

图书在版编目 (CIP) 数据

到上海开小店赚大钱 / 绫子著. —北京: 农村读物出版社, 2004.6

ISBN 7-5048-4482-9

I. 到... II. 绫... III. 商店—商业经营—上海市
IV. F727.51

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第052014号

出 版 人	傅玉祥
责任编辑	育向荣
出 版	农村读物出版社 (北京市朝阳区农展馆北路2号100026)
发 行	新华书店北京发行所
印 刷	中国农业出版社印刷厂
开 本	889mm×1194mm 1/32
印 张	7.5
字 数	150千字
版 次	2004年8月第1版 2004年8月北京第1次印刷
印 数	1~8 000册
定 价	12.80元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)

BE YOURSELF

綾子 著

上海成功开店的必备手册

到上海开小店 赚大钱

Running a Profitable
Shop in Shanghai



细解说上海成功开店的4大步骤、5大要素

深入分析上海15大热门赚钱行业、30家成功小店

在上海快乐开店、轻松赚大钱

出版社



到上海开小店赚大钱

Running a Profitable
Shop in Shanghai

不需要雄厚的资金

也不需要投资顾问

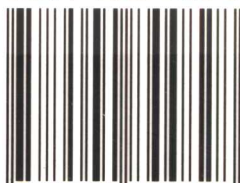
让你了解上海小店的赚钱法则

知晓在上海开店必备的重要方法

F775
9

策划：动静国际

ISBN 7-5048-4482-9



9 787504 844828 >

定价：12.80元



綾子

到上海

开小店

钱

Running a Profitable
Shop in Shanghai

赚大



前 言

近日，在深圳进行的一次大型抽样调查表明，20世纪70年代、80年代出生的青年人，有五成以上的人认为“金钱是衡量个人成功的主要标准”，更有九成人表示“如果可能的话，我想自己做老板”。“青年创业大军”是新经济时代的必然产物。这是一个充满机遇与挑战的时代，这个时代人才辈出。比尔·盖茨、劳伦斯·埃尔森、迈克尔·戴尔、张朝阳、丁磊等的成功神话，深深地激励了当代的青年人。他们摩拳擦掌，纷纷向往创业。他们天真地认为，“不想当老板的青年不是好青年”，在致富的道路上，“没有做不到的，只有想不到的。”

创业并非要开大公司，本钱小、见效快、市场广阔的小店，非常适合各个经济阶层及社会层次的人参与其中：下岗职工集资开个小店可以缓解就业压力；大学生们抱着或发展个性，或体验生活，或积累经验的想法，在开店中实现着人生的价值；而那些认为“腰缠万贯，不如开个小店”的小资也投身其中，自由地享受着开店的乐趣。

很多人认为自己开个小店投资创业会很有风险，其实并不尽然。虽然创业初期难免有些艰辛，但由于本小利微，只要经

营得当，风险还是很小的。而且如果发展顺利，不仅养家糊口不成问题，还可以通过小本经营聚集人力、财力资本，摸索出一套赚钱的经验，为以后发展大事业奠定基础。更何况，在半个世纪前，以便利店起家的全球最大零售商——沃尔玛已经以自己的成功经历说明了：开小店也可以赚大钱！事实证明，在中国“第一口吃螃蟹”下海经商的人现在的确赚了，虽然不至于个个“腰缠万贯”，但也已经小有成就。正因如此，近年来，不论是大学毕业生、硕士生还是下岗工人、某些企业的前任总经理，争相找店面，摆起小摊。做老板的人越来越多，而竞争也同时越来越激烈了。

南下深圳广州曾是个体老板创业的首选，但是随着近几年从业大军的扩充，这些地方的市场已经接近饱和，发展潜力大不如前。北京和上海反而后来居上，“钱景”看好，吸引了国内外投资者的目光。

