

开店轻松赚

精巧创业 开店点子 选个赚钱的项目

掌握开店筹备的每一个细节，是成功经营的基石。本书帮助你打好基础，步步为赢，才能登上财富高峰！商场硝烟弥漫，机会稍纵即逝，运用正确的策略才会使基业常青，让小店变身百年老店！

孙瑞 / 编著



巧妙发掘创业开店商机，全面解析开店赚钱攻略



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

· 开店轻松赚 ·

精巧创业 开店点子 选个赚钱的项目

孙瑞 / 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

有句话说得好，“生意做遍，不如开店”。很多怀有梦想的人想加入创业开店的大军，成为其中的一员，但是却不知该从何做起。本书精心挑选了 80 多个实用的创业开店项目，它们普遍具有成本相对较低、技术门槛不高、方便操作的特点，涉及餐饮、服饰、日常生活服务、时尚休闲四个大类。条分缕析的实用内容方便创业者了解这些店的市场潜力、目标客户、应具备的条件和相关基本知识等。一书在手，为您打开一扇创业的大门，轻轻松松地选择一个好项目。

图书在版编目 (CIP) 数据

精巧创业开店点子：选个赚钱的项目/孙瑞编著. —北京：机械工业出版社，2009.4
(开店轻松赚)

ISBN 978-7-111-26614-3

I. 精... II. 孙... III. 商店 - 商业经营 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 040219 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：曹雅君 责任编辑：曹雅君 丁秀丽

责任校对：侯 灵 责任印制：洪汉军

三河市宏达印刷有限公司印刷

2009 年 4 月第 1 版 · 第 1 次印刷

170mm × 242mm · 16.5 印张 · 1 插页 · 255 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-26614-3

定价：35.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

销售服务热线电话：(010) 68326294

购书热线电话：(010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话：(010) 88379706

封面无防伪标均为盗版

前言

你是不是已经厌倦了朝九晚五的上班族生活？你是不是非常讨厌再做上下级之间“夹心饼干”——部门经理了？你是不是曾面对过无数次拒绝，而对找工作心灰意冷了？你是不是一个赋闲在家、但仍雄心不弱的退休者？那你有没有想过开个小店，做自己的老板呢？

有句话说得好：“生意做遍，不如开店。”当然，创业开店也不是一件简单的事情，也许你在考虑自己是否适合创业，也许你会觉得市场竞争如此激烈，不知道该何去何从，更不知道什么样的项目最有市场前景，什么样的项目风险小、利润高，自己又该如何挑选创业项目，即便找到了合适的项目又在发愁该从哪些方面着手筹备小店的开张呢？

不用着急，本书就以上你可能遇到的问题一一作了全面的解答。

开篇第一章，通过几个小测试让你对自己是否适合创业有一个正确的认识，这也是你创业成功的前提条件之一。试想一下，一个不适合创业的人去创业，他面临的困难则会被放大很多倍，他获得成功的可能性也会变得很小。

接下来本书介绍了一个人要想创业所要具备的素质以及开店应注意的一些问题，让你从总体上了解成功开店的秘诀。

本书分门别类地列举了一系列小店，包括餐饮类、服饰类、休闲类、服务类等。每个类别又有具体小店的解说，从“小店文化”、“市场前景”、“目标客户”、“经营策略”等几个方面详细地分析了开这类小店会遇到的各种问题。其中，“小店文化”让你对自己所开的店有一个彻底的认识；“市场前景”帮你分析了赚钱的可能性，增强了你创业的信心，避免了盲目性；“目标客户”让你在茫茫人海中找到真正的“上帝”；经营



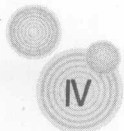
中一些小的窍门告诉你一些应该注意的事项，让你的生意更赚钱。此外，本书列举了很多成功小店的案例，让你有最直观的参考，更让你明白其实成功离你并不远，任何一个有心人都会成功！

本书集思广益，深入浅出地为你答疑解惑，不论你已经拥有自己的小店，还是正准备开店，你只需花两三个小时认真地读一读本书，相信你会有茅塞顿开之感，并从中获益。

参加本书编写工作的有张智利、王井艳、贾宝林、刘亚平、姚红芹、朱玉芝、王建华、房国祥、赵秀军、孙桂梅、褚秀云、房庆祥、张彦军、张喜英、李艳华、杨文友、张国荣、戎子侠、卢家于、任国、梁宏伟，在此表示感谢。

