

chuan 创业者 yezhe 丛书

XIAOBEN CHUANGDAYE

小本创大业

◎据统计，未来5年内，我国将有1亿多人需要就业或再就业。有学者认为：未来中国面临的最大的考验在于就业。

◎古语云：“授人以鱼，不如授人以渔。”本书选取60家不同行业、不同特色的店铺，系统地将他们的创业案例真实地记录下来，为读者提供真实生动的创业示范。

◎抓住机遇，你也能克隆赚钱店！

温键键 梁建华 著

江西人民出版社

小 本 创 大 业

Xiaoben Chuangdaye

温键键 梁建华 著

江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

小本创大业/温键键,梁建华著. —南昌:江西人民出版社,2004.5

(创业者丛书)

ISBN 7-210-02907-9

I.小... II.①温...②梁... III.企业管理-案例-分析 IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 033652 号

小本创大业

温键键 梁建华 著

江西人民出版社出版发行

江西新华印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:12

字数:180 千 印数:1-6000 册

ISBN 7-210-02907-9/F·451 定价:18.80 元

江西人民出版社 地址:南昌市新魏路 17 号

邮政编码:330002 传真:8511749 电话:8511534(发行部)

E-mail:jxp-ph@163.net

(赣人版图书凡属印刷、装订错误,请随时向承印厂调换)

Chuang
创业者
yezhe丛书
Congshu →

→ 《创业者丛书》编委会

主任 游 海

编委

张 勇 傅修延 林学勤

关小燕 岳忠宪 陶年根

徐建国 朱卫东 迟英庆

→ 常务编辑

徐建国 余 晖

导言

本书中60%篇幅为广东人创业案例，广东人创业案例中80%为制造业，制造业是广东人的传统行业，也是广东人的支柱产业。广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。

广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。

广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。广东人创业案例中，制造业案例占绝大多数，这反映了广东人创业的实际情况。

按目前中国大多数城镇居民的经济能力，一个家庭或个人完全可以通过自有、筹措、信贷、政府扶持等途径，筹集一小笔资金，自行创业，以达至就业、再就业。但长期以来，一味依赖政府安置就业的习惯思维，使绝大多数城镇居民即使想创业，也不知道怎样创业。

就业和再就业与人民群众的根本利益息息相关，而解决的途径无非有两条：一是求职，二是自主创业。当今社会求职难，否则，就业和再就业就不会成为关系到国计民生的社会问题了。普通老百姓要实现自主创业，小本起步是惟一的方式和现实的选择，更是谋生存、求发展的基础。

如何小本创业？

古语云：“授人以鱼，不如授人以渔。”广东人独特的创业意识、经营理念和营运技巧，一向深受全国的关注，也就是所谓的“经济北伐”。广东人的创业方法和运营方式，并非只适合于广东。将广东人具有跨地域意义的创业方法和运营方式记录下来，为全国读者提供真实生动的创业示范，正是本书的立意。

本书以就业、再就业为大背景，围绕小本创业

这一主题,选取60家不同行业、不同特色的店铺,系统地将他们的创业案例真实地记录下来,并加以专业的分析评点。

本书分20章,每章3个创业案例。案例的选择,以具有示范性、故事性和可操作性为准。行业方面,以2000年以后出现的新行业、新模式为主,适当配套传统行业 and 传统模式;创业资金方面,最低的仅为400多元,多数为几千元至五六万元,最高的也就是10万多元。

本书力求示范性、生活化并存,以创业故事为内容,串联入门门槛、资金筹集、开业筹备、选址要诀、经营奥秘、成功秘笈、行业前景、投资风险、专业评点等创业、营业、守业环节。在单个故事中,根据创业者个体的实际,着重介绍其中两三个环节。

清华大学中国创业研究中心

《GEM全球创业观察2002中国报告》指出:中国每100人中有12.3个人在创业,也就是说,有1亿中国人在创业。

据统计,未来5年内,我国将有1亿多人需要就业或再就业。有学者认为:未来中国面临的最大的考验在于就业。

胡锦涛总书记强调:要积极应对就业人口增加带来的问题。

国务院副总理曾培炎在其报告中指出:增加就业首次被列为国家宏观调控的主要目标,而且把它放在了与促进经济增长几乎同样重要的位置。

小本创业正面临前所未有的机遇,天时、地利、人和一应俱全!