北京，由于是中国的首都，市区内民多官更多，因此成为所有须与官方合作的企业必然的首选之地。上海也不惶多让，世界排名前500位的企业，也无一缺席纷纷进驻上海。

上海作为中国最先进、最发达的国际大都市，也是未来的亚洲金融中心，2010年在上海举行的世博会，更会将上海的经济发展推向另一高峰。由于它的地域优势以及经济繁荣，使得企业家们对于上海未来充满了无比广阔地想象空间。另一方面

相对于内陆地区的信息闭塞、货源不足，繁华的上海无疑拥有更大的商业契机。基于这样的原因，也使得越来越多的内陆人前往上海，寻求事业发展的春天。当问及这些人何选择上海时，其答案竟然都一样：花费同样的精力创业，当然是选择市场空间大又有发展潜力的上海，因为付出同样的努力，与其他地方相比，上海的机会会更多一些、风险相对也更小一些。前往上海创业或工作，已成为许多人新的选择。

或许你常听到周边朋友谈论着：某人在上海经商失败，某人在上海被骗光了所有的积蓄，等等。似乎四周所传来的声音，都是在上海失败的案例，很少听到有成功的事迹，所以，心里感觉到异地开创事业的风险似乎很高。其实，这是一个错觉，因为来此开创事业者，成功的依然还在这里打拼，而你在地所能看到的，往往是那些卷铺盖回家的失败者。根据上海官方资料的统计，进入上海投资的企业，在2003年时，有70%是赚钱的，其风险指数远远低于目前很多地区。而考察其赔钱的因素，一部分是因为事业扩展太快，造成资金的周转不灵；一部分是因为有一点成就，就分心到高额消费和堕落上；更大的一部分则是因为无法一心一意留守在自己的岗位上，而种下“力不到、财不来”的失败因素。这些失败的因素，总归于一个“人”，与市场风险并无直接的关联，因此，到上海创业并非想象中那么困难。

或许你会以为到上海创业开店是大型企业的权利，其实这是错误的观念。在早期，约10年前，就有第一批外地人前往上海开创事业了。他们所经营的行业以服装经营为主，大多聚集于华亭、七浦路一带；再后来进入上海的外地人则是以餐饮小吃为主，由于在上海的外地人呈几何级数增长，所以在这里开设的各种地方菜馆都是财源广进；如今一两年内进入上海的外地人，则是充斥着各行各业，并且遍布于整个上海市的市区及郊区。