编者

2009年4月



C 目 录

Contents

前言

第一篇 如何开一家赚钱的店

你适合创业吗	3
给创业者的五条忠告	5
开店须知的六个细节	10
如何进行项目选择	16

第二篇 赚钱项目随你挑

第一类 餐饮类	23
靓汤店——温馨煲汤，靓丽容颜	23
粗粮馆——健康新主义	26
素食店——与绿色亲密接触	29
蛋糕店——甜甜的滋味，美美的回忆	33
咖啡店——香浓咖啡情怀	35
巧克力DIY吧——巧克力+手工制作=过口难忘	39
茶馆——再现江南诗意	43
家庭餐馆——温情的一家人	46
鲜花茶吧——走入芬芳的世界	48

酒吧——张扬个性，写意人生	50
面包店——感召八方来客	53
奶茶店——品味青春好滋味	56
冰淇淋店——夏日清凉好去处	60
早餐店——充满健康活力一天的开始	63
烧烤店——气氛火辣的据点	67
主题餐厅——积累人气，飙升财气	70
减肥餐馆——为胖人量身定做	73
断奶餐厅——让宝宝轻松断奶	75
醋吧——让你“醋”劲儿十足	77
花卉食屋——拈花一笑欲含之	80
DIY 果冻屋——年轻人最喜欢的食品屋	82
第二类 服饰类	85
DIY 饰品店——给生活加点创意	85
男士饰品店——男人也爱美	88
女性内衣专卖店——有“性”趣吗	91
胖人服装店——专做“胖人”生意	94
包包店——百变女郎我做主	97
牛仔专卖店——吸引达人一族	100
情侣服饰店——浪漫旅途有你有我	104
鞋吧——走入个性的春天	106
儿童时装店——童趣盎然的小屋	109
第三类 文化娱乐类	113
休闲书吧——创建心情驿站	113
玩具店——令人玩兴大发	116
成人玩具店——老顽童的开心生活	118
玩具租赁店——为顾客省钱是宗旨	120
玩具修理店——做孩子最喜欢的店主	123

文具用品店——高品质创造生产力	125
体育用品店——一应俱全的运动圣地	127
音像店——动感 music，舞动奇迹	128
贺卡店——特别的祝福送给特别的你	130
魔术商店——奇幻世界之旅	133
卡通用品店——重温童年乐趣	135
婴儿纪念品店——一份恒久珍贵的纪念	138
宠物摄影店——专给宠物出写真	141
大头贴店——让时尚男女驻足在相机前	144
偶像专卖店——零距离贴近粉丝	146
纸艺店——折出你的心情	149
电脑饰品店——每天更新一点点	151
第四类 日常生活服务类	155
水果店——做个清清爽爽的老板	155
洗衣店——便民之店好经营	157
擦鞋吧——有档次才有财路	158
儿童家具店——给宝宝最精心的呵护	161
鲜花店——花团锦簇，春意盎然	162
卡通花束店——送花的另一种选择	166
美容院——驻足美人心	167
美甲店——呵护妖娆玉葱	170
美体熏香店——只穿夏奈尔	172
男士美容院——“钱”景可观，前途无量	174
汽车美容店——给爱车人一个家	175
自行车美容店——两个轮胎的生意好过四个轮胎的生意	177
妇婴用品店——母子情深	179
社区便利店——小利中有大“钱”途	182
宠物用品店——爱心之家	186
婚庆服务社——边赚边喜悦	190



旧物寄卖店——永不淘汰的另一种法门	192
改衣店——修修补补好生意	195
格子店——令人耳目一新的销售	198
美牙店——人人都能笑口常开	200
创皂馆——香皂也是一件艺术品	203
手绘家居店——给家居带来点颜色	207
导吃公司——赚美味的钱	211
老年陪护中心——为夕阳人服务的朝阳产业	213
老年用品专卖店——老年人最喜欢的食品屋	214
第五类 时尚休闲类	217
白领午休吧——闹中取静的天堂	217
雪茄吧——绅士的名片	220
二手精品店——经典永流传	223
“小资”用品店——吸引人眼球的时尚店	226
DIY 绿植店——都市中的花农	229
陶吧——与泥土对话	230
户外用品店——瞄准自然，锁定高端	233
本命年专卖店——红红火火的专卖店	236
芳香用品店——让清新结伴浓郁	238
钓具专营店——举起休闲的旗帜	240
情侣用品专卖店——一见钟情的圣地	243
懒人用品店——我是懒人我怕谁	246
聊吧——白领一族的好去处	250

