

求財記

Fortune Story

三位小老板的创业经历

「至经济」栏目组编



廣東省出版集團
廣東人民出版社

求財記

23位小老板的创业经历

「至经济」栏目组 编

主编：张柱 李晓光

编委：刘炜 明明 马阅 李子君 刘雪芹

苏思瀚 袁婷婷 梅一平 陈谢思 杨柳

黎思敏 梁滢斐 黄嘉莉

廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

求财记：113 位小老板的创业经历 / 《至经济》栏目组编. — 广州：广东经济出版社，2011.5

ISBN 978-7-5454-0723-5

I. ①求… II. ①至… III. ①中小企业—企业管理—通俗读物 IV. ①F276.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 033905 号

楚版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	787 毫米×960 毫米 1/16
印张	22.75 1 插页
字数	495 000 字
版次	2011 年 5 月第 1 版
印次	2011 年 5 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-0723-5
定价	38.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 38306055 38306107 邮政编码：510075

邮购地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 37601950 邮政编码：510075

营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

前 言

自从改革开放以来，国家的政策一直都是提倡、支持和发展个体经济，尤其是在今天经济转型期，更是出台了不少鼓励自谋出路的新政策，并将个人创业提高到为国家分担就业困难的高度来宣传。在此形势面前，《求财记》的出版也是迎合了国家和个人创业者的需要，为广大正在创业道路上跋涉和计划创业的读者们提供一些成功和尚未成功的经验甚至是教训，目的是让读者品味书中 113 位小老板在各自创业经历中的酸甜苦辣，从中得到一些创业的启发。

“创业难，守业更难”这句话，相信很多人都知道，如果你计划去创业，你就很想知道为何难，难在那里，如果要创业又应该如何去克服这两“难”！

有着多年营销经验的我，对创业之“难”有自己的看法。

首先，“难”是相对的而不是绝对的。

书中介绍了不少小老板者一开张就赢利，或者经营一直都比较顺利，这不是运气，而是他们前期的准备工作做得对、做得到位。“凡事预则立，不预则废。”做生意要有五方面的讲究，一是讲究思路，二是讲究选址，三是讲究经营品种，四是讲究经营特色，五是讲究服务。上列的经营过程中的五个讲究必须是环环相扣，其中一个环节出了差错就造成“难”，接着就牵扯出其他的“难”了。

1. 讲究思路

小本生意抗风险能力差，一旦生意清淡就熬不住。所以在考虑自己做什么生意时，一定要找一些比较热门的事来做。

思路决定出路，最理想的情况是做自己喜欢的事，任何经营只要你喜欢，就可能全情投入，盼得云开雾散，所以也极有可能把事情做好。其次，小本经营还要找到一个细分市场（或细分顾客群体），这个市场虽然小但却是成熟的（即不但市场已经存在这种需求而且市场容量大）。一旦找到它后，你要做的就是如何去不断满足它。比如 DIY 的市场成为潮流，但与为家庭妇女提供服装的 DIY 服务相比，为家庭厨师设计的烹调培训服务肯定更受到欢迎，而为那些消费能力有限（比如学生、打工族）的群体提供高档服务的，其经营状况就令人担心了。所以准备做什么生意，一定要想好才定位。



2. 讲究选址

做生意的店铺一定要讲究地段，闹市生意好做的原因是人流量大，这是人人皆知的道理，但本书里介绍一些小本生意的店铺并不全在闹市，却生意也不错，这说明什么？在市场经济环境里，店铺位置肯定重要，但不是决定生意好坏的唯一因素。比如同样一个商品，在人流量大的广州火车站店铺销售就没有在天河商城理想，原因就是商品与顾客需求有较大的距离。有些小生意是顾客慕名而来，有些小生意却要靠人流来维持。所以，大众化的生意可考虑在租金高的闹市，而对于有很强针对性的个性化服务则要物色租金稍便宜且容易找到的场地来经营。因此作为小生意而言，经营地点、经营商品和目标顾客是对三胞胎，必须综合去考虑。

