

蔡敬聪 著

创业成功学

—— 创业不败

资深创业咨询顾问、
“中国实战型创业培训第一人”蔡敬聪先生，
结合其近二十年的工作和创业经验，
引用一百多个真实的、鲜为人知的、
极具启发性和实用性的创业案例，
为你解答近百个创业疑难问题，
是一本真正由具有创业实践经验的专家所撰写的创业宝鉴。

创业成功学

——创业不败

蔡敬聪 著



广东旅游出版社

前言

种田也好,做工也好,无悔便好。

创业亦难,守业亦难,知难不难。

每个人在仅有一次的人生里,若能接受挑战,在得失间下决心抓住机会,是最好不过的。世界上大部分的薪水阶层都怀着脱离受薪生活的梦想,希望能自行创业当老板,成为成功故事中的主角。新兴事业的机会确实很多,然而由于时代的变迁,遭淘汰的可能性也很高,由许多创业成功的事例,可以让我们归纳出一些特点,那就是成功创业老板的共通点是:多看、多研究、行动、不屈不挠与当机立断。

本书所选编的 100 个香港创业成功案例都是个人创业的老板,以下是他们以脱离受薪阶层为目标而创业的心得与经验。

100 个创业老板,有着 100 条人生大道,任何人在漫长的人生旅途中,必然都有数次的机会,相对地,也会有数不尽的危机。要有抓住幸运之神的判断力,加上经营过程中的坚毅、努力、敏锐、机智、信心与专注,这些都是决定你能否成功的关键。

100 个创业老板,均能牢牢地抓住幸运之神的眷顾,直到现在还不松手,在他们成功的故事中能让我们学习的地方很多。如何取舍,要请读者们自由选择,希望本书能让各位读后学到把握机会、克服危机的方法。

从这些创业成功老板的经历来看,基本上都有一个共同的特质,就是从很低的基础中起步,经过不懈的努力,以小见大,由大而

强。在这 100 个创业案例中,有些创业者是凭着爱好与兴趣;有些则是凭着自己的专长和技能;有些则是凭着对市场的敏锐触觉;有些就因为失业为了要生存;有些又为了家族事业的兴衰和发展。无论原因为何,他们或她们都选择了创业之路,一条充满机会与挑战、失败与胜利、黑暗与光明、痛苦与快乐的漫长之路。

我们还看到,虽然今天成功了,但是在他们成功之前,他们很多时候都是处于失败之中,他们要靠自己的力量、自己的智慧、自己的汗水、自己的努力、自己对命运的不屈服和抗争,最终脱颖而出的。

置身在商机如此多变的情况下,若从另一角度来看,也正是新兴事业崛起的契机。

由于灵机一触而开始做生意,经营 5 年、10 年后日益蓬勃的固然为数不少。21 世纪,一个充满变幻和不可预测的时代,一个商机无限的时代,一个创造历史的时代,无论你选择何种方式创业,只要你目标明确,永不服输,永不放弃,成功永远是属于你的。无论你选择从事新兴事业,抑或是传统的生意;无论是选择快速致富的互联网,抑或是选择细水长流的小买卖,成功的方法和机会确实很多。

这 100 个创业案例还将带给读者诸君许许多多的行业知识,因为每一个行业都有其行业特点,有很多各行各业的行规和约定俗成,这些都给读者朋友以启发和帮助。还有,香港作为一个国际化的大都市,生存的竞争难度和考验比任何一个地方都要激烈,由此也促使许多的创业者在创业时,激发出许许多多的创意。笔者相信,内中的许多经典的创业案例,也可以给国内的读者朋友借鉴和引用,事实上,将本书中的一些成功做法移植到国内也一样可以成功的。只要你能够结合你的实际情况,再加上一些新的创意,成

功也会向你招手!

在近二十年的职业生涯中,笔者从事过二十多个行业,见证过不少企业的兴衰演变,特别是自从我从事企业管理咨询职业以来,走访过数百个创业成功的老板和企业家。得出他们成功的结论是:对社会上的事物敏锐、多研究、肯参与、机智果断,加上不屈不挠的性格。他们并没有特异功能,他们和我们一样,成功之前也只是一个很平凡的人。他们能够成功,我们为什么就不能?!

