



电脑报 总策划



这样开

数码印像店

1万元打造时尚数码印像店，年入15万

- 紧跟社会需求，一本书即可成功创业
- 精通印像产品制作工艺，创意方案全面掌握

推荐使用对象：

城镇再就业人员、转业军人、返乡农民工、自主创业人员

赚钱金点子

这样开数码影像店

周业友 张世勇 著
蔡贤芳 冉孟娟

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样开数码影像店/周业友等著. — 重庆: 重庆出版社, 2010.4

(赚钱金点子)

ISBN 978-7-229-02044-6

I. ①这… II. ①电… III. ①数字照相机—摄影技术—服务业—商业经营—基本知识 IV. ①F719.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第059175号

赚钱金点子——这样开数码影像店

ZHUANQIAN JINDIANZI——ZHEYANG KAI SHUMAYINXIANGDIAN

周业友 张世勇 蔡贤芳 冉孟娟 著



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆市长江二路205号 邮政编码 400016 <http://www.cqph.com>

出版人: 罗小卫

责任编辑: 傅钟波

重庆科情印务有限公司印刷

重庆市天下图书有限责任公司发行

重庆市北部新区高新园财富大道19号财富三号B幢1-8 邮政编码 401121

全国新华书店经销

开本: 880mm × 1 230mm 1/32 印张: 6 字数: 165千字

版次: 2010年4月第1版 印次: 2010年4月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-229-02044-6

定价: 19.80元

如有印装质量问题, 请向重庆市天下图书有限责任公司调换: 023-63658950

版权所有, 侵权必究



内容提要

本手册全面介绍了数码影像店的创办方法和经营技巧，是直观、快捷、模式化的创业指导书。本手册共设7个专题，主要内容包括：数码影像店的筹划、数码影像店的设备选择、数码影像店的经营策略、素材后期处理与设计、水晶影像制作工艺、热转印制作工艺、数码影像店增值业务的实现等。内文编排全面、具体，实例讲解实用、直观。

本手册适合城镇再就业人员、转业军人、返乡农民工、自主创业人员等人群参考，同时也可作为数码影像店创办与经营方面的职业技能短期培训教材。

学习本手册的收获

本手册涵盖了数码影像店项目市场分析、所需设备、前期准备、具体实施方案、生意经、业务范围等方面内容，并给出具体投入开销、年收入测算等规划，便于读者根据自身创业需求选择。可帮助读者学以致用，有效地提升相关职业技能，并成功创业，赚取自己的第一桶金。

通过本手册的学习，您将会获得以下几个方面的收获：

◎ 清楚开实体店的一系列流程。

◎ 轻松掌握各类职业技能、技术，保证服务质量、提高服务水平。

◎ 开店营销策略的学习，将有助于提高挑战和竞争意识。

◎ 积累了丰富的创业经验，熟练运用，提高效率。

◎ 丰富、详细的创业案例，快速实现个人创业。





谁是本系列手册的读者

《赚钱金点子》系列手册适合城镇再就业人员、转业军人、返乡农民工、自主创业人员等人群参考，同时也可作为相关就业培训的专业指导教材。

为了使本系列手册能够更好地指导您成功创业，阅读之前，您至少应掌握各个创业项目所需的最基本技能。尽管手册中有些创业流程比较复杂，但阅读全手册将是十分轻松的。第一，对于任一个创业项目，本系列手册都是严格按最佳流程进行讲解的，提供的是最佳的创业规划和经营方案；第二，对于创业所需的相关基础知识，本系列手册都有所涉及，读者可根据自己实际掌握情况，考虑是否还需要购买相应的参考书籍。

本系列手册的特点



“一台电脑创业、一套工具致富”是本系列手册的主旨。针对适用人群，主要提供的是创业的点子、经验以及低门槛化的操作手法。将看似很难的东西简单化，主要讲解如何简单、快速的上手、实施，倡导人人都能利用IT创业的思路。



每一个小的创业点子都有详细的规划，涵盖项目市场分析、项目所需设备、适用人群、前期准备、具体实施方案、生意经、业务范围等方面内容。并给出具体投入开销、年收入测算等规划，便于读者根据自身创业需求选择。