第一篇

如何开一家赚钱的店

你适合创业吗

给创业者的五条忠告

开店须知的六个细节

如何进行项目选择

你适合创业吗

你适合创业吗？创业之前你有没有这样考虑过？并不是所有的人都适合创业。创业需要激情，但仅有激情是不够的，理性是必不可少的。请先来做一下下面的心理测试题：

1. 自测题 1

有一天，你接到了三个邀请，但恰好都是在周末同一天的下午：

(1) 中国的首富在某报告厅讲他成功的辉煌经历，让人听了热血沸腾。

(2) 一位知名老板讲述他几起几落的故事，不讲辉煌，专讲失败的经历。

(3) 十多年未见的一群同学聚会，不能错过。

这道题是测试一个人是否具有理性头脑的。众多的创业者都属于“激情”创业者。创业需要有激情，但光有激情并不够。很多人受那些成功的故事激励，热血沸腾，往往不分析自己的能力，不管市场时机，更不管多少人失败，而毅然决然地为了创业而创业。不愿意“给人打工”的心理愿望强烈，认为失败是别人的，别人的成功完全可以复制到自己身上，成功似乎就在明天。一时激情万丈，甚至借钱创业，不顾一切后果，这是可怕的。

选择结果分析：

(1) 有强烈的创业激情，但缺乏理性，要创业的话，失败的可能性很大。成功者辉煌的成功故事，充斥着媒体，随处可见；而且一个人在成功的时候，他所讲述的成功传奇，有作秀的成分，不一定能给创业者带来真正的启示。

(2) 有创业想法，也不乏理性，适合创业。大多数人都喜欢看成功的故事，以激励自己；但一个人成功了，背后还有九百九十九个失败者。没有人不想创业成功，但如果一开始不多想想失败，将来多半失败。失败者的故事很少受人关注，也很少有人愿意讲出来；但恰恰失败者的教训往往最珍贵。



(3) 正在奋斗阶段，要不断地提升自己。演讲会对你的事业有所启示，错过了就不再有；而同学聚会则今天不去，明天还可以去。同学永远是同学，不会因为你没去就断绝同学关系了。这类人不适合创业。

2. 自测题 2

你付出了很多智慧和心血，为公司谈成了一笔又一笔生意。但很多同事对你很嫉妒，经常在背后说你的坏话，并造谣说你拿了回扣等。你的反应是：

- (1) 一有机会就跟人解释。
- (2) 有些沮丧。
- (3) 一笑了之。
- (4) 枪打出头鸟，以后少卖力，跟大家一样。

这道题是测试一个人做事是否具有恒心和定力的。创业，往往都会经历最艰苦的阶段。甚至周围的人都说风凉话，团队成员也打退堂鼓，这时候你作为创业核心成员，如果没有雷打不动的定力，而是人云亦云，那么你不适合创业，创业中遇到困难也会退缩。

选择(1)、(2)、(4)的人，都不适合创业；选择(3)的人的性格是创业型人才应具备的性格。有些事，不是靠解释就能澄清的，唯有让时间去证明。自己认为正确的路，就要坚定地走下去，冷嘲热讽不能动摇你，挫折失败只会让你更坚强。

3. 自测题 3

当你和朋友或其他人到一家饭店或酒店里用餐，你点菜时通常是：

- (1) 不管别人，只点自己喜欢吃的菜。
- (2) 和别人点同样的菜。
- (3) 先说出自己想吃的东西。
- (4) 先点好，再视周围情形而变动。
- (5) 犹犹豫豫，点菜慢吞吞的。
- (6) 先请店员说明菜的情况后再点菜。

这道题是测试一个人的性格是否适合创业。一个人做事情最忌犹犹豫豫，很多机会就是在犹豫中丧失的。创业更是如此，商机往往是一闪而过，如果你不能及时抓住，你错过的将不仅仅是一次机会。

