

一部引领中小投资者轻松走上创业之路的指南性读本

“创业生涯步步高”系列丛书

中小投资者

创业实案

全录 (下)

李帝扶 陈国华 编

The Encyclopedia
Of Investment
Cases For
Individual
Investors



广州出版社

THE ENTREPRENEUR'S
MONEY
MANAGEMENT
GUIDE
FOR
STARTUPS

“中小投資者”創業實例

中小投資者

創業實例

金華 1000
1000 1000 1000



创业生涯步步高系列丛书

中小投资者 创业实案全录(下)

李帝扶 陈国华 编



广州出版社

目 录

前 言	1
◎看一看自己是否适合创业	1
◎成为成功创业者的方法和途径	3
◎了解创业投资的基本过程	4
◎制定出色的创业投资计划	5
◎克服创业投资的种种危机	14

上篇 创业实案

5 万元以下创业实案	1
一、农、林、牧业	1
公园养鸽场	1
保健花卉盆景店	4
家庭园艺专卖店	7
花木盆景租售店	10
香味植物盆景店	13
二、制造业	17
家具改制店	17
手工绣品店	20
旧毛衣改制店	23
烫画T恤专卖店	26
小型庆典产品加工厂	30
现碾现卖米店	33
自制饰品店	36
自制皮蛋店	40
三、批发、零售业	44
儿童玩具店	44
偶像专卖店	49
“中国结”专卖店	53

特色伞专卖店	57
袜子专卖店	60
军品专卖店	64
教育软件专卖店	68
“传情气球”礼品店	71
教师服装设计室	75
布头专卖店	78
艺品玩具小店	82
女性内衣专卖店	87
汽车内饰品专卖店	91
背心专卖店	94
新潮饰品店	99
特色工艺烛坊	103
个性“娃娃屋”	106
绿色环保蔬菜店	110
家居工艺品店	113
四、餐饮业	117
零食店	117
时尚野味饮品店	120
果蔬营养米糕坊	124
彩民茶楼	127
西饼屋	130
社区小厨房	134
鲜花茶吧	137
绿色果蔬冰淇淋店	141
新鲜咖啡屋	145
保健稀粥小餐馆	148
病人饮食服务公司	152
自助烤肉店	157
瓦罐煨汤特色饮食店	160
章鱼丸子专门店	163

五、社会服务业.....	167
小学生午托服务部	167
人体薰香美体专营店	170
社区移动洗车房	174
清洗公司	177
母婴护理服务中心	183
家宴服务中心	187
速录服务中心	190
旧书交换服务社	194
自助洗衣店	198
专业翻译馆	202
老人陪护中心	206
皮鞋美容店	209
餐具清洁服务店	213
农家旅舍	216
体内洗澡店	220
儿童玩具修理店	223
美甲店	226
家用空调清洗店	229
家居清洁公司	232
办公室事务服务所	236
手机充电店	239
花艺店	242
声音美容店	245
“好心人”情感服务部	249
学童接送站	253
家装咨询公司	256
社区电脑医院	259
创业者超市	262
洗牙店	266
秘书服务公司	269

六、文化娱乐业.....	273
读吧	273
打工者俱乐部	277
数码瓷像馆	280
女性书店	283
个人视听天地	289
花泥画廊	293
乒乓球活动室	297
独轮车俱乐部	300
人体彩绘店	303
小型跑马场	306
七、其他行业.....	310
宠物婚介所	310
宠物美容店	313
宠物用品店	316
宠物裁缝店	320
宠物写真馆	323
宠物托儿所	326
成人玩具吧	329
珍禽标本工艺店	332
5 万 ~ 10 万元创业实案.....	335
一、制造业	335
环保餐具厂	335
玉米面条厂	338
风刻硬材店	341
礼宾花加工厂	344
塑胶袋来料加工厂	347
即食豆腐坊	350
二、批发、零售业.....	356
拼图制作零售店	356
胖人服装店	359