3. 讲究经营商品

就算找到合适的店铺，如果商品不合适，生意也肯定不理想。小店铺很难出现门庭若市的现象，即使有也不可能长久。小本经营的商品最好是有特色（比如近180元一杯的猫屎咖啡），所谓特色就是指不但要满足有特殊需求的顾客，而且还要考虑满足顾客不断变化的需求。小本生意要想拢住“回头客”，就必须注意顾客不断变化的爱好，否则顾客就会离你而去。所以小本经营的商品或服务不但要选好，还要不断去引进新品种，主动去激发和满足顾客物质和精神上的新需求，才能形成自己的客户群体，让自己有稳定、持久的收入。

4. 讲究经营特色

经营特色就是店铺之间的差异化。只有差异化才能吸引一部分顾客。现在小店铺林立，特别是在大卖场，商品同质化是一种普遍现象，大众化商品给顾客提供极大的选择余地，但还是有一部分顾客着重个性化的需求，这些需求不仅包括商品的品种、型号、外观、色泽以及价格外，还包括店铺装修环境和装修风格、老板与顾客之间的沟通技巧等。取悦顾客，将顾客培养成朋友，已经成为不少小店铺的赢利手段。在市场经济环境里，商品同质化程度越高，能和顾客建立良好关系的服务就越成为最大的经营特色。

5. 讲究服务

服务看起来是无形，实际上对于顾客来说是个最实在的东西。小本生意的服务本质就是顾客在购物时心里的“感知”，一般人认为只要能说会道，就能做成生意，其实不同场合、不同商品都存在不同的服务方式和服务标准，经营者要针对顾客的个性化需求，把握好自己的服务定位。小老板如果不是爱好广泛（至少是各方面信息量丰富），是很难和各种顾客聊天的，不少回头客都是希望再来享受你能给予给他的那种舒服和满足。小本生意的服务应该怎样体现？最基本的就是对顾客“客气和礼貌”，因为“说好

话、笑脸”本来就是不需要成本，只需要自己良好的心态和好心情，把“来的都是客”升格为“来的都是友”，把顾客来购物就当作是朋友来探望你，自然就会更客气和更热情。不需要售后服务的生意，靠客气和热情，需要售后服务的生意，除了客气和热情外还要帮助顾客解决问题。对于一些有技术含量的售后（比如销售旧放映机等），自己也要很内行，能和顾客进行专业上的沟通、交流，使顾客得到精神上的满足。这样店里的口碑自然就会好，也会给你带来更多的生意。

五个讲究是一个经营系统，缺一不可。当一个新店铺开张时，要按这五个讲究去考虑、去策划、去操作。当经营稳定下来后，这五个方面的考虑或有所侧重或先后秩序有所调整，但万变不离其宗，总归离不开这五个讲究。

小本创业主要目的是为了让自己能较好地生存下来，其实要想能发财，最好是做成连锁经营。要形成连锁经营的基础就是先把一个小店做好，形成一个固定模式，然后进行复制。一个成功的连锁经营模式，应该具有以下的特点：

* 经营的商品或服务要么是符合大众消费（如超市），要么是自己独创，卖点有优势（如修脚店）。

* 已经形成了一定口碑或品牌。

* 在经营过程中还具有能不断完善和创新的潜力。

* 拥有相对稳定的消费群体。

* 已经形成一套简单但成熟的有效操作模式。

* 员工个人和企业整体利益相挂钩。

* 拥有一定的后续发展资金实力。

在我和小老板的沟通中发现，他们之中对连锁经营感兴趣的不在少数，我总是提供以上几点意见让他们参考（书里介绍的十元洗脚店的连锁模式我觉得是比较成功的）。

请读者注意，这些意见除了包括经营商品和服务的特色外，其他方面都是可以在经营过程中去完善的，这里只是强调上述五个讲究中的思路（定位）是如何重要的。

《求财记》里 113 位小老板的案例，基本上给小本生意如何成功经营的课题提供了一个较完整的答案，所以值得有创业想法和正在创业的人们一读，当你们看完此书后，肯定会有所收益的。

