

KaiYiJia ZhuanQian
De GeXingDian



开一家

李新华◎编著

赚钱的



个性店

本书从实际情况出发，以从整体把握与具体实施方案相结合的思路，对个性店的市场分析、项目考察、店铺装饰、广告创意、经营运作、市场营销等多个环节进行了深入的分析与讲解，并且精选了众多真实的成功案例，为广大创业者提供了一个简单易懂、切实可行的个性店经商指南，让创业者能够轻松地跨入富商的行列之中。

要想赚大钱，个性经营是首选！开店最怕一哄而上，只有独辟蹊径，才能把你的店铺变成旺铺，才能把生意做得红红火火，才能赚大钱做大事。我们衷心祝愿广大创业者美梦成真！



中国言实出版社

开一家 赚钱的 个性店

李新华◎编著

中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的个性店/李新华编著.
—北京:中国言实出版社, 2009.6
ISBN 978-7-80250-125-6

I. 开…
II. 李…
III. 商店—商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 059147 号

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

电 话: 64924716 (发行部) 64963101 (邮 购)

64924880 (总编室) 64890042 (三编部)

网 址: www.zgyschs.cn

E-mail: zgyschs@263.net

经 销 新华书店

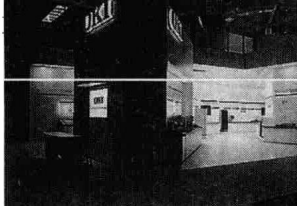
印 刷 北京业和印刷有限公司

版 次 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 32.5 印张

字 数 392 千字

定 价 49.80 元 ISBN 978-7-80250-125-6/F·283

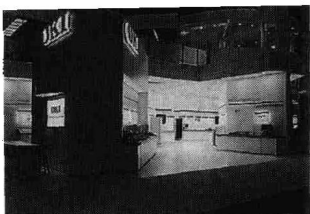


前言

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，即开店要有自己的个性，这样才能在众多的竞争者当中脱颖而出。开店就要开一家个性店，而盲目跟风，跟着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。

个性店的概念最早起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更快专业化、创意鲜明的店铺。在店铺林立的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。店铺只有在追求个性张扬的努力中，才能吸引住顾客挑剔的眼光。在只有个性化才能生存的年代，立足于个性已成为商业趋势和开店的最新潮流。只有拥有鲜明的个性化，才能使你的店铺在残酷的商业竞争中傲视群雄，屹立不倒。

尽管城市的繁华街道上店面很多，但往往千篇一律，很难吸引顾客的眼光。而那些时尚而别具一格的个性店，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，创业者一定要看清未来消费的个性趋势，一定要顺



前言

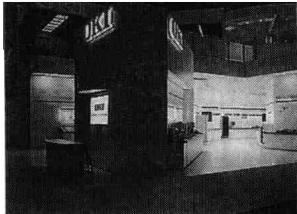
开一家赚钱的个性店

势而动。尤其需要创业者需要注意的是，在开个性店之前，你必须树立个性理念，以形成个性新潮的经营特色。个性店与其他店铺不同，它有自身的要求和特点，而这也正是开店赚钱的优势所在！

随着物质生活的丰富提高，生活富裕的人群逐渐增多。他们对生活和服务质量的要求也越来越高，也越来越个性化，于是，众多个性化的服务行业逐渐发展起来，并大发其财。俗话说：“市场是个宝，全靠自己找。”开店赚钱，就在于你能不能发现市场空白，能不能找到空当巧做生意。一个永远走在别人前面的生意人也就永远有赚不完的钱，永远有做不完的业务！

一位商业经济专家说：“在日益发展的当代社会，不断被开发和引诱出来的顾客需求又总是不断地被提供这种需求的店铺所满足。而且，这种需求一经创造出来又立即被细分。”差别化，正是时代的特征，也是个性张扬的需求。至今，没有人能完全统计出世界上到底有多少种类型的店铺。这些店铺存在的理由是，它总能满足一部分人的需要，总有一些人愿意花钱到店中去消费。顾客越多，店铺存在的理由也就越充分。顾客寥若晨星，其理由也就如烟逝去。因此，不管你开的是哪种个性店，都必须从抓住顾客需求入手，这样，你就能掌握开店赚钱的诀窍了。

另外，个性店需要在广大消费者中找出自己的目标顾客，并针对顾客特殊的需求进行特色经营。对于这类目标顾客的差异化需求，个性店不但要熟悉，而且还要能利用自己特殊的优

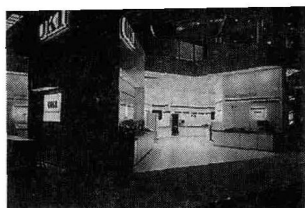


势来引导消费潮流。

所以，在开店之前，加深你对消费者个性的了解是十分重要的。由于现在消费者和消费趋个性化，个性店的经营必须要体现出“个性”这一特点，进行个性化的特色经营。这就要求个性店对目标顾客群进行细分，培养核心消费者群体对个性店的忠诚度，如采用会员制形式、定期向顾客发送最新潮的商品、定期举办促销活动、进行回报老顾客的酬谢销售，等等。同时，对不同的顾客应采取不同的销售技巧，并对顾客的消费情况进行跟踪，进行个性化销售，选择个性化消费品有潜力的领域加以开拓，充分体现店面经营的个性化。

