



用几千元本钱 发财的 家店铺

50

王亚群◎编著

「P、C、Q卡，统统告诉我密码！」
我的柔情，你到底懂不懂？
「借」我的双手开你的车！
大家都来「三国杀」！

我们没关系，也没背景，既不是「海龟」，也不是「富二代」，
是不是一辈子就该忍受贫穷和艰辛？

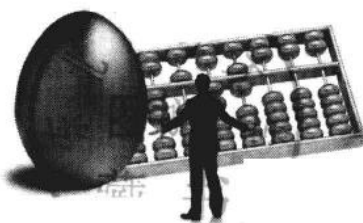


中国时代经济出版社



用几千元本钱 发家的 50家店铺

王亚群◎编著



中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

用几千元本钱发财的 50 家店铺 / 王亚群编著. —北京:
中国时代经济出版社, 2011.8
ISBN 978-7-5119-0632-8

I. ①用… II. ①王… III. ①商店—商业经营—经验
IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 262057 号

书 名: 用几千元本钱发财的 50 家店铺

出 版 人: 王鸿津

作 者: 王亚群

出版发行: 中国时代经济出版社

社 址: 北京市丰台区右安门外玉林里 25 号

邮政编码: 100069

发行热线: (010)83910203

传 真: (010)68358875

邮购热线: (010)83910203

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgdsjj@hotmail.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京东海印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 210 千字

印 张: 14.25

版 次: 2011 年 8 月第 1 版

印 次: 2011 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5119-0632-8

定 价: 28.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究

前言

当第一次静下心来写作本书的时候，我就开始思考这样一个问题：“当今的年轻人如何开始自己的创业历程？”这个问题一直伴随这本书的写作全过程，并直到今天仍令我迷惑。

对于“创业”，大多数人大致都有一个基本的判断，那就是创业的过程必定是艰难的，尤其是在当今中国这个市场经济深入人心的时代。正如伟大的英国文学家狄更斯在《双城记》中所指出的：“这是最好的时代，这是最坏的时代。”对于任何一个心怀理想、信念，坚定地向往创业之路的当代青年，这是最好的时代，因为我们国家历经三十余年的经济体制改革，已经走上了复兴之路；同样，在这个竞争的时代，囿于经验、资金等种种因素的限制，每一个初涉商海的青年都会面临这样或那样的问题。在这些可预见的困难之中，也许最亟须解决的问题就是如何找到一个好的创业项目。

由此我想起了曾深度参与的几个创业计划，其中有一个取得了初步的成功，其他几个由于这样或那样的原因最终搁浅。本书的一些创意历程让我回想起曾经的生活和心态，我相信本书所描述的5大类、50个不同类型的创业故事中的主人公也一定经历过为了一个崭新的想法而激动不已，在实践的过程中屡屡碰壁，面对困难动摇、疲倦，但在创业精神的鼓舞下不断挑战，最终战胜苦难的过程。

当然，本书的主人公们是幸运的，或者说是更加能担当、能奋斗的一群创业者，他们在不同的领域取得了各自的成功。

本书选取的50个创业故事，有些来自与一些创业者的交流，有些是我本人及我

的朋友亲历，将这些艰难的创业经历描述出来已颇为不易，何况在行文之间笔者还试图探索其成功的经验与本因，言不及义，在此只能遗憾地向主人公及读者致歉。

需要重点强调的是，本书试图向读者阐明一个创业路上最基本但是却最容易被忽略的启示：作为一名创业者，必须有一双善于发现商机的眼睛，一颗勇于开拓进取的心灵，一双勤劳质朴的双手。如果你拥有这一切，那么就请尽情在本书及本书50个真实、详细的案例中追寻，也许，本书并不能真正带你走进创业成功的大门，但我相信，本书一定能够给予读者放手前行、立志开拓的一份坚定与勇气。是为前言，与读者共勉。