漫步上海街头，会发现这里有来自五湖四海、世界各地的人，更有着来自国内各省份的精英。

虽然说在上海创业会比在其他地方创业成功的机会来得多，但创业毕竟还是一件不容易的事情，人生地疏、不懂得当地法律、人文习惯等等，都会是创业的障碍。

笔者基于这样的考虑，将全书分为五个章节：

第一章，介绍到上海成功开店的五大要素，让读者了解开业必备的条件。

第二章，讲述到上海开店创业须知的流程。

第三章，分析上海最为热门的15大赚钱行业，从现状分析到地点选择，从店面大小到物品陈列以及经营时所需要注意事项。

第四章，深入上海30家小店，挖掘店主开店的秘密，把开

店需要面对的问题及解决的方法详加介绍，并以具体的案例分析开店需要具备的知识。

第五章，具体讲述到上海开小店应了解的各大商圈的特性及租金、证照办理程式、应聘员工的管道、上海未来发展趋势以及开店常用的上海话，这是到上海成功开店不可不知的细节。

期待本书的出版，能为准备在上海做老板的朋友提供有益的建议，能帮助已经在创业的朋友改善自己的经营模式、管理方法，使自己开创的事业赚更多的钱。

目 录

◇ 前言

第一章 到上海成功开店的五大要素 … 12

要素一：做好当老板的心理准备 … 12

要素二：必须抛弃个人的脾气与尊严 … 13

要素三：了解员工的想法与心态 … 14

要素四：重新评估满足点 … 15

要素五：努力、努力、再努力 … 15

第二章 到上海成功开店的四大步骤 … 16

步骤一：筹集资金，了解所需花费 … 16

步骤二：选定行业、对消费群深入调查 … 17

步骤三：选择地点、了解当地法律 … 18

步骤四：申请牌照、踏上创业之路 … 20

第三章 上海热门的15大赚钱行业大剖析 … 22

1. 餐厅 … 23

2. 服装店 … 28

3. 特色饮品店 … 34

4. 美容瘦身店 … 37

5. 首饰店 … 41

- 6. 宠物店 ... 44
- 7. 房屋中介 ... 47
- 8. 面包糕点店 ... 51
- 9. 汽车美容用品专卖店 ... 54
- 10. 网吧 ... 57
- 11. 书店 ... 62
- 12. 民俗用品店 ... 65
- 13. 婚庆用品店 ... 67
- 14. 流行小店 ... 70
- 15. 生活小铺 ... 72

第四章 上海30大成功小店纪实 ... (76)

- 1. 朱记馅饼粥 ... 77
- 2. 米宝宝便当 ... 83
- 3. 金师傅馄饨店 ... 89
- 4. 天天旺茶宴馆 ... 94
- 5. BORNA21 ... 99
- 6. heiB服饰店 ... 103
- 7. C-PIX服装小店 ... 108
- 8. COCOSHOP ... 113
- 9. 索列咖啡店 ... 117
- 10. 壹天咖啡吧 ... 122
- 11. 纯美SPA护肤空间 ... 126
- 12. 克丽缇娜美容店 ... 131
- 13. 东华美钻饰品店 ... 137

14. 得心应手 ... 143
15. 顽皮家族 ... 147
16. 高乐房产 ... 154
17. 诚信房产 ... 159
18. 福星面包房 ... 163
19. 江伟车行 ... 167
20. 欧克洗车行 ... 171
21. 兴宾网吧 ... 175
22. 汉博书店 ... 179
23. 同云书店 ... 183
24. 丁娘子土布庄 ... 187
25. 王婆喜铺 ... 192
26. 中国结 ... 197
27. 十字绣 ... 203
28. RITZENHOFF ... 209
29. 联华便利加盟店 ... 214
30. 美亚音像 ... 220

第五章 在上海成功开店的必备知识 ... (224)

1. 上海各大商圈剖析 ... 224
2. 办理证照必备步骤 ... 229
3. 人员应聘途径 ... 235
4. 创业优惠政策 ... 238

◇ 后记

第一章 到上海成功开店的五大要素

每项事业的成功都有其必然的要素，然而，由于环境地点的不同，所形成的必然要素自然也有着些许的差异。内地人到上海开店，就身份上而言，是一个不折不扣的“外来者”，所以在某些该注意的事情上，自然与在本地开店有很大的差异。因此，想在上海成功开店，以下所列的五大要素，是成功路上缺一不可的。

【要素一 做好当老板的心理准备】

据统计，在每100家新开的店铺当中，经营能超过1年时间的只有其中的40家，经营能超过3年时间的只有20家，能到达5年时间的就只剩下10家，能长达10年以上的只剩下1家了。这个可怕的统计数字似乎在告诉着所有想要创业的人一个事实：想创业很简单，但是想成功创业就绝非想象的那么简单了。成功的因素只有一个，但导致失败的因素却有成千上万个。失败的因素90%是因为创业者本身没有做好当老板的心理准备。所

谓当老板的心理准备就是要抛弃当他人员工时的所有心态及想法：有些人工作讲究福利，有些人工作注重待遇，有些人工作纯粹出于兴趣，有些人希望工作轻松，有些人希望没有压力，有些人……当员工的人，永远希望收获比付出多。倘若你是因未能寻得如此待你的伯乐而气愤填膺、想当老板的话，那你必是那第1年就关门的50家店铺中的其中1家。当老板是没有固定的休息时间、没有任何福利可言、没有任何的职务及工作限制的，所以在创业时首先要把当员工的心态转换过来，若能让雇员们也都抱着与当雇主的你同甘共苦、生死与共的团结心态，那成功必将与你结缘的。