仔细观看社会上的动向,抓住机会,虽然只不过是一粒小小的“芽”,但是懂得认真地浇水、施肥,并勤于照顾,就可以把它培育起来。伟人毛泽东说过:“星星之火,可以燎原。”只要你将你梦想创业成功的火焰点着,创业之火和激情就会燎原。不要把你的梦想永远只是停留在想象中,你必须要付诸行动,你必须要迈出第一步,只有你迈出了第一步,你才有成功的可能。

相对地,创业也并不是一帆风顺的,危机处处密布的。不过“危机之后便是转机”。去危为机,这句话也充分适用于企业经营或是人生旅程。绝大部分的创业老板,都能在关键时刻扭转危机,转危为安,这是他们成功的主要原因。

一个人成功的机遇可能很多,但往往很难把握。所以若能接受挑战,在机遇到来时下定决心、抓住机会,就具备了成功的基本条件。

本书所载的100个创业老板,均能牢牢地抓住幸运之神的眷顾,直到现在还不松手。在他们成功的故事中,值得让我们学习的地方很多。但如何取舍,则要请读者仔细衡量,希望本书能让各位读者读后更懂得把握机会,从而寻得克服危机的方法。

为了早日成书,笔者在3年多时间里经常穿梭于粤港两地,通过香港热心友人的指引,走访了数十个各行各业的创业者,在此,

笔者特别向为本书提供大量创业案例和帮助的香港餐务管理协会、香港餐饮联业协会、香港中小企业商会,以及为本书提供大量素材的香港以及各传媒的记者朋友表示衷心的感谢!这本书之所以能够在国内出版,你们也有一份功劳,我相信我们彼此有一点是共通的,就是希望给有心创业者提供一些创业指导,让有心者多些借鉴别人创业成功的经验与教训,在创业的路途上能少走一些弯路,像本书中那 100 个创业成功老板那样,走出一条光明的创业不败之路!

蔡敬聪

2003 年 3 月于广州

目 录

前言	(1)
----------	-----

零售业篇

1、奇趣礼品专门店年赚三十万	(2)
2、啤啤熊专门店赚钱很轻松	(4)
3、卖水母月赚三万	(7)
4、半年回本的休闲服装店	(10)
5、月赚三万的意大利领带店	(13)
6、创业一年开分店的杂货铺	(16)
7、五十元时装店全场最旺	(19)
8、男士饰物店愈冷门愈抢手	(22)
9、月赚二万多元的日本精品店	(25)
10、三个月回本的自创品牌时装店	(28)
11、年赚四十万的日本 CD 专卖店	(31)
12、名利双收的雪肌兰天然护肤品	(34)
13、翻新古旧家具店开业即赚	(38)
14、无店铺卖书日赚一万元	(41)
15、工艺品店月盈利三万	(44)
16、日本化妆品店有新财路	(47)
17、曲奇饼专门店淡季突围有术	(50)
18、邮购玩具店月赚十万	(52)
19、一年开四间分店的天然护理品店	(55)
20、名牌时装店逆境求存	(58)
21、雪茄栈开业半月赚了逾三万	(61)

- 22、十平方香肠店月赚十万 (64)
- 23、OL皮鞋店年赚逾千万 (66)
- 24、深圳批发红酒月赚四十万 (68)
- 25、“露两点”日本时装店月赚四万 (70)
- 26、花猫杂货铺专赚猫迷钱 (74)
- 27、“珠宝地带”专赚富人钱 (77)
- 28、新派毛线店月赚五万 (81)
- 29、深圳新潮服饰店港货受欢迎 (84)
- 30、专业洗发用品店开业月赚三万 (87)
- 31、批发韩国时装月赚三十万 (90)
- 32、“松一松”精品店让你的钱包也松一松 (93)
- 33、小贩起家卖玩具年赚二百万 (96)

饮食业篇

- 34、小小糖水店年赚过百万 (100)
- 35、“番薯苗”菜馆实惠小菜致胜 (103)
- 36、学校盒饭大王罗开弥 (106)
- 37、稻香进军内地连下两城 (110)
- 38、南洋馆卖猪杂月赚十二万 (115)
- 39、台式料理年赚五十万 (119)
- 40、画家开餐馆月赚三十万 (122)
- 41、馄饨面店月赚十万 (126)
- 42、全日旺场的饮冰室 (129)
- 43、“扒王之王”大排长龙的秘诀 (133)
- 44、燕窝糖水店赚到笑 (136)
- 45、无味精粥店首月即赚 (139)
- 46、电脑茶餐厅成功实录 (142)
- 47、翻生有术卖饺子月赚七万多 (145)
- 48、转亏为盈的咖喱餐厅 (148)
- 49、正宗日本料理月赚八万 (151)

