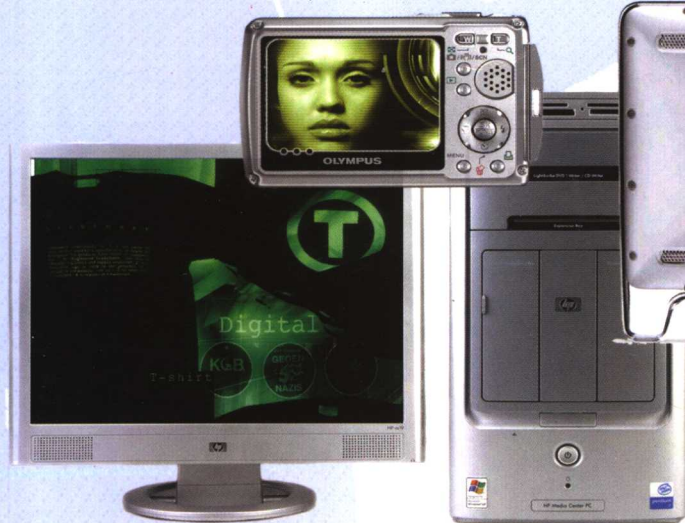
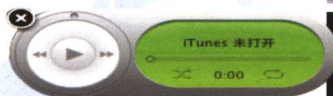




开家 数码店

后东升 / 编著

Digital Work Shop



中国宇航出版社





开家数码店

后东升 / 编著

Digital Work
Shop

中国宇航出版社

· 北京 ·

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

开家数码店 / 后东升 编著.

—北京: 中国宇航出版社, 2006.10

(开店系列)

ISBN 7-80218-172-0

I. 开… II. 后… III. 数字照相机—摄影—服务业—商业经营

IVF719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 111687 号

策划编辑 汪立波

责任编辑 田方卿 设计制作 谭卫华 谢 刚

出版 中国宇航出版社

发行

社址 北京市阜成路 8 号 邮编 100830
(010)68768548

网址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn

经销 新华书店

发行部 (010)68371900 (010)88530478(传真)
(010)68768541 (010)68767294(传真)

零售店 读者服务部 北京宇航文苑
(010)68371105 (010)62529336

承印 北京中科印刷有限公司

版次 2006 年 10 月第 1 版

2006 年 10 月第 1 次印刷

规格 889 × 1194

开本 1/24

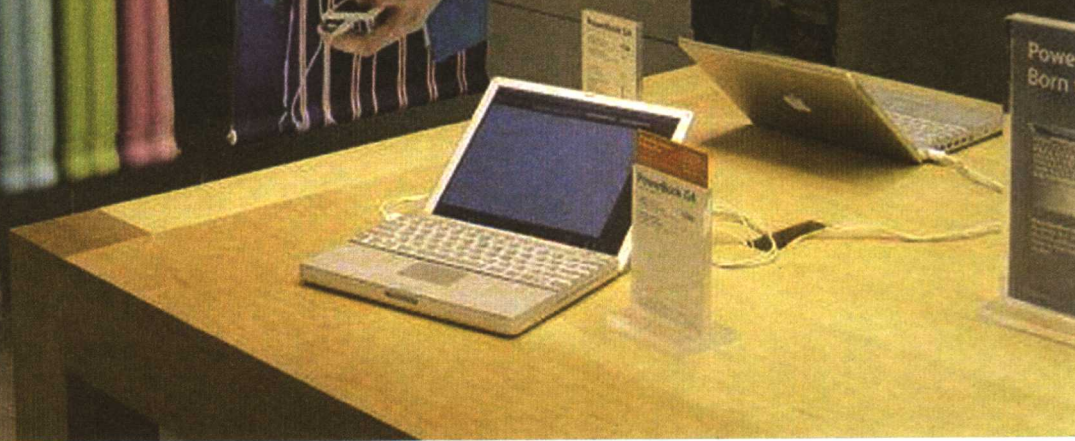
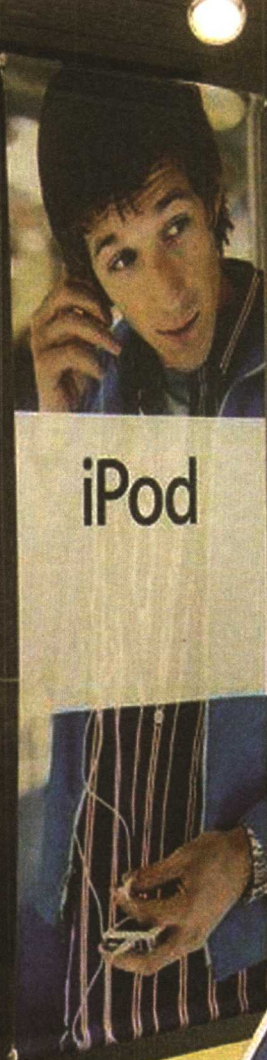
印张 5.75

