



开家

KAIJIA GANXIDIAN

干洗店



李娟 编著

中国宇航出版社



KAIJIA GANXIDIAN



开家 干洗店

李娟 编著

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

开家干洗店 / 李娟编著. —北京: 中国宇航出版社
2006.9

(开店系列)

ISBN 7-80218-171-2

I. 开... II. 李... III. 洗衣房—商业经营

IV. F719.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第111686号

责任编辑 田方卿 装帧设计 03工舍

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) 62579190

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 6.5

字数 150千字

书号 ISBN 7-80218-171-2

定价 29.80元

本书如有印装质量问题, 可与发行部调换



投资开店，谁都想获得最大的投资回报。投资者总是在思考，究竟什么样的生意才能稳赚不赔？

干洗业属于利润不高但收益稳定的行业。在市场经济条件下，要想开一家获得暴利的干洗店恐怕很困难，但是要经营一家成长稳定、获利稳定，每月都有一定现金收入的干洗店，却是一件相对比较容易做到的事。如果干洗店经营得好，不仅可以养家糊口，也可以建立事业基础。对于那些喜欢脚踏实地做事，想要学习一技之长，有意凭借自己的努力创立一个稳定事业基础的人士来说，干洗店无疑是可以考虑的投资领域。

目录

CONTENTS

FORNET 福奈特
PRESSING 洗衣



WALTERS 威特斯洗衣

象王洗衣
Laundry

GOBBIE 信得卡柏健康干洗
Gobbie Healthy Laundry

第一章 干洗业现状及发展前景 / 1

第一节 干洗业的发展历程 / 1

- 一、干洗技术的诞生 / 1
- 二、我国干洗业的发展历程 / 2

第二节 我国干洗业的市场需求及发展趋势 / 4

- 一、干洗业的市场需求 / 4
- 二、国内干洗业发展趋势 / 5

第三节 投资干洗业的优势和风险 / 7

- 一、投资干洗业的优势 / 7
- 二、投资干洗店面临的风险 / 7

第二章 干洗店前期筹划 / 9

第一节 开店前的市场调查 / 9

- 一、市场环境调查 / 10
- 二、竞争对手调查 / 10
- 三、居民消费状况调查 / 10

第二节 筹措开店资金 / 11

- 一、估算投资费用 / 11
- 二、开店资金来源 / 12

第三节 独立经营还是加盟连锁 / 14

- 一、加盟连锁的优势 / 14
- 二、独立创业的优点 / 15

三、加盟连锁存在的风险 / 16

四、值得考虑的特种连锁 / 19

第四节 办理工商和税务登记 / 20

- 一、工商登记注册 / 20
- 二、办理税务登记 / 22

第三章 干洗店的选址及装修 / 23

第一节 干洗店的选址 / 23

- 一、选址是经营的重要环节 / 23
- 二、如何为干洗店选址 / 25
- 三、干洗店的最佳选址 / 25
- 四、店铺租赁注意事项 / 28
- 五、干洗店形象设计 / 34

第四章 采购干洗设备及消耗品 / 37

第一节 常用干洗设备及选购 / 37

- 一、干洗店常用设备 / 37
- 二、常用设备的选购 / 39

第二节 干洗机的选购技巧 / 42

- 一、石油干洗机还是四氯乙烯干洗机 / 42
- 二、选购四氯乙烯干洗机技巧 / 45

第三节 干洗店消耗品的购置 / 48



- 一、常用干洗溶剂 / 48
- 二、干洗店其他消耗品 / 49

第五章 干洗技术知识 / 57

第一节 干洗与水洗的区别 / 57

- 一、水洗的优点 / 58
- 二、干洗的优点 / 58
- 三、正确区分水洗与干洗 / 58

第二节 常见污垢种类及性质 / 59

- 一、按污垢性状分类 / 59
- 二、按污垢极性分类 / 59
- 三、按污垢溶性分类 / 59
- 四、按污垢附着形式分类 / 59
- 五、按污垢极性与织物表面极性关系不同分类 / 60