选择结果分析：

(1) 你是个乐观、完全不拘小节的人。做事果断，容易跨出创业的第一步，但是否正确却难以保证。先看价格后，迅速作出决定的人是合理型的；选择自己喜欢吃的人是享受型的；比较价格与内容才决定的人，为人吝啬。

(2) 这种人多是顺从型的，做事慎重，往往忽视了自我的存在。对自己的想法没有自信，常常顺从别人的意见，这种人是易受别人影响的人，不适合创业。

(3) 你是个性格直爽、胸襟开阔的人，别人难以启齿的事你也能轻而易举、若无其事地说出来。这种人待人不拘小节，可能是为人缘故，有时说话尖刻，也不会被人记恨，适合创业。

(4) 你是个小心谨慎、在工作和交友方面易犹豫的人。此类型的人给人的印象是软弱的，想象力丰富，但太拘泥于细节，缺乏掌握全局的意识，在创业中千万不可犹豫不决。

(5) 你做事一丝不苟，安全第一。但你的谨慎往往是因为过分考虑对方的立场所致。你能够真诚地听取别人的意见，但不应该忽略自己的观点，应该说比较具有创业优势。

(6) 你是个自尊心极强的人，讨厌别人的指挥，在做任何事之前，总是坚持自己的主张。做任何事都追求不同凡响，做事积极。在待人方面，重视双方的面子。如能谦虚，将对创业更有帮助。

做完这些测试题你有什么收获呢？有人说，性格决定命运。虽然有点绝对，但是也不无道理，所以创业时千万不能太盲目，要认清自己，给自己一个准确的定位，才会更容易成功。

给创业者的五条忠告

1. 做自己喜欢的事

准备开店时，最重要的一件事就是从你喜欢的商品和服务着手。

经营一家店，并不只是进货、与顾客周旋，或是陈列商品这些乍看之下轻松愉快的工作，其实接下来还有很多麻烦的事在等着你。比方说收货



(当然也包括包装箱的处理)、点货、商品标价、库存管理、打扫以及资金的运筹等，都是开店的必要工作。

就拿必须与顾客接触的销售活动来说，本来应该每天都保持愉悦的心情，但并非每位顾客都很讲理，于是难缠的客人就成了烦恼的根源。商品的陈列也是一样，好像不管怎么摆放，都觉得不太对劲，甚至让人感到失望。

不过，如果做的是自己喜欢的事，则又另当别论了。即使需要努力钻研也不会厌倦，工作上的辛劳也成了小事一桩。

相反，明明不想做，却因为别人的劝说，或捡现成便宜贸然开店，最后往往会走上失败的道路。这种人当初之所以会开店，往往不是出于本身强烈的创业愿望，所以当经营稍有不顺，便会产生厌烦心理，而且很难坚持下去。

以前，有个从事杂货批发的朋友曾告诉我这么一个故事。他说：“我知道有一家店，它的地点差，面积小，经营得很吃力。于是我常劝那家店的老板趁早关门，至少可以留点老本。可是那个老板每次都很认真地回答：‘我也知道，但我就是喜欢这样的工作！’最后朋友没有办法，只好改为支持他。”

就像这个例子中的老板，可以凭着一股子由衷的热诚，说服对其前途有质疑的批发商，拉拢他转而支持自己。

2. 良好的心态是创业的前提

为什么有些人就是比其他人更成功，赚更多的钱，拥有不错的工作、良好的人际关系、健康的身体，整天快快乐乐地过着高品质的生活？而许多人忙忙碌碌地劳作，却只能维持生计？其实，人与人之间并没有多大的差别。但为什么有些人能够克服困难去建功立业，有些人却不行？不少心理学家发现，这个秘密就是人的“心态”。一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”

大概四十年前，在福建某贫穷的乡村里，住着兄弟二人。他们为摆脱穷困的生活，便决定离开家乡，到海外去谋求发展。大哥好像幸运些，去了富庶的旧金山，而弟弟却去了菲律宾。四十年后，兄弟俩又幸运地聚在