系列手册厚度薄，内容精练。只讲述必要的知识和技能，不详细介绍有关的理论，避免多而全，强调实用性、交互性、可操作性，从而将最有效的创业方案传授给读者。



系列手册追求通俗易懂，为方便读者理解，提高实用性，在内容讲解上尽量用浅显的语言进行描述，让读者以最直观、最快捷的方式迅速掌握具体应用，解决实际需求。



系列手册仅需15天左右的短期学习或系统培训，即可在较短的时间内让有意向创业者掌握一种职业技能，把握一条创业方向，从而成功实现创业。

由于时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请广大读者不吝批评指正。

编者

2010年4月



目录

专题一 数码影像店的筹划

一、熟悉市场与明确目标	1
1. 市场环境分析	1
2. 确定经营项目	6
3. 投资分析	7
4. 可行性分析	8
5. 决策性分析	9
二、印像店投资收益分析	10
1. 业务范围分析	10
2. 前期准备与实施方案	10
3. 投入成本分析	11
4. 投资收益分析	16
三、开店实战	18
1. 办理开店手续	18
2. 店面选址	19
3. 招聘人员	21
4. 培训员工	21
5. 装修、采购设备	21
6. 做好开业策划与宣传	22
四、店铺服务流程详解	23

专题二 数码影像店的经营策略

一、做好营销策略	24
1. 分类销售人群	24
2. 确定重点销售目标	26



3. 分类销售产品	28
4. 建立合作关系	28
二、做好销售管理	29
1. 做好产品价格表	29
2. 建立销售记录	30
3. 建立客户记录	30
4. 充分挖掘客户需求	31
5. 电话营销	31
6. 网络交流	31
7. 客户回访	32
三、做好促销宣传	32
1. 开业促销	32
2. 节假日促销	32
3. 积分卡促销	33
4. 技术服务促销	33
5. 赠品促销	34
6. 开展团购	35
7. 挖掘本地市场开展合作	36
四、提高质量与控制成本	36
1. 寻找最佳耗材	36
2. 找出最佳技术要点	37
3. 控制物流成本	37
4. 控制人力成本	38
五、开展互联网销售平台	38
1. 建立招牌网站	38
2. 开通网络销售店	38
3. 加入小商品批发行业	39

专题三 数码影像店的设备选择

一、基础设备	40
1. 电脑	40



05	2.照片打印机	41
18	3.扫描仪 (自选)	43
28	4.数码相机 (自选)	44
	5.三脚架 (自选)	44
	6.裁纸刀	45
	7.美工刀	45
38	二、水晶印像设备	46
48	1.连续供墨系统	46
58	2.染料墨水	47
68	3.水晶胶片	48
78	4.无影胶水	49
101	5.水晶固化机 (灯)	50
102	6.打磨机	52
103	7.各种水晶白坯	53
103	8.其他耗材	54
103	三、热转印设备	54
103	1.热转印设备分析	54
103	2.选购要点	56
103	3.印像店设备选购要点	58
103	4.平板机 (烫画机) 各种设备的特点	59
103	5.打印机连供	60
103	6.热升华墨水	60
103	7.热转印耗材	61
103	8.其他耗材	62

专题四 素材后期处理与设计

211	一、后期处理	63
211	1.自然地删除周围的背景	63
211	2.隐藏照片中不需要的部分	66
211	3.抠图综合技法	69
211	二、后期设计	76



1. 图片融合设计	76
2. 图案纹身处理	81
3. 身材修整处理	83

专题五 水晶印像制作工艺

一、照片处理与打印	86
1. 连供安装	86
2. 照片裁切与调整	92
3. 照片设计与调色	94
4. 打印水晶胶片	97
5. 裁剪胶片	101
二、粘贴水晶胶片	102
1. 勾兑无影胶	102
2. 白坯上无影胶	102
3. 粘贴水晶胶片	103
4. 固化水晶胶片	105
5. 免打磨水晶制作	107
6. 完整固化	110
7. 废品新用	111
三、打磨水晶	111
1. 打磨机打磨	112
2. 清洗	114