作为本书主编的我，很荣幸地受“至经济”栏目组邀请参与该栏目的制作。在相处过程中，我也被那些小记们的工作热情感染，因此就产生了整理出版此书的想法。于是在“至经济”领导和广东经济出版社领导的支持下，更得益于小记们积极提供的稿件，《求财记》得以顺利出版，在此我向参与投稿的小记们，以及“至经济”制作人李晓光、广东经济出版社姚社长和李树谋主任以及其他提供协助的朋友们再三表示感谢。

主编 张 柱

2011年1月18日

目 录

饮食篇

“一菜两吃”的川菜生意经	(003)
不仅是一杯咖啡	(006)
不能吃的“美食”	(009)
日式“大排档”——居酒屋	(012)
蛋糕店别样DIY——钱景无限	(015)
小小海南粉能做大文章	(018)
常青咖啡馆	(021)
爱“上”小区咖啡馆	(024)
火锅生意内有乾坤	(026)
吃出北方味	(029)
寓教于食	(032)
至“炭”味道	(034)
如“法”炮制	(037)
细细寿司店	(039)
白领蜕变“豆花西施”	(042)
猫屎咖啡	(045)
叹啡一条龙	(048)
原粟原味	(051)
“大做”小食店	(054)
食出“芝”味	(057)
特别的酒，给特别的你	(059)
小餐厅大 party	(063)
厨房也有 fun	(065)
街坊包铺	(067)



创意篇

另类邮递“慢”出商机	(073)
场景也疯狂	(077)
学生哥健身房	(080)
越贴越美丽	(083)
创意市集	(087)
视觉的创造者——个人式摄影	(090)
旧厂区的新生命实践——创意园的改造	(093)
钻石小鸟	(096)
爱“上”大学城网上超市	(099)
画出浪漫油画灯	(102)
80 后说媒“潮”字当头	(105)
“式微”手绘店画出一片生机	(109)
边玩边赚钱，车模店十年常青	(112)
变废为宝，“旧”中生财	(115)
“神秘顾客”无本生财	(118)
艺术商业市场，跳出“美丽人生”	(121)
名片大翻身	(124)
仿真花的世界	(127)
不死黑胶传说	(130)
传统模具新财路	(133)
剪出新天地	(136)
蒙面超人 6 方小铺	(139)
20 楼的发型屋	(143)
陶出新天地	(146)
LOMO 人开 LOMO 店	(149)
DJ 混音 CD 店	(152)
打出“火”热	(156)
“蒸”瑜伽真生意	(158)
“搭”来大商机	(160)
“掌”握大商机	(163)
淘沙出画金	(165)
“娃”出商机	(167)
“飞”出梦想	(170)

会说话的眼镜	(173)
剑道也时尚	(175)
一个人的电影院	(178)

服装篇

学生哥西装	(183)
衬衣上的点缀——领带专营店	(187)
公主的“新”衣——动漫服装创业路	(190)
没落的手绘鞋的春天	(193)
原创布包的创业路	(196)
二手包包也疯狂	(198)
5万元开间胖体女装店	(201)
唯我独有的小布艺	(205)
心心相“链”	(208)
岭南“广”字恤	(210)
织出个未来	(212)
DIY 布艺店	(214)
量身订制服装店	(217)
“绣”出财路	(220)
新“女红”经济	(223)

培训篇

“一脚踢”摄影师	(229)
策划 Special D	(233)
小小法语班	(237)
聊出好外语	(242)
“二合一”生意	(246)
城市成长的印记	(248)
小事摄影	(251)
讲出大事业	(254)

宠物篇

城市新宠儿——貂新立意	(259)
创业做校长，开间狗狗学校	(261)
创意小店，海龟创业首选	(264)
吃中药的猪	(267)



小兔当家	(270)
狗狗训练营	(274)
与狗同乐	(277)

玩乐篇

桌游吧“绝处逢生”，盯上高端市场	(281)
“搭”上桌游	(284)
桌游吧的英文经	(287)
桌游掘掘掘	(290)
清凉钓虾场	(293)
泰美会——玩转私人 party	(296)