●要素二 必须抛弃个人的脾气与尊严●

做事的方法与方针，对人的态度与技巧，往往会因为每个人的个性不同，而表现出完全不同的结果。但若是自己开店做老板，就必须广结善缘，尽量减少人与人之间的矛盾与冲突，尤其是与客户之间，若你仍然不知收敛脾气，不能放下架子，就有可能因此而得罪不少的客户，其中刁钻或是无理取闹的客户有可能扭曲事实到处渲染，如此一来，你的生意很可能会遭受到灭顶之灾。

●要素三 了解员工的想法与心态●

一个当老板的人，若是无法了解员工的想法与做法，那么他在做任何事时，必会是困难重重、平添障碍。在自己习惯生活的地方，由于教育环境与生活背景的相似，雇主很容易揣摩出雇员们的心理想法，然而在国际化大都市的上海，这点却是雇主需要多用些心思的地方。上海聚集着来自中国各个省份的人士，由于教育、生活环境的差异，每个人的习惯和想法也就迥然不同。在上海这个环境里，千万不要一味地将自己的想法与做法强加在雇员的身上，必须多了解他们的思维逻辑以及各方面的工作能力，否则不但到时什么事都做不成，你还会气死在自己的店里呢！笔者跟多家店的老板讨论过员工的相关问题，他们都一致认为员工太杂就不太容易管理。他们的解决方式是：①全店统一只用一个地区（省份）的人。如此一来，不仅可避免员工们因来自各地所产生的工作及习惯的差异而造成管理困难及集结小团体发生内讧的情况出现，还能因为同事们都是同乡的关系，而乐于工作上互相支援。②利用当地人管理当地人。从中选出较有说服力及公信力的人来带领这些人，老板只需把事交代给这位主管，自然就可避免许多不必要的矛盾及困扰了。这点可以给想到上海创业当老板的人提供一个非常有效的解决方式。

【要素四 重新评估满足点】

所谓满足点，就是满意度。小店获利多少你才会满意呢？10万？100万？奉劝你不要因为小店一时的风光，就对自己的要求提得太高。要知道无论你在上海的任何一个角落、开办任何一种行业的小店，只要是经营得有声有色，过不了多久，与你相似的店面，将很迅速地充斥在你的周围，与你共食这块大饼，冲击你的营业额，一不小心，小店还很有可能被模仿大军全面吞噬。因此，想到上海开店当老板的朋友们，一定要及早正视这个问题，并提早拟好解决的方案。只要能趁热打铁，快速调整满足点，走出自己的经营特色，你一定会再次大展拳脚。

【要素五 努力、努力、再努力】

在一个人生地不熟的市场开创自己的事业，你一定会碰到比当地人更多的困难与障碍，成本比别人高、麻烦比别人多、压力比别人重、人际关系又没别人好等等，凡是想得到与想不到的问题，都会发生在这个天时、地利、人和都不利于你的陌生环境之中，所以即使这个地方有再大的市场、再大的前景，惟有靠你自己不断的努力、努力、再努力，才能解决各种问题，突破各种障碍，一步一步向往成功的道路前进。

第二章 到上海成功开店的四大步骤

了解进入上海成功开店的五大要素之后，接下来的开店四大步骤，也是创业者必须一一遵循与执行的，惟有小心谨慎、一步一步往前走，成功之路才可能容得下你。

● 步骤一 筹集资金，了解所需花费 ●

想要在上海开店，而资金却不够，所有的一切都只能是空想。当然，也并非一定要等到个人有足够的资金了才能开业，毕竟完全靠自身的钱开店具有很大的局限性。不同的人有不同的资金筹集方法，如向亲朋好友借款或向银行贷款都是可行的方法。

目前，如果以个人名义，在上海投资开小店所需要的注册资金依行业的不同而不等，不过一般资金也不要到位，就连申办营业执照最基本的资金也不需要真正进入到公司户头，你只要能够拿出2 000~5 000元人民币的手续费，经纪公司（会计师）就会在一个月的时间里把所有的手续办妥。