字数 100 千字

书号 ISBN 7-80218-172-0

定价 28.00 元

本书如有印装质量问题, 可与发行部调换



[illegible]

```
0111011001110101110101101101100111010101
00011011011011101010010110110101
101011011001110101110101101101001100101
10101101001010100110101010
101011010100110101010101
101010101010101010101
10101010
1010101
1010110
1010101010
101010101
10101010101
10101010101
10101010
101010101010101010101010
```

[illegible]

前言

通过数码技术获取财富，对小本投资者来说绝对充满诱惑，而且它的投资门槛也绝非像你想象的那么高。数码时代是一个充满想象力的时代，只要你有足够的创新精神，借助数码技术赚钱不是一件很困难的事。如果说数码创业对投资者有什么要求的话，那就是丰富的想象力和创新精神。

随着IT业的发展和数码时代的到来，现代的年轻人都标榜个性和另类，时尚是他们的代名词，追求个性是他们的座右铭。需求催生市场，眼光独到的创业者正是看准了这一商机，为这一目标群体推出了丰富多彩的数码类经营项目和DIY式的经营策略，也为此类低成本创业项目聚拢了不少人气。

美是大家所追求的，美的瞬间若能化为永恒，对年轻人来说是一件很有吸引力的事。很多人喜欢照相，喜欢把自己的生活片断记录下来，在以后的日子里，每当翻阅这些记录，幸福的感觉就会油然而生。如今，很多人的相片还只是停留在相框里或相册里，但是随着数码技术的发展，年轻人已经不满足于此，他们要把自己的相片拷贝到水晶饰品里，拷贝到瓷器、杯子上，或是印在T恤上，每天穿在身上。不断创新的数码技术，为年轻一代提供了名目繁多的产品，也为年轻一代制造更多的快乐。