怀旧篇

传承的坚守——西关打铜梦	(301)
老国货的网上怀旧时光	(305)
老欧洲的多重奏	(307)
中华特产店	(309)
平民古玩店	(312)
圆一个童年的梦	(316)
石湾陶瓷店	(319)
小乡村养出大味道	(322)

诗书篇

心灵牧场	(327)
书中淘金路	(331)
爱上繁体书	(334)
不缺文艺的书店	(336)
二手换书店	(339)
两脚书橱，杂书满室	(342)

其他篇

10元价格战还能持续多久	(347)
甜蜜商机	(351)
诱惑橙屋	(353)
后记	(355)

饮 食 篇



“一菜两吃”的川菜生意经

采访记者：陈谢思

摄制记者：宋潇毅

被采访人：尧 薇

采访地点：广州市体育西路和龙口西路

采访时间：2010年7月26日



走 在广州的街头巷尾，主打各系菜式的饭馆、酒店数不胜数，但我发现，最多的就要数川菜馆了。印象中，见过最夸张的情景是今年端午节那天，晚饭时间刚到，同一条街上的三家川菜馆，便开始排起了人龙，后来竟还排到街上去了，由此可以见川菜在广州受欢迎的程度。冬天自然是围炉驱寒吃川菜的好季节，但是一到夏天，很多喜欢吃川菜的人就很烦恼，因为他们想吃又怕上火。说到这个，这次的采访对象“巴适成都味儿”的老板娘尧小姐就说她自有好办法。

“巴适成都味儿”是许多广州白领都熟知的品辣好去处，那里主打成都小吃，品种多，又香又辣，每天都座无虚席。和尧小姐的采访，约在店面。我应约而到，一推门进去，首先是鼻子的享受，满屋浓香的川味扑面而来；环顾四周，虽然才四点多，没有到晚饭时间，但已经有不少食客正在埋头啃着鸭唇、兔头了。

仔细听食客的对话，我才发现，原来这里面还有不少地道的广州人。

“我觉得广州是一个很包容的城市，不同的美食和文化在这里都能得到发展，以前我都没想到川菜在广州会这么受欢迎。”尧小姐皮肤很好，五官精致，一看就是正宗的“川妹子”。

“那你当初是怎么想到在广州开川菜馆的呢？”

“因为我在广州很多年了，常常会很想家，所以就想如果能把成都的小吃搬到广州，我就可以吃到家乡的味道，一解乡愁了。我想应该有很多老乡都会和我有一样的感觉吧。”

正是因为看中了这个市场，尧小姐四年前就开了这间主打成都小吃的川菜馆，现在已经



开了两家分店了。说到成功的秘诀，尧小姐是这样认为的：“我只是觉得，做好自己的饮食，把食物做得更好，让大家更接受，那它应该就更有市场了。因为好不好不是我说的，如果顾客觉得你这个东西好，它当然就有市场啦。”

和很多做餐饮行业的一样，尧小姐将前期的大部分投入都放在店铺的装修和食材上，并没有将资金投在宣传推广工作上。但是对比一下就知道，在广州的饮食市场上，除了粤菜馆，恐怕最多的就要数川菜馆了，尧小姐是怎么出奇制胜的呢？

“主要是做出口碑吧，我觉得做川菜就要做正宗的，像市面上很多川菜馆，都会根据广州人南方人的口味有所调整，吃起来是更容易接受了，但也就不正宗了。”

原来为了保证出品的正宗，尧小姐每个月都会从四川进货，包括辣椒花椒之类的，基本都是川菜中最关键的干料。除了食材要地道，尧小姐还说，师傅也是很重要的，所以这里的师傅，都是尧小姐专门从四川请过来的。

这时候，服务员给我们上了一盘干锅。一看，果然正宗，又红又油，还带着刺鼻的香辣味。我不禁打了个冷战。

“你不能吃辣么？”尧小姐觉察到了我的反应。

“还好，但是这个，看起来真的很辣。”

“这样哦，那我们换个地方，我带你吃‘不辣’的川菜吧。”