第三节 干洗溶剂知识 / 61

- 一、溶剂的颜色 / 61
- 二、溶剂的湿度 / 61
- 三、上浆剂浓度 / 61
- 四、溶剂温度 / 62
- 五、溶剂酸值和脂肪酸含量 / 62

第四节 干洗工作流程 / 63

- 一、预处理 / 63
- 二、装衣 / 63
- 三、加注干洗溶液 / 64

- 四、洗涤循环 / 64
- 五、甩干 / 64
- 六、烘干 / 65
- 七、后期检验处理 / 65
- 八、熨烫 / 65

第五节 影响干洗质量的其他因素 / 66

- 一、干洗过程中的机械作用 / 66
- 二、溶剂净化回收过程 / 66

第六章 不同衣物的处理方法 / 69

第一节 常见面料成分及鉴别 / 69

- 一、常见面料成分分析 / 69
- 二、简易面料鉴别法 / 74

第二节 特殊衣物洗涤技巧 / 76

- 一、浅色衣物干洗方法 / 76
- 二、皮革制品洗涤方法 / 77
- 三、丝绸和服、礼服的洗涤技术 / 78
- 四、其他特殊衣物洗涤技术 / 78

第三节 衣服熨烫技巧 / 79

- 一、不同面料熨烫方法 / 80
- 二、毛呢大衣的熨烫技巧 / 80
- 三、裙子整烫技巧 / 81
- 四、毛衣熨烫技巧 / 82
- 五、长裤熨烫技巧 / 82

