

二三十岁，开间自己的小店，做理想中的自己
 开间自己的小店，
 过自己想过的生活

田川美由 著 周志燕 译

20代でお店
 をはじめました。
 女性オーナー
 15人ができるまで

开间自己的小店， 过自己想过的生活

田川美由 著 周志燕 译

20代で小店
をはじめました
女性オーナー
15人かできるまで



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

开间自己的小店, 过自己想过的生活 / (日) 田川美由著; 周志燕译.

-- 北京: 北京时代华文书局, 2014.4

ISBN 978-7-80769-891-3

I. ①开… II. ①田… ②周… III. ①商店—商业经营 IV. ①F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 238558 号

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2014-3730

20 DAI DE OMISE WO HAJIMEMASHITA.

—JOSEI OWNER 15 NIN GA DEKIRU MADE by Miyu Tagawa

Copyright©Raichosha 2006

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Raichosha, Tokyo.

This Simplified Chinese language edition is published by arrangement with

Raichosha, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

开间自己的小店, 过自己想过的生活

著 者 | 田川美由

译 者 | 周志燕

出 版 人 | 田海明 朱智润

选题策划 | 陈丽杰 李凤琴

责任编辑 | 陈丽杰 李凤琴

装帧设计 | SOMA

版式设计 | 聿 落

责任印制 | 刘 银 范玉洁

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 北京卡乐富印刷有限公司 010-64267397

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 880×1230mm 1/32

印 张 | 7

字 数 | 140 千字

版 次 | 2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-80769-891-3

定 价 | 38.00 元

版权所有, 侵权必究

不上班的理想生活，就是开间属于自己的幸福小店。

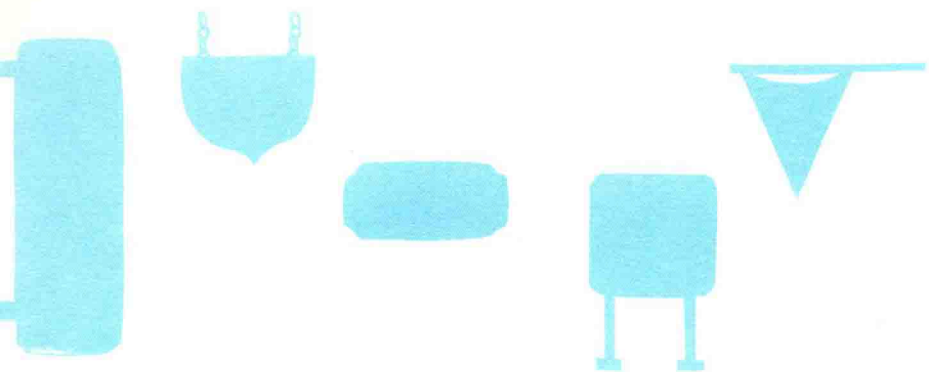
有自己的天地，可以自由支配。

当然背后会有更多的坚持和努力。

开店更像是做理想中的自己。

愿你的生命里，也有一家自己的小店。





目 录

- 1 如果不尝试，就永远不知道自己能行 1
- 在开店前深思熟虑固然很重要，但光想不练也是徒劳。
不将想法付诸行动，任何想法都毫无意义。
- 2 认可差异并以员工和合作者的创意为乐 15
- 之所以能顺利开展工作，创造和谐的店铺氛围，就是因为我能认可差异并以员工的创意为乐。
- 3 小店是我的阵地，我随时可以回来 29
- 虽然开店责任重大，但因为是自己的店，所以我可以做很多事情。这里是我的阵地，我拥有一个随时可以回来的地方。
- 4 只要记住“自己想做什么”就能克服一切困难 43
- 意志不坚定的人只能创作出半途而废的作品，经营店铺也是如此，内心要有一份坚定和从容，才能度过创业的艰难期。



5 决定开店，让我告别迷茫

57

想要达成一个目标，至少需要五六年的时间，这是我最近才明白的道理，想要成功，必须认认真真地沉下心来做事。

6 每天都要告诉自己“我能行”

