

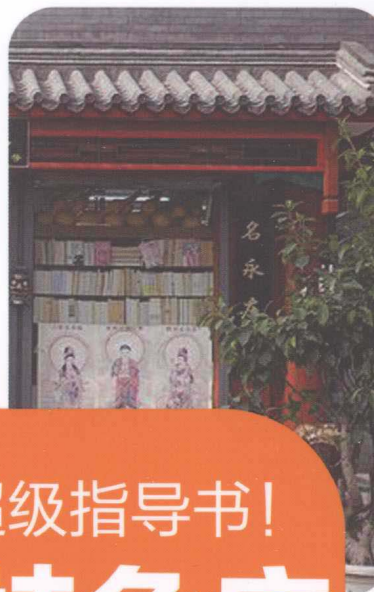


成功开店系列
CHENGONGKAIDIANXILIE

麻雀虽小，五脏俱全。
小小特色店里乾坤大。



打工再好，不如开店。
开特色店
圆你当老板的梦想！



开店创业超级指导书！

这样开特色店 才能赚

常桦/编著

开店并非遥不可及，
本书将带你走上创业之路！



华中师范大学出版社



成功开店系列
CHENG GONG KAI DIAN XILIE



开店创业超级指导书！

这样开特色店 才能赚

常桦/编著

「择店址、选装修、购设备、招人才」
全方位打造属于你自己的钻石店铺！

新出图证(鄂)字 10 号

图书在版编目(CIP)数据

这样开特色店才能赚 / 常桦编著. —武汉: 华中师范大学出版社, 2012.12

(成功开店系列)

ISBN 978-7-5622-5804-9

I. ①这… II. ①常… III. ①商店—商业经营 IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 252282 号

这样开特色店才能赚

常 桦 编著

出 品 人: 范 军

总 策 划: 段仁国

责任编辑: 胡 维 郑 光

责任校对: 张建英

编 辑 室: 对外合作部

电 话: 027-67867370

出版发行:  华中师范大学出版社

选题策划: 北京快乐共享文化发展有限公司

电 话: 010-63703381 (发行)

社 址: 湖北省武汉市珞喻路 152 号

邮 编: 430079

电 话: 027-67863040 (发行)

传 真: 027-67863291

网 址: <http://www.ccnapress.com>

电子信箱: hscbs@public.wh.hb.cn

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

字 数: 227 千字

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 16.25

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

欢迎上网查询、购书

敬告读者: 欢迎举报盗版, 请拨打举报电话 027-67861321



特色店的概念最早起源于美国，流行于日本，是创意鲜明、风格独特的店铺。店铺林立的今天，特色是店铺的灵魂，更是店铺的生命。店铺只有在追求个性、张扬特色的努力中，才能吸引顾客挑剔的眼光。在只有特色才能生存的年代，立足于特色已成为商业趋势和开店的最新潮流。只有拥有鲜明的特色，才能使你的店铺在残酷的商业竞争中傲视群雄，屹立不倒。

如今很多店面同质化现象严重，很难吸引顾客。一家质量不错的鞋店却生意平平。一天，老板无意间听到顾客抱怨试鞋时频繁穿鞋、脱鞋太累，于是决定在店内铺上名贵地毯，店门口设置鞋架，并更名为“赤脚鞋店”。门口贴出告示：店内铺有地毯，顾客需脱鞋购物，本店代为擦鞋。于是鞋子销量大增。要突围，就要在细微处比别人有特色。

时尚又别具一格的特色店，客流量要比其他店面高，生意要比其他店面红火，无疑是其中的亮点。因此，开店者一定要看清未来消费的个性趋势，一定要顺势而动。

开店者需要注意的是，在开特色店之前，你一定要树立特色理念，以形成个性新潮的经营特色。特色店与其他店铺不同，它有自身的要求和特点，而这也正是开店赚钱的优势所在！

在流行之中创独行，在众行之中求反行，在都有之中寻空缺，在先进之中觅后进，在热门之中爆冷门，这是现代商业社会赚钱的不变真理。在竞争日益激烈的现代商业社会，人人都能想到的生意很难赚钱。要想轻轻松松地赚钱，创业者必须懂得利用创新思维来思考问题。具体到开店而言，