- 六、熨烫衣领技巧 / 82
- 七、熨烫领带的方法 / 82
- 八、围巾熨烫方法 / 82
- 九、整烫衣服时的最后检查 / 83

第七章 干洗过程中遇到的常见问题 / 85

第一节 干洗过程中常见问题分析 / 85

- 一、去除顽固色渍 / 85
- 二、衣物串色和搭色处理 / 86
- 三、衣物熨焦的补救措施 / 87
- 四、衣物缩拢起皱的处理 / 88

第二节 衣物变形的原因及解决方法 / 89

- 一、羊毛织物变形解决办法 / 89
- 二、窗帘织物收缩的解决办法 / 90
- 三、酯类纤维服装收缩的解决办法 / 90

第八章 日常营业管理 / 91

第一节 业务管理 / 91

- 一、干洗过程规范化管理 / 92
- 二、干洗技术操作管理 / 93

第二节 干洗店日常接待管理 / 94

- 一、树立贴心服务的形象 / 94
- 二、以诚相待, 宾至如归 / 94
- 三、语言清晰简练 / 96

- 四、店员接待技巧 / 96
- 五、衣物展示技巧 / 96
- 六、创新包装技巧 / 97
- 七、重视电话礼貌 / 97

第三节 激发员工工作积极性 / 98

- 一、以发展目标激励员工 / 99
- 二、与员工分享创业经验 / 99
- 三、诚实对待每一位员工 / 99
- 四、让员工获得技能 / 99

第四节 干洗店卫生管理 / 100

- 一、聘用身体健康的员工 / 100
- 二、店铺内部卫生管理 / 100

第五节 干洗店安全管理 / 101

- 一、干洗机存在的安全隐患 / 101
- 二、干洗溶剂引发的危险 / 103
- 三、干洗店的安全用电管理 / 105
- 四、其他安全管理事项 / 106

第九章 如何稳步提高经营业绩 / 107

第一节 开一家成功的干洗店 / 107

- 一、开业时成功造势 / 107
- 二、适时开展促销活动 / 109
- 三、成功干洗店的其他元素 / 111

第二节 增加相关盈利项目 / 112

一、皮衣护理 / 112

二、水洗衣物 / 112

三、衣物织补 / 114

第十章 增强服务意识 115

第一节 干洗店服务规范 / 115

一、店员仪容仪表规范 / 116

二、接待顾客规范 / 116

三、特殊情况下的顾客接待规范 / 116

第二节 干洗店店员职责规范 / 118

一、店长 / 118

二、衣物收发员 / 118

三、衣物熨烫人员 / 118

四、衣物洗涤人员 / 119

五、营业员（可兼任收银员） / 119

六、送衣人员 / 119

第三节 解决干洗投诉技巧 / 120

一、解决干洗投诉的技巧 / 120

二、如何应对恶意索赔 / 122

第十一章 干洗店经营危机应对策略 125

第一节 常见的市场危机处理 / 125

一、资金周转不灵 / 125

二、店工队伍不稳定 / 126

三、员工信任危机 / 126

四、经营信誉危机 / 127

第二节 淡季危机应对策略 / 129

一、拓展大客户 / 129

二、淡季促销 / 130

三、增设收衣点 / 130

四、开辟效益增长点 / 130

五、利用淡季积蓄实力 / 130

附录 A 干洗业相关标准 133

■ 洗染业开业条件和技术要求行业标准 / 133

■ 洗染业经营服务行业标准 / 136

■ 洗衣师国家职业标准 / 139

附录 B 北京市洗染行业经营管理规范（节选） / 143

附录 C 中国常见洗衣护理标志 / 144

■ 内地市场常见洗衣护理标志 / 144

■ 港澳台地区或外国常用的洗衣标志和文字 / 145

■ 市售布料之符号标志说明 / 146

■ 外文文字洗标的涵义 / 147



第一章 干洗业现状及发展前景

第一节 干洗业的发展历程

一、干洗技术的诞生

传统洗衣一般指的是“水洗”。水洗衣物的方法已经使用了几千年，而人类发明干洗技术才不过一百余年。干洗技术发明之前，所有的衣物都是水洗方法洗涤的。

干洗技术的诞生是一件很偶然的事情。

1825年，在巴黎生活着一个叫让·巴普斯特·若利的人。

若利晚上看书的时候，不小心打翻了油灯，油灯里的松节油滴到了桌布上。细心的若利发现那几滴油点蒸发以后，桌布滴上油点的那几个地方比原来要干净多了。这个发现让若利很兴奋，当下他就着手准备试验，试图探索一种新的洗涤方式来代替传统的水洗。早期的干洗剂主要原料是汽油，



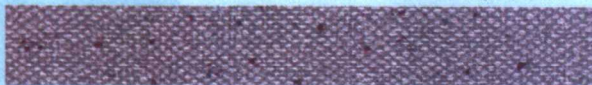
这是若利和他的女婿帕蒂特·迪迪埃一起发明的，这种干洗后来被称为“法式干洗”。随着干洗技术的诞生，干洗业就慢慢地发展起来。谁也不曾想到，若利偶然的一个发现，却开创了一个新的行业，若利也当之无愧地被称为干洗行业的奠基人。

现代洗衣会根据不同的面料采用不同的洗涤方法。干洗是指使用有机溶剂作为洗涤剂的洗衣方式，又称为溶剂洗涤，相对于水洗而言俗称干洗。

干洗分为“缓和干洗”和“常规干洗”，常规干洗就是我们平常所说的干洗。缓和干洗也可以称为小心干洗，主要用于干洗一些面料娇贵、颜色鲜艳、带有饰物的衣物。缓和干洗前，要对衣物进行特殊处理，不能使用或谨慎使用去渍剂，并需要对衣物做特殊保护，还要缩短洗涤时间，以减缓干洗对衣物造成的伤害。

衣物不论是纺织品还是皮革制品、毛皮制品，在制作之初，都会考虑是否可以水洗。衣物上污垢种类的不同，也需要区分干洗或水洗。干洗与水洗不存在先进与落后之分，也不存在档次高低的差别。

需要明确一点的是，干洗不能替代水洗，而是补充水洗技术某些方面的不足。干洗主要是针对结构较为繁杂、油污比较多的外衣，干洗店只是为解决衣服干洗问题而存在的。



二、我国干洗业的发展历程

洗涤业在我国的发展可以说是由来已久。我国在南宋时期就有了洗涤业，织补则在清朝后期才产生。用现代方式洗涤与整烫服装这种技术性较强的干洗，在中国也只有 100 多年的历史。

我国近代洗衣工场最早是在上海租界内开设的。鸦片战争以后，大量外国人涌入上海。19 世纪 50 年代，上海洗涤市场有了一定发展，那时业主大部分是美国人，员工有土耳其人和中国人。当时的洗涤业务以洗白色织物为主，主要业务是为外国人清洗商轮、兵轮、营房、医院的床上用品、窗帘、台布等。1881 年，才出现由中国人开设的法式洗染店。1890 年，美国人雇用了一些土耳其人在上海开设用汽油揩洗高档丝绸、羊毛服装的干洗店，干洗店开始呈现出发展的势头。

