



旺銷丛书

开店 成功案例

——小店经营致富榜样

石雨祺 编著

中国宇航出版社





旺铺丛书



开店

成功案例

石雨祺 编著

——小店经营致富榜样

中国宇航出版社
• 北京 •

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

开店成功案例:小店经营致富榜样 / 石雨祺编著.

—北京: 中国宇航出版社, 2006. 1

(旺铺丛书. 开店系列)

ISBN 7-80218-062-7

I. 开... II. 石... III. 商店-商业经营 IV. F717

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第147859号

责任编辑 卢珊 装帧设计  书装

出版
发行 中国宇航出版社

社址 北京市阜成路8号 邮编 100830
(010) 68768548

网址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn

经销 新华书店

发行部 (010) 68371900 (010) 88530478 (传真)
(010) 68768541 (010) 68767294 (传真)

零销店 读者服务部 北京宇航文苑
(010) 68371105 (010) 62579190

承印 北京智力达印刷有限公司

版次 2006年1月第1版
2006年1月第1次印刷

规格 889 × 1194

开本 1/24

印张 8.5

字数 180千字

书号 ISBN 7-80218 062 7

定价 22.00元

本书如有印装质量问题, 可与发行部调换



你是否打算开一家自己的店，自己做老板？

你是否在商海中几经沉浮，却依然茫然无措？

看看本书中这些真实、具体的开店案例吧。

他们的成功，因为创新的经营思路，因为出奇制胜的经营技巧，因为百折不挠的坚毅精神，还因为……需要你自己去体会的开店心得。

站在巨人的肩膀上，才能够看得更远。

懂得学习别人的经验和教训，才有可能走得更好。





旺鋪丛中



开店系列



阳工舍 | 書裝

前言

店铺之业，古已有之，它作为商业活动的终端，从诞生之日起就注定要和每个人的生活紧密相联。时至今日，商业市场越来越成熟，店铺对于社会生活的作用也随之提高，各种店铺更是如雨后春笋般成长起来，越来越多的人投入到了开店这个领域。

近年来，在林立的店铺中，逐渐刮起了一股“小店”之风，并大有蔓延之势。所谓“小店”，多是个人或几个人合伙开的，投资不算很多，却是完全的“我的地盘”，经营着属于自己的一方天地。可千万不要小瞧了这些小店，麻雀虽小，五脏俱全，有很多店主凭着自己独特的经营理念和商业眼光，从这些看似不起眼的街头小店做起，一步步做到大店、连锁，甚至知名的品牌店。正是小店这种“船小好掉头”的优势和独特的亲和力给了开店者无限的商机。

开店这行不好做，自己开小店就更加不好做。作为小店，开始做的时候确实要面临很多难题，比如，经营内容的选择、选址、装修、进货、招工等等。由于个人开小店人手少，本钱小，所以很容易在开店初期陷入混乱和经济紧张，很多小店也确实因为挺不过去初期的危机而关门大吉。所以，作为个人投资者，开店之前一定要好好策划一番再动手。

开店里面的学问不少，个人要开好店，最好先了解一下开店这门学问。鉴于此，本书以介绍开店实践案例为主体，适当穿插开店理论的辅导。其中近200个开店成功案例均是发生在我们身边的真实故事，选取它们是让读者相信，开店成功并非遥不可及，只要有适当的方法和时机，下一个成功的店铺可能就是你的小店，而下一位成功的店主可能就是你本人。

本书案例均以现实讲述形式呈现,强调每个小店自己独特的风格,集中体现开店中的热点难点问题,看看别的店主是如何应付这些问题的,相信对你也会大有启发。

不同于讲述开店理论的书籍,本书文字生动流畅,接近生活,在讲述中娓娓道出怎样开好小店,怎样做个成功的开店人。为考虑读者查阅方便,我们将这些案例分成了两大部分,每部分又包含若干章节。第一部分按照店铺经营内容分类,包括餐饮业、服装家居业、文娱休闲业、超市零售业、服务业和新兴的网络开店,这部分内容着重从店铺本身入手,针对不同类型店铺的开店方法作具体分析,涵盖了从选址进货到经营运作等各个方面。第二部分按照店主身份分类,包括大学生开店、百姓小本开店、下岗人员开店和白领开店,因为这些人群占开店者的比例很大,又考虑到这些人群在开店时可能遇到的特殊问题,需要单独提出进行分析和指导。此部分以分析这些人群开店的实例为主,指导读者如何做成功的小店主。

