦易矣;不为,则易者亦难矣。只要你能勇敢地跨出第一步,就是成功的一半,少许的资金、技术、人力、机遇再加上你的努力,相信你的梦想就会实现。尽管这个过程是艰难的,你也许会碰到各种各样的问题,但通过你自身的努力相信总会出现柳暗花明的景象。要知道,许多世界富豪都是从小本经营起步的,著名的日本八百伴百货公司的老板和田一夫就是从一名小小的水果批发商做起,在将近二三十年的时间里,与一群

志同道合的朋友创建了八百伴企业，在世界各地开业经营，成为世界闻名的大型百货商店。和田一夫在总结自己的成功经验时说：“信念左右人一生的成败。”白手起家最能表现一个人的能力，如果连小本经营的勇气都没有，又何谈远大的理想呢？

如今，创业赚钱已成为一种时尚，成为实现人生价值的一种体现，应该说，这是时代的进步，是社会的进步。但具体到自己适合何种行业，该行业投资数额又是多少等细节问题，有人还并不是很清楚，因此特推出这本《开店·赚钱·做老板》，为有志于创业的读者架起一座通往成功的金桥。书中详尽地介绍了投资数额在 2~30 万元之间的各种小本经营的市场前景、经营方式、开业成本、经营策略等信息，引导创业者可根据自己的特长、兴趣及资金的多少而选择投资项目。还列举了以往经营者的经验与教训，让读者能从实际案例中领悟经商的真谛，希望此书能助那些资金有限而又有创业理想的人士早日走上成功之路。



目

录

上篇 创业谋略

第一章 运筹帷幄——创业前应知道的

为什么创业·····	3
哪种行业最适合你·····	3
以何种方式创业·····	4
创业者应具备哪些素质·····	4
哪些行业有利可图·····	7
创业前应具备哪些条件·····	9
哪些行业适合女性创业·····	10
怎样选择专业商铺·····	11
创意不等于市场机会·····	14
不具备专业技能怎样创业·····	14
怎样发掘创业机会·····	16
怎样选择投资项目·····	17
好店址应具备哪些条件·····	19



家族创业有哪些误区·····20

初次创业者的亲身体会·····23

第二章 表里如一——店面外观与内在装潢同样重要

公司(店铺)命名不能随意·····29

外观设计很重要·····31

内部装潢不可忽视·····39

第三章 乘风破浪——在市场中站稳脚跟

如何进入市场·····45

如何造势·····47

利用媒体做免费广告·····49

见缝插针·····50

过度投机要不得·····52

不可盲从·····52

不要害怕一无所有·····53

脑筋要灵活·····54

寻找突破口·····55

立足长远利益·····56

要果断不要武断·····57

赔本赚吆喝·····58

制造悬念·····61

以价制胜·····63



保持长久魅力·····	66
把好财务关·····	68

第四章 顾客是上帝——永远的信条

如何激发顾客的购买欲望·····	70
“明明白白”顾客的心·····	71
听懂顾客的弦外之音·····	79
善待顾客·····	70
如何使顾客成为“回头客”·····	83
顾客为何离你而去·····	84

下篇 创业范例

第五章 餐饮业

室内烧烤店·····	92
特色粥馆·····	94
火锅店·····	97
中式快餐店·····	98
面包坊·····	107
快餐面食店·····	110
饺子馆·····	113
加盟品牌熟食连锁店·····	116



素食店·····	118
病人饮食服务餐馆·····	121
社区厨房·····	123
特色盒饭·····	125
鲜花、水果茶吧·····	127
冰品店·····	129
“水果吧”·····	131
音乐咖啡店·····	134
酒吧·····	137
茶艺馆·····	140
新鲜饮品店·····	143
凉茶馆·····	146

第六章 家居业

建材装饰店·····	150
布艺店·····	152
家具翻新店·····	155
厨卫器具店·····	158
藤艺店·····	160
枕头专卖店·····	162

第七章 服饰业

加盟谭木匠木梳店·····	166
---------------	-----



时装店	167
女性饰品店	171
男性饰品店	175
军品专卖店	177
珠宝首饰店	180
宠物服饰专卖店	182
羽绒服翻新店	183
袜子专卖店	185
民族饰品店	187
旗袍专卖店	189
汽车饰物专卖店	192
外贸服饰店	195
布头专卖店	197
内衣订做店	199
老人用品店	202
婴儿用品店	206