即开店要有自己的特色，这样才能在众多的竞争者当中脱颖而出。开店就要开一家特色店，而盲目跟风，跟在别人的后面做生意根本没有出路，更谈不上赚钱。独树一帜，别出心裁，以奇制胜，不论在哪个行业都是赚钱的不二法门。

第一章 开特色店的生意经

对于经营者来说，无论做哪方面的生意，开什么样的店铺，首先要对其有基本的了解。那么，为什么要经营一家特色店？有关特色店的基本常识有哪些？相关的问题，经营者必须了如指掌才能有胜算的把握。

002 \ 特色店入门第一课

005 \ 特色意识不可少

010 \ 特色店的精准定位

013 \ 选准独具特色的经营方向

第二章 儿童玩具店

儿童玩具从古时的“抛绣球”、“中国结”、“纸老虎”到现在的“布偶娃娃”、“积木”、“模型”，历史悠久，从古至今都在伴随着孩子的生活。玩具类支出越来越大，其间大有商机。

018 \ 儿童玩具市场前景诱人

019 \ 精心挑选儿童玩具店的店址

020 \ 首次进货要量少精致

021 \ 重视玩具的陈列

023 \ 给孩子留下好印象

第三章 孕妇装店

孕育下一代是每个家庭的头等大事，宝宝健康与否牵动着家庭中所有人的心。从怀孕伊始，每个家庭花在孕妇身上的费用都很高。其中，“孕妇装”作为孕期不可缺少的消费品，每位孕妇都要为此支出少则数百元多则上千元的费用，孕妇装市场“钱景”诱人。

026 \ 特别时期的时装秀

028 \ 位置决定生意

029 \ 把好进货关

031 \ 表现特色基本技能

033 \ 轻轻松松做买卖

第四章 包饰店

随着人们生活和消费水平的不断提高，如今的包袋被赋予了更多的功能，成为人们身份的象征。而更多的包袋，会随着人们衣服款式潮流时尚的不同，而被有目的地选择。包袋已经成为人们塑造自我形象，凸显个人风格魅力的特殊标志，成为人们身边不可或缺的饰品。

036 \ 既要适销，又要适量

037 \ 掌握皮质的鉴别

039 \ 销售从细节开始

第五章 眼镜店

眼镜与人们的学习、工作、生活密不可分。随着眼镜需求量的增长和眼镜科技的发展，眼镜消费市场正面临前所未有的机遇，眼镜零售业蕴含着巨大商机。我国戴眼镜人口已经超过3亿，按每3年更新一副计算，每年的市场需求量就达1亿副。

042 \ 个性突出，精细时尚

044 \ 进储货物：把紧每一道关口

045 \ 打造舒适明快的购物环境

046 \ 一切以顾客为导向

第六章 宠物店

如今，人们已不再满足于生活的温饱小康，而更需要寻找生活的乐趣。于是养宠物便从一种传统变成了时尚的选择。据有关资料显示，国内至少有宠物 1 亿只以上，家有宠物已经成为一种都市时尚。作为商家，对一个如此巨大的市场不能熟视无睹。

050 \ 利润大，风险小

051 \ 胸有成竹，做足功夫

053 \ 小批零进，突出重点

055 \ 确定优势，找到位置

056 \ 养好幼犬，喂好幼猫

058 \ 特殊时期，特别注意

第七章 花店

鲜花最常见，它外观美丽，使人心情好转，又散发出淡淡幽香，给人舒适的感觉。随着生活的改善，鲜花已经成了人们必不可少的日用品，鲜花店也成了热门小生意之一。不仅利润大，而且投资小，又能赚钱还能陶冶情操，是一举多得的小生意。

062 \ 你的鲜花为谁绽放

064 \ 花店选址最重要

068 \ 因地制宜，量力而行

069 \ 我的地盘我做主

073 \ 寻找卖点，营造市场

第八章 全景奇画店

世界成像技术已进入“全景奇画”时代，动感、变幻、缩放、全景、高清等多种效果融为一体，号称“有生命的图像”。该产品防油、防水，百年不褪色。普通照片经过电脑技术处理后马上就拥有了“生命力”，身价倍增，为您演绎日进斗金的财富神话。