“不辣”的川菜，川菜不辣的话，还能叫川菜么？就这样，带着这个疑问，我随尧小姐去到了她另外一个分店——“巴适品膳”。

“其实很多人对川菜都误解了，他们都认为川菜就一定是辣的，所以街上的川菜无一例外都是辣菜。其实不是这样的，辣菜只占川菜的1/3吧，正宗的川菜也有很多不辣的。”路上尧小姐给我解释道。

我这才恍然大悟。看来细心的尧小姐早就洞悉了其中的商机，不辣的川菜更适合大部分广东人的口味，而且在夏天会更受欢迎，所以才决定将其中一间分店重新定位，走不同的策略，升级成精品川菜馆，主打不辣的川菜。

传统“辣”川菜



走进“巴适品膳”，果然见到与总店截然不同的两种风格。如果总店是符合大众审美标准，那么“巴适品膳”走的就是精品路线了。店面装饰以芙蓉为主题，入门抬头有“一花一世界、一膳一生活”的袂联，房间也皆以花为名，每一个细节都能体现尧小姐对打造“巴适”这个品牌的星级理想。

菜很快就上来了。除了在总店能吃到的香干系列，还有很多我从来没有见过的菜式，色香味俱全，相当诱人。尧小姐热

情地给我介绍起来：“这个是糯米鸭方，这个是辣炆香鲩鱼，还有珍珠丸子，对了，还有这个，女生一定要多吃。”我夹了一小块，炸至金黄的小条，蘸了点配酱，口感酸甜清爽，让人惊喜。

“这是？”

“脆皮芦荟，就是用新鲜芦荟裹粉下锅炸，酱汁是用橙汁和南瓜汁调配的，特别适合夏天吃，既开胃又养颜。”

尧小姐边展示菜谱，边给我介绍说：“除了这个，我们还有很多其他养生菜，现在的人都流行健康养生，这些就适合他们吃了。”尧小姐喝了一口茶，又继续，“其实‘巴适’在我们四川话里，就是很舒服很好的意思。而我做这个精品川菜馆，也是想要把‘巴适’这个品牌丰富化、多样化，让更多的人知道。”

随手翻了几页菜谱，我才发现其中的平均价格一点也不贵，而那些和总店一样的菜式价格几乎一样，有的甚至还更便宜一点。

“因为每个顾客对吃的要求都不同，有的看口味，有的又会在意环境，也有对服务的要求，我们这个店做的时间不长，不像总店已经形成固定的熟客群了，宁愿薄利多销，也要多赚回头客呢。”尧小姐说，这个升级了的分店已经开了好几个月了，平均每天也会有80~100人的客流量。如果是节假日，还会更多一些。

最后，尧小姐还和我分享了她自己的创业经验。她说做了这么多年，觉得做餐饮行业的，不但要懂得通过分析对比，找出市场的空白，不断创新，还要保证出品的质量，因为这个始终是餐饮行业制胜的关键。所以将来要将川菜生意吃通吃透，一定要在保证出品的基础上，因应市场，针对性引入新菜式，这样川菜生意才能越做越“火辣”！



川菜馆



川菜菜式



不仅是一杯咖啡

采访记者：陈谢思

摄制记者：谢文栋

被采访人：大洋

采访地点：广州市珠江新城428咖啡馆

采访时间：2010年7月15日



“我”不在家，就在咖啡馆；我不在咖啡馆，就在去咖啡馆的路上。”这句咖啡名言已经成了当代咖啡文化的经典写照了。随着咖啡逐渐融入国内的主流餐饮市场，咖啡馆也渐渐成为大部分消费者“两点一线”生活以外的一个热点了。

对于咖啡馆的大部分老板来说，他们都认为开咖啡馆是靠卖咖啡赚钱的，但是我今天采访的主角大洋，他对咖啡馆的经营却有着一番独特的经营理念。对于如何成功地靠经营咖啡馆来赚取更多的利润，他自有见解和想法。

采访的因由是一个偶然的的机会，我自己本身就是一个“咖啡迷”，一直都喜欢在广州的大街小巷寻找特色咖啡馆。而大洋的428咖啡馆以西藏为主题，“西藏”和“咖啡”这两个关键词，一下子就在珠江新城的高楼林立中吸引住了我的目光。