一起。今日的他们，已经今非昔比了。做哥哥的，当了旧金山的侨领，拥有两家餐馆、两家洗衣店和一家杂货铺，而且子孙满堂，他们有的继承衣钵，有的成为杰出的工程师或高科技专业人才。弟弟呢？居然成了一位享誉世界的银行家，拥有东南亚相当规模的山林、橡胶园和银行。经过几十年的努力，他们都成功了。但为什么兄弟二人在事业上的成就，却有如此的差别呢？

兄弟聚首，不免谈谈分别以后的经历。哥哥说，我们中国人到白人的社会，既然没有什么特别的才干，唯有用一双手煮饭给白人吃，为他们洗衣服。总之，白人不肯做的工作，我们华人统统都做。维持生活是没有问题的，但事业却不敢奢望了。像我的子孙，书虽然读得不少，却也不敢妄想，唯有安安分分地去从事一些技术性工作来谋生。至于要进入上层的白人社会，却很难办到。看到弟弟这般成功，做哥哥的不免羡慕弟弟的幸运。弟弟却说，幸运是没有的。初来菲律宾的时候，从事些“低贱”的工作，由于当地的人比较懒惰，于是便接手他们放弃的事业，慢慢地不断收购和扩张，生意便逐渐做大了。

这是一个真实的故事，它告诉我们：影响我们人生的绝不仅仅是环境，心态控制了个人的行动和思想。同时，心态也决定了自己的事业和成就。

一个人能否成功，就看他的态度。成功人士与失败者之间的差别是：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生；失败者则恰恰相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的。但事实是，我们的境况不全是周围环境造成的。说到底，如何看待人生、把握人生由我们自己决定。

3. 善于把握信息，抓住成功的机会

生意场上竞争非常激烈，人人绞尽脑汁，各显神通，寻求发财致富的门路。一般情况下，这种门路并不容易找到。人们平常看到、听到和接触到的信息纷纷扰扰，如果是粗枝大叶的人，就很难及时抓住重要的信息，甚至会把眼下的宝贵信息当做无用的信息，让它白白溜走。而聪明的人却



善于寻求各种方法，另辟蹊径，创新招，出奇兵。

事实上，有些大生意总是出自“冷门”。别人看不到、做不到的，他却能抢先一步，捷足先登。有了这种“闯冷门”、“开旁道”的意识，才可能从被人们忽视了的“无用”信息中，独具慧眼看到宝贵的、可为己用的东西。

闻名于世的船王奥纳西斯，曾是流落在阿根廷布宜诺斯艾利斯的穷小子。他干过人们所不愿干的电报公司的焊接工，经营过许多人所不愿涉足的烟草生意。正是因为他善于经营那些别人所不愿经营的业务，才使他步入了企业家的行列。一场空前的经济灾难，反而把他的事业推向了空前繁荣。

1929年发生在世界范围内的经济危机使阿根廷的经济坠入深渊：工厂倒闭，工人失业，百业萧条，海上运输业也在劫难逃。这时奥纳西斯得知，加拿大国营铁路公司为了渡过危机，准备拍卖产业。其中6艘货船，10年前价值为200万美元，如今仅以每艘2万美元的价格拍卖。他像猎鹰发现猎物一样，极为神速地前往加拿大商谈这笔生意。这一反常举止令同行们瞠目结舌，因为当时海运业空前萧条，1931年的海运量仅为1928年的35%，老牌海运企业家们避之犹恐不及，奥纳西斯在这样的情况下投资海上运输业，无异于将钞票白白抛入大海。

许多人都劝他，有些人甚至认为他丧失了理智。但是，奥纳西斯清醒地看到，经济的复苏和高涨终将代替眼前的萧条。危机一旦过去，物价就会从暴跌变为暴涨，如果能趁机买下这些便宜货，价格回升后再抛出去，转手便可得巨额利润。海运业虽暂受冲击，但必有复苏之日。

奥纳西斯谢绝了同事和朋友的劝阻，果断地将这些船全部买下。果然不出他所料，经济危机过后，海运业的回升速度位居各行业之首。奥纳西斯买下的那些船只一夜之间身价剧增。他一跃成为海上霸主，他的资产成百倍地剧增。1945年，他跨入了希腊海运巨头的行列。

当今社会，的确可称为“信息爆炸时代”。那么，如何获得与自己有关的信息呢？

- 勤于思考并抓住每一个获利机会。