

OPEN ONE'S
UNIQUE STORE

开一家 自己的个性店

◇ 资深行业设计师 ◇

邓子梁 编著



OPEN ONE'S
UNIQUE STORE

开一家 自己的个性店

◇ 资深行业设计师 ◇

邓子梁 编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

开一家自己的个性店 / 邓子梁编著. —北京: 企业管理出版社, 2002. 10

ISBN 7 - 80147 - 748 - 0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 074584 号

书 名: 开一家自己的个性店

作 者: 邓子梁 编著

责任编辑: 丁锋

技术编辑: 穆子 晓光

书 号: ISBN 7 - 80147 - 748 - 0/F·746

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京海事印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 880 毫米 × 1230 毫米 32 开本 15.75 印张 300 千字

版 次: 2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

印 数: 1—5000 册

定 价: 28.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

目 录

①篇 开店热身:自己做老板

序篇 (3)

第一章 合格的老板应具备什么资质 (6)

- 第一节 老板应有眼光 / 7
- 第二节 态度决定一切 / 11
- 第三节 老板要有创新精神 / 13
- 第四节 老板要敢于面对挫折 / 14
- 第五节 老板应敢于挑战、冒险 / 15
- 第六节 老板应敢于“自吹自擂” / 16
- 第七节 老板应树立恰当的金钱观 / 17
- 第八节 老板应有恰当的人才观 / 20
- 第九节 老板应见多识广 / 24
- 第十节 老板应高瞻远瞩 / 25
- 第十一节 老板应专注于本行 / 26
- 第十二节 老板应该注意诚信勤俭 / 30

第二章 开店筹划 (39)

- 第一节 究竟开哪种店 / 40
- 第二节 确定开店定位的三大因素 / 45
- 第三节 私营企业开业步骤 / 46
- 第四节 企业开办时应该提交的证明 / 48
- 第五节 如何装满自己的店铺 / 50
- 第六节 如何找一个黄金口岸 / 53
- 第七节 如何筹集开店的资金 / 57
- 第八节 外行怎样尽快变成内行 / 62
- 第九节 遭遇不顺怎么办 / 66

第三章 如何捕捉生意机会 (75)

- 第一节 如何发现市场机遇 / 76
- 第二节 捕捉市场机会的实例 / 80

第四章 怎样经营自己的个性店 (108)

- 第一节 怎样经营业务 / 108
- 第二节 怎样管理员工 / 130
- 第三节 店铺财务管理 / 138
- 第四节 管理成功实例 / 138

第五章 融资理财	(148)
第一节 如何融资 / 149	
第二节 如何理财 / 159	

下 篇 开一家不同凡响的店

特色饭馆	(169)
第一节 市场行情分析 / 171	
第二节 饭馆选址 / 171	
第三节 店面装修 / 173	
第四节 如何管理经营饭店 / 180	
婚庆服务公司	(195)
第一节 市场行情分析 / 197	
第二节 如何经营管理婚庆服务公司 / 203	
个性酒吧	(215)
第一节 可行性研究 / 217	
第二节 科学选址是特色经营的一部分 / 219	

第三节	酒吧类型和个性 / 223	
第四节	酒吧服务 / 229	
第五节	酒吧经营 / 232	
时尚美容院		(241)
第一节	开店规划 / 243	
第二节	开店应具备的条件 / 244	
第三节	店面装修 / 246	
第四节	经营管理 / 250	
第五节	职业形象与基本素质 / 254	
第六节	个性化服务之一:美甲 / 255	
第七节	个性化服务之二:美容院上门服务 / 256	
茶馆		(269)
第一节	市场分析 / 271	
第二节	开业筹备 / 273	
第三节	特色茶具的选择 / 274	
第四节	特色运营管理 / 276	
同城速递公司		(283)
第一节	市场行情分析 / 285	
第二节	同城速递经营管理 / 289	

连锁经营店..... (299)

- 第一节 市场行情分析 / 301
- 第二节 连锁店的定位 / 310
- 第三节 商圈调查 / 311
- 第四节 选择合适的加盟体系 / 318

殡仪公司..... (333)

- 第一节 市场分析 / 335
- 第二节 互联网上做生意 / 338
- 第三节 殡仪服务大有挖掘余地 / 341

城市清洁服务中心..... (347)

- 第一节 市场分析 / 349
- 第二节 如何开设、经营管理清洁中心 / 352

律师事务所..... (361)

- 第一节 可行性研究 / 363
- 第二节 科学选址 / 368
- 第三节 内部装修 / 369
- 第四节 外部布置 / 369
- 第五节 人才配备 / 370
- 第六节 运营管理 / 371

第七节 中国律师面对“入世”应采取的措施 / 373	
健身房.....	(381)
第一节 市场状况 / 383	
第二节 健身房开业经营 / 385	
第三节 市场风险 / 387	
出国考试培训中心.....	(391)
第一节 市场行情分析 / 393	
第二节 英语培训经营需要出奇招 / 398	
休闲咖啡馆.....	(405)
第一节 开店准备 / 407	
第二节 咖啡店形象 / 411	
第三节 咖啡口味 / 417	
第四节 咖啡馆管理经营 / 418	
建筑设计装潢公司.....	(431)
第一节 市场行情分析:装修旺季是春季 / 433	
第二节 装潢公司怎样装饰自家“门面” / 436	
第三节 房间特色设计 / 438	
第四节 装修公司怎样减少同客户之间的矛盾 / 449	