旗袍店	363
个性鞋吧	367
汽车饰品店	370
外贸服饰折扣店	375
木梳专卖店	379
温馨家居专卖店	381
贝壳饰品店	387
牛仔裤定做店	390
三、餐饮业	395
素菜馆	395
鲜酿啤酒屋	398
健康水果吧	401
营养配餐店	405
盒饭外卖店	408
四、社会服务业	413
丈夫休闲室	413
小型健身房	416
午睡店	418
美发中心	421
考研资料店	424
婴幼儿童连锁服务中心	427
零岁儿童教育中心	430
推拿护理中心	433
司机中介所	436
文书代写服务部	440
专业修鞋店	444
五、文化娱乐业	449
画廊	449
动物竞技场	453
怀旧品专卖店	455
六、其他行业	459

氧吧	459
猎头公司	463
光碟录影店	466
十字绣专营店	469
人像印章店	473
10万~20万元创业实案.....	476
一、农林、制造业.....	476
草坪种植场	476
早餐加工厂	479
奇石底座工艺店	482
二、批发和零售业.....	486
男士用品店	486
婴儿用品店	489
旅游超市	492
布艺品专卖店	496
女性饰品店	500
发饰品专卖店	504
筷子专卖店	507
三、餐饮业	512
茶艺馆	512
休闲茶餐厅	516
鲜花美食店	520
花卉食品专卖店	524
四、社会服务业.....	529
健康咨询中心	529
婴幼儿摄影店	533
时尚贺喜购物店	536
办公用品速配店	540
公关公司	543
高级心理诊所	546
婚庆服务公司	549

男士健康会馆	555
牙科诊所	558
家居陈设设计室	562
室内装饰设计室	566
五、文化娱乐业	569
书吧	569
城市沙滩排球场	573
20 万元以上创业实案	577
一、农林业	577
现代农庄	577
花卉出租公司	581
二、制造业	586
骨头加工厂	586
方便饺子加工厂	590
三、批发、零售业	594
药店	594
化妆品专卖店	598
户外运动用品店	601
四、餐饮业	606
休闲吧	606
特色面店	609
五、社会服务业	613
美容院	613
新旧书刊经营店	618
妇幼服务中心	623
送礼服务专卖店	627
摄影冲印店	632
家庭式小旅馆	636
电脑培训部	640
网吧	643
六、其他行业	649

展览公司	649
短信服务中心	652
攀岩运动俱乐部	657
城市土雕艺术园	661

下篇 创业投资常用政策与法规

◎私营企业开业条件	667
◎私营有限企业开业登记所需文件	668
◎私营企业开业步骤	669
◎私营企业税务登记所需文件	670
◎中华人民共和国公司法（修正）.....	671
◎中华人民共和国个人独资企业法	707
◎中华人民共和国合同法.....	713
◎中华人民共和国中小企业促进法	758
◎中华人民共和国合伙企业法.....	764
◎中华人民共和国商标法.....	773
◎中华人民共和国商标法实施细则	779
◎中华人民共和国企业法人登记管理条例	788
◎中华人民共和国公司登记管理条例	795

三、餐饮业

素菜馆

创业方案



市场分析

民以食为天。现在人们对吃越来越讲究，由吃饱、吃好向吃出健康发展。人们的饮食有此需要，餐饮服务者也要适时调整服务方向。吃素的人现在已越来越多，年龄层次也越来越低，开间这样的专门店，由于针对性比较强，自然会吸引众多素食者，生意肯定会不错。



实施方案

1. 选址：市区僻静处，餐桌宜规范小巧。
2. 装修：把店面装修得舒适别致。门面、装潢关键得突出个“素”字，因此店堂无须很大，但一定要干净、清爽。
3. 证照：办理营业执照、卫生许可证等证件。
4. 雇工：聘请素菜师傅1名，3—5名服务员即可。