50、精打细算的“九州熊本”	(155)
51、“唐宫”北上抢滩进占上海	(158)
52、八万元开果汁店开业即赚	(162)
53、不见不散茶餐厅一年归本	(165)
54、九龙城新食霸年赚三百万	(168)
55、越南菜一哥排长龙二十年不绝	(172)
56、健康餐厅渐入佳境	(176)
57、“水世界”转得快好世界	(179)
58、清真面包店年赚六十万	(182)
59、富贵盒饭专做有钱人生意	(185)
60、旗开得胜的泰山饼店	(188)
61、善于创新的太兴烧味连锁店	(191)
62、“大厨咖啡”横扫渣甸坊	(198)

技能与专长篇

63、开业即赚钱的幻影喷画	(202)
64、市场推广公司首张订单四百万	(205)
65、赚钱琴行的五大秘诀	(209)
66、粘土夫妻档月赚一万八	(211)
67、冷门的跳舞服装店赚钱有方	(214)
68、潜水培训年进账逾二千万	(217)
69、建筑地盘围板月赚四十万	(220)
70、潜水用品专卖店每月收入七万	(223)
71、新英语补习天王淡市赚二千万	(226)
72、开发游戏卡月赚四十万	(231)
73、直升机专卖店高招与客齐齐玩	(234)
74、新游艇王子月赚七万	(238)
75、十字绣店易开易赚	(242)
76、深圳办杂志月赚四十万	(245)

服务业篇

- 77、开业二十天就赚钱的另类美容店 (250)
- 78、街坊生意裁缝坊月入二万 (253)
- 79、新潮流生意纹身店大翻身 (256)
- 80、指甲护理美容店月赚七万多 (259)
- 81、其门如市的贵价发廊 (262)
- 82、月赚二十万的肥仔搬运公司 (266)
- 83、生意兴隆指甲护理要预约 (269)
- 84、年赚四千万的肉菜市场管理大王 (273)

互联网篇

- 85、月赚七万的网上影视店 (278)
- 86、四个合伙创业的年轻人年赚百多万 (281)
- 87、十九岁赚了一百万美金的网络奇才 (284)
- 88、点网成金的韩裔小子 (288)
- 89、二十六岁身家过亿的“神奇小子” (291)
- 90、专赚外国人钱的网吧 (294)
- 91、经营网吧月赚五万多 (297)
- 92、三个青年逆市创出新天地年赚二百万 (300)
- 93、三〇三科劲半年劲赚一百万 (303)

制造业篇

- 94、中国销量第一的内衣女王 (308)
- 95、身家十亿的泳衣大王 (311)
- 96、临时羽绒店赚外快五十万 (314)
- 97、鞋厂开店铺四个月翻本 (317)
- 98、制衣“快手”年创五千万 (320)
- 99、十二亿天地闯出美容女皇 (323)
- 100、湾仔码头水饺的传奇 (327)

零售业篇



1、奇趣礼品专门店年赚三十万

喜欢搞搞新花样是“大气层奇趣礼品专门店”38岁的老板吴明佳的专长,所以踏进位于先达广场只有几平方的店内,你会发觉货品全部古灵精怪:有似提子、恐龙、仙人掌、薯条等造型的风扇;有将电话铃声变做猫叫、狗吠、恐龙叫声的铃声器;还有变声的电话,极尽古怪之能事。他认为现在的生活太过苦闷,想做一些有趣的东西令日子过得过瘾些。

“大气层”的货品全由工业设计毕业的吴明佳负责设计,再交国内生产制造。产品以奇趣礼品作市场定位,向来以出口为主。年前他参加一个礼品展,发现不少本地人对他的产品有兴趣,有的人还求他卖给他们,于是他计划进军香港零售市场,最近终于落实,不惧萧条。现时经济低迷,顾客不会买没有什么用途的东西,就算实用的普通货品亦难销,要特别货品才可以吸引到顾客,现时就是缺乏此类型货品。

吴明佳创作的风扇产品除外形独特,更有声控及遥控功能。遥控器的设计更是一绝,原来是会发出“滋滋”声控制开关。

新鲜事物较易为年青人接受,“大气层”亦是以这班贪新一族为目标顾客。“这里的风扇很趣致,外面都没有得出售,”顾客卢小姐说,“而且扇叶柔软,较为安全。”