翻译公司	(455)
第一节 翻译市场行情分析 / 457	
第二节 翻译服务的项目管理 / 460	
母婴服务中心	(473)
第一节 市场分析：“月子市场”前景可观 / 475	
第二节 开展多样化的特色服务项目 / 479	
50 种最有魅力的个性店	(490)

上

篇

开店热身： 自己做老板

序 篇



性化生存

这是一个经济第一的社会。从各国政要的讲话里，从铺天盖地的媒体中，从街谈巷议的闲聊中，我们知道，历史车轮已经驶入了经济快车道。

谁也不会拒绝这个时代，因为新的时代孕育着新的希望、新的机遇。谁也没有理由逃避这个时代，因为这个时代有着从来也没有过的让人实现梦想的土壤，有着这么多的机会让人完成以前根本无法完成的事情。

这是一个呼唤创业者与成功者的时代，这个时代为新一代的创业者们展现了湛蓝的天空，广阔的土地，灿烂的阳光，清新的空气……当然，创业的人们还需要智慧的滋养，还需要车船舟楫的辅助，还需要坚定信念的支持。

梦想是创业者的阳光雨露，创业方案是创业者的车船舟楫，果断的行动是创业者坚如磐石的支撑体。

创业是一种人生的观念，它能告诉我们生活的真正意义。创业是一种生命挑战，它能迸发我们身体里的各种能量。也许，你是一个胸怀远大的人，憧憬着有一天能自己亲手创建一番事业，但却苦于商海茫茫，机遇何求。

常言道：生意做遍，不如开店。的确，开店是所有生意中最容易做，也最容易赚钱的生意，对于尚未寻找到好的生意门路的人来说，开一家小店或许是最好的从商之路。

俗话说，大有大的难处，小有小的好处。开一家属于自己的个性店，具有四大优势：

1. 独立自主。小本生意的负责人就是老板，他们享有自己安排工作的自由，在遵纪守法的前提下，想怎样干就怎样干，淋漓尽致地施展自己的智慧和才干，而不必看别人的眼色，也不必受别人意志的指使。

2. 致富机会。只要经营得法，小生意也能赚大钱。

3. 工作保障。当开店拥有自己的事业时，其家庭成员的工作也都得到保障，想做多久做多久。

4. 具有挑战性。具有独立人格的人，都有自我追求的价值观，他们希望在激烈的竞争中证明自身的价值，他们欣喜地品尝着竞争的兴奋、胜利的快感，也乐意体验挫折的痛苦。

敢于冒险，有强烈的创业动机、欲望，有决心和创新能力，是好的创业性格。投资小本生意，开一家个性店，决不能只为了“不为五斗米折腰”，或者是只期望不受上班的束缚。

恰逢这样一个机遇与挑战并存的伟大时代，让我们拂去犹豫不决和患得患失的困扰，融入沸腾的创业之河吧。授予鱼，不如授之于渔。因此，我们酝酿并编写了这样一本书。希望能通过这本书交给你一条鱼固然很好，但如果您通过这本书学到了钓鱼的方法，捕捉了致富的机会，并最终成就一番事业，那才是我们的

初衷。

另外，这本《开一家个性店》就可能是你创业生涯中的阳光和空气，可能是你创业生涯中的车船舟楫，也可能是催生你智慧之花的一个小水滴……但不管怎样，我们都希望每一个创业者都能独创一份自己的事业，能驾驶我们提供的“舟船”到达成功的彼岸。

第一章



格的老板应具备什么资质

随着市场经济的深入发展，我国出现了许多小企业，这些企业在创业之初往往也只有三四个人，资金很少，而在这短短的几年中，却迅速地成长起来了，有些还成为了大企业，这其中老板起了关键作用。

当没有资金时，老板能通过各种渠道筹到资金；当没有人员时，老板能千方百计吸引来优秀人才；当没有技术时，老板能通过敏锐的预测力挖掘到有发展潜力的技术；在没有设备和厂房时，老板能以较低的价格买到较先进的设备和条件较好的厂房；当产品投入市场时，老板能采取有力的营销手段，开拓市场，打开销路；当企业遇到困难时，老板能顶住压力，坚韧地与职工共渡难关；当企业遇到风险时，老板能审时度势，敢于承担风险，在竞争中发展。

同样一个企业若交给不同的老板，结果会大不相同。所以对

于一个中小企业来说，是兴旺还是衰败，是生存还是倒闭，老板起决定作用。如果某个企业运转不正常，人们往往在销售停滞、职工工作效率低、费用高、债务多上找原因。这些客观因素确实对企业举足轻重，但企业中做决策的只能是老板。企业的生产、经营、管理、市场、融资全部由老板一人来决定，棋错一着，全盘皆输。所以要想走上兴旺发达的道路，老板必须具有一定的素质。

第一节 老板应有眼光

任何一个老板都不会盲目地做没有把握的事。但老板的搏击空间最终在市场，市场的千变万化又迫使老板不断地做出新的决策。市场产生的机会，可促进他去冒极大的风险。通常，老板做决策缘于两种可能，一种是老板不愿墨守成规、想开拓新的领域；第二种是市场上出现了新的变化。如果出现了新的机会，抓得好，就可能大赚一笔。归根到底，老板的决策应取决于市场，通俗一点讲，就是取决于买方。决策的依据是什么？是信息。有用的信息就是成功的机会。

一、广交善缘，买卖不成人情在

俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友，多一条路，这“路”指的便是信息，便是机会。广结善缘并不难，关键看你有无这种主动意识。如果你能够从你身边的亲戚、朋友、同事、老乡等关系上不断加以“联系”，形成“网络”，能够在不同场合不断结交新的朋友、同行，你的事业一定会顺利。