小本创业的大潮正汹涌而来,走向澎湃!

抓住机遇,赢得成功!

抓住机遇,赢得财富!

目录

1	导言	1
1	第一章	1
	甲妆美丽	1
11	第二章	11
	颠覆传统	11
21	第三章	21
	流风所及	21
31	第四章	31
	情迷乡土	31
41	第五章	41
	文化商机	41
51	第六章	51
	选址有术	51
61	第七章	61
	随心所愿	61

71	第八章	我的大学
81	第九章	热爱旅游
91	第十章	小资情调
99	第十一章	异族风情
107	第十二章	绿色风潮
117	第十三章	玩趣多多
125	第十四章	男人主义
135	第十五章	科技至上
145	第十六章	古老时新
155	第十七章	微型也行

165	第十八章	· 香艳小店
175	第十九章	· 创办公司

甲 妆 美 丽

犹太商人说,盯住女人的钱袋,你就有做不完的生意、赚不尽的钱。爱美是女人的天性,因此,以女人为主题的行业在各地层出不穷,尤其是在经济相对发达的地区和城市,美容已经成为很多女性日常生活中不可缺少的重要组成部分,而从美容行业中分离出来并异军突起的美甲行业,更是赢得了众多爱美女性的芳心,风靡全世界。

手是女人的第二张脸,是女人身上最难藏住年龄的窗。现在的女人,已经讲究一种整体的感觉,从发式、容妆到穿衣上面都有一系列的色彩、款式搭配。指甲其实是整个人体的一部分,虽然占的比例很小,但是它可以衬托出一个人的整体气质来。据介绍,我国有近2亿女性有美甲愿望和经济能力,行业前景看好。

在广州,中国第一家美甲店的老板谌伦已完成了她的原始积累,把赚钱的门道转到美甲师培训上。“美甲是会上瘾的”,一句话道尽了美甲行业的

个中三昧。

李丽萍起初投资2万多元,开了一家美甲小店,月利润两三千元,店面常常被女孩子挤爆。于是再投资10万元扩大经营,月利润一跃跳上1万多元,还掌握了美甲店的许多经营奥妙。

何蔚玲曾是搞伦美甲公司的生意，她将自己的美甲店定位在中高档位上，喜欢美甲的女性，以白领居多，年龄段主要在25到40岁之间，这个年龄段的白领，已经有了一定的经济基础，既有爱美的天性和需要，也有爱美的能力。结果生意越做越好。

美 國

[illegible]

创业者丛书

犹太商人说,盯住女人的钱袋,你就有做不完的生意、赚不尽的钱。爱美是女人的天性,因此,以女人为主题的行业在各地层出不穷,尤其是在经济相对发达的地区和城市,美容已经成为很多女性日常生活中不可缺少的重要组成部分,而从美容行业中分离出来并异军突起的美甲行业,更是赢得了众多爱美女性的芳心,风靡金世界。

现在的女人对于美容已经讲究一种整体的感觉,从发式、容妆到穿衣上面都讲究一系列的色彩、款式搭配。指甲其实是整个人体的一部分,虽然占的比例很小,但是它可以衬托出一个人的整体气质来。

现代女性,尤其是有一定经济能力的女性已经特别关注手足,已经从最初的护理保养上升到妆美扮靓,甚至将它视为自己在社交场合中的点睛之笔。

1. 蕩伦美甲

蕩伦美甲是中国第一家专业美甲店。蕩伦美甲采取连锁式经营,在沿海地区以及其他一些城市已经开设了12家分店,提供美甲产品和技术服务。

美甲业被引进我国后,发展速度出人意料。

在专业技术上已经相当成熟的蕩伦,1997年在广州开设了第一家美甲店,当时,顾客对美甲都还很陌生,

但他们一个传一个,这家美甲店很快就门庭若市,来的顾客让他们应接不暇。

美甲店给我们的经营启示:以小本钱开发新业种,靠的是顾客口碑相传。

所有的女人都爱美,所有的女人都去追求美,去付出很多钱啊、时间啊,甚至疼痛她们也不怕,目的就是为了一个完整的美。

一般去做指甲的女性都会上瘾。因为做指甲这一行,做完之后效果会非常漂亮,而且花费也不高,给人带来很多的自信。

因为消费的都是女性,那么美甲师最好也是女性,其实学美甲技能也很容易,只需交1000块钱学费,而且只学两个星期左右就可以了。

老板庞桂敏说:“我们这种小店可能连租金各方面在内启动资金不到10万块,租金就占了2万多,因为他有按金、有租金,还有装修大约1万块钱,然后还有其他货啊、货架啊,诸如此类加在一起9万块钱左右就可以启动一家店。”