准备充分计划周详

开店至今只有两个月的“大气层”,每月都有近30000元的盈利,老板说有赖准备功夫做得足,一切计划也周详。

开店前两三个月内,吴明佳走遍旺角大小商场视察。新世纪市场

铺位大,动辄十几平方,初试牛刀不能够太乐观作如此大投资;信和中心多翻版光碟铺,一有扫荡行动,其他店铺生意亦受影响。统计过各个商场的人流,他发觉先达广场为旺角人流最多的商场,更是古灵精怪店铺集中地,视为首选。

吴明佳为货品订价亦十分认真,他特地找来一班年青人征求意见。他认为礼品不能卖得太便宜,失去送礼的诚意,而且破坏货品的形象。200元以上的货品他们会开始考虑是否物有所值,货会卖得慢。所以他店内的货品大多数10元,最贵也只是150元一件。

一丝不苟将资料建档

信赖市场研究的吴明佳,经营只有几平方米的店铺亦一丝不苟,每天将生意额、顾客人次、商场状况,甚至售货员及天气等资料通通输入电脑,务求掌握更多市场状况。原来天气对逛街意欲影响很大,但商场已较临街的铺面所受影响小,所以他不会选择开临街铺;女青年做售货员时生意又会好些;打击翻版时生意又会差一些。以前全无零售经验的吴明佳,自言要大量收集数据分析,从中学习经营之道。

为掌握更多顾客资料,“大气层”更以送优惠券邀请顾客做问卷,了解不同顾客的口味。因为有很多货品不断推出,所以现在要尽量收集客人的资料,一有新货就可以通知他们,试试反应。2002年足球世界杯比赛期间,足球风扇最抢手,水果中“士多啤梨”最受欢迎。

除了在先达市场开店,“大气层”的货品亦在贸易发展局设计廊有售。虽然货品反应理想,但吴明佳并不打算大开分店,销售礼品形式的店铺不能开得多,因为物以罕为贵,难买到的东西会令无论送礼或收礼的人都会开心的。

2、啤啤熊专门店赚钱很轻松

啤啤熊专门店 1996 年开始在山顶打盹,生意一直平平无奇,老板王绍球(37 岁)便“下山”挑战尖沙咀名店城,却又碰得焦头烂额,亏了 100 多万元。汲取教训认清方向后,王绍球四个月内连续在铜锣湾和沙田重开新店,两店一开张均立即赚钱,“做零售生死关键在于选址。”他终于悟出了这个关键的要素。

位于沙田新城市广场三期的新店,赶在圣诞新年档期前开业,专卖啤啤熊,以及给各类动物或小人玩具替换的毛衣,刚开张三个星期,便做了 14 万元生意,净赚 40000。

王绍球曾经在山顶、尖沙咀和铜锣湾落脚,数沙田分店成绩最好,他自言从以往的经验教训中学会了四大经营窍门。

窍门一 选择合适的经营地点很重要

100 多平方米的商铺最合适,月租最好控制在 60000 元左右。1996 年,王绍球在山顶广场开设首间玩具店,因为山顶游客多,对牌子有宣传作用。店铺面积 30 多平方米。最多只能放 500 款玩具熊仔,每款一个存货,遇到了刮风下雨的日子,更没有生意可做,开业半年一直只能维持收支平衡,王绍球渐渐转移目标,在市区物色面积较大的店铺,开设分店。

1、小铺或新场,生意不易做。

1997 年 5 月,王绍球投资 70 万元,选址尖沙咀名店城,铺位面积 80 多平方米。尖沙咀属游客区,名店城又是第一个地下购物城,发展商说以后会有地下通道通往各大酒店商场和地铁站。但开张以来,每个月都亏本,由最初亏本三四万元,至金融风暴后,每月更要亏损

60000 元,至 1999 年 4 月租约完结,共亏本了 100 多万元。而地下通道也一直没有兴建,商场人流极少。

经过名店城一役,王绍球体会到店铺选址的重要,以后除了对新落成商场避之则吉,还十分看重场地的人流,以及地点能否配合产品的目标顾客群,而玩具店的顾客目标以儿童年青人为主。

此外,以山顶 30 多平方米店铺每月营业额约 50000 元为例,如新店面积为 100 平方以内,租金则以 60000 元为限,亏本风险就较少。

2、儿童聚集点最旺场。

铜锣湾皇室堡面积 80 多平方米的分店,在 1999 年 8 月开张。该处有“玩具反斗城”,又有童装世界,最合适啱啱熊专门店的顾客群。该店开业四个月以来,营业额节节上升,目前每月有 17 万生意额,盈利 50000 元,证明选址策略正确。