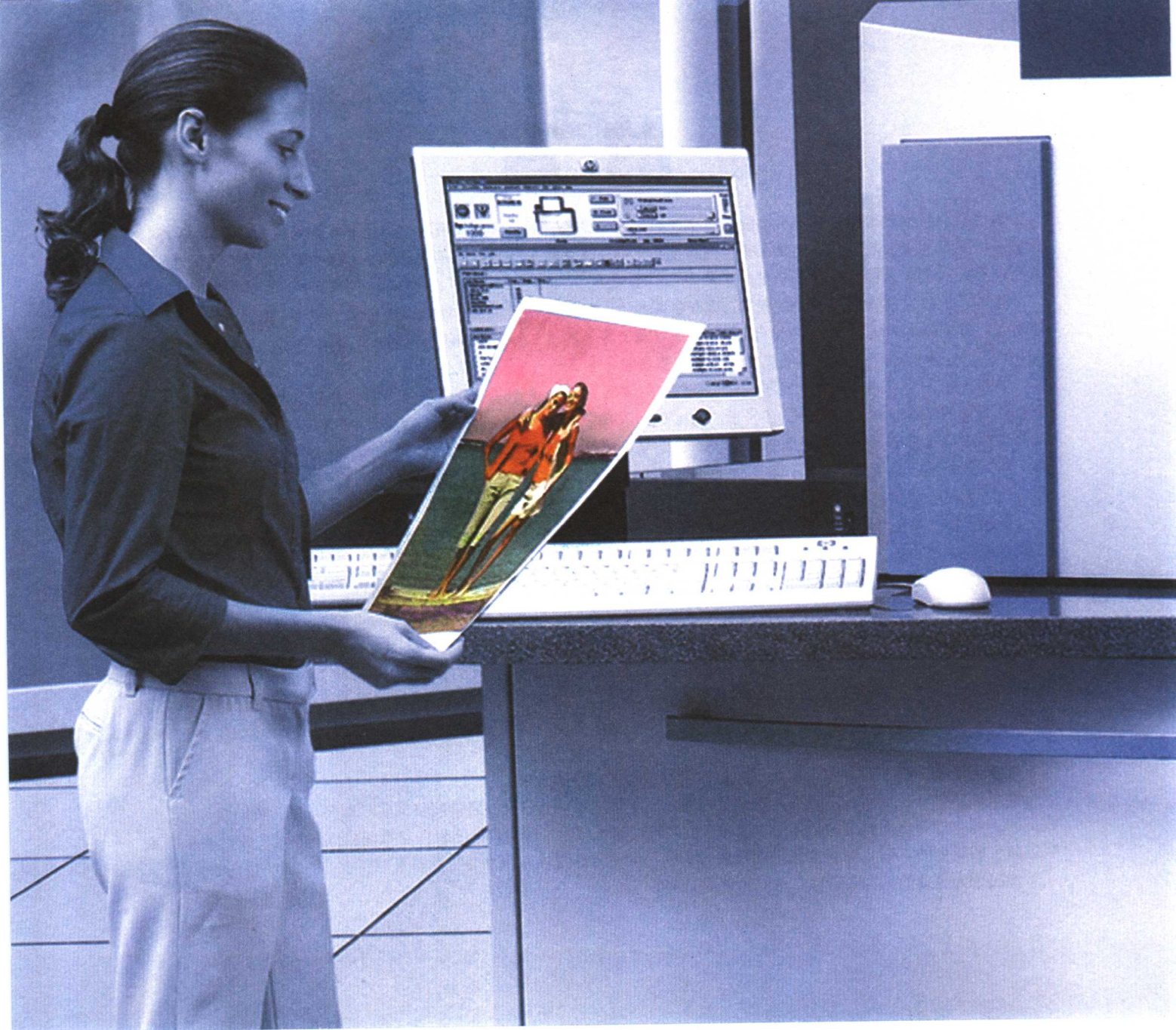
开家小店，如今是最IN的个人创业途径。很多传统经营领域市场相对成熟，竞争十分激烈。在年轻的创业族看来，这类店经营太过呆板，缺乏创意，而年轻人更适合开家时尚小店。通过数码技术开拓经营新天地，是既讨巧又对年轻人有吸引力的方式。数码店经营项目个性化十足，店面风格标新立异，时尚商品琳琅满目，因此十分吸引年轻人的眼球。如果你是时尚一族，掌握一定的数码产品应用知识，又对创业很感兴趣，不妨尝试经营一家数码店，在流行趋势中淘金。

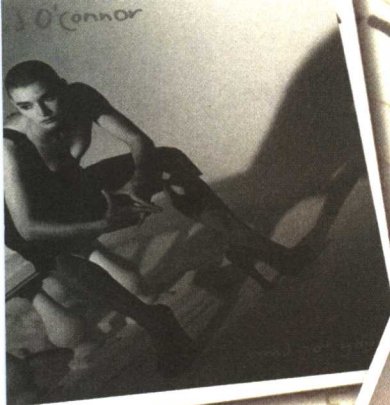
数码店是一个既时尚，又有高技术含量的行业，在数码技术日新月异的发展变化中，经营者稍不留神就会落伍。当今数码店生意竞争越来越激烈，消费者的需求与品位也在不断提升，为了应对数码消费领域的新趋势，店家都在按流行风尚营造自己的特色：有的以经营项目取胜，有的以高质量的服务取胜，有的以玄酷的装饰风格取胜，有的靠物美价廉取胜……

作为一个创业者，该如何定位自己的数码店并使经营获得成功呢？

为了让年轻的创业者少走弯路，有更多的精力集中于市场调研研究、经营项目调研和市场开拓，我们设身处地为缺乏开店经验的创业者量身订做了这本图书。当你读完这本书后，对于如何创建一家数码店以及创建一家什么样的数码店就会有清晰的认识，剩下工作，你只需分头办手续，做好各项开张准备工作就可以了。