080 \ 科技致富，前景广阔

081 \ 生意好不好，选址是关键

082 \ 合理陈列，激发购买欲望

第九章 酒吧

随着人们生活水平迅速提高，富有情调而又颇具个性化休闲趣味的酒吧已成为都市的新宠。小酒吧就是你的作品，你就是小酒吧的主人和创造者。如果你要开设一间特色小酒吧，就要充分享受创业的快乐。显然，开一家有特色的小酒吧是一个很好的投资项目。

086 \ 名利双收的明智选择

087 \ 抢占财富高地

091 \ 结构独特，分类科学

094 \ 增加销量，降低成本

101 \ 控制成本，放大利润

第十章 茶馆

茶馆可大到气派，可小到精致；可富丽，可简朴；可时尚，可古典。特色茶馆一定要有自己的灵魂，要有自己的凝聚力。茶馆的灵魂可以用心感受，茶馆的凝聚力可以看出。茶馆有没有灵魂直接透露经营者的修为，茶馆有没有凝聚力直接洞悉它的生命强弱。

104 \ 都市休闲风景线

105 \ 个性鲜明，特色独具

- 108 \ 茶馆选址, 茶具特色
- 110 \ 茶馆的经营之道

第十一章 咖啡馆

咖啡馆已取代速食店, 成为聚会或消磨时光的首选。而每年的创业加盟大展中, 咖啡馆也总是被票选为 10 大创业行业, 可见开一家咖啡馆对许多创业者具有无穷的吸引力。能够每天闻着咖啡香, 和客人聊聊天, 还有钱可赚, 这是多么美好的事。

- 112 \ 咖啡馆开办前的准备
- 115 \ 咖啡馆的形象设计
- 119 \ 生意红火有窍门

第十二章 洗衣店

开洗衣店相对初期投入较低, 技术水平要求也不太高, 因此受到资金不是特别充裕, 又没有太多特殊技能的人的格外青睐, 加之资本雄厚的企业家也看好这一市场, 从而形成了开店高潮。

- 126 \ 开洗衣店的优势
- 129 \ 租金不是决定因素
- 132 \ 购买所需设备
- 133 \ 店面整体形象设计
- 136 \ 熟练掌握干洗流程
- 140 \ 一切以赢利为目的

第十三章 杂货店

凡家居用品大多可从杂货店购得。全部货品皆会在店内或门口展示，一目了然。通常在住家附近，经营者多为该社区之居民，由于为服务该区家庭主妇与小孩的“街坊生意”之关系，与常光顾之顾客有说有笑，有较深厚的感情，往往还可以有赊账等情况发生。

- 144 \ 认识杂货店
- 147 \ 让杂货店充满个性
- 150 \ 进货要及时
- 154 \ 销售要出奇制胜
- 156 \ 管理要有条不紊
- 159 \ 妥善处理，盘点损失

第十四章 婚庆店

如今，农村每对新人结婚费用在2万元~10万元，城市大约在8万元~25万元。其中仅婚礼消费就占全部费用的1/6~1/5。照成套的婚纱摄影，参加专业婚庆公司组织的庆典，国人婚庆观念已有了很大变化。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。

- 164 \ 婚庆市场的前景
- 168 \ 让幸福更加简单
- 170 \ 打造自己的品牌
- 173 \ 喜从天降，乐在“奇”中

第十五章 神奇石画店

神奇石画是通过高科技技术将影像或图案印制在石材上，再由专业美术绘画师进行人工上彩，最后在成型的画面上经过深层化学保护技术处理，使画面持久鲜明、不褪色，平凡的石头就变成别致、个性的艺术品，令普通板岩数倍增值，真正点石成金，商机无限！

- 178 \ 神奇石画引爆时尚
- 179 \ 成功的先决条件是选址
- 180 \ 进货是其中的关键
- 182 \ 营造温馨的氛围
- 183 \ 给顾客创造最佳购物体验

