



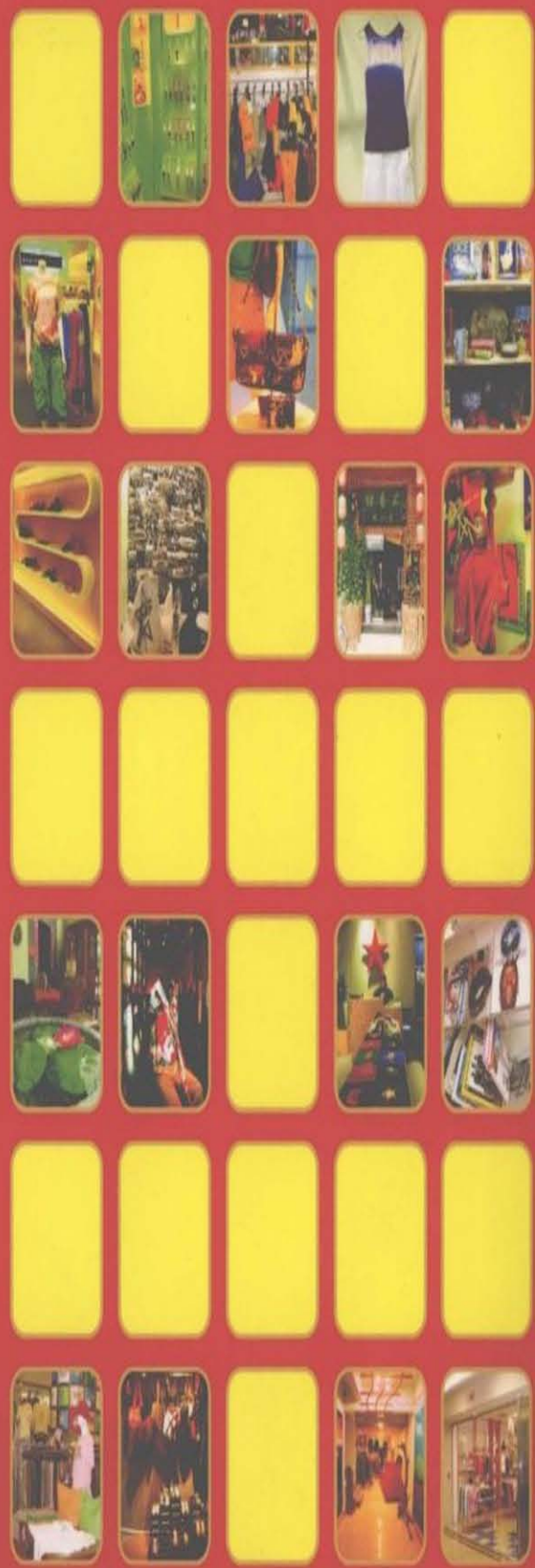
旺銷丛书

开店·创富商机

肖龙 编著

——开小店赚大钱的新好项目

中国宇航出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

开店创富商机:开小店赚大钱的新好项目 / 肖龙编著.
—北京:中国宇航出版社, 2006.1

(旺铺丛书=开店系列)

ISBN 7-80144-434-5

I. 开... II. 肖... III. 商店-开店项目. IV. F717

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第141632号

责任编辑 田方卿 装帧设计 **031舍** | 书装

出 版 中国宇航出版社
发 行

社 址 北京市阜成路6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) 68371106 (010) 62579190

承 印 北京智力达印刷有限公司

前言

有人说，二十一世纪是个创业的时代，每时每刻创业成功者的事例都鼓舞着无数颗想要创业的心。但多数人终究对创业只是想想而已，每天呼喊着的创业的口号，却迟迟不见行动，这是为什么呢？他们并非没有决心或没有毅力，但当他们抱着一颗火热的创业之心冲进市场去了解行情的时候，却发现自己想到的创业门路似乎都已处于饱和状态了，市场上的同行竞争都已经够激烈了，还容得了新手插一足吗？于是只好灰了心，摇摇头退回起点。

没错，在现实买方市场的大前提下，新手的创业显得举步维艰。传统的开店项目都被人们做尽，而过多的创业者激战市场则只能造成竞争的白热化。

难道现今这个情况下就真的容不得新手开店创业了吗？答案当然是否定的。因为我们仍看到有很多创业者以独到的眼光选择独特的项目，坚持不懈，终至成功的例子。他们并没有雄厚的资本，背后也没有稳固的靠山，他们中很多人甚至是纯粹的白手起家。那么他们在这个看似无从下手的市场上成功，到底凭的是什么呢？就是以独特的眼光选择对了创业的项目。

俗话说得好：物以稀为贵。试想，在千篇一律的市场上突然冒出一个充满新意和个性的小店，怎么会不吸引人呢？开这样的小店，关键在于选好项目，而如何突破思维中已有的万千传统开店项目，而搜寻出又新又有前景的项目却是最大的难题。在众多创业者为此发愁之时，这本书来了。

本书以向读者介绍新好开店项目为主要目的，帮助读者选择最适合自己而又最有前景的项目，从此踏上成功创业的第一步。本书所采用的资料来自现实中创业成功者们采用的新奇项目，或者是经过市场调查而确定的有前景的新项目。每个介绍都从项目分析，开店成本，选址方法，经营收益和注意事项等多个角度全方位解析该项目，对于新兴或者对多数国内创业者还较为陌生的项目，这种解析会更加全面而详细。而在每个项目中，还会列出实际经营中成本收益等参考数据供读者参考用，更具有实际指导价值。让读者读过后，能对这个项目的各个方面都有较明确的初步印象。

这本书分按照开店的行业不同划分为五个部分，分别为饮食业，服饰业，娱乐业，服务业和个性创业。每个行业中选取有新意的开店项目介绍，在项目介绍的末尾会有针对该项目的注意事项或项目提示，对该项目操作中可能遇到的问题进行提示。在每个行业的开头都有一段引子，对该行业特点进行概括；而行业的结尾都有一段短小的点评，对该行业新好项目的选择进行总结。全书在项目介绍的间隙，穿插有开店的综合指导，为创业者们提供专业的指导和意见，帮助读者在操作中能够从容不迫。

