

理财周刊

创富系列

主编 陈 岚

上海最来钱的 **36** 种生意经

克隆赚钱店

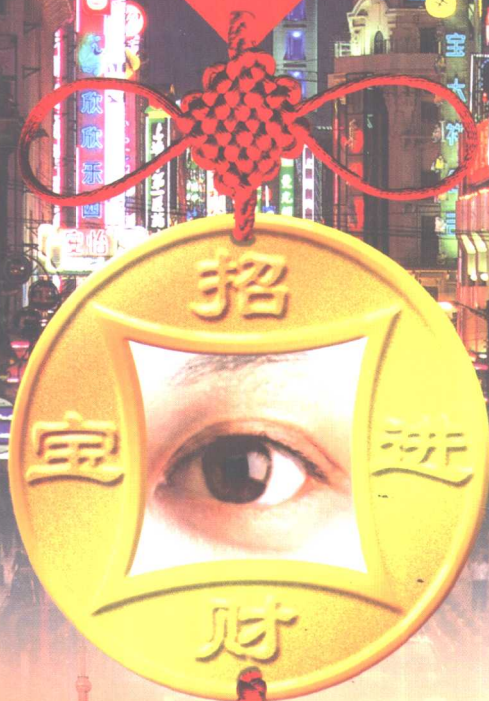
大光明钟表商店

CORPORATION

品公司

晒尔心

正美珠宝首饰行



上海译文出版社

克隆 赚钱店

上海最来钱的

36

种生意经

策 划 冯学锋
主 编 陈 岚

上海译文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

克隆赚钱店/陈岚主编. —上海:

上海译文出版社, 2002.6

(理财周刊创富系列)

ISBN 7-5327-2899-4

I. 克... II. 陈... III. 连锁商店—商业经营—
经验—上海市 IV. F721.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 023452 号

责任编辑: 江建全

装帧设计: 赵为群

克隆赚钱店 ——上海最来钱的 36 种生意 陈 岚 主编

上海世纪出版集团
译文出版社出版、发行

上海福建中路 193 号

易文网: www.ewen.cc

全国新华书店经销

上海长阳印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 6 插页 4 字数 165,000

2002 年 6 月第 1 版 2002 年 6 月第 1 次印刷

印数: 0,001—6,000 册

ISBN 7-5327-2899-4/F·133

定价: 18.00 元

你 不 理 财 财 不 理 你

理财周刊

创富系列





爱美生意经



碧芝自助饰品

只要你爱美，我就能赚钱

4

“黑眼睛”

自创时尚潮流

不尽财源滚滚



9



女性银饰

与美丽为伍，
做商场赢家

14



22

手机迷你妆“钱”途无量



18

谭木匠

木梳理出的新天地

吃食生意经



31

老磨坊豆业公司

磨豆腐的光明“钱途”

——豆腐篇之一：外地人闯荡上海滩

26



豆宝宝即时豆腐坊

你“吃豆腐”我赚钱

——豆腐篇之二：浦东豆腐零嘴篇

金师傅馄饨店

土生土长的申城面食店

36





京爆烤鸭 快手抢钱游戏

41

朱记馅饼粥 啜粥啃大饼

月赚30万



46



51

米宝宝便当 吃饱饭就赚钱

“潜水艇” 冰、水点金术

——生意场夏日新招数之一



56



索列咖啡店

咖啡当大碗茶卖

——生意场夏日新招数之二

60

创业生意经

普兰德洗衣店

规模经营 利润丰厚

62



67

QQ气球

“吹”出来的“钱途”

“小精灵”医院

宠物情深带财源

72





户外运动品专卖

滚雪球似的生意

77



82

联华便利小老板 细说加盟经



无水洗车

吃苦耐劳

87

方能成小老板



92

开个修鞋连锁店

“小皮匠”月赚 2000 元



加盟富士

百万起步 回报无限

97



102

私人承包电影院

新兴生意之一



足球“生物链”

商机无限

107

怀旧生意经



112

丝丝红线

编成结 月赚千元



117

十字绣

“现代女红”
赚钱有方

“老虎灶”

旧翻新 重返上海滩

122



127

喜铺生意

狠赚欢喜钱

133



137

家居小品

“傍”上房产 “大款”

家居生意经

点石成金

毛绒玩具店

时尚好赚钱

142



——毛绒玩具篇之一：聚众篇

147



泰迪熊

兴之所至，财之所聚

——毛绒玩具篇之二：主题篇



竹藤店

特色经营

带来 20% 利润

152

温馨“瓶居”店

轻松赚钱

157



161

艺术蜡烛

点点亮光月收入 6000 元

166

洋女婿的中式家居

“概念”变出真金实银



休闲生意经



壹天咖啡吧

学生老板赚学生的钱

170

175

活创意

让笨木头玩起来



180

纸型屋

折纸做造型 月赚千元

开店生意经

社区型商铺 投资兼做自家生意

185

台商看上海 上海商机知多少?