如果你独具个性、喜欢自由的生活和工作，那么可以选择这样一种工作：开一家自己的小店，经营自己最喜欢的东西。通过这个小店，你可以将自己的兴趣与赚钱完美地结合在一起，同时还可以结识许多与你志趣相投的朋友。开这样一家小店，成本不高，准备周期短，却可以最快地实现自己的梦想。在这个完全属于自己的空间里，可以尽情展现你的个性与品位，眼光与风度。从此，摆脱朝九晚五的生活，远离公司的人事斗争，做自己的老板。

为了给广大的创业朋友们提供一个学习交流的平台，笔者通过长期走访与调研之后，精心编写了这本名为《开一家赚钱的个性店》的书籍。本书从实际情况出发，应用从整体把握与具体实施方案相结合的思路，对个性店的市场分析、项目考察、店铺装饰、广告创意、经营运作、市场营销等多个环节进行了深入的分析，精选了众多的真实的成功案例，为广大创业



前言

开一家赚钱的个性店

者提供了一本简单易懂、切实可行的个性店赚钱经商指南，让创业者能够轻松跨入富商的行列之中。

要想赚大钱，个性经营是首选！开店最怕一哄而上，只有独辟蹊径，才能把店铺变成旺铺，才能把生意做得红红火火，才能赚大钱做大事。我们衷心祝愿广大开创业者们美梦成真！



目 录



开家最赚钱的特色饭店

- 特色饭店的市场前景 3
- 特色饭店选址的技巧 3
- 做好饭店的装修 5
- 特色饭店的经营与管理 11
- 经典案例之一 马兰拉面的特色经营 14
- 经典案例之二 九头鸟荆楚文化 19



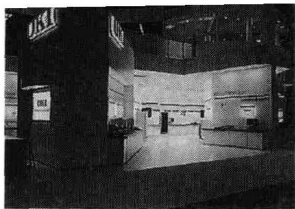
开家最赚钱的零售店

- 做好开店前的市场调查 25
- 零售店的选址步骤 27
- 零售店的设计与装潢 30
- 零售店的投资计划与筹资方式 44
- 零售店的资金使用技巧 51
- 顾客喜欢的和反感的零售店 55
- 零售店的商品陈列 56
- 经典案例 梁子烟酒 57



开家最赚钱的个性酒吧

- 个性酒吧的市场分析 63



目 录

开一家赚钱的个性店

- 个性酒吧开在哪儿最赚钱 65
- 个性酒吧的结构设计与分类 68
- 个性酒吧的服务原则 72
- 个性酒吧的经营方法 74
- 经典案例之一 店小特色多 79
- 经典案例之二 高贵的格调 80
- 经典案例之三 高级私密俱乐部 82



开家最赚钱的特色茶馆

- 个性茶馆的市场前景 87
- 开茶馆前的筹备工作 89
- 个性茶馆的茶具要有特色 90
- 个性茶馆经营之道 92
- 经典案例之一 中外茶艺馆 93
- 经典案例之二 茶宴馆 97
- 经典案例之三 绿心森林茶艺 98



开家最赚钱的个性咖啡店

- 个性咖啡店的市场调查 103
- 个性咖啡馆开在哪里最赚钱 105
- 咖啡馆的经营要素 106
- 个性咖啡馆的形象设计 107
- 如何让自己的咖啡馆生意红火 113
- 经典案例之一 美术馆咖啡店 118
- 经典案例之二 上岛咖啡 119



经典案例之三 采萱西餐咖啡 120



开家最赚钱的连锁店

- 连锁店商圈的概念和分类 125
- 连锁店的商圈调查 127
- 特许连锁加盟的四大准则 130
- 挑选加盟品牌的六大原则 133
- 加盟体系的全面评估与调查 139
- 经典案例之一 苏宁连锁店市场调查与分析 147
- 经典案例之二 修记饰品连锁店 149



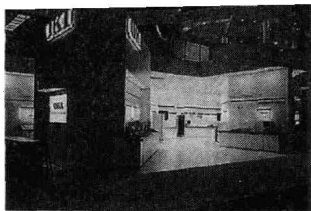
开家最赚钱的洗衣店

- 洗衣店的市场前景分析 155
- 开洗衣店的准备工作 156
- 如何经营好自己的洗衣店 157
- 规避洗衣店的经营风险 164
- 干洗店的设备选择 165
- 开洗衣店的必知常识 166
- 经典案例 普兰德洗衣店 168