于是,趁经济有复苏的迹象,王绍球再下一城,选址沙田新城市广场。新城市广场是新界区惟一最大型商场,是沙田及新界居民经常到的地方,这个店铺在大路口,附近有“反斗城”,下面有童装及时装店,加上在美食广场附近,一定会旺场,月租才 4~5 万元。加上圣诞节是送礼黄金时期,打响知名度后,可以站稳脚根。开业三个星期的营业额已达 14 万元,比山顶、铜锣湾分店生意更好。

3、各分店互补不足。

啱啱熊专门店的顾客年龄由 10~25 岁,女性占六成,王绍球一直没有放弃山顶分店,因为一些本地不大受欢迎的产品,如手脚可移动的玩具熊仔,便会放在山顶店、皇室堡及新城市广场分店。因店铺面积较大,可以卖大型的啱啱熊。

窍门二 款式多而新颖

沙田店面积 80 多平方米,全店的木制货架和柜台,摆满高度由 3~28 寸不等、造型和衣着各异的啱啱熊,还有少量动物造型,如牛、猪、青蛙的“揽枕”等,货品合共千多种款式,琳琅满目。

“我和我女儿经过店铺,被熊仔和木质家俱配衬吸引,熊仔款式

多,我选了只熊仔送礼,包装很好。”顾客邓太说。

每款玩具熊只有两三个存货,但每月都会推出百多个新款保持新鲜感,如近期推出的丝绒玩具熊销量就挺好。尺码以13~16寸高最受欢迎,占销量七成以上。

窍门三 价钱便宜

店内货品价钱由10元的玩具熊仔锁匙扣至480元的丝绒熊仔都有,毛衣则由10~50元,分大、中、小码。“这里的熊仔价钱都算便宜,又一城那间Teddy Bear店铺,小小一款熊仔都要200元以上,我现在买了只大熊,都只是150元,”学生何小姐说。“我们都很喜欢小熊公仔,经过看见这间专门店,就买了三只,一共是220元,”情侣吴先生及邓小姐说。

其实所有货品都在中国国内制造,毛利已有七成。王绍球1989年在国内自设厂房,接订单制造毛公仔和毛公仔衣服,1995年取得一家德国设计公司“Bear by Bear”的玩具熊公仔亚洲生产及销售权,便开始生产Rich牌子啤啤熊,熊仔的样子,造型变化多,比牛、羊、猪等动物,更容易接受。

1996年底,王绍球想扩充业务,因为做出口货期要准、用料又要按照顾客要求,限制多,做零售的弹性较高,又没有收不到货款的问题。于是以批发价向自己工厂拿货,开拓零售业务。

窍门四 会员制留客

王绍球在皇室堡店开始推出会员制,购满50元便可获印花1个,集满20个,便成为会员,获赠大玩具熊1个,以后购物有9折优惠,目前很快就有几百个会员。

王绍球希望在香港有10间分店,成为香港首家以连锁方式经营的啤啤熊专卖店,继而扩展至海外市场,第一个发展的国家会是美国,然后是国内市场。

3、卖水母月赚三万

24岁的陈汉健与两个朋友(Eddie及Danny)于2001年12月初,在旺角开了一间“水世界”,专卖小玻璃瓶动物。创业资本只50000元,而开业第一个月已经回本,至今月赚3万元。创业一击即中,除了选择铺位合适之外,主要是肯不断发掘新货品,学习饲养方法。陈汉健认为做潮流的买卖一定要不断有新货品,只是单卖水母是不行的。

“水世界”的店铺位于商场三楼,人流不及地铺旺,但每月铺租不用5000元,他认为开这类潮流的店铺,一定要在旺角,但租金不可以太贵,因为卖的货品不是很贵的。三位老板到过区内的大小市场看过,最终选择了有10平方米的现铺,因为租金便宜。

选了铺位后,由他们自己动手装修,伙伴中有人以前是做装修这一行的,于是就自己动手装修。这样就省了近1万元。由于他们与批发商熟悉,也由其中一人充当采购一职。至于看守店铺则由三位老板轮流。

新店铺总投资只需50000多,加上12月开张时遇上圣诞节,生意很好,一个月就归本了。三位老板一直想做水族生意,但开水族馆太普通了,而水母外形讨好,受女孩子欢迎,于是新的店铺先卖水母。

实验饲养法

饲养水母在日本及台湾已流行了多年,2000年传到香港。一般人会觉得水母容易死,于是他们开始找寻饲养方法。在玻璃瓶内是可以生存,但是开始吃东西才算成功,因为动物不适应环境就不吃东西,跟