当然，由于编写时间仓促，编者水平有限，本书中也难免有纰漏之处，敬请读者谅解，并欢迎指正。

希望这本书为有开店创业欲望的你在项目的选择上提供一点启发。当然，在开店的漫长准备期中，选项目固然重要，但也只是最开始的一步，在走好这一步之后，还有更长，也更艰苦的创业之路要走。但是只要你有信心，有魄力，眼光够敏锐，手脚够勤快，相信这条开店路一定会通往成功的。

最后，祝愿创业者们创业路上一路顺风！

目 录

在美味中淘金——饮食业开店新好项目	1
开家减肥餐馆	1
开家素菜馆	1
开家创意生日餐厅	2
开家粥铺	3
开家早餐加工厂	3
开家玉米面条店	4
开家爆米花店	4
开家韩式泡菜店	5
开家特色水吧	6
开家鲜花茶庄	6
开家彩民茶楼	7
开家山野茶店	7
开家时尚野味饮品店	8
开家新鲜贩卖饮品店	9
开家冰淇淋店	10
开家甜食品店	11
开家西饼屋	12
开家创意巧克力 DIY 吧	13
开家保健果冻店	14
开家怪味牛骨店	15
开家重庆口口脆店	15
开家炸饼模早餐店	16
开家桂林米粉店	16
开家特色牛肉粉馆	17
开家黑色保健食品饮食店	18
开家个性醋吧	19
10 大最健康食品排行榜	20
服装饰品也疯狂——服饰业开店新好项目	22
开家民俗风情配饰店	22
开家粗布服装店	22
开家时尚布包铺	23
开家牛仔专卖店	24
开家情侣服饰驿站	25
开家时尚 MM 饰品店	25
开家胖人服装服饰店	26
开家胖夫人专卖	27
开家怪缺服装店	28
开家旧衣裁改店	29
开家特价时装店	30
开家手绘家居店	30

开家温馨家居专卖店	31
开家特色靠垫店	31
开家枕头专卖	32
开家自助饰品店	33
开家颈饰店	33
开家芳香家饰小店	34
开家 DIY 饰品店	34
开家经典时尚银饰店	34
开家个性手表工作室	35
开家“个性鞋吧”	36
开家特色拖鞋店	37
开家“中国结”专卖	37
开家特色伞店	39
开家个性手绘店	39
开家十字绣品店	40
开家电绣精品店	41
开家手工绣品店	41
开家怀旧纺绣吧	42
服装店控制店铺成本 6 大方法	43
娱乐生活也流金——休闲娱乐开店新好项目	44
开家动漫店	44
开家时尚动漫书吧	45
开家“书籍”银行	45
开家特价书店	46
开家“大头贴”相吧	47
开家成人玩具吧	48
开家都市绒毛玩具专卖	49
开家丑陋玩具店	49
开家拼图小店	50
开家魔术小店	50
开家玩具租赁店	51
开家个性娃娃店	52
开家手工礼品专卖店	53
开家卡通用品店	54
开家布偶工作坊	55
开家彩色时尚钥匙店	55
开家彩色蜡烛店	56
开家数码工作坊	57
开家多米诺俱乐部	58
开家车迷俱乐部	58
开家独轮车俱乐部	59
开家纪念币店	60
开家人体彩绘店	60
开家休闲书吧	61

开家人体熏香店	62
开家偶像专卖店	63
开家数码瓷像店	63
开家珍禽标本工艺品店	64
开家树叶相片店	64
开家藤艺制品店	65
开家 DIY 香皂吧	65
开家芳香果冻蜡烛店	66
开家保健用花卉盆景店	67
开家绝色写真店	67
开家影像艺术印章店	68
开家传统“百工坊”	69
如何选择加盟特许企业	70
帮助别人成就自己——服务业开店新好项目	72
开家手机美容店	72
开家美容瘦身堂	73
开家水晶美牙屋	74
开家健康体内洗澡店	74
开家男士美容院	75
开家时尚美甲店	75
开家宠物托养医院	76
开家宠物服务网络	77
开家宠物美容护理店	77
开家服装“整容”店	78
开家服装合体修改店	79
开家小投资裁缝店	80
开家毕业生形象设计店	81
开家白领化妆店	81
开家时尚信息情报站	82
开家解酒服务店	84
开家宝宝断奶餐厅	84
开家家装咨询服务公司	85
开家冰湿巾专营店	85
开家礼品寄售店	86
开家汽车装潢小店	87
开家自助洗衣房	87
开家家用空调清洗店	88
开家皮衣保养店	89
开家修补旧书店	90
开家“美食中介”	90
开家汽车饰品店	91
你适合创业吗?	93

奇思妙想创奇迹——另类开店新好项目95

 开家另类小店铺95

 开家纸艺坊95

 开家电池出租铺96

 开家租空屋俱乐部97

 开家二手专卖店97

 开家丈夫休闲室98

 开家儿童“玩吧”98

 开家彩色人像证卡店99

 开家个性T恤印制坊100

 开家鸳鸯产品专卖店100

 开家军品专卖店101

 开家艺术马桶专卖店101

 开家宠物婚姻介绍所102

 开家手机游戏加油站103

 开家布头专卖店104

 开家仿真水果卖坊105

 开家“染趣”小店105

 开家婴儿纪念品店106

 开家“乡情吧”107

 开家办公用品速配店107

 开家特色足球小店108

 开家懒汉用品店109

 开家“烧包小铺”109

 开家红豆传情店110

 店铺兴隆的七个秘诀111

在美味中淘金——饮食业开店新好项目

民以食为天，饮食是人永远关心的话题，饮食业也是永不过时的开店首选领域。现在人们越来越吃，越来越在乎吃了，饮食再也不只是生存的需要，而上升为一种生活享受。“吃”不仅仅是要填饱肚子，更是要吃出健康，吃出营养，吃出乐趣和个性。大众对“吃”态度的变化决定了饮食业市场也要做相应的变化。

饮食业开店就是要紧紧抓住这一趋势，在求新上做足文章，从出售食品到店面环境重在传达一种饮食的新理念。想别人之未想，做别人所未做，才能在浩浩的饮食业中突显个性。下面介绍的几个饮食业新项目就充分体现了这种难得的特点。