188



前言

创业热正以前所未有的速度席卷上海乃至全国，而连锁加盟店又是创业的最佳途径之一；这一热浪从上海连续举行的三次连锁加盟展览中就得体现，每次都有逾万人走进展厅，不仅是下岗工人，众多手中有闲钱的白领也是这一热流的参与者。

本书收集的36个连锁加盟店，有的只能称为“行当”（因为不少赚钱的连锁店店主拒绝他人加盟），可以说是在申城出现较早、有影响的连锁加盟店。其素材均自于《理财周刊》“生意场栏目”，系周刊记者实地采编而成，由2001年3月《理财周刊》创刊1周年来所有的“生意场栏目”精选而成。

过去形容上海有一句老话“遍地黄金”。的确不错！在本书中的36个赚钱行当分为：爱美生意经、吃食生意经、创业生意经、怀旧生意经、家居生意经、休闲生意经。这些赚钱的生意场都是由普通人创造的：摆个馄饨摊就能成为百万富翁；当个小皮匠就有希望成为百余个连锁店的“CEO”；开个老虎灶月收入就能超过“OFFICE”小姐；给小狗小猫看病的营生竟能成“金饭碗”。各种买卖还带出了一些“叱咤风云”的人物：从从台湾特地到上海卖馅饼的萧老板，月收入将近30万元；外地的豆腐郎

克
隆
赚
钱
店
·
上
海
最
来
钱
的
56
种
生
意

生意场

BAS36/21



赚透了上海人的小菜钱；复旦毕业的MBA开起了洋泡泡店……这些开店赚钱的老板层次有高有低：有的是下岗人员，但“无水洗车”也能让他们一家过上小康生活；有的是做外贸的白领，尽管谈判经验丰富但他们也在开店的最初几个月连吃“白板”；有的是纤细柔弱的小姐，但她们的魄力不让须眉，毅然辞职后几个店面被她们打理得红红火火，而且生意向全国铺开。他们的共同点就是：都是小本买卖，得到高额回报，在连锁加盟生意上，“大上海的黄金”他们先挖走了一部分。

挖金的同时也面临很大的风险。试想一下，一个再赚钱的行当分成十个店做会有什么后果？客户资源分散的同时，同行间的恶性竞争也产生了。如果说这些加盟店店主已经成功的话，现在还要加盟的投资者就要多长一个心眼，因为“鲜头”已经被店主尝尽，留给你的还有十足的味道吗？最初在采访这些加盟店时，笔者曾经看到一个个财源广进的商铺；但在接着的1年多时间里，笔者又瞧见了一个个已经或即将倒闭的加盟店，其中的原因各异，只能留给读者自己思考了。

本书不会给你带来一个“金矿”，而是交给你一把能发现“金矿”的“铲子”。俗话说“三百六十行，行行出状元”，现代生活



更是丰富多彩、随着我国加入WTO,国外新鲜行当不断进入我国市场,连锁加盟的业态将不断推陈出新,消费者的选择空间也趋广泛。作为市场消费的“淘金者”,如妥善使用本书并加上你的慧眼,你会发现周边“金子遍地”;当然你不能一味“守株待兔”,否则即便是给你一把“金铲子”也会生锈。

编写“创富系列丛书”,我们尚属尝试,加之时间有限,错误疏漏之处在所难免,殷切期望广大读者批评指正,以臻日后发展完善。

上海《理财周刊》社



碧芝自助饰品

只要你爱美，我就能赚钱



7年间，碧芝自助饰品“串联”了全国几乎所有大的城市，以一颗颗闪亮的珠子，带动了一股“自己动手，扮靓青春”的时尚潮，更引得众商家纷纷追捧。

人民广场迪美中心内，顺着旋转楼梯下去，首当其冲的便是碧芝自助饰品店。店堂显得金碧辉煌，墙壁上挂着的成品珠链星光闪耀，相当打眼，容不得你错开。如此浓墨重彩的一笔书写在迪美中心内，倒是饶有趣味。