小本创业,应该选择进入门槛较低的行业。像美甲业,无论是资金还是技术,对小本创业来说都是比较容易入门的行业。

那么对于美甲业空白的城市,我们要介入此行业,宜早不宜迟。

像广州这样的大城市的美甲业潜力很大,但是美甲店铺也很多,我

们应该在创业的时候注意提高服务质量和档次。

中国的美甲市场潜力非常大,估计将来会有两亿到三亿的女性光顾这个市场,所以美甲师这个行业是可以从事一生的。以国外的经验来讲,一家人里面,一家按三口来算,有一个美甲师就可以养活一个家。

2. 南美甲社

广州从20世纪90年代后期开始出现美甲店,目前已有400多家,集中在大型商场和居民区里,还有一些附设在美容院里。

这个大商场号称“小妖街”,具有鲜明的前卫风格,浸透了浓浓的脂粉气。这里集中了20多家美甲店,南美甲社是其中两家具具有相当规模的美甲店之一。

南美甲社的前身是一个名叫“甲天下”的小店,只有5平方米,投资2.7万元,店主李丽萍没有请员工,自己既是老板又当美甲师。

开店投资表

店铺面积	5平方米
一租两押	1.2万元
装修、设备和材料	1万元
流动资金	5000元
总投资	2.7万元

老板李丽萍说:“最早我也是从

事美容这个行业的,在这个过程中,很多美容院也增设了美甲这个项目,做的客人虽然有,但是毕竟少,而且美容院里面开这个项目就比较贵,修一个指甲最少都在50块钱左右,做的客人就比较少,想做的客人其实很多,就是嫌价格贵。所以我觉得在这个时候应该把它专业分工,分开做,美容院就做美容,美甲店就做美甲,所以我就决定开了一个小店,单独开一个专业美甲的店。”

这么少的人行资金就开起了一个店,那么,小店的成本、利润情况又如何呢?

每月运营表

每月租金	4000元
每月材料费和电费	1200~2200元
每天营业额	200~300元
每月利润	2000~3000元

5平方米的小店,投资不到3万元,每个月就能有两三千元的利润,不到一年就能回本,很不错。

李丽萍的甲天下美甲店开张时,别致的店名一下子吸引了很多人的注意。

俗话说:不怕生错相,就怕起坏名。

创业开店,用点心思起个好名字也很重要,好的店名能产生好的广告效应。

老板李丽萍自己在实践当中慢慢摸索美甲技巧,比如说甲油擦上去为什么很快会掉呢?在不断摸索的过程中提高自己的美甲技术。

开店的时候也没有想到会做得那么大,在开这个小店的过程中,等的客人多过做的客人,所以就试着开一家更大一点的,能留住更多的客人。

店面太小不仅造成客人流失,一些新的项目也没法开展,李丽萍和丈夫陈先生看到这一行很有前景,决定扩大经营,开一家新的有一定规模的美甲店。现在店铺已经装修好,准备出招租广告了。

开店投资表

租金(350元/平方米,约43平方米)
租金押金(押3个月) 1.5万元
装修、设备和材料费 4万元
流动资金 1万元
总投资 9.5万元

租金包括管理费和水费在内每平方米350元,店铺面积约43平方米,租金1.5万元,押金3万元,装修、设备和材料费4万元,流动资金1万元,总投资9.5万元。

老板李丽萍说:“除了所有的费用盈利就一万块钱左右吧,我这家店投资就十来万,但是你除掉顶手费的话就几万块钱。”