开家减肥餐馆

时下，肥胖的人越来越多，减肥产品也变得颇有市常走在街头、打开电视，减肥广告扑面而来，但人们往往难以确定哪一种产品真的有效。追究肥胖的原因，大多与饮食有关。

食物减肥分为两种：一种是控制食物摄入量；另一种是调整饮食结构。前一种方法由于严重损害身体健康而不可取；后一种既可控制体重，又可提供人体所必需的营养，且不会因节食而引起痛苦，所以这种办法容易被多数肥胖者接受。

在减肥大军中，要求最强烈、心情最迫切的当数女性，所以开减肥餐馆一定要明确消费对象，无论是选址还是店面布置，甚至是食物的选择或食谱的制订，都要对她们产生强烈的吸引力。供应的食物既要低热量、低脂肪，又要考虑营养的要求和味道口感。要把握好这一点，就要请一个多能的厨师，他不仅能做出一道道可口的饭菜，同时还有营养搭配方面的药理知识。在各种减肥食品中蔬菜应占较大的比例，所以如何将清淡的蔬菜做成适合女性食用的佳肴，是经营好坏的核心。只要能让那些到这儿试试看的人真正减掉几斤肉，她们相信你的减肥餐馆的确有效，这比什么样的广告都起作用。

优势策略

减肥是一项系统工程，因而不可一蹴而就。因此，经营方式最好采用套餐和快餐的形式。套餐搭配的种类不仅要有不同的风味，还要从科技减肥的角度提供不同的营养补充。不妨在餐馆内设个免费咨询服务台，为需求者提供指导，以进一步提高餐馆所提供食品的减肥效果，还可以设计星期食谱或疗程食谱。顾客可根据自己的实际情况在餐馆订餐，也可以按照餐馆提供的食谱自我安排，甚至还可以为顾客提供一些减肥净菜。当然，这种方式可以取得加强疗效、方便顾客、稳定客源的效果。

开家素菜馆

民以食为天。现在人们对吃越来越讲究，由吃饱、吃好向吃出健康发展。人们的饮食有此需要，餐饮服务者也要适时调整服务方向。吃素的人现在已越来越多，年龄层次也越来越低，开间这样的专门店，由于针对性比较强，自然会吸引众多素食者，生意定会不错。

一家素菜馆的前期投资情况大概如下：

店面装修 2 万元；

门面租赁 1.8 万元（半年租金），因为开在都市，餐桌宜规范小巧；

流动资金 10400 元（广告 2400 元，8000 元进货）；

前期证照 1000 元左右。另外还有员工工资等，整个投资 5 万多元。（数据仅供参考）

素菜馆当然得主营素菜。目前素菜分两种，一是常规的家常素菜，二是佛门素菜。佛门

素菜要做出特色和品位，非常难，得请专门的佛门素菜制作厨师，且店门的装修费用较大，投资受限。可先做家常素菜，若有必要，以后可以再向专门的佛门素菜发展。做家常素菜就要求经营者紧紧抓住素食比荤素更加宽泛这一特点，小麦大豆、蔬菜瓜果什么都可以做。

针对“新素食主义者”嗜素的原因在于吃腻了肉类，改为从素食中取得营养，所以关键还在于菜品的科学合理搭配。菜谱也变必须请营养方面专家来订制。这样，一份餐食就可以针对不同的品味作不同的搭配，包括份量大小，内容安排，口味浓淡，冷热相拼，营养配备等。

门面、装潢关键得突出个“素”字，因此店堂无须很大，但一定要干净、清爽，有“小葱拌豆腐”的感觉。再说这里毕竟是卖吃的，清洁肯定是首要条件。

此外，店面布置合理，物品分类排列，做到尽量能让来者一看就把所有品种尽收眼底，一眼望去皆是素食，自然就会让消费者留有深刻印象，同时也充分显示素食的特色。

素食品种五花八门，多的可以 100 样。开素食店虽是件巧事，但对服务员却是个考验，一般来说有两、三个服务员就够了，但他们都必须对店内商品了如指掌，向顾客介绍时也应如数家珍，并有针对性。

通常，素食品有好几类，有的属魔芋制品，有的属香菇小麦蛋白制品，还有大豆分解蛋白类制品也很普遍。

魔芋制品是最常见的素食，也是医疗效果颇佳的一类，两千年前中国人就用它来治疗糖尿病，足见其价值。它还具有许多对人类健康十分有益的作用，诸如减肥、防止动脉硬化等。

大豆分解蛋白制品是最为人们熟知的一种。它有着很高的营养价值，据说能与鸡蛋、牛奶及肉类相媲美，也颇受青睐。

经营提示

素食店的淡旺季有些与从不同，由于它的顾客群有一定的特殊性，所以一般农历的每月初一、十五或者一些佛门盛事，也就成了素食店买卖的黄金时间。而逢上一些农历节日，更是会出现门庭若市的景象，一天也能有个千儿八百的收入。这样的时节可别白白错过了。

作为一家与众不同的素食店，应该主动出击，多从顾客角度出发，多为顾客着想，实行周到热情的服务。选几样大伙公认好的、或者以前比较好卖的、颇具代表性的品种放在小碟子里供顾客自己品尝、自己挑选，货真价实才能让消费者放心。

而对于一些食品的某些特性要会引导顾客，如大多数魔芋制品不宜放冰箱，因冷藏会影响其品味，服务员就应记得主动提醒顾客。总之，服务周到才能赢得“上帝”的微笑，这一点可是千古变的真理。

开家创意生日餐厅

根据概率来推算，在一个万人居住的社区里就应该天天有人过生日，这不能不说是个潜在的大市场。生日一年只有一次，对大多数人来说，其隆重程度不亚于任何节日，其中以新生儿和老年人的生日庆祝尤甚。作为中年人，为孩子和父母搞一个隆重的生日宴会是一心一意的表现。而对于青年人来说，好友在一起搞个浪漫的生日聚会，将是他们极为钟情的活动。

经营提示

工作生活节奏的加快，使更多人无暇在家里自己庆贺，若开设一个以生日为主题的餐厅，在形式上突出生日的特色，肯定受消费者欢迎。经营生日餐吧重点是要足够细心。比如新生儿周岁时所摆的宴席在菜品名称上要突出健康成长、前途无量等含义，要为孩子准备好寓意吉祥的小玩具和婴儿车等设施。为老年人摆的寿宴上要准备好寿面、寿桃等传统的祝寿食品，菜名则要体现长命百岁等意，而环境上的装点则以万寿无疆的寓意为主。年轻人多喜爱西方的过生日方式，就该为他们准备蛋糕、蜡烛和新奇的生日用具，还可以帮助设计生日宴