专题六 热转印制作工艺

一、热转印中照片的导入与输出	115
1. 读取照片	115
2. 裁切照片	117
3. 照片设计	121
4. 调色	127



5.打印输出	129
二、烤杯制作工艺	131
1.选择烤杯	131
2.贴照片	131
3.安装烤杯到烤杯机	135
4.加热	137
5.取出烤杯	139
三、烤盘制作工艺	141
1.贴照片	141
2.安装与加热	142
3.取出烤盘	143
四、T恤烫画制作工艺	144
1.图案设计	144
2.打印图案	149
3.选择合适T恤衫	149
4.烫画机转印工艺	150
5.电熨斗转印工艺注意事项	151

专题七 数码印像店增值业务的实现

一、增值业务明细	153
1.相册	153
2.台历	154
3.拉米娜	155
4.挂画	156
5.相框	157
6.名片	158
7.大头贴	159
8.瓷砖	160
二、相册本制作	161
1.相册设计输出	161



CONTENTS

151	2.表面处理	162
151	3.照片压痕	163
151	4.册页粘贴	163
151	5.相册切边	167
151	6.封面包装	168
151	三、台历制作	170
151	1.水晶台历制作	170
151	2.纸架台历制作	172
151	四、挂画制作	174
151	五、拉米娜制作	176
151	六、相框装裱	179

附录

151	附录一	151
151	附录二	151
151	附录三	151
151	附录四	151
151	附录五	151
151	附录六	151
151	附录七	151
151	附录八	151
151	附录九	151
151	附录十	151



数码印像店的筹划

创业目标:



1. 熟悉数码印像市场的情况与发展潜力
2. 筛选最佳数码印像店创业项目
3. 掌握数码印像店前期筹划流程
4. 做好开店投资与收益分析

一、熟悉市场与明确目标

把数码印像店做为创业的目标，就相当于选择了投资小、见效快的创业项目，因此非常适合资金有限者的创业选择。数码印像店对技术的要求不高，致胜的关键因素之一就是对其市场的把握程度。在一定程度上讲熟悉市场就奠定了成功的基础。“兵马未动，粮草先行”，决定创业之前需要对数码印像市场进行深入的剖析才行，主要需要扎实做好以下几点：

1. 市场环境分析

“数码”这个概念我们并不陌生，但随着数码市场的深入发展，细分市场越来越多。在数码影像领域，随着80代、90代以“个性”为代表的群体出现，催生了个性化影像市场的高速发展。10~30岁这个年龄群体中，对个性化的要求非常强烈。那么“数码印像”是什么呢？它是个性化影像领域的一个分支，是围绕转印技术发展起来的技术。数码印像技术就是以满足个性化需求催生出来的。随着个性印像与印刷业、广告业、摄影业等行业的结合，更加拉动了一个巨大的市场。

个性化的时代要求大量的个性因素产生在自己的周围——衣饰、



随身用品、水杯餐具、家居布置等等。个性化被越来越多的人接受，如果不能自己生产，就改变物品的外在色彩或者图案来体现自己的审美与品味，获得创造的乐趣。目前，个性化定制作为一种全新的礼品经济模式，风行欧美。随着我国居民消费能力增强，追求个性的需求越来越旺盛，针对每个人的不同需求，为其提供独一无二的个性定制产品。比如印制成鼠标垫、拼图、家居墙壁装饰瓷砖，床、枕套、包包、沙发套、桌布、钥匙扣、DIY个性杯子、盘子、水晶彩像工艺品、平面立体画、个性项坠、化妆镜、墙钟等。这些都与我们的生活息息相关。

(1) 水晶像

近年里，随着数码科技的发展，在水晶中“嵌入”彩色图像的水晶影像已经得到了大众的喜爱，目前很多做影像产品的商家都在销售水晶像产品。水晶影像是利用数码影像技术以及水晶加工工艺，把彩色的个性化图像加工到水晶坯料中制作而成。这种水晶影像也叫水晶像，具有晶莹剔透、光洁明亮的特点，看起非常时尚，具有个性化特色，非常受时尚男女的喜爱。水晶也是大自然的杰作，它晶莹剔透、冰清玉洁、高贵典雅，代表着纯洁的爱情、纯真的友情，它是圣洁的精灵。