编 者

目 录

CONTENTS

第一章

校园创业——我的青春我做主

- | | |
|---------------------------------|----|
| 1. 玩网游玩出来的百万富翁——校园快餐配送 | 2 |
| 2. “潮”人示范——校园寄卖店 | 7 |
| 3. “IP、IC、IQ卡，统统告诉我密码！”——校园“卡王” | 10 |
| 4. “521”书房——宿舍里的图书馆 | 14 |
| 5. “地摊西施”——贫困大学生的美丽梦想 | 17 |
| 6. “我的团长我的团”——校园拼客团购 | 21 |
| 7. 新时代校园“倒爷”——从一台随身听到八家联盟店 | 25 |
| 8. 大家都来“三国杀”——校园桌游吧 | 29 |
| 9. 我们一起织未来——大学生的情侣配饰公司 | 34 |
| 10. 男生也爱“涂脂抹粉”？——男性化妆品试水校园市场 | 39 |

第二章

农村创业——广阔天地大有作为

- | | |
|-----------------------------|----|
| 1. 枯黄稻草变灿灿“黄金”——七十岁农家老人慧眼识珠 | 44 |
| 2. 清凉一夏，月入万元——小村庄里的露天啤酒广场 | 48 |

3. 未曾种树先卖果——打造现实版“开心农场”的灵机妙想	52
4. 点缀鲜花——个性创意鲜花店顾客盈门	56
5. 别人卖果他卖书——转换思维岁入三十万	60
6. 树叶上印相片儿——创意数码影像店	65
7. “出租奥特曼！”——儿童玩具租赁店火爆小镇	69
8. 南海拾贝——农家小伙从海边拾来的一百万	74
9. 枕头上的大生意——农村丫头细心抓商机	78
10. 农家乐里竟藏动物园——小创意让农家乐老板一丰多赚千万	83

第三章

网络创业——E时代冲浪先锋

1. 小纸箱、大服务——淘宝网商的创业智慧	88
2. 跨越国境线的“网恋”——携手美丽空姐售卖全球经典礼品	92
3. 我的柔情，你到底懂不懂？——互联网上代笔情书悄然兴起	96
4. “大脚鞋店”——大脚女的网络淘金路	100
5. “聊天”也赚钱——网络心理咨询师	104
6. 穿着睡衣做SOHO一族——网络秘书专营店	108
7. 从曲别针到大别墅——交换赠品的奇思妙想	112
8. One deal One day——每日仅一品的购物网站	117
9. 十月妈咪借网生财——孕婴用品网络直销	122
10. 珠光宝气——网上珠宝店商机无限	127

第四章

白领创业——80后勇敢向前冲

1. 报纸“糊出来”的白领店——女白领从写字楼到地铁口的选择 132
2. “墨盒青春”——80后白领小夫妻的创业之路 136
3. 小白领，就赚大老板的钱——瞄准雪茄消费市场 139
4. 巧夺天工，日进斗金——姐妹淘的手工店 143
5. 塑造你自己——开家金属雕刻店 147
6. 边旅行边赚钱——独特旅游风情店 151
7. 雕刻时光——浪漫满屋的烛光情侣空间 155
8. “借”我的双手开你的车——白领下海经营酒后代驾调度中心 159
9. 精彩你的朝九晚五——办公室玩具蕴含的巨大商机 165
10. 描绘别样人生——小白领生花妙笔下的家居墙贴 169

第五章

“飘族”创业——没有鸟飞的天空我飞过

1. “睡懒觉”的时候发财——风情午睡吧温馨有约 176
2. 为了爱情，我孤注一掷——职高生的上门洗车公司 181
3. 清洗办公电话机——保洁阿姨月入近万的秘密 186
4. “收破烂啦.com”——农村小子将废品收购站搬上互联网 190
5. 紧握“手”中财富——左撇子用品专营店 194
6. “我永远记得你的吻痕”——售卖吻痕的东北丫头 199
7. “交给我，您放心！”——宠物寄养店 202
8. 盎然生机、含芳吐翠——快递员小伙子的办公室盆栽生意 206
9. 开采“沉睡的金矿”——西北姑娘的电脑清洁团队 211
10. 捡起没人干的活计——沙发清洁风靡写字楼 216