让顾客在DIY中体验精彩

碧芝自助饰品店内商品琳琅满目，各种花色的珠子齐聚一堂，煞是热闹，一台由顾客自己动手、加进无限创意的好戏也就此拉开帷幕。

“碧芝”汇集了从日本到韩国、从意大利到加拿大等世界各地的水晶、景泰蓝、纯金等珠链，它们分门别类地安居在属于自己的小小盒

柜内，组成了一个“联合国”。而“碧芝”内绝大部分成品也都是店内小姐苦心打造的成果，和街边巷口的地摊买卖绝非一个档次，自然在价格上显得有些卓尔不群也是情理之中的事。

来这里的顾客都是带点“特立独行”味道的时尚男女，在他们的字典里，追求的就是与众不同，任何雷同都是令他们非常鄙视与



不屑的。而“碧芝”不寻常的风格也恰好与此道不谋而合，店内各式项链手链的独一无二正中他们的下怀；因此，顾客进到“碧芝”里总能找到属于自己的那份美丽，根本不需要担心空手而归抱憾而去。

据店内小姐介绍，很多顾客来这里都是“有备而来”的，早就在心中勾勒出了一幅蓝图，然后就“照章办事”找寻合得上拍的珠链。即使店内墙壁展示的成品珠链没有这样吻合的一款，他们也会挑出大大小小的珠子原件回家自行“组装”，不过几日，一串漂亮的链珠便顺利下了“流水线”。在大功告成之际，收获的就不仅是一份美丽了，或许更多的则是一种自己亲手创造精彩的成就感。

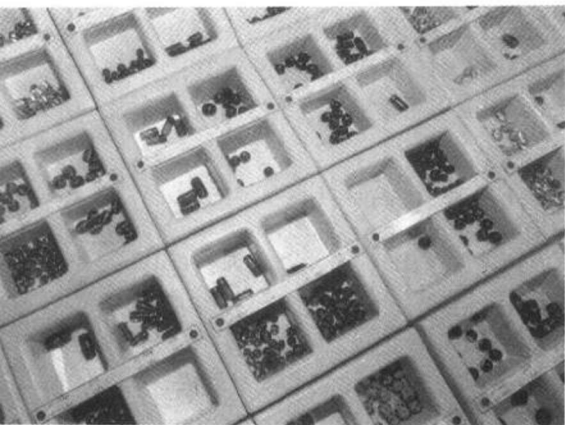
名模谢东娜就曾亲临“碧芝”，为晚上参加的Fashion show挑选服装饰品。挑选的最后结果是，谢东娜检出一大盒珠子，坐在店里埋头苦干了2小时，精心打造了一副精致特别的项链，在第二天的服装秀上出尽了风头。

永远没有库存积压

7年经营下来，实属不易，可“碧芝”就创造了这样的奇迹——7年从未打过折！问及“碧芝”的老板，陈碧芝小姐一脸自豪：“我们这里的東西永远都是紧跟时尚潮流而行，即使有稍微落伍的时候，也只需要将珠链的款式做一定修改便可以处于流行前沿了！”

“碧芝”就是这样，处于时尚大潮的最尖端，经营的珠链永远倡导着出类拔萃的理念。陈经理介绍道，“‘碧芝’没有所谓最美或者最丑的珠子，任何一粒珠子只要用得其所，都会串出一件最美丽的作品来。”看看店堂四壁琳琅满目的挂件，其中有灵气满溢的水晶珠，也有笨拙灰土的木雕制品，而将他们融合到一起，你也难说谁更漂亮。

初进“碧芝”总店，会有不少人以为进了一家纽扣店，因为店内四周都是用玻璃橱窗隔出来的四方小格，每格都放满不同类型的珠子。不看不知道，一看吓一跳！这些珠子可都是大有来头：从东瀛远渡而来的日本水晶、从美国飞越万里而来的小小项链扣圈、从



韩国进口的鱼线和铁制品挂件——任何一款“组装”的项链手链可都是由它们拼凑而成，简简单单戴在小姑娘身上的饰品竟然也是这样浓墨重彩的“多国部队”组合！

“季节是在不停改变的，可只要自己跟随节奏懂得变化，款式一样会推陈出新的。”陈经理不无得意地说，“所以，‘碧芝’是

永远都不会有库存积压的，这里所有的珠子和手链等挂件永远都是最顶尖最流行的！”

大概也正由于这个原因吧，“碧芝”饰品在价格上绝对是“当仁不让”，大多数挂件成品都是上百元，而这也在白领女性的承受范围之内；她们在尽显尊贵身份的同时，也赚得了无数他人艳羡的目光，这或许才是她们扮靓的最原始动机吧！