71

经营小店和育儿差不多，你需要守护它，哪怕疲惫不堪的时候也必须照顾它，如果你不付出，它就不会健康成长。

7 如果自己不努力，梦想就无法实现

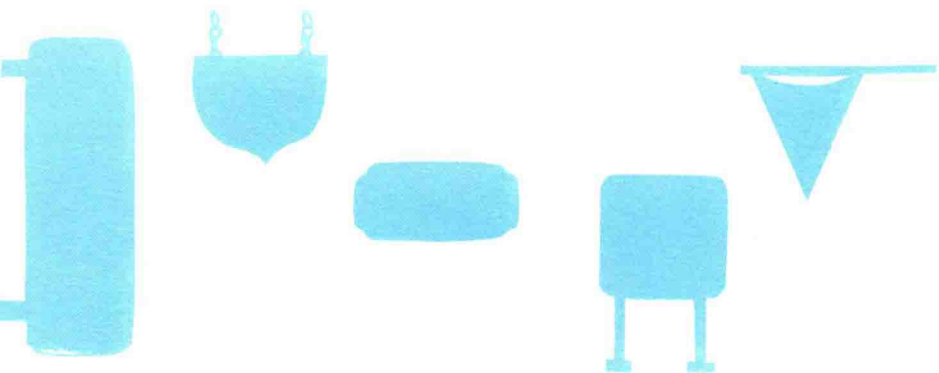
85

收益固然很重要，但最重要的还是对工作的那份热情。如果你真正喜欢的工作，那么这份热情也会传递给客人，自然就不会中途放弃。

8 从事自己喜欢的工作，每天都很快快乐

99

从开始创业成立第一家店，到同时经营四家店，我始终坚持一个原则：无论发生什么都不离开自己喜欢的事情。



目 录

9 小店也要有自己的“灵魂” 113

如果因为客人的不同意见而拿不定主意，店铺就会丧失“灵魂”，自己的店应由自己做主。

10 几经周折，终于做回自己 129

如果得不到顾客的认可，我可能会放弃经营，但是只要还有一个顾客，我就会坚持下去。

11 只要下定决心开店，就一定成功 143

我的经营初衷从未变过：希望听到客人说“这里的东
西好可爱”。为了实现这个愿望，我从未停下努力的
步伐。

12 开店，让我找回了原来的自己 157

如果你精力充沛地致力于店铺的经营，客流量就会增
多；如果你沉迷于店铺以外的事，客流量就会一点点地
减少。



13 开店，是实现自我的最理想方式

171

只要怀揣梦想，坚持让自己喜欢的事成为工作，就可以开起一间属于自己的幸福小店，让美好的生活触手可及。

14 二三十岁，开间幸福小店

185

人一旦过了三十岁，就会想过稳定的生活，对于尝试新事物也会失去热情，因此，决定创业时应该马上行动。

15 开店，助我告别不自信的自己

199

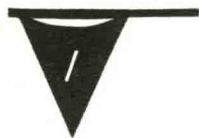
我不要让我的生命被一些我并不喜欢，也不重要的东西充斥，我只要过简单而快乐的生活，那就是开间属于自己的幸福小店。

后记 或许，我也能开间自己的小店

212



Sublo 36的风格犹如多年前某小学对面的文具店。将日本文具和欧洲文具汇聚于一堂的这家小店，给人的印象是既充满怀旧之风，又不缺新鲜元素。



Sublo 36 (文具店)

如果我不尝试，就永远不知道自己是否能行。在开店前，深思熟虑固然很重要，但光想不练也是徒劳。不将想法付诸行动，任何想法都毫无意义。

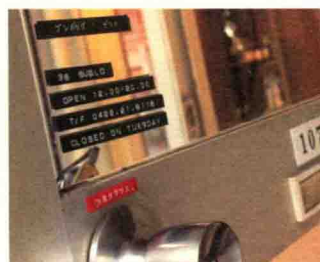
如果不尝试，
就永远不知道自己能行

Sublo 36文具专门店坐落于个性小铺鳞次栉比的吉祥寺高人气商业区的一角。该店的经营者村上幸，原是一位对室内装饰的热衷程度远远超过文具的女孩。她的父母在老家京都经营一家文具店。

从儿童时代开始，我就超级喜欢改变室内风格，经常挪动家具、用手工制品装饰房间。当时的梦想是将来从事一份经营性质的工作。

村上幸如此说道。在短期大学（相当于大专学历）学室内装饰的她，毕业后却成为了电脑艺术指导教师。在度过了四年的白领生活之后，村上依然对经营杂货的工作充满向往。于是，她决定前往东京圆梦。

当时的想法是，无论如何都要经营一家店铺。我起初在东京市内的一家杂货铺打工。这家杂货店主营咖啡，杂货方面的经营略显不足。我觉得有些可惜，主动提出对不足之处加以整改和完善。