第一章

校园创业——我的青春我做主

- ◇ 玩网游玩出来的百万富翁——校园快餐配送
- ◇ “潮”人示范——校园寄卖店
- ◇ “IP、IC、IQ卡，统统告诉我密码！”——校园“卡王”
- ◇ “521”书房——宿舍里的图书馆
- ◇ “地摊西施”——贫困大学生的美丽梦想
- ◇ “我的团长我的团”——校园拼客团购
- ◇ 新时代校园“倒爷”——从一台随身听到八零联盟店
- ◇ 大家都来“三国杀”——校园桌游吧
- ◇ 我们一起织未来——大学生的情侣配饰公司
- ◇ 男生也爱“涂脂抹粉”？——男性化妆品试水校园市场



玩网游玩出来的百万富翁

——校园快餐配送

导读：大学不仅是读书育人的“象牙塔”，也是一片充满机遇与挑战的创业乐土。这里有广阔的商业空间、巨大的消费群体，只要用心经营，就一定能抢占先机，一举成功。本文的主人公贾嘉，就是这样一位玩网游玩出来的百万富翁。

在某重点大学读市场营销的大二男生贾嘉是个网络游戏玩家，头脑灵活的他能够轻松地拿到不错的成绩，大一时还得过一次二等奖学金。大学男生宿舍里最风靡的就是网络游戏，宿舍六个兄弟整日没事儿就窝在宿舍里当“宅男”，早晨一觉醒来就打开电脑开练，一直玩到深夜，有的时候几天都不出屋子一步，吃饭就是将就着来一碗泡面，啃几口面包或者拜托其他到食堂吃饭的同学随便捎点什么回来。

贾嘉他们最痛恨的事儿就是每天自己下楼到食堂吃饭，慢慢的他 and 宿舍兄弟发现很多同学也有同样的想法。学校食堂数量比较少，饭菜质量也差强人意，离学生宿舍区又比较远。整个生活区本科生、研究生加起来一共有将近一万人，和贾嘉他们有同样需求的人肯定不在少数，读商科的贾嘉敏锐地察觉到了其中的商机。于是，他和宿舍兄弟们开始商量，与其整天窝在宿舍打游戏，还不如抓住这个机会尝试一

把校园创业，将以往课堂上学习的营销知识运用到实践当中去。

说干就干，他们跑遍了宿舍区，调查学校本科生、研究生宿舍的分布，不同年级宿舍楼分布，男女生宿舍楼分布等数据，运用所学的知识做出了一份市场需求分析报告。报告显示校园送餐中介生意正是一块未开垦的处女地——市场大、需求旺、风险小，需要投入的资金除了人力和少量宣传费、进货费外，基本不需要更多的投资。六个大男孩像是发现了一个巨大的冒险岛一样，对自己的初次创业充满了期待，个个摩拳擦掌，跃跃欲试。

短短几天的时间里，贾嘉和兄弟几个几乎跑遍了学校周边的饭店、快餐店和小吃摊，了解行情，咨询货源，询问价格。

贾嘉他们并没有急于求成，跑了几家，通过与学校附近老板们的交流，他们基本了解了快餐业进货渠道、快餐成本和学生饮食的习惯和爱好。更令他们惊喜的是，他们收获了一个关键的信息，那就是由于校园管理严格，校外人员无法进入宿舍送餐，这成为校园送餐发展的最大障碍，而贾嘉他们本来就是这所学校的学生，拥有得天独厚的条件，近水楼台的他们无形中轻松地逾越了这道屏障。后来的事实证明，这也是贾嘉他们成功的一个重要条件。

于是，经过几天的筹划，贾嘉宿舍六个人决定做校园宿舍快餐代理，利用周边饭店提供的货源，做代理、当中介。这中间的差价，就是这个小小创业团队的盈利点。

周多的市场调查和商家联系，让贾嘉他们信心倍增，他们尝试着从一家很受学生欢迎的小吃店低价进了60个鸡腿、60个肉夹馍，兄弟六个齐上阵，每个人分一份，简单地用塑料袋一包，背上书包，就开始在宿舍楼道里“走街串巷”。