水晶像的存在形式也比较丰富，广泛适用于各种人群和领域：

①在水晶玻璃内制作各种彩色小动物或人物明星图片（如图1-1）。

现在的爱宠物族和追星族特别多，以年轻人居多，是个不小的市场。

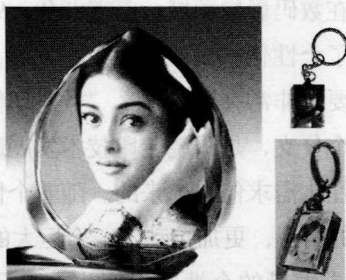


图1-1 水晶像



②将婚纱照制成水晶装饰品。水晶象征纯洁，将为爱情加注恒古不变的永恒色彩。对新婚夫妻来讲，用水晶像来记录幸福时刻，既能体现档次，又注入了爱情文化。所以对新婚燕尔的人来讲，只要让他见到你的产品，即便你不找他，他也会找你。

③将毕业合影、校长签名、班主任签名及同学亲笔签名等制作在水晶玻璃中，成为一个极具纪念价值的永恒留念。这对于保持并增进同学、师生之间的感情有很重要的意义，可见其市场空间非常巨大。

④朋友生日时制作一款她自己的水晶玻璃彩色像片，这绝无仅有的生日礼物肯定是她生日那天收到的最令她开心的礼品。既是生活的纪念品，又是贯穿岁月的艺术品。

⑤用于企业产品、形象宣传品。拿印有公司企业商标图案的水晶当成产品的附属礼品，更容易赢得消费者的欢心。年终机关评审，印有代表性文字和图片的水晶奖杯、水晶烟灰缸是他们的理想选择。

(2) 数码热转印

转印是指将中间载体薄膜上的图文采用相应的压力转移到承印物上的一种印刷方法，而根据采用压力的不同，转印可分为水转印、热转印、气转印、丝网转印、低温转印等等。其中，热转印是将人像、风景等任意图像使用热转印墨水（即热升华墨水）打印在彩色喷墨纸（或热升华专用喷墨打印纸）上，或普通墨水打印在胶膜热转印纸上，再经过热转印加热设备在数分钟内加热到一定温度，把纸上的图案色彩逼真的转印到瓷器、玻璃、金属、塑料、棉纺织物等材质上的一种特殊印刷工艺。

热转印技术可将升华类、溶剂类油墨的彩色图案与文字印制到形状规则的各种物品上，如瓷杯（如图1-2）、瓷盘、瓷板、鼠标垫（如图1-3）、茶杯垫、T恤衫、手绢、枕套、工艺品、钥匙扣、打火机、化妆镜、记事本等上面，立竿见影，还可印制各种金属板，用于制作纪念牌、奖牌、代理牌等。色泽鲜艳，层次丰富，美丽时尚，能达到相片级效果。



图1-2 热转印杯子



图1-3 热转印垫子

(3) 水晶与热转印前景

依托水晶像技术和热转印技术发展起来的个性影像产品生产制作投资小、见效快、应用范围广。制作过程简单、无需制版，印制的产品色彩逼真鲜艳，从开始到制作完成只需要几分钟时间，成品具有极强的纪念性，实用性。非常适合作为低成本创业的项目。

比如，在我们的周围，天天有宝宝出生、新人结婚、学生毕业、老人遗世、家居装饰、生日庆贺、青春写真等这样的精彩镜头值得永远珍藏，本技术可以在几分钟内将这些精彩镜头制作成永久纪念品：水晶像、瓷杯、瓷盘、钥匙扣、文化衫、家居装饰用品……

个性影像产品的创业范围比较广泛，适合在商场、车站、旅游景点、学校、婚纱影楼等场所进行个性化产品现场制作，如与数码冲印、婚纱影楼等场所进行个性化产品现场制作，如与数码冲印、婚纱影楼、照相馆、精品店、礼品店、人像工作室、广告公司、旅游公司、团体（企业LOGO、企业广告、企业礼品、会议纪念品、活动纪念品）等合作；也可制作纪念牌、奖牌、代理牌；广告公司制作广告标牌；服装公司、印刷厂印前打版等。

(4) 个性影像行业几种经营模式

经营模式1：现场制作

在客流量较大的繁华市区开店或设2平方米的制作点，虽然租金相对较高，但客源巨大，配以精美品展示，现场制作，立等可取。因为制作商品的新奇、精美、应用面广，基本上业务不会间断。按每天营