会的节目，这将是他们最感兴趣的娱乐方式。情人过生日多是喜爱营造两人世界的气氛，浪漫情调的小屋、烛光下的对酌细语将是恋人喜爱的氛围。

所有这些，都要求经营者多了解古今中外的生日典故和庆贺形式，让消费者感到在此过生日不但有意义，还能获得知识和趣味。

开家粥铺

中国是世界文明古国，也是世界美食大国。在中国四千年有文字记载的历史中，粥的踪影伴随始终。关于粥的文字，最早见于周书：黄帝始烹谷为粥。

中国的粥在四千年前主要为食用，2500 年前始作药用，《史记》扁鹊仓公列传载有西汉名医淳于意(仓公)用“火齐粥”治齐王病；汉代医圣张仲景《伤寒论》述：桂枝汤，服已须臾，啜热稀粥一升余，以助药力，便是有力例证。

中国的每个家庭都喝粥，每一个人都喝粥，这是毋庸置疑的事实，正是因为有了这样一个社会基础，以粥为特色的中式餐饮市场才显示出了旺盛的生命力。据调查，在所有中式快餐中，粥作为一个永恒的主题，延续的时间最长，受欢迎的程度最高。尤其是随着生活节奏的加快、粥品品种的增加，越来越多的消费者都到外面喝粥，粥正由家庭食品变成餐饮店的旺售商品，这一变化直接导致了餐饮市场的急速膨胀。在北京、上海、广州等大城市，特色粥铺已成为餐饮业一道亮丽的风景。早点喝粥，正餐喝粥，夜餐喝粥，亲朋小聚喝粥，甚至正式的应酬宴请都常常选择粥铺。

许多有眼光的商家，因此从别的餐饮项目中抽身而出，将资金投向粥铺或以粥为主打的快餐领域。快餐是朝阳产业，而粥铺无疑是快餐业中的一个新锐阵容。比如小粥仙食屋作为台湾历史悠久的美食品牌，经多年的文化沉淀及赛美味的重新打造，已经成为该阵容中的佼佼者。

小粥仙食屋既可以提供三顿正餐及夜餐，还能打包外卖。24 小时经营，5 个营业时段形成 5 次售卖高峰，每桌日均翻台 8 次，每拨客人每次消费 50 元，一张桌子的日营业收入就可达 400 元，纯利 200 元，一个店如果能够摆上十张桌，一月就能赚五六万！

一碗粥盘活一个市场，一碗粥成全一次创业，已成了一个不可动摇的事实。

行业前景

在如火如荼的粥主题餐饮店中，粥的品种和档次已今非昔比，除了粥本身所产生的可观利润，因粥而起的其它特色菜肴和点心更是远远超过了粥本身，带动系数高达 1：10，即一碗 5 元的粥产生的连动消费至少 50 元，若 3 个人共同用餐，每人喝一碗粥，消费总量就可达到 150 元。

开家早餐加工厂

早餐是每一个人都不可缺少的，它对人的身体健康至关重要，据估计，目前大约有 80% 的人是在路边小摊上吃的早餐，就环境差，食品卫生不符合国家标准，更谈不上营养，人们迫切需要改变这种就餐方式。据调查，多数人都希望在早晨最短时间内就能得到一份营养丰富、美味可口、干净卫生的早餐，这样既节省时间，又有利于身体健康。创办一家早餐加工厂，可以满足人们的这一需求。只要科学管理、灵活管理，灵活经营，以一流的质量服务于每一个用户，相信前景是不可限量的。

早餐加工厂采取集中工、分散投递到户的经营方式，其投资基本如下：

- 1、操作间设备 2 万元；
- 2、送餐车 5 辆 2.5 万元；
- 3、厂房租赁装修 2.62 万元；
- 4、广告宣传费用 1 万元；

- 5、营业执照等证件 3000 元
- 6、电话及其它费用 3160 元；
- 7、周转资金 2 万元；总计投入资金 110360 元（数据仅供参考）

行业前景

公司刚开始运营，业务量肯定不大，按最低订餐数量计算，每天 1000 份，标准早餐为每份 2 元，每天合计收入为 2000 元，每月即为 6 万元。 公司需招聘业务员、厨师糕点师、营养专家、业务经理、采购员、杂工等人员、估计每月员工工资为 15000 元，房租每月 1600 元，电话费、水电费及税费每月 4800 元，原材料 20000 元，其它费用每月 3600 元，合计每月费用 45000 元。公司每月纯利为 1.5 万元，一年为 18 万元，投资回收时间为 6 个月左右。

开家玉米面条店

提起面条，人们就会想到它应该是白面做的，用玉米做成的面条就没有吃过没有见过。用专门生产玉米面条的机器，再加上一定的操作工艺，就可生产出色泽金黄、口感鲜美、高韧度、高弹性的纯玉米面条（无需任何添加剂）。

玉米富含维生素 C、维生素 E、蛋白质、胡萝卜素、不饱和脂肪酸及粗纤维等多种营养成分。长期食用，可调节人体的新陈代谢，增强人体免疫能力。玉米面条在改变传统吃白面面条的同时也丰富了餐桌文化，迎合了现代人喜食绿色食品的苛求。它以普通玉米为原料精制加工而成，可以做成凡白面能做的任何面种，象肉丝面、排骨面、炸酱面，也可涮吃、炒吃等。所以市场广阔，永不饱和。

我们对玉米面条精打细算一下，它的投资准备包括以下各项：

- 厂房 20 平方米（可放两台机器）；
- 设备：面条机 2500 元/台（不含电动机）；
- 电力：380 伏，7.5 千瓦；人员 1 人（两台机器 3 人）。
- 由于玉米面条原料为纯玉米，原料易购，价格低廉，国内平均价格为 0.55 元/市斤。其成本构成如下：
- 100 斤玉米加工玉米面粉 75 市斤，余料 25 市斤（可出售）。
- 75 市斤玉米面粉加工面条 95 市斤，需时间 1 小时 40 分（h）。厂房 20 平方米 每年租金 3000 元 1.5 元/h
- 人工 1 人 月工资 450 元 2.8 元/h
- 用电 5 度 每度电 1 元 5.0 元/h
- 玉米 100 市斤 0.55 元/斤 55 元
- 其它 已被售出余料充减 5 元
- 全部成本 64.30 元