刚开始的时候贾嘉还真不好意思，生怕遇见熟人，又怕被宿舍老大爷骂，手里拿着热气腾腾的鸡腿，傻愣愣地站在走廊里，手足无措。就在这个时候，一个同学趿拉着拖鞋走过来，看到他手里拿着那么多吃的，随口问了句：“多少钱啊？卖吗？”贾嘉这才如梦方醒般怔怔地将手里的鸡腿递给那同学，很低声地说：“鸡腿4块，肉夹馍也4块。”不一会儿，包里的10个鸡腿、10个肉夹馍就被同学们一抢而

光，身边还围了许多没有买到的学生，贾嘉一边忙活着收钱找钱，一边招呼着：“明天这时候再过来买，我一定多带点过来。”

回到宿舍，几兄弟一碰头，得意洋洋，由于正好选在吃饭的时间去卖，他们的进货一售而空，算了算账，不到半个钟头几个人就净赚了200多块钱，利润率在100%左右。

牛刀小试，马到成功，这让贾嘉他们倍受鼓舞，立即决定从明天开始扩大进货量，并利用最大的优势再跟小吃店老板谈判，尽量压低进货价格，提高利润率，并将销售范围拓展到周边所有男生宿舍楼，在四个男生宿舍楼同时铺开售卖。

就这样，六个人二男孩在菁菁校园干起属于自己的送餐买卖，辛辛苦苦一个多月下来，兄弟几个已经联系了几家固定的供货商，并在几个男生宿舍楼里树立了不错的口碑，外卖几乎每天都是供不应求。到月底一结账，平均下来每个人竟然赚了2000多元。虽然辛苦，但这样既方便了同学们的生活，锻炼了自己的能力，还能赚不少钱，解决生活费的问题。几个人大喜过望，相约出去喝酒庆祝一番。

酒过三巡，意气风发的几个小伙子兴致高昂，就在这时，宿舍老三端着酒杯站了起来：“兄弟们干得都不错，咱们这段时间也一起经历了许多，学到了很多，可是现在已经快到期末了，大家都要开始复习了。折腾了这么久，学习啥的也都有点落下了，再不抓紧时间补上，考试可就要挂科了。我看，咱们的创业就到这儿吧，该开始的时候开始，该结束的时候结束。你们觉得怎么样？”

酒桌上一下安静了下来，大家都开始思考这样那样的问题。“对啊，学生还是要以学为生，创业、卖快餐这样的事儿干一干、闯一闯，体验一下也就得了，大家都还有很多事儿要忙呢。”大家你一言我一语，议论纷纷。

就在这时，一直端着酒杯没说话的贾嘉坐不住了，他站起来，将杯中酒一饮而尽：“我还想做下去，这一个多月，我思考了很多。我们虽然赚了不少钱，但是你们有没有发现，我们现在做的和普通的小商小贩没什么区别，最大的区别就是其他人进不了宿舍，而我们能。我们是占了大学生这个身份的便宜，而且，现在我们有了竞争者。在其他的宿舍楼里，已经有模仿我们的后起之秀，月末几天的销售

额已经开始下降了。我觉得，我们并没有最终成功，如果现在退出，我不甘心。咱们是学市场营销的，我觉得我还有很多事情想做而没有做，所以我要继续做下去。”