步入个人创业的人生新阶段，一切由此开始吧！





IA!

nders
ell Cove, Fiji
ay Rich



www.coreyrich.com
77-717-

©2003 Corey Rich



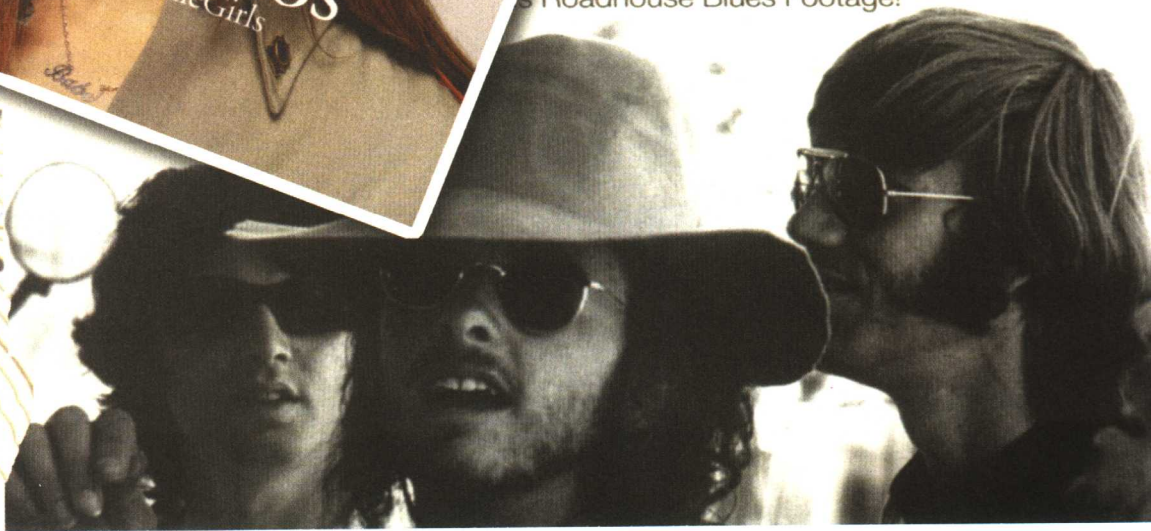
8

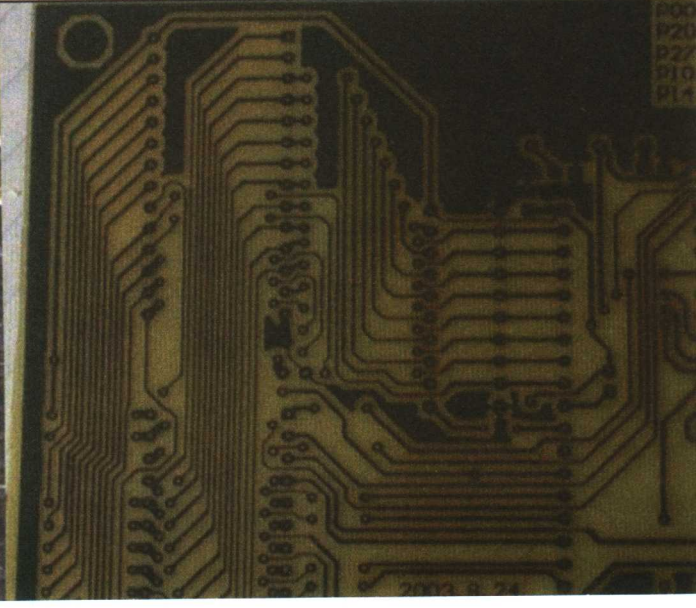
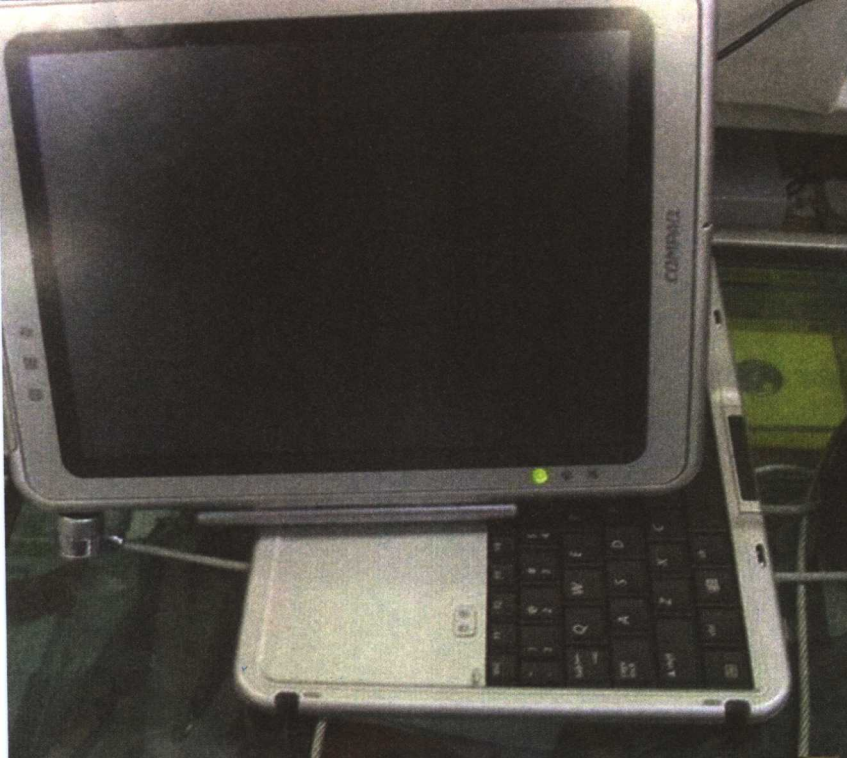
Chris Sharma
Hampi, India
© Corey Rich