开家最赚钱的建筑装潢公司

- 建筑装潢公司的市场前景分析 173
- 装潢公司的门面设计风格 174
- 不可不知的建筑装潢常识 177
- 开装潢公司如何避免纠纷 188



目 录

经典案例 镇江飞鸟家庭装潢公司 190

开一家赚钱的个性店



开家最赚钱的美容美发店

- 美容美发店的市场前景分析 197
- 美容美发店管理的基本构想 198
- 美容美发店的结构布局与形象设计 200
- 美容店的气氛营造 205
- 开店前的硬件准备 208
- 美容店的员工管理 210
- 美容店的技术与运用体系 215
- 美容店的经营对策 217
- 经典案例 邱竞美容SPA 226



开家最赚钱的女子服装店

- 女子服装店的市场前景分析 233
- 服装店的产品与市场定位 235
- 女子服装店的店址选择 237
- 赏心悦目的商品空间布局 239
- 做一个最好的店主 243
- 精打细算话盈利 244
- 服装店招揽顾客的诀窍 253
- 促销到位才有钱赚 255
- 经典案例 洋洋女装店 261



开家最赚钱的服饰店

- 做好开店前的市场调查工作 267
- 做好竞争前的准备 269
- 开服装店的筹资技巧 272
- 服饰店开在哪里最赚钱 277
- 服饰店室内设计要点 282
- 经典案例 潮流服饰店 305



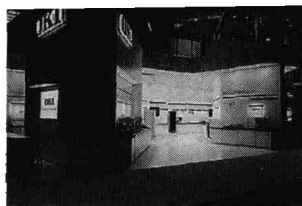
开家最赚钱的婚庆公司

- 婚庆公司的市场前景分析 311
- 婚庆市场上的九大赚钱点 314
- 婚庆公司的经营技巧 317
- 婚庆公司的特色项目 320
- 婚庆产业结构 324
- 婚庆公司的发展前景 326
- 婚庆消费的需求分析 328
- 婚庆公司的筹备 330
- 婚庆公司的经营 334
- 婚庆公司存在的风险 337
- 经典案例 花嫁喜铺 339



开家最赚钱的日本料理店

- 日本料理的由来 345
- 必知的日本料理常识 348



目 录

开一家赚钱的个性店

打造最漂亮的店铺 352

厨房成本核算 356

料理店的营销方法 358

经典案例之一 料理店的特色服务——桃太郎贵宾卡 361

经典案例之二 食彩亭日本料理店 364



开家最赚钱的健身房

健身房的市场前景分析 369

健身房的筹备与经营技巧 371

健身房的成功运作 373

健身房的职能确定 374

员工的要求及招聘 375

工作安排及实施方案 375

工作人员的待遇定位 376

健身房的具体设施及项目 377

充分利用健身房的面积 378

看清开健身房的风险 378

经典案例之一 北京茜茜女子健身中心 380

经典案例之二 百泉文彩(会员制)俱乐部 380

经典案例之三 时代休闲俱乐部 381

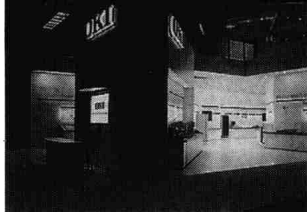


开家最赚钱的网上店

网上店的市场前景分析 385

网络会员制营销的两种倾向 386

网店营销的定位策略 388



- 这样开网上店最赚钱 395
- 冲破网店经营的难点 398
- 打造旺铺网店 401
- 中国的五大电子交易平台 405
- 网上开店的三种经营方式 406
- 在淘宝网上开店的程序 407
- 选择网店产品的方法 412
- 网上开店最火爆的商品 414
- 网上开店进货的妙招 416
- 推广网店的策略 417
- 网上开店的经营技巧 418
- 经典案例 秀秀网上藤茶店 420



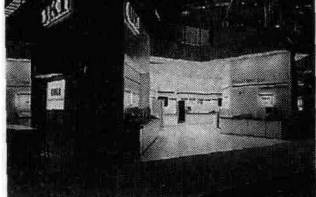
开家最赚钱的汽车装饰美容店

- 开店前一定要做商圈调查 425
- 最赚钱的产业 427
- 市场前景看好 428
- 投资入手的三种方案 429
- 经典案例 大众汽车装饰美容店 430



开家最赚钱的西餐厅

- 西餐厅的市场前景分析 435
- 必须知道的西餐文化常识 438
- 西餐厅厨房的规划与布局 441
- 塑造西餐厅优美的情调 446



目 录

开一家赚钱的个性店

西餐厅的服务种类与经营技巧 448

经典案例 梅林西餐厅 456



开家最赚钱的药店

医药商品质量管理的内容 461

医药市场的销售特点 469

医药商品销售的九大策略 470

医药市场的开拓 475

经典案例 本草堂大药房 477



附录

附录一：商业计划书 481

附录二：劳动合同范本 485

附录三：总经销授权合同书 496

附录四：委托代销协议 499

开家最赚钱

的

特色饭店



静色影引



静色影引