一书在手,相信读者在获取知识和信息的同时,会对开店这个行业有新的认识和憧憬,但是真正开好店,更多的学问还蕴含于实践中。漫漫的创业路上,本书也只能是起到抛砖引玉的指导作用,而现实中更大的成绩还在于聪明读者的自身努力。

编者

2005年12月



第一部分

A 餐饮业

一、特色美食的胜利 / 3

1. 全国之最佳的臭豆腐店 / 4
2. 潮州粥特色店 / 4
3. 卤汁店造就百万富翁 / 5
4. 鸡汤香味里的大智慧 / 6
5. 小食品“啃”出商机无限 / 7
6. 食素香客的斋菜店 / 8
7. 简单丰盛的辣螃蟹火锅 / 9
8. 水饺西施的水饺店 / 10
9. 小小烤鸭店, 坐收丰厚利润 / 10
10. 汤王店发家记 / 11

二、眼光独到的典范 / 13

1. 看准地盘, 西餐厅赚钱平稳 / 14
2. 小馒头做成大生意 / 14
3. “亲子餐厅”受青睐 / 15
4. 开家糖尿病食品店 / 16
5. 开出新意的透明餐厅 / 17
6. 顾客做厨师, 我赚钱 / 18
7. 个性咖啡馆约会海洋馆 / 19
8. 咖啡販售 / 20
9. 日本咖啡艺廊的复合收入 / 21
10. 烘焙中的“真锅咖啡” / 22
11. 投身咖啡行业 / 23
12. 另类餐馆生意火爆 / 24

三、小食品店的新思路 / 29

1. 鲜花茶吧创大业 / 30
2. 苹果甜品店, 奇思妙想来创业 / 31
3. 创意巧克力DIY吧 / 31
4. 只有“20台”的茶餐厅 / 32
5. 小糖水店年赚过100万 / 33
6. 自制甜品店月入4500元 / 34
7. 做四季生意的风味板栗店 / 35
8. 2万元开家凉茶店 / 35



B 服装家居业

一、服装业——个性的角逐场 / 41

1. 布艺店的温馨生意经 / 42
2. 从职员到时装俱乐部创始人 / 43
3. 碧芝饰品店，与众不同的美丽 / 43
4. 另类风情的时尚服饰店 / 44
5. 个性小店——颠覆个性赚钱多 / 45
6. 张扬个性的时尚店 / 46
7. 定做腰带小店有赚头 / 48
8. 德国店主——专攻怪缺服装 / 49
9. 瞅准市场空白，小服饰也赚大钱 / 49
10. 布鞋亦时尚，闯得天地宽 / 50
11. 个性T恤盈利多 / 51
12. 奇异服装店的成功秘诀 / 51
13. 一家成功的“绝版”服饰店 / 53

二、经营成功的秘笈 / 54

1. “一米距离”服饰小店的经营之道 / 55
2. 租中“小资”，月利1万多 / 56
3. 名品服饰折扣店的经营心得 / 57
4. 服饰店秘笈：短信留住回头客 / 57

5. 月赚3万元的意大利领带店 / 58
6. “肥姐服装店”的生意经 / 59
7. 日本服装商店的营销秘诀 / 59
8. “一元钱鞋艺店”的经营艺术 / 60
9. 苏绣特色的布艺店 / 61
10. 背包卖出户外用品店 / 62
11. 上网卖家具，创意获利丰 / 63
12. 乡村生活主题商店 / 64
13. 把家饰店当作精品店经营 / 65
14. 另类包装卖气氛 / 66

C 文娱休闲业

一、精打细算开书店 / 69

1. “书柜”进社区，书店有奇招 / 70
2. 赚钱有招的小书摊 / 71
3. 卖好专业书，1家书店变6家 / 72
4. 菜场里面开书店 / 73
5. 休闲书吧，悠闲中也有钱赚 / 74
6. 背靠“大树”开书店 / 76