在她的提议下，该店引进了植物和杂货。从物品摆放到销售，都由她全权负责。在掌握了经营杂货铺的相关技能后，为了筹备开业资金，她决定暂时离开杂货行业。

之后从事了两年电脑方面的工作。怕自己因收入较高而长期拖延，所以选择了一份签短期合同的工作。

在开业前一年，她决定经营日本的老式文具。有一段时间，她常常与在文具店上班的朋友一起逛杂货店、寻找老式文具。也就是在这个期间，她发现日本的老式文具很不错。如今的老式文具，都是数年前她老家文具店经营的那些文具。她意识到，这些她从小便司空见惯的文具，对别人而言却是一种新鲜的东西。

关于最新文具，顾客了如指掌；但关于过去年代的日本文具，我了解很多。

在设计新颖的欧美文具备受欢迎的今天，依然有很多经久耐用的高人气日本文具流行于世。好东西始终是好东西。让这些湮没于世的日本文具大放异彩并为世人所知，是村上的最大愿望。而这也正是她的经营理念。

村上在从事电脑工作期间，一有空便出去寻找店面。在多次寻找后，遇到了现在这个店面。这个店面地理位置优越，人流如潮。

乍一看，感觉非常好！但万一经营不善，后果不堪设想。于是，我开始为“是否在此开店”而烦恼，对自己能否经营下去充满不安。

之后她回老家京都待了两个月。

如果回来后这家店面还空着，说明我与它有缘，到时我再决定。

幸运的是，她回东京后，这家店面仍处于闲置状态。于是，她决定申请租下。但与此同时，其他申请者蜂拥而至，花落谁家还是个未知数。在经过一场激烈的竞争后，幸运的村上拿下了这家店面的租人权。这时，村上28岁。

家人以及亲戚都是个体经营者，连比我年岁小的表妹都已独立。可能是因为这个缘故吧，家人都支持我开店。

村上的家人一直鼓励她说：“想做就早点儿动手，如果结果不佳，那也是没办法的事。”在家人的鼓励和支持下，村上干劲满满。

其实，除了家人以外，鼓励她经营店铺的还有一人。

有一次，我曾偶遇某文具店的社长，并与之交谈。当我告诉他“我想经营一家主营日本老式文具的店铺，但苦于资金短缺且难以找到其他店铺不具备的个性”时，他说：“想法很有创意，如果真想经营，建议不妨尝试下。可以先拿货后付款。”

谈话时间非常之短，或许社长本人早已忘记自己与一个名叫村上幸的人有过这番交谈。

但对于我而言，这是让我下决心开店的最大动力。社长的话让我意识到，如果我不尝试，就永远不知道自己是否能行。在开店前，深思熟虑固然很重要，但光想不练也是徒劳。不将想法付诸行动，任何想法都毫无意义。开悟得有点晚。

开业后，由于在杂志上做了宣传，光临店铺的客人数量远超村上的预想。一到休息日，只能容纳三四人的窄小店铺便挤满了客人，常常让村上忙得不可开交。





虽然进店铺的人很多，但最初一两个月并没有多少销售额。我的第一批客人是住在附近的作家和漫画家、美术专业的学生等。

随着回头客的增多和商品种类的多样化，店铺的经营到秋天时已趋于稳定。

村上在经营文具店上投入精力最多的是“寻找有趣的东西”。她经常前往旧物市场淘宝、向厂家订购罕见商品目录、观察大型文具店的商品种类。有一次她刚看到客人手上拿着一张信封式书皮，就直接询问客人：“这在哪儿买到的？是手工做的吗？放在我家店里吧！”不过，引入新物品并非易事。因为在让顾客充满新鲜感的同时，还要确保店铺的整体气氛不被破坏。价格高昂的有趣之物并不少见，但为了使整体价格保持均衡水平，高价物品只能少量采购。此外，有些商品虽然明明知道很畅销，但考虑到会破坏店铺的整体氛围，也要果断放弃。坚持自己的风格，超级重要。

喜欢这家店铺的人，一看到与店铺风格不符的物品，就会失望而归。这可不行。

如果允许出现例外情况，你将会面临“千里之堤毁于蚁穴”的局面。因贪图眼前利益而失去客户的实例，在现实中并不少见。为了避免出现这种情况，村上在采购商品时总是小心再小心。

不知是不是上天看到了她的这份用心，如今光临Sublo 36文具店的人越来越多。从背书包的小学生、孤傲不群的女