第八章 文化娱乐业

书报摊	210
画廊	213
音像制品店	215
书刊租赁店	218
加盟席殊书屋	221



卡通店·····	222
文具店·····	224
打字复印店·····	228
玩具租赁店·····	231
陶吧·····	235

第九章 专项服务业

汽车美容店·····	238
家电维修店·····	241
彩扩店·····	244
美容院·····	250
干洗店·····	253
投币洗衣房·····	256
加盟洗衣店·····	258
旧家电回收店·····	260
家居清洁公司·····	262
洗牙店·····	267
足疗店·····	270
家庭托儿所·····	273
托老所·····	276
月子服务中心·····	279
房地产中介·····	282
职业介绍所·····	284



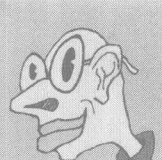
婚姻介绍所·····	289
家用空调清洗店·····	292
搬家公司·····	294
婚庆服务公司·····	298
小型健身房·····	302
速递公司·····	304

第十章 零售业

社区便利店·····	308
化妆品店·····	314
药店·····	317
现碾现卖米店·····	320
乳品专卖店·····	322
鸟店·····	324
茶叶店·····	327
体育用品店·····	330
鲜花店·····	333
加盟网上花店·····	334

第十一章 新兴行业

纺绣吧·····	339
蒸汽洗车·····	343
婴儿沐浴店·····	346



特色伞店·····	348
自拍照相吧·····	350
手机美容店·····	352
计时休息店·····	355
墨盒注墨店·····	356
办公用品速配店·····	359
成人玩具店·····	359
偶像精品专卖店·····	363
男士美容院·····	364
珍禽标本工艺店·····	368
形象设计室·····	370
绿色干洗店·····	371
宠物托养所·····	372
高级家政服务公司·····	374
花木盆景租卖店·····	377

上篇 创业谋略

ruse





第一章 运筹帷幄

——创业前应知道的

□ 为什么创业

创业前,应思考一下自己为什么要创业。创业者的心态,可归纳为两种类型:感性创业者和理性创业者。前者多属感情用事型,常被经营成功的案例所吸引,常使其情绪受到鼓舞,因此决定自己也尝试一把,但在生意经营上也有为“比面子”而经商的情况,“人比人气死人”,别人创业,你也跟进,不考虑自己的经济状况,结果只能是逞一时威风,最终苦的还是自己。

有些人创业的想法并非是一朝一夕产生的,而是在大脑酝酿了许久,经过自己积累了大量理论和实践后才实施的,称为理性创业者。这种创业者又分为两类:一是专业型,这类人拥有专业技能,科班出身,从基础做起,经历公司各项营运阶段,实力强;二是停、看、听型,他们不急于投入,心中对创业仍有疑惑,想通过各种渠道进行了解,选择最好的方式。

□ 哪种行业最适合你

1.若你有丰富的创造力、内心热情如火,外表光芒万丈,可



考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。

2.若你喜欢精致有品味的物品,可经营精品饰物店、手工艺专卖店及小型咖啡屋。

3.若你富有耐心,有爱家、恋家情绪,托儿所、幼儿园将是你的最爱。

4.若你常常跟着感觉走,时时设身处地为人着想,宠物店、花店、园艺店需要你这种特性。专家建议在尚未决定从事何种经营时,多参与加盟业者举办的各种讨论会,听听不同业种的声音,并了解创业的各种酸甜苦辣。

上篇:创业谋略

☐ 以何种方式创业

是单打独斗自己创业?还是邀请亲友合伙?抑或是入主加盟体系,由总部提供开店资源呢?有关专家认为,若经营的项目,与过去工作经验有关,并曾担任经营管理职务,可考虑独立经营。但若无经验,选择合适的加盟体系,从中学习管理技巧,也不失为降低经营风险的好方法。此外,合伙投资经营,日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。合伙最好避免2人组合,而以3个为佳,最多不超过5人。

☐ 创业者应具备哪些素质

1.要有处事不惊的大将风度

做生意必然有赚有赔,面对暂时的亏损和挫折,对于创业者来说是十分平常的,如果你遇到一点点困难就不能承受,甚至垂头丧气,一蹶不振,势必会挫伤创业的信心,所以一定要培