经营者品位高，生意更兴旺

店主陈碧芝小姐在国外曾呆了近10年，“西学东渐”让她思索着怎么样尽心去做好一件事情。几年前的中国市场上，完全没有一种创新的理念，很多东西都是盲目地跟从与抄袭，自身就像是一份完整的“备份文件”；陈小姐开始寻思：为什么我们不可以自己做呢，为什么不可以加进更多自身的特色呢？

机缘巧合，时逢加拿大一家国际商贸公司诚招中国地区代理人，陈小姐经过考察，义不容辞地加盟了。而从国外学到的理念和经营方式，也大大地帮助了陈小姐事业的发展；到今天，“碧芝”已经在全国几十个大中城市站稳了脚跟。而这，也为以后加盟“碧芝”的盟友们提供了一个良好的榜样和一个经营模式上的参照典范。

陈小姐介绍说，“碧芝”非常适合那些对色彩有着良好感觉，并

有着极大制作兴趣的人加盟，她也很愿意和从事装潢、电脑设计等工作的人士合作，将“碧芝”的生意撒遍全国。在以后的经营中，“碧芝”总会派出专员对新加盟的盟友进行现场指导：从店面布置，到经营管理，再到服务小姐的培训等等，以此保证加盟店和总店的“如出一辙”。

南京有一家新加盟的“碧芝”被陈小姐隆重推出：开业3个月即收回全部成本，2001年以每月几万元的赢利“坐享其成”。“任何一家加盟店，它的经营状况好不好，和经营者自身素质有着极大关联。做自助饰品这种生意，需要较高的文化素养，对色彩和搭配的感觉越强越好。”陈小姐的鼓励相当“蛊惑”人心，“只要在人流量够大、文化气息浓厚的地方选址开店，赢利是情理之中的事情，还有什么可以顾虑的呢？”

与“模仿秀”斗争到底

7年前，陈小姐开出了第一家“碧芝”，并在全国迅速走红，在各大城市，都不难发现“碧芝”的“旗号”。而时隔6年，“碧芝”遍撒全国，除了特许的加盟店之外，又有了很多在瞬间崛起的“李鬼”。陈小姐笑称，“从我这里毕业的‘学员’，大概都已经有3批了吧。”

“碧芝”对店面营业小姐提供的是全方位培训，从礼仪到串珠技巧，再到色彩感觉等等，并会派专人对其加盟店进行一条龙式的指导。如此的“精雕细凿”自然成果非凡——“碧芝”的生意是日益红火了，可伴随而来的问题也出现了：市场上的仿冒风也愈演愈烈。

“有仿冒其实并不可怕，这从‘碧芝’不断增长的营业额可以看出来；只要在自身产品的质量上不断更新，设计也不断出彩，要战胜仿冒并非难事！”陈小姐对这场持久的“攻坚战”充满信心。“‘碧芝’有从全世界珠片最好的德国进口来的产品，有韩国手工炮制的金属合金，有意大利威尼斯的玻璃珠，有日本的水晶，还云集了全国最好的串珠高手；这些，都是别人模仿不到的。”陈小姐言辞之中满是骄傲，“抄袭者所用产品原料相当次，哪怕是刻意‘复



制’的款式也只是取得皮毛而已，他们对‘碧芝’是构不成威胁的！”怀揣这样的雄图伟略，“碧芝”信心百倍地与它的“模仿者”们在第二战场上又开始了新一轮的征战。

生意经：(以总店为例)

店面面积	66平方米
租金	2.6万元/月
装修费用	12万元
首次配货	20万元
电费	700元/月
员工工资	1200元/人X7人
月营业额	10~15万元
月盈利	6万元

主要产品价目表

日本景泰蓝手链	178元
意大利手工纯金项链	242元
友谊海豚手机链	105元
意大利半宝	162元
捷克水晶项链	3000元

择址要求：客流量多的区域，而且要有文化气息，能够吸引年轻人前来。

适合人群：非常适合那些对色彩有着良好感觉，并对制作有着极大兴趣的人加盟；从事装潢、电脑设计者也非常适合。

风险度：中等。只要有爱美的女性在，“碧芝”毫无疑问就能赚钱，“碧芝”走的是白领路线，即使仿冒者再多，爱美的女性也不会自己的饰品上偷工减料，所以仿冒者对“碧芝”影响不大。因为有统一管理和促销，生意的风险度能减少很多。

加盟建议：该篇生意经刊登在2001年10月1日第28期《理财周刊》上。如果要加盟这一行当，加盟者需要对美有感觉，而且自身要有相当气质，这一行业的本身对加盟者就有要求，如果掂量自己符合，就能靠这一生意赚钱。

(文/滕华 摄影/戴炜)