Me Two Times 5. T
ood Together 10.
(Texas Radio) 14. L.A.
st Little Girl 18. W
ste Mosquito

ues 4. Soul Kitchen 5. L
The Crystal Ship 11. Wi
Seen You 17. Five To C
s Roadhouse Blues Footage!







目录

第一章

开店新选择——数码店 1

第一节 走近数码店 1

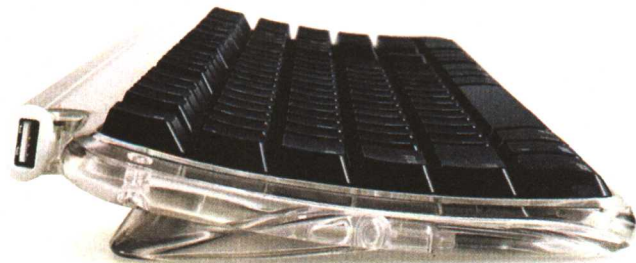
- 一、什么是数码店
- 二、数码店经营业务举例
- 三、打造娱乐化的数码生存方式

第二节 数码店经营项目透视 8

- 一、数码照相与输出
- 二、数码图片编辑加工
- 三、视频摄像
- 四、数码摄像后期制作
- 五、个性化服务
- 六、个性化用品制作

第三节 选择适合自己的数码店 31

- 一、开一家什么样的数码店
- 二、建新店还是收购旧店
- 三、独立经营还是加盟连锁



第二章

步入数码行业的前期准备 51

第一节 市场调查和定位 51

- 一、作好投资前的市场调查
- 二、为数码店选个好店址

第二节 筹备数码店投资资金 54

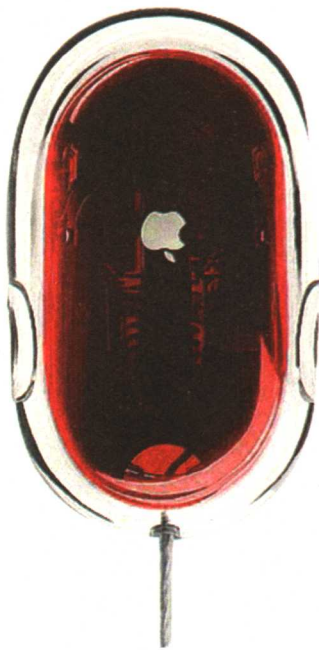
- 一、估算投资费用
- 二、确定数码店的经营形式
- 三、选择筹资方式
- 四、有效地防范经营风险
- 五、降低筹资成本