投资预算

首期投资表

铺面租金（两押一租）	9000 元
店面装修	20000 元
设备购置（桌、椅、碗碟等）	10000 元
前期证照	1000 元
流动资金	20000 元
投资总额	60000 元



收益分析

每月运营表		
每月固定支出	铺 租	3000 元
	雇工 (5 人)	5000 元
	原料进货	20000 元
	杂 费	500 元
赢 利	月营业额	50000 元
	月利润	21500 元



营销要点

1. 素菜馆当然得主营素菜。目前素菜分两种，一是常规的家常素菜，二是佛门素菜。佛门素菜要做出特色和品位，非常难，得请专门的佛门素菜制作厨师，且店门的装修费用较大，投资受限。可先做家常素菜，若有必要，以后可以再向专门的佛门素菜发展。做家常素菜就要求经营者紧紧抓住素食比荤素更加宽泛这一特点，小麦大豆、蔬菜瓜果什么都可以做。

2. 针对“新素食主义者”嗜素的原因在于吃腻了肉类，改为从素食中取得营养，所以关键还在于菜品的科学合理搭配。菜谱也必须请营养方面专家来订制。这样，一份餐食就可以针对不同的品味作不同的搭配，包括份量大小，内容安排，口味浓淡，冷热相拼，营养配备等。

3. 素食品种五花八门，多的可以100样。开素食店虽是件巧事，但对服务员却是个考验，一般来说有两、三个服务员就够了，但他们都必须对店内商品了如指掌，向顾客介绍时也应如数家珍，并有针对性。

4. 素食店的淡旺季有些与从不同，由于它的顾客群有一定的特殊性，所以一般农历的每月初一、十五或者一些佛门盛事，例如观音诞，也就成了素食店买卖的黄金时间。而逢上一些农历节日，更是会出现门庭若市的景象，一天也能有个千儿八百的收入。这样的时节可别白白错过了。

5. 作为一家与众不同的素食店，应该主动出击，多从顾客角度出发，多为顾客着想，实行周到热情的服务。



案例追踪

来自饭桌上的启发

张桂芳女士在开这家“阿芳素菜馆”之前，一直在家做全职太太。她有一个幸福的家庭，丈夫是广州一家进出口公司的经理，女儿在华师附中读书。做为一个妻子和母亲，就有责任照顾好家人的饮食起居，可是张女士发现每次做的菜，那些鸡鸭鱼肉的总会剩下很多，而那些青菜总是被吃得精光。有时，女儿和丈夫看见一桌子全是荤菜，就不吃了。特别是女儿，正是爱美的年龄，为了保持体型更是只吃素菜。有时就埋怨张女士，整天给张女士讲大道理，说：“妈，整天的大鱼大肉不代表营养全了，现在讲究吃出健康，吃出美丽来。”张女士一想：“是呀，现在生活好了，谁肚子里还缺那些大鱼大肉呀！要是开个素菜馆，肯定受欢迎！省得整天在家里也闷得慌！”等丈夫回来一商量，没想到他一听到这个建议，就说好，说他们应酬时吃饭，都吃腻了大鱼大肉的了，有时都想换换口味。

说干就干，张女士在丈夫的参谋下，选中了天河区石牌东一处比较僻静的地方，这里的高校比较多，学生比较多。在装修的过程中，突出了小店的朴素、整洁、幽雅，两个月后，正式开张了。没想到第一天，来的人并不多。一分析原因，原来宣传工作做得不好，店铺所处的位置偏僻，好多人都不知道。虽说“酒香不怕巷子深”，但刚开张，这一环节是必须的。于是又印刷了上万份广告，雇佣了二十多个学生在学校、各大商场附近散发。没想到第二天门庭若市，二十多张桌子全坐满了，还有不少遗憾来晚了没位子的。他们对小店的素菜赞口不绝，一个劲地夸做的好看、好吃。