根据以上核算，100 斤玉米加工成玉米面条总投资为 64.3 元，1.5-2.0 元/斤出售，纯利 78.2-125.70 元。若能日产销售 300 斤，年利润可获 7-10 万元。（数据仅供参考）

优势策略

需要注意的是销售时需宣传玉米面条的优点，向消费者介绍玉米面条的一些食用方法。对于高血压、高血脂、高胆固醇症、肥胖症等患者这一特殊消费群体不应放弃，同时应向各餐厅、酒店推销。

开家爆米花店

爆米花是传统的闲食，中国大概没有谁未吃过。与塑料袋包装的陈旧米花有很大不同。开设一家爆米花店，自制爆米花可以肯定生意绝不会差。

只要有 3800 元的本钱，就可以做爆米花生意。任何人都不要小看这个行业，它同样可以

使你赚取不少金钱。而且，这门生意保险系数高，操作技术也简单，任何四肢健全的人都能在一两天内学会。

一套制作爆米花的制备约需 1000 元，包括加热装置、加压锅；若是土设备就更便宜，只需一个球状铁锅、一个小火炉即可，完全可委托手工作坊制作，费用约数百元；微波炉约需 700 元；店租(面积 5 平方米)首期需 750 元；其余杂费支出约需 1500 元。总计开张成本需 3000 元~3880 元。

爆米花店的选址，最佳地点是公共汽车站和中、小学校附近，其次是电影院、市场、交通要道和购物中心旁边。

爆米花店面积约需 5~7 平方米。店内装饰以微微发亮的米黄色为佳，这与爆米花颜色相似，彼此相映成趣。店内灯光须明这，店主最好穿颜色为米黄色的工作制服，以达到与装饰色调下和谐的目的。靠近街道的位置可摆放一个小货架，将包装好的爆米花置于货架上最显眼之处。最好在店内设一台风扇或换气扇，让爆米花的香甜气味四散开去，新鲜的香味是吸引顾客上门的招牌。现做现卖的爆米花店，又休日和节假日是买卖最旺的时候，另外，每年寒假、暑假逛街的学生明显增多，爆米花销售将会很红火，经营者宜购进充足的原材料，以应付犯增的需求。一般来说，小本买卖是以销定产，即在销路未保证的情况下，尽量避免积压，爆米花也不例外。但经营者不能过分保守，仅局限于店面经营，你可以与附近的杂货店、副食品店、面包糕点店或小商贩协商让他们代销爆米花，收益按比例分成。这样，你的销路扩大了，销量也大增，利润虽有所降低，但销量的增长将抵消这种影响。爆米花是一种膨化闲食，质是松脆，容易消化，多吃些不会伤胃，主要品种有大米花、玉米花、高粱花、黄豆花、小麦花和糙米花等。把原料外表覆以糖、奶后，又可以制成不同口味的米花。上面所提的使用不同原料(大米、玉米、高粱、黄豆和小麦)的爆米花，可加糖烘制，也可不加糖烘制，经营者可以根据需求来取舍。如大米烘制的米花，按照中国人的习惯多为加糖制成条块状。从西方伟入的爆玉米花，最常见的是不加糖就直接烘制，制成后用纸袋一装就可出售。经营者可以如法炮制，也可以尝试加糖、加奶烘制，或加其他味料，推出多种口味的爆米花。

为了推陈出新，经营者甚至可以推出咸味米花、怪味米花、奶油米花等国内尚不多见的品种。为了提高销售额的赢利水平，爆米花店还可以用微波炉烤制马铃薯即食小吃，制作很简单：将马铃薯(或番薯)带皮洗干净，放进微波炉中烤酥后，挖去中间部分，加上配料(如乳酷、花生酱、香蕉片、辣椒酱、熟肉片或鸡蛋等)再放入微波炉烤烘两三分钟即可。做这种东西，整个过程不到五分钟。爆米花的售价初看之下并不觉得贵，一大包一元钱，顾客完全可以接受。事实上，一把米经爆炒后体积可膨胀数倍，一大包爆米花也仅仅是一两米而已，成本仅为 0.3~0.4 元。

行业前景

爆米花的销售利润应有 60%，马铃薯即食小吃销售利润为 50%左右。一间 5 平方米的小店，每天赢利可达到 150~200 元，每月赢利可达到 4000~5000 元，春节，寒暑假每天赢利可增至 300 元。

开家韩式泡菜店

进入新世纪以来，在短短的几年内，中国经历了 8 次“韩流”的洗礼——韩国影视、韩国音乐、韩国游戏、韩国街舞、韩国汽车、韩国服饰和手机……逐渐地，“韩流”在生活的每一个细节向中国渗透，于是，导致了第八轮“韩流”——泡菜！

韩国人把泡菜做得更加好吃了，也把泡菜的文化玩得更加玄酷了，未曾想，这却无意提醒了中国的食客、中国的商家，中国的 12 亿张嘴，不光能品出泡菜的真滋味，中国的 12 亿个胃，更蕴藏着惊人的吞吐量！据国家食品协会统计，2003 年全国泡菜消费额高达 300 亿，其中一半的消费来自韩式泡菜。

泡菜好吃，泡菜好卖，为了传承到最正宗的韩国泡菜手艺在中国开家泡菜店更可以考虑从加盟韩国泡菜连锁店做起，十里香阿妈妮泡菜馆就是一个不错的选择。

十里香阿妈妮泡菜馆以韩国泡菜为核心主打，以中国的酱菜、腌菜、凉菜、卤菜为外围补充，主料包括凉菜、水果、肉类、海鲜，口味涵盖荤、素、酸、辣、甜、咸、淡，适合大多数中国人的品尝习惯，拉起了泡菜消费总动员的序幕，为中小投资人提供了一个绝对对“味”的财富商机。

百余年来，十里香阿妈妮泡菜馆在韩国市场始终占领一席之地。随着品牌的不断发展，它又在传统基础上自行研制了一套现代工艺设备，大大提高了制作效率及保鲜周期。2004 年，十里香阿妈妮泡菜馆来到中国，以新素食主义文化为契机，迅速抢滩中国市场，成为中国有影响力的一家规模化、产业化的韩国泡菜连锁品牌。