第三节 采购数码设备 61

- 一、设备采购流程
- 二、耗材采购注意事项

第四节 数码店店面装修 67

- 一、数码店形象设计流程
- 二、数码店的装修主题
- 三、数码店的个性化设计
- 四、常见数码店的装修设计



第五节 办理各种开业手续 71

- 一、申请工商注册
- 二、办理《法人代表证书》
- 三、办理税务登记

第六节 招聘员工 73

- 一、招聘员工的面试技巧
- 二、选择店员的标准及注意事项
- 三、如何确定员工工资

第三章

找到适合的管理方式 79

第一节 财务及账目管理 79

- 一、记好分类账
- 二、聘请专职会计
- 三、个人创业缴税筹划

第二节 员工管理 83

- 一、员工培训与开发管理
- 二、员工形象管理
- 三、员工绩效与激励管理

第三节 顾客管理 89

- 一、顾客管理的内容
- 二、顾客管理注意事项



第四节 信息管理 92

- 一、获得信息的方法
- 二、善于捕捉有利信息
- 三、分析数码店营业清单

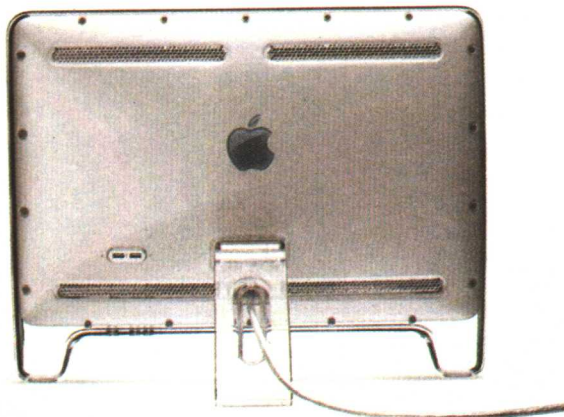
第四章 数码化的营销手段 97

第一节 数码店广告宣传策略 97

- 一、开业时的广告宣传
- 二、利用店面进行广告宣传
- 三、充分利用互联网广告

第二节 服务取胜 100

- 一、售前服务
- 二、售中服务
- 三、售后服务
- 四、提供个性化服务



第五章

经营风险预警分析 105

第一节 顾客少怎么办 105

- 一、积极吸引顾客
- 二、巧妙留住顾客
- 三、使顾客成为回头客
- 四、正确处理顾客抱怨
- 五、制定合理价位
- 六、适时开展促销
- 七、提高品牌忠诚度

第二节 利润低怎么办 115

- 一、控制成本
- 二、增加赢利项目
- 三、附带服务可提高利润率

第三节 应对竞争的策略 118

- 一、策略制胜
- 二、能力制胜
- 三、竞争制胜
- 四、获得竞争对手的顾客

附录

数码产品相关网站、展览会 123



开店新选择——数码店

第一节 走近数码店

一、什么是数码店

1. 数码店的涵义

数码店, 英文简称DWS, 全称为Digital Work Shop, 它以最贴近用户的方式, 为喜爱数码和网络化产品, 追求时尚数码生活的顾客提供多种生动有趣的个人数码娱乐生活解决方案, 是顾客体验最新数码娱乐潮流的最佳场所。数码店不仅展示和销售数码产品以及IT产品, 而是更倾向于向顾客提供各种个人数码娱乐解决方案, 并向每个顾客提供符合他们个性化需求的高附加值服务。这也是数码店不同于一般数码产品专卖店和零售店的重要方面。

体验数码生活, 构建数字城市, 已成为当今社会发展的潮流。都市街头, 五彩纷呈的各种时装是一种美丽, 而年轻人携带的拍照功能手机、MP3播放器、数码摄像笔等数码产品, 更形成一道独特亮丽的风景。随着数码时代的来临, 各种数码产品不经意间已渗入普通人的生活中, 特别是成为年轻人的新宠。随着数码相机、MP3等大众数码产品的迅速普及, 数码新生活已是扑面而来。日渐丰富的数码产品, 为追求时尚、张扬自我的年轻一代带来了塑造个性的手段。数码产品目前已经成为人们生活中的一部分, 在如今这个数码的世界里, 很难想象没有数码产品的世界会是什么样。不论你是否拥有数码产品, 但是你肯定或多或少地受到了它的影响。数码产品影响着世界, 影响着社会未来的发展, 没有数码产品, 就像这个世界没有电一样, 是令人无法接受的。