中国人开设的第一家机器干洗店是“上海正章洗衣洋行”，时间大约在 1925 年，干洗店地址在上海淮海中路 600 号。当时，该店从日本进口了汽油干洗机，时称“开放式”干洗机，成为上海唯一一家由中国人开设的名副其实的机器干洗店。

抗战前后，我国洗涤市场在大中城市有了一定的发展，当时有上海正章干洗店的干洗、王维新洗衣店的洗白、老日升织补店的精工织补、乔克生的地毯清洗等。此外，上海、北京两地的皮衣保养、冷藏也都较为出名。



干洗业真正作为一个行业在我国获得发展，是从建国后开始的。回顾建国后我国干洗业的发展历程，大致经历了四个阶段。

第一阶段是从新中国成立到 1956 年。在这一阶段，干洗店的机械化程度很低，大多数干洗店都是手工作坊。

第二阶段是 1956 年到 1978 年，这一阶段全国不少城市新开了一些洗染店。

第三阶段即 1978 年改革开放以后至 20 世纪 90 年代。当时，随着人民生活水平的提高，人们的衣着发生了巨大的变化，也带动了洗染行业的飞速发展。特别是“西装热”、“皮衣热”的兴起，高档服装开始走进寻常百姓家，干洗、皮衣上光等需求骤然上升，连带着衣物清洗、保养等业务需求也逐年提高。

第四阶段即 20 世纪 90 年代以后。90 年代以后，洗衣业进入了飞速发展的时期。在这一时期，无论是旧有洗衣店的扩张，还是新型洗衣店的兴起，均进入了一个快速发展的阶段。许多城市的大街小巷，一夜之间出现了很多专业的干洗店，几乎每个店面都是门庭若市，干洗业呈现出一派欣欣向荣的良好局面。

改革开放以来，随着服装业的发展，服装面料从棉毛、丝绸发展到多种化学纤维，服装面料的多样化促进了干洗业务的发展。随着人们生活水平不断提高，生活节奏日益加快，许多人没有时间也没有精力对高档衣物进行洗涤，这种因素也促进了洗涤市场的发展。20 世纪 80 年代，我国洗衣店普遍实现了洗涤机械化、烫衣蒸汽化，这不仅提高了工作效率，减轻了洗衣劳动强度，扩大了洗涤服务能力，而且还

降低了洗涤服务的价格，干洗消费越来越平民化，这推动了我国洗涤市场的发展。

到 2003 年，我国的洗涤企业（店）达到近 20 万家，从业人员突破 100 万人，年营业额超过 80 亿元人民币，洗衣店、洗衣房开到了各个生活社区，为人们生活带来便利的同时，也带动了洗涤机械和配套产品制造业、营销业、培训服务业的快速发展。



第二节 干洗业的市场需求及发展趋势

一、干洗业的市场需求

随着社会的发展，竞争越来越激烈，人们工作、生活节奏急剧加快。时间就是效益，时间就是金钱，时间就是生命，这早已成为人们的共识。尤其是一些年轻白领，没有人愿意将大量时间花费在洗衣做饭上面。减轻日常家务劳动，寻找专业洗衣服务，已成为多数人的洗衣选择。

随着人们生活质量不断提高，现代人越来越追求高质量的衣着，越来越多的人穿上了需要专业干洗、保养的毛料服装和皮革服装。现代社会商品流通快捷便利，衣物面料不断翻新，某些面料的衣物不能水洗，只能干洗。服装面料的发展，创造出了大量的干洗需求。

房地产业的发展对干洗业的推动作用也是十分明显的。近几年，大中城市的住宅建设开始朝着“大盘”方向发展。例如，北京就出现了像世纪城、北京



奥运、太阳星城、回龙观等上万户的大型社区。大型社区的建成,为干洗店带来了新的市场空间,也吸引了不少干洗店进驻。近年来北京新开的干洗店,大部分都分布在高档社区、大型商场和写字楼,如世纪城、东方广场、百盛购物中心等。这些干洗店由于定位明确,成功的不在少数。

虽然我国干洗店在数量上有了突飞猛进,但仍然不能完全满足市场日益增长的需要。有关统计表明,目前我国平均每25万人才有1台干洗机,而比较合理的情况是平均每5000人拥有一台干洗机,因此,现有干洗店在数量上远远满足不了迅速增长的市场需求。