7. 适合淘宝的低价书店 / 76
8. 抓住边角有商机——超市中的书香 / 77

二、形形色色的文娱产业 / 79

1. 开玩具店发大财 / 80
2. “笨店员”开了间数码相机店 / 80
3. 大头贴店在流行中淘金 / 81
4. 童趣集中营人赚成人钱 / 82
5. 军模玩具商机无限 / 83
6. 开家Q版玩具店 / 84
7. 电玩店，主动权自己掌握 / 85
8. 个性摄影室的“个性”生财路 / 86
9. “人体艺术克隆”店实现创业梦想 / 87
10. 银饰DIY工艺店的创业故事 / 88
11. 户外用品店——玩出来的无限商机 / 89
12. 小玩具大商机 / 91
13. 老少流行的家庭嗜好——陶瓷DIY / 91
14. 开家独具特色的手工皮艺店 / 92
15. 开家模型店 / 93
16. 商品无国界——国外商品特卖店 / 94

D 零售业

1. 竹炭制品店实例解析 / 99
2. 专营难寻物品，赚钱不再困难 / 99
3. 99美分连锁店的秘诀 / 101
4. 便利店之神：7-11的创业故事 / 101
5. 红火的日本大创100元店 / 103
6. 福建本土超市突出“列强”重围 / 105
7. 小小筷子店月赢利万元 / 106
8. “香皂吧”的赢利秘诀 / 107
9. 小老板的花店生意经 / 107
10. “新奇廉”礼品店一年扩张30家 / 109
11. 纸艺店老板谈生意经 / 110

目 录 一



E 服务业

1. 红火的“娃娃澡堂” / 113
2. 只剪板寸的理发店 / 114
3. 一样的打扫，不一样的商机 / 114
4. 洗衣加宅配，愈送愈赚钱 / 115
5. 日本的色彩顾问店 / 116
6. 婚庆服务店：你结婚，我做主 / 117
7. 潜力无限的特色咨询店 / 119
8. 男士美容发“阳”财 / 119
9. 两万元开间美甲店 / 120
10. 牙齿美容，时尚“钱”线 / 122
11. 小店虽小，财源不断 / 123

F 网上开店

一、走进最新奇的开店领域 / 127

1. 500元起家开网上翡翠店 / 128
2. 上网开家珠宝行 / 128

3. 印章网络独卖 / 129
4. 网上开餐厅，时尚创业赚钱丰 / 130
5. 对号入座让买花更方便 / 131
6. MBA 海归的网上玩具店 / 131
7. 创造价值的花园网站 / 132
8. 二手书网上专支 / 133
9. 化闲暇为财富，开家网上小店 / 134
10. 网上宠物店生意相当好 / 135
11. 全方位宠物服务网 / 136
12. 饭统网不“饭桶” / 136
13. “时尚坊”的网店历程 / 137
14. 网店成就年轻创业天王 / 138
15. 浪漫的“蜜雪芳踪” / 139

二、品尝网店的美果 / 141

1. 50岁也可上网创业 / 142
2. 线上卖玩具成人卖家 / 143
3. 开家网络收藏店 / 144
4. 印巴工艺品热卖 / 145
5. 网上零售体育用品店 / 146
6. 网上卖银饰毛利可观 / 147
7. 累积信用成就钻石小鸟 / 148



第二部分

A 大学生开店

1. 校园书屋淘来第一桶金 / 153
2. 美女学生网上服装店收入颇丰 / 153
3. 盘算一把“生意经” / 154
4. 从“另类”学生到另类聊吧老板 / 155

B 百姓小本开店

1. 杂七杂八杂货铺 / 159
2. 北京小百姓的小店生活 / 160
3. 小店要赚钱，出新是法宝 / 161

C 夫妻开店

1. 火爆的夫妻服装店 / 165
2. 情侣创业：双剑合璧，天下无敌 / 165
3. 夫妻店也要账目分开，集思广益 / 167

D 下岗人员开店

1. 下岗开火锅店，生意红火 / 171
2. 下岗职工三次开店重创业 / 171
3. 下岗创业成“面食大王” / 172
4. 从下岗女工到快餐店女老板 / 173
5. 靠泥巴画致富的下岗女工 / 174
6. 下岗开卤鸡店，年赚四五万元 / 175
7. 从下岗工人到公司老板 / 176
8. 下岗创业，要勇于从头再来 / 177
9. 三名下岗女工的心路历程 / 178