每月运营表

租金 1.5万元
人员工资 1.5万元
材料费 1万元
电费 400多元
每月经营成本 4万多元
每月利润 1万多元

老板陈先生说:“手工的一种艺术产品,那么首先在你的做工上面必须要做得好做得精细,毕竟我们从事的是一个服务性的行业,那么服务性行业当然讲究的就是服务的水平了。这也就是我们美甲店的一个宗旨。美甲师分工得比较细,有美工的美甲师,有护理的美甲师,也有基本的修护的美甲师。”

这家美甲店的美甲师大多来自美容学校,在美容方面都有一定的专业基础,招聘进来后,店主会根据各人所长,以及顾客的不同需求进行系统调配,甚至是再培训,而美工则是每一个美甲店必须配备的。

美工的工作是在客人的指甲被清洗、修护以后,依据其品位和要求绘制各种颜色的精美图案,这才是一个美甲店品位经营的要点所在。

小本创业者如果能够集中精力专心致志于一些被大企业所忽视的小市场,并在这些小市场中进行专业化的服务,那么同样可以获得最大限度的收益。

也就是说小本创业者的成功在

于他们的专业化经营,集中自己有限的资源服务于一些小的市场,那么可以获得一些竞争优势。美甲店之所以在市场获得一席之地,就在于它服务更独到,而且更专业。

集中有限资源,服务更独到、更专业。消费心理学调查显示,消费者普遍认为专门店更专业。

目前的市场状况,开一家美甲店生存不难,因为价位对消费者并不成为负担,基本上都是普及消费的太大众化价格。但是,美甲店要做大和做出特色,就得颇费一番心思,从租店到人员、材料等,事先都得有个准确的定位。店面的风格包括美甲师的水平都必须在变化和区别中有一种相对的统一。

开美甲店讲究氛围和情调,如果你的目标顾客是学生妹、打工妹,和面向白领阶层是不同的。

消费者的需求就是潜在的商机,但是只有有效需求才能构成真正的商机。

有效需求包括两个方面:一个是购买能力,一个是购买动机。收入较高的白领女性,她们就构成了最有效的美甲市场的消费群体,而对于收入不高的都市女性,由于她们在美容上面舍得花钱,因此也是美甲市场不可忽视的消费群体。

3.何蔚玲美甲

广州虽然已经有400多家美甲

店,但是,广州的人口过千万,还是有一个很大的成长空间。许多城市的人口都是相当密集的,同样也有相应的市场空间。

这是一个新开张的美甲店,店主何蔚玲曾是葛伦美甲店的学员。

老板何蔚玲说:“我大概用了一年的时间,从最初考虑决定做这个行业,然后了解这个行业各个方面——比如说现有的店铺的情况,然后去寻找产品的供应商,再然后真正去学习。”

学习时不收学费,但是要交1000元的材料费。学习时间不限,学到会为止。何蔚玲仅仅学了半个月就出来了。

但是真正从学完到可以给客人去做,何蔚玲练习的时间确实是很长的。就拿做水晶甲来说,要用10双手来练,你练到10双手之后,那么你可以算是一个合格的美甲师了。

何蔚玲的美甲店约有40平方米,既是在居民区,又靠近大商场,周围都是白领上班、居住和消费集中的地方,客源量丰富,是开美甲店较为理想的选择。

选址要诀:靠近居民区和大商场,周围都是白领上班、居住和消费集中的地方。

何蔚玲说:“这个铺面对于我们各个方面非常合适。所以基本上当天就决定租下它。因为本身脑子里就有一个概念,就是说我希望要多大的铺

面,大概的周围的环境是怎么样的。那么心里面有这么一个数,相对来说就比较容易找得到。”

其实,做任何一件事情都一样,必须目标明确,头脑清晰,只要认准了就一头扎下去做。

何蔚玲说:“从决定做这个店开始我就已经辞职了,我是全力以赴来做的,因为我觉得背水一战才能让我更努力,离成功更近。”

何蔚玲以前学的是机械制造工艺及设备专业,但她从事美容业的时间相当长,对美甲市场早在两年前就已经开始观察了。

但是两年前广州只是有一些公司在做,真正的美甲店很少,在这两年内的发展很迅速,何蔚玲希望她入行得不算太迟。

何蔚玲将她的美甲店定位在中高档位上,喜欢美甲的女性,以白领居多,年龄段主要在25到40岁之间,这个年龄段的白领,已经有了一定的经济基础,既有爱美的天性和需要,也有爱美的能力。