行业前景

另外总部还为每一位投资人提供适合四季泡菜生产的整套专业设备用具、系列配料及开设泡菜制作的系泡菜系列专业课程，直到全部学会、胜任经营为止，让每一位加盟者都是泡菜大师，让每一个加盟店都顾客盈门。

12 亿张嘴等着吃，12 亿个胃等着填。如果说在今天这个“什么都吃”的时代还有什么新鲜的饮食店项目，那么泡菜无疑是一个。

开家特色水吧

特色水吧就是一间专卖饮品的小店，小店不需要很大，而最为突出的就是要有自己的特色：长长的玻璃窗，从外面看去暖暖的，昏黄的烛光，人们从街上远远看见便会为之吸引。一些忙碌一天的人们来到小店，一边观赏着事情。西方人们已经习惯饮用一种名叫“soda-water”已经被人们更广泛的应用与接受。因为饮用它不但可以起到健美、美容的作用，而且还可以消除疲劳，促进肠胃蠕动，有助于食物消化和营养吸收，增强人体的免疫力，从而达到预防、保健的效果。

开水吧不需要很大的门面，20~30 平方米就可以，但里面布置的要精致。设备、制汽水机 5 台，计 2000 元。桌椅 5 套，一次性纸杯若干，各种水果浓缩汁 10 瓶，计 2200 元。

每杯汽水的成本为 0.25 元，零售价 1.5 元，两个人每天可做汽水上千杯，按每天销售 200 杯计，利润每天 $200 \times 1.25 = 250$ 元。除去工人工资，原料成本，纯利每天 180 元以上，每年 3-10 月是销售旺季，7 个月 $\times 30$ 天 $\times 180$ 元 = 37800 元。

当然，开水吧更应该多方面考虑，这里给出一些建议：

经营提示

- 1、在本县、市繁华地带，店面一定要明显，最好靠近学校，因为学生接受新鲜事物比较快。
- 2、开业当天可采取免费试饮等促销方式让更多人了解认识。
- 3、本项目投资少，见效快，可供家庭、下岗职工动作，是解决就业的好项目。

开家鲜花茶庄

喝鲜花茶在国内一些大中城市正成为一种新的时尚而悄然流行。鲜花茶具有美容护肤的功用，可以说是专门为女人设计的。随着人们对绿色保健食品的重视和喜爱，色彩缤纷、馨沁人的鲜花茶必将引导茶叶消费新时尚，并将迅速转向大众化消费。但在我国大部分地区，这块市场还属于尚未开发的“处女地”。

鲜花茶是用鲜花干燥后加工而成，在我国适合泡饮的花卉品种有三四十种，保健养颜功能好的热销品种主要有：红玫瑰、甘菊花、百合花、金银花、芍药花等等。因为品种不同，价格均在每公斤 100-300 元。鲜花的泡制过程和所使用的器皿没有传统茶叶的泡制过程繁琐讲

究。通常，只需要备上一个透明的玻璃器皿，将花瓣放进去，用沸水冲开就可。鲜花茶最重要的是了解各种花的功效及花茶的配置。除此之外，要充分体现花茶的美，对茶具也要花一些功夫。比如玫瑰花茶，雍容华贵、色彩浓烈，最好采用色彩艳丽、图案繁复的陶瓷茶具。

租间 50 多平方米大小的店面，月租金 1500-2000 元，店面装修一定要淡雅而不失现代气息，装修费用约 5000 元就够了；购买各种干鲜花、茶叶等存货约 2000 元；添置桌椅、空调、音响等设备费用约 1 万元。这样，加上 2 名招聘员工的月工资，总投资 2 万元左右百便可开张营业了。

鲜花茶因品种不同，价格均在每千克 220-300 元之间。如每天鲜花茶庄经营 14 小时，按每杯 2 元、3 元、4 元不等价格，平均每杯可获利 1-1.5 元，月营业额和利润应该比较可观。

经营提示

由于鲜花茶庄是个新兴行业，所以要依据地区内的各种因素，来判断开店条件是否成熟，诸如人口的数量，地区内商圈的完善，周围居民的消费层次等，详细的地区市场调查是必不可缺少的，它会使得你以后的开店变得顺利得多。

开家彩民茶楼

体育彩票及福利彩票一夜之间热遍了大江南北，可无论是福彩还是体彩，怎样选号已成为人们热衷谈论的一个话题。彩票还没有一个像股票那样，可以给股民提供信息参考及交流的专业化场地，给很多的彩民留下了无奈和遗憾。随着彩民队伍的不断扩大，这种需求也越来越强烈。开家彩民茶楼满足彩民们的需求，是一个顺应市场的创业商机。

彩民茶楼除可以让彩民们有一处可以谈“彩”论“经”之地，还可以向彩民提供一系列的与彩票相关的产品，如：模拟摇奖机，“破译电脑彩票、彩民手册、投彩策略”等书籍。彩民们来到茶楼，除品茶之外，还能从中得到更多的彩经知识和结交彩民朋友，以茶为媒，定会受到广大彩民的青睐与喜爱。

租个 50 平方米以上的场地，月租金约 1000 元左右(经营地址无需选择在闹市区)；店面进行一般装修需 5000 元；购买桌、椅、茶具等设施 3000 元；彩票书籍及模拟摇奖机可置办 3000 元存货；办理营业执照等经营手续 600 元；雇请帮工二名月工资共 1000 元；订阅有关彩经的专业书籍、杂志和报纸需 1000 元。总投资在 15000 元左右，彩民茶楼便可以剪“彩”迎“民”了。

模拟摇奖机 4 元，每个售价 10 元；各种彩经书籍进价不等，每本可获利书价的 20%。按每天可售出模拟摇奖机 15 个，各种书籍 20 本，茶水日获利润 50 元计，则日营业额为 200 元，月收益 6000 元，年毛利 72000 元。除去年店面租金 12000 元，年员工工资共 12000 元，年水、电费用 3600 元，年应交纳的各种税费 6000 元，年可获纯利 38400 元左右，月平均收益在 3000 元以上，投资回收期为半年。