第十六章 健身房

随着人们生活水平的提高，都市人开始发现：自己的钱虽越赚越多，但身体却越来越差了。人们关注自身健康，健身房的存在给广大市民提供了锻炼、增强体质的场所。健身房是薄利行业，一次性投入很大，靠长期运行挣钱。

- 188 \ 快乐消费，快乐运动
- 190 \ 经营要有绝招
- 192 \ 选择合适管理模式
- 195 \ 因地制宜，规避风险

第十七章 药店

大病去医院，小病去药店。成功经营一家特色药店，是当下创业者的热门行业。随着人们生活水平的提高，对药店的需求越来越大，加上一直以来的看病贵、看病难的问题，小小药店越来越显现出巨大的商机，等待你发掘。

- 198 \ 药店的特别管制
- 201 \ 证件要齐全
- 204 \ 服务是药店的核心竞争力
- 207 \ 质量才是硬道理
- 210 \ 储存药品要安全
- 213 \ 未雨绸缪，防患未然

第十八章 魔术店

魔术一直是那么神奇而又神秘，往往使人百思不得其解，而又遥不可及。变幻莫测的魔术，总会最大限度地勾起人们的好奇心，精明的商家抓住了这种心理，把魔术游戏平民化，于是，面向老百姓的魔术店诞生了。当魔术店把魔术师游走舞台的神秘工具带进普通生活的同时，自己也收获着点石成金的喜悦。

220 \ 魔术文化方兴未艾

221 \ 魔术市场分析

222 \ 魔术店的经营策略

第十九章 美甲店

美甲是一种对指（趾）甲进行装饰美化的工作，又称甲艺设计。美甲是根据客人的手形、甲形、肤质、服装的色彩和要求，对指（趾）甲进行消毒、清洁、护理、保养、修饰美化的过程，具有表现形式多样化的特点。美甲文化在中华民族五千年历史文化中源远流长，至今能从许多方面发现它闪烁的历史光芒。

224 \ 时尚的美甲文化

225 \ 美甲的过程

225 \ 美甲店市场潜力

226 \ 美甲店的经营策略

第二十章 电脑饰品店

电脑饰品的大量需求是电脑普及的必然产物。各种富有装饰性、观赏性以及实用性的电脑饰品，不仅让使用者在枯燥的工作环境下有个愉快的心情，而且还能带来实实在在的便利。经营电脑饰品本小利大，或在商业街租个小门面，或在电脑城弄个小摊位，或通过与销售电脑的商家合作，还可同时在网上销售，利润可观，是创业者淘得“第一桶金”的捷径。

- 230 \ 电脑饰品的种类
- 231 \ 电脑饰品店市场分析
- 231 \ 电脑饰品店的经营策略

第二十一章 格子店

“格子店”起源于日本，也称格子铺、格子屋，是一种寄售式的小店，店内摆满货柜，货柜分成许多尺寸不一的小格子，根据柜子的位置和大小向店主缴纳租金。“格子店”这一种新的零售模式，可以解决经营租金贵、缺人手两个大困难，它既可以圆一些人的创业梦，也可以一展他们的设计天份，可以说是一种新式售卖模式。

- 236 \ 格子店的特色文化
- 236 \ 格子店市场特点
- 237 \ 格子店的经营模式
- 238 \ 适合做格主的人群

第二十二章 户外用品店

在我国，户外运动还算是一门新兴的运动。近几年，随着人们生活水平的提高和对精神文化生活的追求，户外运动逐渐表现出它独特的市场前景和巨大的经济价值。一批户外用品店应运而生，形成一个新的市场消费增长点。户外运动在国内渐渐成为运动时尚，其中也孕育着无限的商机，但只有善于捕捉市场机会的人，才能有所收获。

- 242 \ 户外用品店的特征
- 242 \ 户外用品店市场分析
- 243 \ 户外用品店的选址与装修
- 244 \ 户外用品店的经营特色

第一章

开特色店的生意经

对于经营者来说，无论做哪方面的生意，开什么样的店铺，首先就是要对其有基本的了解。那么，为什么要经营一家特色店？有关特色店的基本常识有哪些？相关的问题，经营者必须了如指掌才能有胜算的把握。