宿舍几个兄弟分成了两派争论不休，最后，酒席不欢而散。

第二天，宿舍老三和老二、老五一早就相约出门。这样，期末临近，小小的队伍只剩下老大贾嘉和老四、老六三个人。

接下来的日子里，三个人暂停了送餐生意，静下心来认真总结一个多月来的经验教训，思考下一步的方案。

经过一个礼拜的认真筹备，三人确立了创建自有校园送餐品牌的理想，开始认真思考送餐业务正规化、标准化的问题。他们拿出一个多月来三个人赚到的6 000元入股，制作了印有他们品牌logo“佳佳”的食品包装袋、菜单、订餐卡及一大批校园海报等，联系到两家专门做快餐、拥有完备卫生许可的饭店作为固定供应商，并招了几名学生做兼职，在学校所有男女生宿舍楼一起重新开张，并且外卖种类在原来午餐、晚餐的基础上又新增加了夜宵。

口味正宗、质量上乘、价格合理的“佳佳”外卖很快在校园走红，引起了学校媒体的关注。贾嘉他们居然上了校报，成为校内红人，他们又不失时机地注册了博客、校内网账户介绍宣传自己的创业故事，介绍“佳佳”的服务和外卖产品，进一步提高了知名度。一时间，“佳佳”已经成了这所大学学生公认的品牌，甚至出现了非“佳佳”不买的情况。贾嘉他们很快打败了其他竞争对手，在学校里一家独大，每日流水也从以前的几百元一下子蹿升到上万元。

发展到这个程度，的确有些出乎贾嘉的意料。他经过深思熟虑，并没有盲目地乐观。他正确地认识到这个市场容量还是比较狭小，而自己的创业团队由于规模的扩大，在宣传、包装、聘请兼职方面的投入也越来越大，利润率已经大幅下降了，目前的经营情况是不可持续的。

他冷静分析形势，果断地从日常工作中抽出身来，将目前业务的日常管理交给老四和老六，他则开始联系其他学校的学生，寻求品牌合作伙伴，把自己的团队创业成功的故事推介到其他高校，吸引“佳佳”品牌加盟。

贾嘉的创业故事很快吸引了很多踌躇满志的同学，经过贾嘉团队一所学校一所学校的实地考察和传授经验、创业辅导，许多人已经成功地在贾嘉的帮助下建立了“佳佳”加盟店。现在，“佳佳”外卖已经在几个高校宿舍开了花。而通过为其他高校伙伴提供培训和货源收取品牌使用费，又为“佳佳”增加了一笔不菲的、稳定的收益。

现在，贾嘉和他的伙伴们，这群普通的大二男孩，已经拥有了一间小小的办公室。这办公室是学校在得知他们的创业故事后，为了鼓励大学生创业免费借给他们使用的。他们已经成功注册了公司，目前正在紧张筹备建立属于自己的“佳佳”实体店和“佳佳”网络外卖店，并梦想着有朝一日能够实现自己的“麦当劳”“肯德基”梦想。

“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香”，贾嘉和他的伙伴们富于创意、勇于实践、敢于拼搏，终于打出来“佳佳”品牌，成为成功的校园小老板。通过实例，我们能够发现，创业成功的关键点在于能否发现市场的空白，并利用自身独特的优势把握住机会，做大、做强，赢得市场的先机。贾嘉他们做到了，于是获得了意想不到的收获。那么，在茫茫商海中沉浮的你呢？



“潮”人示范

——校园寄卖店

导读：大学是年轻人展现青春的舞台，是时尚生活的前沿地和聚居区，身处其间的你，是否也能体验其中玄机呢？看本文主人公王如如何：“潮”人示范，通过开了一家校园寄售店，轻轻松松踏上创业之旅。

广播学院的女大学生王如是个漂亮、阳光的女孩儿，钟情时尚的她是个天生的购物狂，加之广播学院又是个靓男美女如云、争奇斗妍的地方，学业不是很紧张的王如更是有大把的时间逛街购物，追赶潮流。久而久之，小小的女生宿舍堆满了她和同学们的衣服、饰品和各色有趣的小玩意儿。