喝上一口香浓的拿铁，我细细打量着咖啡馆的一切。暗红色的砖墙、西藏风情的装饰，还有墙上的风光照片，陪衬着尼泊尔风格的吊灯发出柔和温暖的光，无一不散发出浓郁的西部风情。

“感觉怎样？这些都是我喜欢的东西呢。”正当我看得入迷，老板大洋出现了。

“西藏风情很迷人，感觉真好，有点……有点小资！”

大洋笑了，“我的咖啡馆可不是走浪漫小资路线的，这里是有主题有内容的。我觉得顾客上咖啡馆，不仅仅是享受它的氛围和环境，不光是享受一杯咖啡，应该还会有一些能让你思考的东西，所以我就把关于汽车、西藏、旅游还有自然和人文的这些东西放到我的咖啡馆

里，打造出一个有主题的咖啡馆。”

大洋还觉得，舒适的环境可以令顾客放松身心，不过一家咖啡馆想要留住顾客，最重要的还是它的口味。据我了解，在一般的咖啡馆里，一种咖啡通常就用一种咖啡豆，但是大洋就有自己的创新之处。

“喝惯咖啡的人都知道，很多单一的咖啡豆都会有它的特色。比方说，有些会偏酸，有些会略带木香，但不是每一个人都能接受这些口味的。所以我觉得单一的咖啡豆并不能满足现在国内大部分市场的需求。那我就会用拼配的方式来搭配咖啡豆，经过不断调试，拼出一种相对比较符合大众口味的配方。”

“拼豆”的好处除了能调配出口味独特的咖啡，还可以降低成本，因为大洋选来“拼”的咖啡豆，不一定是贵价的，但一定是适合的，这个无意之举竟然还可以一举两得。说到这里，大洋还即兴给我调制了一杯黑咖啡，苦中带香，咽下之后舌尖阵阵回甘，果然很不错。

这时大洋给我介绍了一位咖啡师，“来我的‘428’呢，你绝对不能错过认识我们的咖啡师的机会。”

只见年轻的咖啡师熟练地在仪器面前操作着，磨粉、蒸压、打泡、拉花，不一会儿，就给我递上了一杯带着浓郁奶香的拿铁。这简直就是一件艺术品，香浓咖啡上浮着的叶子拉花图案，相当精致。“我们的咖啡师呢，还会根据每一个顾客的爱好调制出属于他们的咖啡，很多时候顾客来了见不着平时熟悉的那位咖啡师，还会一直等呢。”

“那你们店里卖的最好的是哪一款咖啡？拿铁，还是卡布？”

“这个嘛，我不能马上回答你，因为我得先查查数据。”

“数据？”

“是的，这是和其他咖啡馆不同的，就是我们拥有一个数据库，里面会记录和分析我们一周的咖啡销售量。通过科学的方法进行统计，找出差异化的地方去分析原因。因为这些原因都是很客观的，比方说，时间段，还有天气等，然后再不断调整产品经营的策略。”

除了人性化服务，还有科学的经营方法，看来大洋的经营方式，的确很有前瞻性。在咖啡馆里转了一圈，我发现这里还有不少高级红酒。

“这个是……”我拿起一瓶红酒，问道。

“我们晚上会卖红酒，毕竟晚上喝咖啡的人还是相对少点。”这些红酒虽然品种不多，但都是大洋精心挑选的，自然受欢迎，也为咖啡馆拉拢了更多的生意。

大洋的咖啡馆开在珠江新城，这里的地价之贵是众所周知的，但是大洋看重的是这个地理位置的发展潜力。“因为像在建设六马路、天河南这些早期的商圈，咖啡馆也好，酒吧也好，几乎都饱和了。但珠江新城还在开发建设中，以后会有更多的商务圈在这边落户，那些有一定经济基础和文化素质的人都是我们的潜在客户。”

“还有，珠江新城这边周六日都不上班，来喝咖啡的人不多。所以周末我都会搞些活动来做气氛，形式上合作、赞助或主办都有，这些都能扩大咖啡馆的经营范围。下一步呢，我