特色店入门第一课

特色店，顾名思义就是经营特色商品或特色服务的店，既可以是由企业开办的，也可以是由个人来投资经营管理。特色店一般有以下几个方面的特点：

仅此一家，别无分店。至少要做到方圆数里就只有这家店有卖这种商品的程度。也可以说特色店实际上就是一种小规模垄断，因此顾客只能到这家特色店来购买他们需要的商品。

只有这里才有的服务。如在家具上刻上姓名。一般性的服务也无所谓，只要附近没有同行竞争即可。再比如现在任何一条马路上都有许多家理发店，这些理发店都不能算特色店。但如果有一家，除了给顾客剪头发以外还可以提供文身这项服务，那么这家店就可以算一家特色店了，毕竟能给顾客文身的店铺并不多。

在本店才看得到的东西。它可以是你个人收藏的画或摆饰，但必须配合店内的格调和客人的喜好，让顾客觉得一见如故，爱不释手。

只有我们才做得到的事。像陶器绘图、首饰零卖、蛋糕装饰等。甚至提供半自助式、半创作性质的商品。比如提供手链制作的图样及半成品，自己制作十字绣等新潮的、可以让顾客自己DIY的商品。

只有在这里才碰得到的人。在亲朋好友眼中，你是个什么样的人？你在学校等团体中担任过什么重要角色？

你是凝聚群众力量的领导型人物？还是勤奋用功的优等生？是众人疼爱的邻家弟妹型人物？还是擅长炒热气氛的风云人物？根据这几个提示来塑造出该店的特色。

特色店主要分为休闲类、建筑类、服务类、特种经营类和专业类5种。

休闲类：随着人们生活节奏的加快，休闲也成为一项很奢侈的事。人

们迫切需要理想的休息，以求得到彻底的放松。随着人们品位的提高，不仅在体力上，更在脑力上提出了更高的休闲要求。这类特色店有茶馆、健身房、咖啡厅等。

建筑类：中国目前正处房地产高速发展的时期，而房地产的附属产业——建筑设计装潢却是一个发展前景相当可观却又很少为人所注意的行业，因为人们都希望自己的工作和居住环境舒适并且安全。这类特色店主要指的就是建筑设计装潢公司。

服务类：随着人们生活水平的提高，工作压力的不断攀升，人们的需求也不断升华，简单的服务已经不能满足人们的日常生活，更新颖、独特、别具风格的服务已经成为社会的主流。因此，像花店、母婴服务中心、宝宝用品店这类特色店就受到了消费者的喜爱与欢迎。

特种经营类：无论是珠宝还是古董，都是赚钱的行业。但这有两个基本条件：资金雄厚，眼光犀利。否则，最好不要涉足这一行业。

专业类：这类特色店的最大特点就是要求有过硬的专业能力。因此，取得一张国家级的专业技师资格是从事这一行的本钱。否则，就难以让人相信你的技术。这类的特色店有家用电器修理店、照片冲印店等。

经营特色店主要有以下两点优势：

（1）商品（服务）较普通店的商品（服务）好卖

由于特色店里的商品和服务是别的店铺没有的，至少是方圆百里以内的店铺所没有的，事实上，这就在无形当中形成了垄断。方圆百里以内的顾客，就只能到你这家店铺才能买到他们需要的商品，享受到他们所需要的服务。这种“垄断”带来的收益是巨大的。只要经营者能够正确选择好他所经营的特色店的种类，就一定可以赚到钱。

（2）投资少，回报高

一般来说，经营特色店不需要多少投资，比如一家动漫商品店，总投资不超过5万元，差不多半年之内就能收回成本。一般简单的特色店，像十字绣店、婴儿纪念品店这种小规模店铺投资都不超过10万元，基本上一年之内都能收回成本。

由此可见，经营特色店是潮流所趋，更是在现代竞争激烈的社会中赚