彩民茶楼有以下两条注意事项：

经营提示

1.彩民茶楼不仅供应茶点，还可复印彩经资料，租赁彩经书籍，有条件的话可以购买一台摇奖机，让彩民边喝茶边用摇奖机选号。

2.可邀请彩票专家、知名学者举办彩经讲座，既能提高彩民茶楼的知名度，又显得比较专业。如能得到体彩或福彩中心及新闻媒体的支持和加盟，生意则会更好。

开家山野茶店

随着大多数人流流行“回归自然”，经营绿色食品、无污染保健品颇受大家青睐。山野茶资源作为天然的绿色茶饮品未被开发利用或正在开发，即使少数被利用的山野茶，其利用率和知名度不高。因此，扩大山野茶产品深加工，具有广阔的发展空间。

山野茶不仅汤水清绿、清香可口，而且药用保健价值也十分突出，是防病治病的良药。有的山野茶经千年饮用流传至今。如浙江西部盛产一种山野茶叫“黄金茶”，据传唐末黄巢起义军转战浙西，因酷暑久战而中暑腹泻，有乡民献此茶喝而治愈，起义军便以黄金换之，由此而得名黄金茶、民间一直作为清凉解暑，健胃消食，止咳除烦饮用。险些之外，浙西地区还有一种叫“青钱柳”的树，生长在海拔300~1000米的沟谷中，落叶乔木，树叶味甜如甘草，当地人叫“甜茶树”是种珍稀的野生植物，用来泡茶具有清热解毒，止咳化痰的功效。

我国是茶的故乡，民间自古就有喝山野茶的习惯，适合泡饮的山野茶饮品种类丰富，如野银杏、野菊花、野苦丁茶、野桂花、野金银花茶等不下二三十种，如能开发利用这些野生资源，经营山野茶店，“钱”景必定十分亮丽。

山野茶专卖店一般在 20~50 平方米左右，靠近社区或设在中型商场内及菜场附近。目标顾客多是中老年顾客，这一层次的人受喝山野茶的人居多，投资约在 5000~10000 元左右。资金投入可大可小，主要看自己的实力，5000 元左右也可以。（数据仅供参考）

优势策略

山野茶专卖店的装修，要追求中国传统文化的氛围，材料不一定是高级的。但要有品位，如店内可悬挂山野茶来源及功效的图片、宣传画，力求干净美化，让顾客愿意进来细品慢尝，觉得物有所值。经营山野茶原料，店家只需要拿来冲泡后，便是成品茶，立等可进行销售。一定培养固定的消费群体，定期向他们发广告信函，以特别优惠价格推出新款茶，征求意见。另外针对年老体弱、肠胃欠佳的老年人，要配制适合他们饮用的茶

开家时尚野味饮品店

野饮，就是用纯天然野生的绿色植物作为原料调制的饮品或饮料。目前有一种用野生木瓜籽作原料，经古法手工制作后，状如水晶清凉爽滑，可以嚼吃的水，称之为木瓜水晶凉。在台湾有一个别有风情浪漫动人的名字“爱玉”。当浇上糖水和加入用玫瑰花或其它可食用花卉与岩峰蜜沙糖酿制的蜜糖调味后，再加上小半片鲜柠檬和几粒碎冰，其味道顿觉花甜蜜香，入口清凉，鲜嫩滑润，可轻嚼可吸饮口感极佳。若是加上奶茶调制水晶奶茶，其味奶香充足口感鲜滑，更是一番滋味。又或者调入各类果蔬汁、甘蔗汁或时鲜水果等，则又果香充盈清甜嫩润，成为果味或是各类水晶凉野味饮品系列。木瓜水晶凉特别受时尚一族青睐，被称为“珍珠奶茶第二代”。木瓜水晶凉除了美味之外，还兼具有清热解毒，止咳化痰，平喘，降燥安神等保健功效，是药食同源而又属纯天然的一道独特美味。

野饮并非今天的发明，比如木瓜水晶凉就具有悠长的历史，它早就存在于我国古代南方，在台湾也有近60年的历史，是当地的一道名牌饮品，可以说是历经了市场长期的考验，具备了广泛的大众消费基础。

制作这些野饮无须任何设备和电力，只用普通的盆桶勺滤布等用具，按传统方式手工操作即可。按1间小店计，只需要约300元的用具，卧式冰柜1台，水吧柜1个，一次性杯（碗）勺吸管，主原料和各类配料等大约5000元，无冰箱的可每天花几元钱购买大冰砖1块，若是已经开设有饮品，冷饮、饮料、休闲风味小食等店想增加经营野饮系列饮品的经营者，则无须再增加任何投入。经营野饮的利润特别高，用1公斤原料可制作55-65公斤的水晶体成品，按55公斤计可调制275大杯（450cc），零售价2-4元/杯，按2元/杯计，可得销售额550元，而原材料等成本仅需80元，减去原料成本利润可得470元，根据原料产地的经营情况，5-10平方米的单店一般每天可售150-200杯，最高可售500多杯，位置好的零售点在经营三个月之后，一般都能达到万元以上的收益。

经营建议

1. 选择好店铺位置，以商业闹市，步行街，大型商场（超市），娱乐场所和游乐场所集中地等为主。

- 2. 做好店面广告宣传和促销等工作，可采用灯箱，有机牌，喷画，手工或是影画印刷的POP等，有条件的还可以做点霓虹灯饰以加强效果，内容上可以做得感性一点。富有地方山野特色的语句是宣传的最好选择。
- 3. 开展外送服务，对店面附近的一些写字楼和商务或贸易集中区实行定时定点的上门送货流动销售。
- 4. 还可以兼做批发业务，可以采用免费教技术或是少收收费的方式很快就可以将业务建立起来，将水晶凉系列饮品成规模化的推向市场。
- 5. 可自创品牌，以本地为基础，发展连锁加盟。

开家新鲜贩卖饮品店

最近街头时不时会冒出一个贩卖新鲜饮品的店铺。不要小看了这些新店，往往到了情人节，一天就能卖出1500杯饮料。平时么，双休日卖出200杯左右不成问题，连下着雨的星期一也能卖出六七十杯。想想绿茶粉红茶末奶精这些东西值几个钱，这能说不是一个绝好的开店新项目吗？