E 粉领开店

一、粉领开店风采录 / 183

1. 女性兼职“店主”好潇洒 / 184
2. 美女创业，风情店吸引眼球 / 185

二、给粉领们的开店创业意见 / 188

1. 职场女性的开店难点 / 189
2. 适合女性创业的几种店铺 / 189
3. 女性创业的四大心理障碍 / 191
4. 适合中年女性经营的几种小店 / 191
5. 开家时尚小店的创意 / 193
6. 女性创业，因材施教的学问 / 193



第一部分

A

>>

餐饮业



>> 一、特色美食的胜利

开家餐饮店？说说容易，真的要做好却不是那么简单。也许你正在为自己小店的业绩而担忧，也许你正在为手中开店资金的缺乏而困惑。不要急，其实我们身边就有很多值得我们学习的例子。下面的几个餐饮店开店案例的主角都是普通百姓。他们经营的食品虽然没有像肯德基、麦当劳等世界级名店那样影响广泛，却也在乡亲四邻中得到了很好的口碑，有的甚至成为当地的名吃，在今天竞争激烈的食品业大市场中顽强地占据了一席之地。这全要靠他们所坚持的独特的“美食经营”理念。读了他们的故事，你会得到一些新的启示。



1. 全国之最佳的臭豆腐店

凭着炸臭豆腐的一手绝活, 30岁的吴利忠屡创纪录: 第一个把“闻着臭、吃着香”的油炸臭豆腐贴上商标, 加上包装, 搬上店铺以专卖的形式销售; 又在短短一年多的时间内, 让“三味”臭豆腐在全国开出了272家加盟店, 大有一统全国油炸臭豆腐市场的气势。

吴利忠与油炸臭豆腐结缘还是在2003年, 当时, 他只是一名臭豆腐爱好者, 一有时间就去附近的臭豆腐摊上买上几串尝尝。但日子长了, 吴利忠看出潜在的巨大商机, 便决定涉足油炸臭豆腐这个行业, 一展自己的才能。

经过不懈的努力, 吴利忠终于以自己的诚心打动了一位叫沈天智的老人, 获得了沈老制作油炸臭豆腐的祖传秘方。2003年4月, 学艺成功后的吴利忠借款1万余元, 在浙江省上虞市的闹市区开起了一家油炸臭豆腐门店。将臭豆腐以专卖的方式摆上闹市区, 在当时引起了轰动。随后两家连锁店相继在上虞开业, 2003年12月1日, 吴利忠又以10余万元的年租金, “吃”下了绍兴鲁迅故里的一家店面, 开起了“三味”臭豆腐店。

昔日游弋于大街小巷的臭豆腐, 居然以10余万元的年租金“吃”下这么贵的店面, 此举犹如一颗重磅炸弹, 引起了许多新闻媒体的关注, 中央电视台2套、7套的记

者也跑到绍兴专程进行采访, 而国内10余家财经类杂志也纷纷将吴利忠作为杂志的封面人物大力介绍。

从此以后, 来自全国各地要求加盟“三味”油炸臭豆腐店的电话便络绎不绝, 许多人甚至还乘车赶来要求加盟。

2. 潮州粥特色店

在广州一间农贸市场卖鱼的王先生和卖猪肉的李先生, 合伙出资20万元在广州天河开了一间潮州粥店, 这家粥店每天的“凳奔涌”1时到凌晨3时, 但开张后不久, 粥店的炉火就得24小时都开着, 生意之好出乎意料。3个月后王李两人就收回了全部投资, 第4个月开始分红, 开业半年, 这间粥店营业额近90万元。

王李两人的粥店经营品种十分简单: 各种海鲜粥和肉粥, 炒田螺, 几种潮州卤水凉菜, 潮汕风味的萝卜干、酸菜。菜牌上一锅可以装10碗的蟹粥售价60元, 可供5个人消费, 加上一点卤水小菜, 每个人的消费在10元以上。王先生在搞市场调研时发现, 广州人夜生活丰富, 但宵夜时的食风十分简朴, 一般粥粉就可满足。

王先生创业时的账算得十分简单: 粥店一个小时只要有二三十个顾客, 每个顾客消费10元的话, 每天的营业额就有近3000元。而他们这间150平方米的粥店可放20