有业内人士曾对北京市干洗市场的饱和度作过理论预测:以远远低于港台1.1600的比例,即以一家洗染店为3600位客人服务为饱和标准,按北京市总人口为1500万人计算,北京的干洗业要达到8000家洗染店、年人均洗染消费200元、单店顾客群1800人、单店平均年收入36万元、年洗衣消费总额30亿的饱和状态,至少还要10年!当然,这只是纯粹理论上的推导,然而不可否认,现阶段北京的干洗市场远未饱和,很多消费者仍然为找不到合适的干洗店而苦恼。因此,现阶段干洗业仍然是一个朝阳产业。

从投资者的角度而言,干洗店的进入门槛不高,少则几万元,多则几十万元便可建一家模模像样的干洗店。由于市场需求巨大,收益比较稳定,干洗店成为许多投资者争相进入的“风水宝地”。大中城市

里不少外来的打工者,积了一笔小钱后,都会选择开家干洗店作为个人创业的门路。

任何行业想要盈利,都需要紧跟市场发展的需求。现阶段的新开干洗店主要以社区干洗店和采用新技术的高档环保干洗店为主,这两种干洗店市场需求空间大,只要选址得当,科学管理,就不用担心店铺的盈利前景。

二、国内干洗业发展趋势

1. 国内干洗业存在的问题

干洗业在中国的发展普及只有几十年的时间,干洗业从无到有,从小到大,干洗规模越来越大,但是国内干洗业的现状却不乐观。纵观中国目前的干洗市场,主要存在以下几个问题。

①小店数量多

干洗店投资规模小,门面狭窄,形象档次不高,服务单一,无法满足社会快速发展的需求,特别是无法满足中高端消费群体的需求,而这个客户群体随着经济和社会的发展数量日益庞大。

②服务水平偏低

大多数小型干洗店技术水平、服务水平偏低,大家都在低水平上竞争,使得人们不放心将高档衣物拿到干洗店干洗。干洗业低端竞争大都限于价格方面的竞争,干洗质量和服务低量低劣,干洗行业整体信誉不高,消费者从20世纪90年代初期的“洗衣难”,演变成现阶段的“洗衣烦”。

③操作不规范

大多数干洗从业人员都是在实践中慢慢摸索干洗技术和经验,没有受过系统、正规的培训,服务质量不佳,导致洗衣纠纷层出不穷。

④工艺设备落后

目前市场上大多数干洗店还在使用开启式四氯乙烯干洗机和开启式石油干洗机,有害气体排放量大、噪音大、污染严重,对操作者、消费者及社区环境都有极大危害。这种小型干洗店在台湾被称为“恶邻居”,在中国大陆地区也经常受到社区居民的联合抵制和投诉。同时,这类干洗备工作效率低、能耗高,使洗衣成本居高不下。

⑤法规制度不完善

干洗行业目前没有市场准入门槛,也缺乏明确的行业服务标准、质量标准和监督管理。由于没有比较完善的全国性行业条例与法规,干洗店的登记注册、服务规章更无从谈起,导致洗衣业出现了无证经营、盲目扩张、价格无序竞争等一系列问题。特别是当出现干洗纠纷时,由于没有明确的赔偿标准,双方协商解决的难度很大,这不仅让消费者头疼,也让干洗经营者不知所措。

2. 干洗业的发展趋势

随着人们生活水平的不断提高,对干洗业的要求也越来越高,干洗店正在酝酿新的发展格局。激烈的市场竞争已将规模小、服务差的小型干洗店挤入了死胡同。

市场发展趋势表明,只有上规模、高档次的干洗,才能获得大多数消费的信任;只有提供多层次、多元化的服务,干洗才能获得较好的经济效益和社会效益。

目前市场上排放量大、噪音大、污染严重、高耗能及对社区环境有极大危害的开启式干洗机,正在被全封闭环保型机型所取代。在北京、上海等大城市,开办干洗业务必须先通过环保部门认证,才能发放营业执照。



第三节 投资干洗业的优势和风险

一、投资干洗业的优势

1. 适合个人投资

投资干洗店，资金规模可大可小。开一家普通小型干洗店，一般有7~10万元的投入即可，很适合个人投资。

2. 利润相对较高

据统计，干洗行业的平均毛利率高达60%以上，比如一件衣服洗衣收费10元，那么会有6元钱的毛利可赚，这显然比零售业15%、餐饮业50%的利润率高出了不少。干洗店刚开业时可能赚不了太多的钱，但经过一两年的持续经营之后，可以积累一大批顾客，在这种情况下，干洗店的经营利润将是很稳定、很可观的。