2. 数码店发展趋势

目前,不同的数码店,经营利润相差很大。成熟或过时的数码经营项目,由于竞争者较多,发展空间和利润空间变得相对狭小,但一些新兴的数码经营项目,如影像制作、视频制作、数码影像转印等,却有着巨大的市场潜力,并且可以为数码店带来不菲的利润。仔细考察数码经营项目,可以发现,数码产品服务行业蕴藏着一个巨大的市场。

先看看数码冲印这一领域。160年前,感光胶片的发明,使拍摄影像成为可能;20世纪80年代初期,彩色胶卷代替黑白胶卷,引发了彩色影像浪潮;随着数码相机的诞生,数码影像正在代替银盐胶卷成为记录影像的重要形式。

如今,数码影像代替传统影像已成为越来越明显的趋势,就连影像业巨头——美国柯达公司,也在全面向数码影像器材、耗材转型。数码影像的普及,特别是数码相机、可拍照手机等数码影像拍摄终端的井喷式增长,为数码冲印提供了广阔的市场发展空间。



据中国海关统计,2005年1~5月,广东、上海、北京口岸数码相机进口量增长迅猛,增长速度分别达32倍、53倍和66倍。另据国际数据集团(IDC)估测,至2006年,中国数码相机拥有量达到5525万台。除数码相机外,数码影像领域近两年还杀出一匹更大的“黑马”——拍照手机,并且迅速成为个人消费的热点。到2006年,全球可拍照手机销售突破2亿部,中国是最大的消费国,其中100万~200万像素的可拍照手机成为中国市场的消费主流。

数码相机和可拍照手机拍摄的照片,只能在相机、手机、电脑或其他电子设备上浏览,如果要想将数码影像转换为纸质照片,就需要数码冲印或数码打印。对数码影像进行各种编辑加工,并将数码影像转换为各种精美的个性化影像产品,成为数码一族的现实需求。

我国影像行业大小影楼林立,其主打产品都是传统的光学照相和照片冲印,从事个性化数码影像服务的影楼为数不多,这给数码影像店的发展留下了广阔的发展空间。随着数码相机、拍照手机的普及和数码数字冲印价格的不断下降,国内数码冲印市场正迎来自己的春天。提供个性化数码影像制作和数码冲印,成为数码影像店获利的重要经营项目。

我们前面说过,数码店更倾向于向顾客提供各种个人数码娱乐解决方案,并向每个顾客提供符合他们个性化需求的高附加值服务。数码影像店也是这样,它不仅可以为顾客提供数码影像的编辑加工和照片冲印,还可以提供许多与数码影像相关的服务。

T恤是夏秋季节年轻一族喜欢穿的休闲服装,市场

上每年都有大量新款T恤上市。数码时代的消费者对千篇一律的T恤图案不感兴趣,他们喜欢玩酷、玩新潮、玩个性。数码影像店拥有个性化的数码图片,其中包括顾客的形象照片。将本店拥有的数码图片或消费者提供的数码图片按消费者意愿进行各种加工处理,并将这些图案转印在T恤上,为数码时代的消费者提供独特的T恤图案和解决方案,也可以作为数码影像店的服务项目之一。

电子相册储存量大,可以长期保存,相册中的照片方便电脑阅读和网络传输,并且被大量应用于儿童摄影、生日摄影、婚庆摄影中。制作电子相册技术难度不大,利用带有光盘刻录功能的电脑即可方便制作,只不过作为相册载体的VCD光盘盘面需要用高质量的画面美化。对于这种个性化的需求,数码影像店可以方便地提供服务。

零售业的竞争越来越激烈,商家对于店面宣传品、促销宣传品的使用越来越频繁,画面要求越来越高。为了提高宣传品的宣传效果,POP广告、促销宣传品如今也开始流行个性化定制,如促销宣传品要打上商家名号、商品图片甚至店面形象图案。传统工业印刷无法满足个性化定制的需求,而数码影像店则可以方便地提供此类服务。