王如是个开朗、活泼、外向、活络的大女孩儿，和谁都能聊到一块，由于经常去学校附近的小店儿闲逛，逐渐地和店主们熟络了起来。

广播学院门口有家时尚小店，店面不大，却被店主打理得井井有条、别具风情。王如是这里的常客，久而久之，她逐渐发现了做这样一个小小的店铺，也是收入不菲，日进斗金。头脑灵活的王如动了心思，一次闲聊的时候，她随口提到可不可以把她们宿舍那些闲置的衣服、饰品放到店里寄卖。衣服都只穿过一两次，搁在那里可惜了，不如放在店里寄卖，赚到的钱和店主五五分成。店主和王如很熟，又有利

可图，便一口答应下来，让王如尽快把闲置的东西都拿过来，他说他相信王如的眼光，她的东西肯定受欢迎。

第二天，王如便带着宿舍姐妹们大包小包地把东西搬了过来。店主一看，还真不少，他在小店儿门口开了一块地方，专门展示王如她们的东西。王如和宿舍姐妹们还大显身手，用马克笔画了一幅精美的 POP 海报，上书“不为赚钱，就赚吆喝”的广告词儿。

出乎意料之外的是，王如她们的东西很受欢迎，因为这些都是王如和姐妹们平时精心淘来的时尚之选，价格也公道。虽然是只穿过一两次的新衣服，但毕竟是旧物，王如定的价格很低，只有市场价的六七成左右，自然大受欢迎，一售而空。结账的时候，店主连连夸奖王如有头脑、有眼光，并嘱咐下次有不用的东西尽管过来卖，分成还可以再商量。

回宿舍的路上，姐妹们叽叽喳喳地议论着、兴奋不已，不过王如却在思考另一个问题：既然今天做得不错，我自己为什么不继续做下去呢？大学生群体流动性大，消费力强，又讲求时髦、追逐潮流，要是我在学校开一家寄售店，将同学们闲置的物品拿来卖，不是一个很好的生财之道么？

当天晚上，王如把这个想法跟男友说了，男友当即表示了极大的兴趣。他说：“这确实是个好主意，我们课余时间多，与其把时间浪费在玩乐上，还不如自己开个店。能不能赚钱撇开不谈，锻炼一下社会经验也是好的。咱们学播音主持的，大部分课程都在早上，下了课就可以过来开店，很方便的。而且我们两个人合开，你有课我就看店、我有课你就看店，时间上应该没什么冲突。”

很快，王如和男友就相中了一铺店面。地点距离学校非常近，周边也全是类似的小店，是广播学院同学们逛街淘东西的首选街区。由于这家店的老板要回乡发展，急于转让，所以价格给得非常低，并且店里装修做得也很精致、时尚，营业证照也齐全，接手收拾收拾就可以开业，对王如来讲真是求之不得，非常理想。

王如的男朋友负责跟老板接洽转让店铺事宜，并且承包了整理店面的活儿，而王如则把脑筋全都用在了开拓货源和未来的经营方式上。经过几天的征求意见和深

思熟虑，他们决定把一半的面积用于自营，专做有特色的服饰和小首饰，而把另一半的面积拿来接受学校同学们的寄售，并根据物品种类和成色的不同订立了合作协议和分成比例。

王如的小店正式开张了，店名定为“潮人示范”校园寄售店。

王如事先已经发动所有朋友在校园里做了一轮大规模的宣传，很多朋友友情拿出自己珍爱的旧物充实小店货源。小店儿摆满了各式各样的新鲜玩意儿：有造型奇特的小闹钟，有女生从泰国淘来的手工首饰盒，有艺术系同学挥毫泼墨的油画，有国外原版的书籍，还有打口 CD……琳琅满目，多姿多彩，整个小店显得生机盎然，“潮”意十足。

一般来说，创业初期都是艰难的，但王如却恰恰相反。开店之初效益很好，而她自己也很享受不断搜集玩意儿带来的乐趣，并且去掉每月 2 500 元的租金，还会有 6 000 元~7 000 元的利润。更重要的是，在这个过程中，她结识了很多朋友，接触了很多不一样的人，不仅丰富了自己的阅历，还学会了如何跟人打交道，锻炼了自己的谈吐，也算是提前积累一些社会经验。

王如觉得这次小小的创业过程很有趣，很纯粹。