业12小时计算,最少可制作50~100件个性商品,(以制作5厘米的立方体水晶像为例:水晶体成本8元,制作3面影像成本0.5元,精美包装盒1元,每件成品收取至少30元,一天毛利可达到1000-2000元)。

经营模式2:个性影像专营店

在繁华小区内设立一个制作点,生产场所租金相对较便宜,范围可以涉及周边平方公里的住户、礼品店、影楼、彩扩店。制作一些精美样品,宣传也摆在各个冲印店、影楼、礼品店,使这些成为客户的窗口。该项目采用定点生产,分布销售的模式,利用有限的资金覆盖尽可能大的商圈,有效降低了成本,扩大业务范围,由于该项目是一种服务项目,可以根据用户的需要提供服务,因此受市场变化影响不大。生产的特殊商品,充分满足人们的个性化需求,引领消费。

经营模式3:工艺品厂、标牌制作

工艺品厂承接业务时,客户会要求打样看效果,制作工期、制作成本、决定了这笔业务的成败。样品的制作一般要有专人操作,往往工序繁琐,使用期延长,从而增加了成本,效果还不一定达到客户的愿望,经常错失良机。我们的操作简单,不需要专业人员操作,一件样品的制作时间就几分钟而已。

经营模式4:礼品经营店、影楼

礼品店、影楼由于竞争激烈,相对利润较低,大家会感叹市场越来越难做。由于制作成本低廉,特别适合礼品店在经营的商品上印制顾客个性化的图像,从而使商品的附加值大大提高。随着数码影像的普及,影楼在经营主业的同时,利用自己在影像技术上的特殊优势,扩展数码影像周边产品(如金属,木材,水晶,塑料等),使影像的表现形式更加丰富多彩。

经营模式5:旅游景点纪念品制作

人们在旅游时,对于影像消费的愿望特别强烈。由此而产生的旅游景点电脑画像业务,因为它对影像的制作速度快,立等可取,所以曾经风靡一时,在大江南北形成一股旅游消费热潮。不但拥有电脑画像制作速度快的优势,它还能结合旅游当地的纪念品特产,使人们现



场拍的照片及时制作成为新奇、个性化、与艺术品相媲美的纪念品。

(5) 竞争分析

个性影像产品的应用面非常广，随着老百姓生活水平提高和商业竞争水准提高，个性化产品需求越来越大。虽然市场上存在一些大大小小的个性化影像产品制作店，但是他们完全不能满足日益扩展的个性化需求市场。只要通过对本地的市场进行细分，会发现存在的店面只选择了部分产品来制作，如果深入调查，会发现不少个性影像店，自己本身不制作产品，只是销售产品。

通过前面的分析，个性化影像产品非常丰富，所以目前制作个性影像产品的已存店面对产品通常有所细分。新加入的店只要找准自己的定位，并不以个性影像产品来创业。如果以自己制作产品来获取更多的利润，就提高了参与竞争的砝码。

2. 确定经营项目

个性影像的产品非常的多，要想全做那就意味着要投入很大一笔资金。本着“小投入大产出”的创业原则，可以选择目前市场面较大的项目先做起来。等自己的店发展到一定规模后，再进一步投资做其他产品。比如目前较为受欢迎的水晶像和烤杯、烤盘、个性T恤项目（如图1-4），可以先做起来，等发展到一定程度后，再推出高温陶瓷（如图1-5）、立体画、个性工艺品上来。

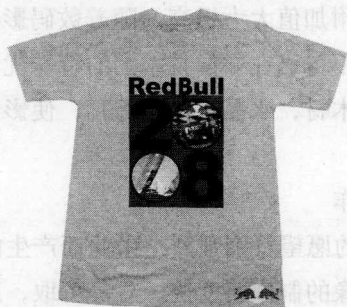


图1-4 个性T恤

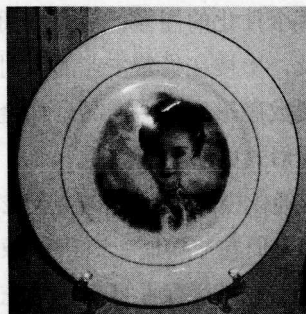


图1-5 热转印烤盘