何蔚玲说:“装修这方面主要是定一个主格调,我们其实没有做一些很细致的设计,我们没有请设计公司来,都是我们自己的那么一个想法,按照自己觉得舒适的一种方法,就把这个环境布置下来。装修还不是太困难,困难的是什么呢?就是选择如何搭配这些家具。这方面我们花了很多时间和精力去找,去寻找我们认为适

合的色调和款式。

“也有不少朋友对这个行业看好,所以筹集资金方面倒不是一个很困难的事情,因为现在很多人都想再投资,但是投资到哪些地方呢?他们可能也不是有很精确的概念。”

城市居民的小本创业,不可能像那些有实力的商家进行多元化的选择和发展。但是,开办美甲店,无论是资金还是技术,都不会对小本创业者构成多大的困难,因为这一行毕竟门槛较低,上路较快,而且市场容量较大,投资风险较小,不妨考虑纳入你的创业计划。

何蔚玲说:“现在是刚刚起步,我希望这个美甲店是我第一个平台,我希望赋予这个店更加多的内容在里面。我们会增加一些美容项目,希望能够营造类似女子俱乐部这么一个气氛。因为女孩子总是希望有更多的交流,美甲只是我们跟她们交流的第一步,女孩子很多时候坐在这里。我们的客人过来了,会跟我们谈时尚啊、美容啊、服装啊。那么我们希望她不仅是来接受服务的,也能够把这个地方当做一个互相交流的场所。”

美甲业的兴起有两种说法,一种说法是法国在20世纪70年代开创的,另一种说法是20世纪60年代美国好莱坞的影星们带动的。但有一点可以肯定,美甲是从20世纪70年代之后才在世界上流行起来的,开始是用牙医的产品来加长指甲和护理指甲。那时

使用的产品和技术都很原始,也没有专业美甲产品,1974年用于美甲的牙科塑形用品还被FDA禁止使用,因为它被发现极易产生过敏,会造成甲片伤害并使指尖失去知觉。专业美甲产品是直到20世纪70年代末才研究出来的。目前,美甲有“法式”和“美式”两大主要流派,日本则是开发美甲花样的先驱。

珠三角已经发展到中等发达国家水平这样的经济收入,所以这个区域的消费需求从吃的、用的发展到服务,发展到美容、美体、沐足、美甲。通过开拓产品来培育消费。20世纪90年代末,中国才引进美甲,消费者主要

是一些20多岁到40岁的白领女性,女人爱美,女人细腻,白领阶层有消费能力。

综观这些美甲行业比较成功的创业案例,他们都自觉不自觉地遵从了经济规律或市场规律,抓住了消费者的潜在需求,采取了集中化战略,细分了市场,从美容业中分出了美甲业,从顾客层中分出了中高收入白领女性。美甲业从沿海地区向内地辐射,内地的美甲市场还有许多空白点,而人们这方面的消费需求却在迅速上升,这或许会成为小本创业的一个不错的机会,有心创业的人可不要坐失良机哦。

启示录:

1.开发新业种,是创业的一个永恒的方向。尤其是小本创业者,本钱不多,制约着资金的投入。这时,要以诚信和质量取胜,顾客的口碑相传是一条法宝。

2.在美甲业,顾客一般都是女性,服务的师傅也最好是女性。因为此行业必须有肌肤的接触,男性师傅总会让女性顾客感到尴尬,从而可能流失顾客。另外,美甲是细活,男性总不如女性细心。

3.小本创业,应该选择进入门槛较低的行业。这样,入门易,风险小。像美甲业,从资金到技术,对小本创业者来说都比较适宜。

4.美甲业空白的城市,要介入此行业,宜早不宜迟。估计市场潜力:全国有两亿到三亿的女性可能光顾美甲市场。入行早,竞争少,压力自然少,利润也自然丰厚,待入行的人多起来,就没那么好做了。

5.像广州这样的大城市的美甲业潜力很大,但是美甲店铺也很多,在创业时就应该要注意提高服务质量和档次。就是说,你必须超过竞争对手,你才有利润的空间,甚至生存的空间。

6.广东人有句俗语,叫“不怕生错相,就怕起坏名”。创业开店,也同