我们知道，一次创业要获得成功，必须有它独到的优势。新鲜贩卖店有哪些优势呢？

第一是“四季可行”，因为兼卖冷热饮四五十种，从春至冬都会逗引人去买，春为养颜夏为消暑，秋为补气冬为暖身，甚至什么也不为，光为那种站在高高的吧台外看待应生把冰块和果汁茶水摇得咣咣响，这份“声在味先”的虚荣，就使购买者的脸得意得发红，迷恋所谓“欧陆风情”的女孩子，谁没喝过这东西？

第二是“薄利多销”，同样一杯台湾珍珠奶茶，在真正的红茶坊卖到10元以上，而在此种立等可取的贩卖小店，因为是外卖，价廉一半。投资者也不吃亏呀！想想动辄上百平米的红茶坊店租几何，而你才租一五六平米的门脸儿就开张了，谁合算？

第三，“投资小，连锁方便”，如果做得顺手，再找合适的门脸搞个孪生店，亦不为难，把配方、管理、员工着装都克隆一套过去就行，船小，调头也快；

第四，“时尚风景”，如果你有一点进取心，懂得经常从日本、港台、东南亚杂志上借鉴一些饮品的调制方法，辅以鲜花、水果、干果、异形茶等，保证你的小店每季推出一批“独家强力推荐款”，招惹大家来尝鲜，你的生意不好才怪。

计算一下这种店的投资和成本吧：

门租（半年一付）： $1200 \times 6 = 7200$ 元；（视实际情况而定）；

原料采购：绿茶粉、袋装红茶、奶精、芋头精、盒装及听装原装果汁、鲜牛奶、水果、冰淇淋、色酒、水果干、冲茶干花等，约1600元（可每月补充）；

器皿采购：蒸馏器、虹吸器、电水壶、搅拌器、不锈钢手摇器等，约1000元；统一着装（以2-3人计）400元；

合计总投资在1.2-1.3万元左右。

新鲜饮品店选址可以参考以下几个地点：

- 电影院旁——瞄准看大片的年轻情侣；
- 个性店铺云集地——吸引时尚嗅觉灵敏者；
- 大学区——瞄准个性彰显的大学生；
- 健身中心旁——为健身一族补充失去的水分；
- 美食购物一条街——吸引年轻小家庭的目光。

需要注意的是选址勿与麦当劳、肯德基撞车。因为洋西餐的冷热饮价位与“新鲜贩卖”持平，会分散消费欲望；另外，选址地300米内，最好没有茶坊、咖啡馆等“目标”出现——你要防着卖环境的地方曲高和寡后，冷不丁推出外卖服务，来抢你的生意。

立等可取型的饮品店，要体现出服务的青春气息：店铺明亮简洁，服务卫生动感，笑

容友善平和，尽量在几分钟的服务中令客人如沐春风。其中的问候语：征询语、道歉语，可多多体现连锁店特有的规范感、亲和感。也可以向洋西餐学习促销方略：包括印刷发放周一至周四的优惠券、雨天优惠券、特别推荐饮品买一赠一优惠券等，也可以在优惠券上特别注明“节假日暂停使用，敬请原谅”等。

行业前景

如果选址在目标消费族频繁路过的闹市区，每天平均出售100杯是最保守的估计，其中冷饮的成本在1.2-1.4元/杯，热饮在1.3-1.6元/杯，出售价在4-6元，平均每天的毛利在350元左右，其中要支出40元门租、水电、员工工资和上交税收在110元左右，净利润200元，以最保守的估算，一间6平米的新鲜贩卖饮品店，月利润将在6000元左右，一个季度以内就可以收回成本，进入轻松赢利的状态。因为瞄准的是35岁以下消费群，资金进入快速周转的可能性很大。谁的钱好赚？当然是新人类的钱最好赚。

开家冰淇淋店

看天气脸色行事、按“规律”行事的时代已经过去。在这个推崇个性的年代，大冬天穿个喇叭裤背着斜挎包嘴里含根冰淇淋那才够酷。在“酷”已成为一种口头禅一种文化一种信仰的现代，人们更加随心所欲。冰淇淋，想吃就吃，哪管它烈日炎炎还是刮风下雪！

于是，冰淇淋，不再仅仅出现在夏天，而成了一年四季的零食；人们消费冰淇淋，也远不像几年前那样作为尝鲜、时尚的点心，而是把冰淇淋放到了“日常零食、四季饮品”的层面上大吃特吃，不是一个两个地零买，而是动辄就几十、几十地“批发”。不光是用来哄孩子，连没牙的老奶奶都可以随便来一支……，许多三口之家一次批发 20 支冰淇淋，大人小孩一块上，竟然可以在一个晚上全部吃光！

当一年四季都可以冰淇淋，当时时刻刻都可以冰淇淋，当男女老少都可以冰淇淋……如此巨量的消费意味着什么？

中国冰淇淋市场已先后经历冰棍、雪糕、软冰淇淋三个时代。面对毋须争辩的技术优势，及口味的天天向上，旧时代总是无可奈何地让位于新时代。发展了的消费意识，再也无法回到过去，第四代的魅力无法抵挡。

这并不是句空话，现在开冰淇淋店更有四大优势：

第一，更先进的设备和技术，-40℃速冻，-18℃存放，拿在手里不容易化成稀泥软蛋，吃起来软中带硬，冷酷百分百！

第二，最新工艺，令冰淇淋的膨化率提升 100%-120%，原料节约了，口感更细腻、更柔滑了，美味百分百！

第三，不结冰，不挂霜，保存期、售卖期大大延长，顾客多吃不厌，消费者、专卖店两利，健康百分百！

第四，品种丰富，花样繁多，喜欢什么口味就有什么口味，百吃不腻，快乐百分百！

经营策略

- 一：外卖桶策略。让顾客在家里、在郊外也能吃到美滋滋的冰淇淋。
- 二：太阳系策略。一个加盟店另设多个销售点，既可以用总部提供的“豪华流动冰车”走街串巷，也可以放在超市、食品店（柜）分销。
- 三：姜太公策略。坐店经营，主推硬冰淇淋，附带销售软冰淇淋、冷热饮、果饮、西式快餐及精美点心，多角度赢利，岂有不发达之理？

开家甜蜜蛋糕店

新鲜食品是现代人们的最爱，已经成为一种时尚生活趋势。开家甜蜜蛋糕店，投资额不