此外,数码影像还可以转印到胸牌、证卡、布艺画、工艺盘、磁器等多种有形载体上,由数码影像延伸出来的服务项目可以说多不胜数。

上述经营项目,并不一定每个数码影像店都会涉及,但这些经营项目都反映了消费者对产品个性化的需求。仔细分析以上服务项目,不难发现它们有着共同的

特点:第一,现在的消费人群对于印制在各种用品表面的个性化画面是非常欢迎的;第二,个性化消费不再局限于传统的文字或者简单图案美化,而是越来越多地涉及到数码影像;第三,消费者对个性化产品和服务的需求量一般都不大,大多是仅此一件,即便有批量,也大多只是几件或几十件。

我们知道,传统印刷工艺是无法实现个性化的消费需求的,因为传统印刷工艺适用于大批量的工业生产,有最低的批量要求。传统印刷的最小批量,一般都超过了个性化消费的最大批量。有需求就有商机,这为数码影像制作留下一个很大的市场和发展空间。

数码店除了可以经营数码影像冲印外,可以说囊括了数码照相、名片制作、打字复印、标牌制作、工艺礼品制作、广告图文制作、彩扩、小型印刷、电脑画像、影视制作、装饰装潢等众多业务内容,可经营的产品和服务多达数百种。

数码店以满足数码时代消费者的个性化时代需求为基础,避开竞争激烈的传统经营项目,显示出了巨大的发展潜力和以及广阔的市场前景,是值得投资者仔细考虑的投资和经营领域。

二、数码店经营业务举例

数码相机、MP3播放器、数码录音笔、数码摄像机……在电脑市场,数码产品的销售量几乎超过了电脑配件。利用数码产品,人们可以做很多以前不能做的事情,这给年轻的创业者提供了投资方便。数码店投资可选择的项目极多,除数码图像处理以外,像数码影像冲



印、数码打印、视频制作等很多与人们生活息息相关的行业,都可以孕育出数码店的经营项目。下面我们介绍几种常见的数码店经营项目。

1. 数码影像制作

与传统相机用胶卷来感光 and 存储图像不同,数码相机使用图像传感器(CCD)来感光,然后将图像转化为数字文件,存储在存储卡或其他介质中。这种用数字形式来存储的图像,统称数码影像。数码影像可通过扫描仪、数码相机、视频捕捉软件、拍照手机或数码摄像机直接产生,以数字形式储存在存储卡、硬盘或光碟等储存媒体。数码影像由于以数字形式存在,其复制的副本与正本完全相同,而且可以随意输出到任何数码输出设备,如电视机、电脑屏幕、打印机、数码印刷设备等。

以数码影像为主的数码店,经营业务可以包括数码照相、数码冲印、黑白照片加彩、照片编辑加工,制作个性台历(挂历)和数码影像档案等。

2. 数码摄像

随着生活水平的提高,人们对于动态影像的需求量越来越大。一些有纪念意义的活动,如婚礼、生日庆典等,如果要长期保留动态影像,就需要专业的摄像设备和摄像师提供拍摄和制作服务。以数码摄像和后期制作为主营业务的数码店,可以提供此类服务。

虽然现在数码摄像机正在迅速普及,但低档的家用数码摄像机无法获得高质量的画面效果。一台中档的家用数码摄像机,至少也要七八千元,如果档次再高,则要两三万元。许多家庭由于经济条件的限制,没有购买中高档次的数码摄像机。出租数码摄像机,可以满足消



费者自己拍摄高质量录像的需求。

在杭州市场上,有一些数码店推出了针对家庭数码摄像机出租的业务,出租一天50元至100元,每到节假日时,能吸引不少外出游玩的家庭用户。因此,出租数码摄像机,也是以数码摄像为主营业务的数码店可以尝试的经营业务。

3. 视频制作

现代企业经常利用数码摄像机拍摄一些区域性的宣传活动和庆祝活动,并希望以比较低的成本将摄制内容制作成宣传片或专题片。利用视频编辑技术,将企业提供的资料和素材(如原始录像带、宣传片内容大纲、文字资料、图片资料等),按照企业要求制作成一部完整的宣传片或专题片,是数码店视频制作的一项重要业务。

数码店还可以用数码摄像机为顾客拍摄演唱会、舞蹈演出、演讲会、生日聚会、婚礼、朋友聚会等各种活