3. 没有产品积压及库存成本

干洗业不像零售行业必须先购入大量的产品，卖不掉的就积压在仓库或者销毁。因此，干洗业不会占压大量资金，更没有存货损失。

4. 投资风险相对较低

干洗店一次性的投入，会带来长期的效益。经营者只要杜绝短期行为，经营有方，很少会出现亏损。从某种意义上讲，在服务行业，干洗店的投入风

险是最低的，可谓一劳永逸。

干洗服务单笔交易金额不高，顾客一般都是预先付款。只要客人一进门，即有现金收入。客人不欠账，干洗店也就没有呆账、坏账的困扰。

开一家专业干洗店，如果经营管理得当，投资收回速度非常快，完全可以在一年内收回全部投资，这在其他很多行业是无法想象的。

相对于其他行业，干洗店顾客更容易建立消费忠诚度，所以干洗店一旦“大起”，就不会轻易“大落”。

二、投资干洗店面临的风险

干洗业市场前景良好，但是其中也不乏风险和陷阱，投资者必须要考虑清楚干洗业存在的各种风险，经过综合评估后，根据实际情况，谨慎进入。目前干洗店面临的风险主要有以下几种。

1. 经营风险

任何一种生意都有经营风险，如果干洗店选址不当、定位不准、管理不到位，就有可能引起经营亏损。

避免经营风险，只能防患于未然，在投资和经营初期就将风险尽量扼杀在萌芽状态。在进入这个

行业的时候,对店铺选址、定位一定要谨慎,各项工作尽可能建立在详细准确的市场调查基础上,不要凭感觉盲目做出决定。在市场环境、竞争环境、客户需求等什么都没调查清楚的情况下匆忙上阵,那样很可能会导致投资和经营失败。

2. 淡季风险

干洗是一个季节性很强的行业,往往呈现出“冬暖夏凉”的周期性特点。夏天人们穿衣单薄,很多衣物在家用洗衣机洗洗就可以了,需要干洗的衣物不多。特别是南方地区高温天气持续时间比较长,低温天气持续时间短,干洗店一年当中大概只有4~5个月的经营旺季,干洗旺季远远短于北方。干洗店在经营淡季往往很难维持,所以南方独特的气候给干洗店经营带来了不小的风险。相比起来,北方的干洗店面对的淡季风险要小得多。

3. 竞争风险

随着社会的发展,干洗业竞争会越来越激烈。大家为了争夺有限的市场份额,有些干洗店会挑起价格战,以较低的价格来吸引顾客。

不规范的小型干洗店或者黑店,可能会采取各种非法手段来降低成本,如用水洗代替干洗等,以低廉的价格吸引顾客,这对合法经营、诚信经营的干洗店会带来一定的冲击。

4. 赔偿风险

近年来,人们对干洗的质量要求越来越高,有关洗衣的纠纷和投诉一直有增无减,而且纠纷调解

成功的概率很低。其实,服装面料和制作工艺会影响干洗质量,但很多顾客对干洗缺乏了解,出了问题一般都会找干洗店索赔,这样就给干洗店增加了很大的赔偿风险。

以前,干洗行业对顾客的赔偿金额一般是干洗费用的10倍,近年来有法规对经营者和消费者各自的责任作出了明确规定,而且详细列举了赔偿标准,损坏赔偿一般按消费者的衣物实价进行赔偿。但越来越多的索赔和越来越昂贵的衣物,使干洗店的赔偿风险和赔偿负担大大增加。





第二章 干洗店前期筹划

第一节 开店前的市场调查

市场调查在一定程度上决定着干洗店经营的成败，不了解干洗行业的基本情况和发展趋势就盲目进入，无疑会加大创业失败的风险。因此，在投资干洗店之前，一定要做好市场调查，切不可流于形式或走过场。

投资不同的行业，市场调查的内容也不相同。就干洗行业来说，市场调查的内容主要包括市场环境调查、竞争对手调查、客户情况调查，以及相关营销活动调查。在投资一家干洗店前，最重要的市场调查是前三项内容。