第一炮算是打响了。没想到生意越做越好，回头客特别多，特别深受那些爱美的女大学生，白领丽人的欢迎。加上价格公道，服务周到，就餐环境舒适，来这请客吃饭的人也很多。

现在张女士的“阿芳素菜馆”又聘请了两名素菜师傅，服务员也由原来的三个增加到十个，素菜的品种达到100多种，客源除了原来的学生、白领，又增加了老年人这一群体，他们喜欢清淡的素菜，对他们的身体健康非常有好处。张女士又适时搞一些特色服务，每逢初一、十五以及观音诞，节假日



等一些特别的日子，就搞一些优惠活动，更吸引了许多顾客。

张女士说，现在虽然比以前累了，但感觉很充实。特别看到自己的事业越来越红火，真是很开心！张女士还表示，现在广州的素菜馆还不多，发展前景很大！

鲜酿啤酒屋

创业方案

市场分析

南方夏季的天气格外的酷热，谁都想找一处为自己解渴的“避暑山庄”。特别对当今时尚男女来说，如果能在此时与朋友一块饮一杯清凉可口的啤酒，定是件很美的事。所以，开个鲜酿啤酒屋，一定会具有很大的市场潜力。

实施方案

1. 选址：位置宜选在繁华地段或客流量大的车站、码头等地方，门面不需要太大，有三、四间房便可以了。

2. 装修：为了更好地突出“现场鲜酿”，在啤酒屋的内外装潢上需要花一些心思，一定要有特色。

3. 采购：台、凳、啤酒专用杯、音响设备等。

4. 雇工：服务员4名，啤酒酿制师傅1名。

投资预算

首期投资表

首期投资表	
铺面租金（两押一租）	18000 元
装 修	8000 元
设备购置（台、凳、音响等）	20000 元

杂 费	3000 元
流动资金	10000 元
投资总额	59000 元



收益分析

每月运营表		
每月固定支出	铺 租	6000 元
	雇 工 (5 人)	5000 元
	材料成本	5000 元
	杂 费	1000 元
赢 利	月营业额	$800 \times 30 = 24000$ 元
	月利润	6000 元



营销要点

1. 开鲜酿啤酒屋要做好前期宣传工作，可以通过散发宣传单和让人们免费品尝现场鲜酿的啤酒来打出鲜酿啤酒屋的品牌。
2. 啤酒屋开起来后，为能更好地吸引顾客，可以搞一些优惠活动，如享用啤酒 5-10 杯者，可每杯价格优惠 5%-10%。特别是在一些节日里要搞一些促销活动。
3. 可以发放优惠卡实行“会员制”消费，抓住更多的顾客。
4. 在经营啤酒的同时也可经营如小菜、面包、点心、饮料等，还可为鲜酿啤酒屋增加一部分收入。



案例追踪

“其实考大学并不是唯一的出路，只要你找准了适合自己的发展的道路，你就是成功的！”王刚这个才 24 岁的来自江西的小伙子，坐在自己开



在广州东站附近的“清凉鲜酿啤酒屋”里对我们侃侃而谈。

难圆大学梦

王刚的家乡是江西上饶市的一个偏僻而又贫穷的小山村，能上学的人寥寥无几。要不是王刚从小学习好，他大概也不会读到高中。他下面还有一个弟弟和一个妹妹呢，一个读初中，一个读小学。王刚知道，他的父母供他们几个孩子读书不容易，所以很努力。三年高中，王刚的学习成绩一直排在班级前十名，考上大学是没问题的。谁料天有不测风云，人有旦夕祸福，命运真是捉弄人，就在高考的前夕，王伟得了急性阑尾炎，连考场也没进。但是，父母早就说了能考上贷款也上，考不上也不准复读。其实，看看清贫的家，为生活过早白了头的父母，王刚说什么也不会复读的。但一想到自己的大学梦就这样破灭，王刚感到非常痛苦，他想：“我难道就这样跟父母一样，永远生活在这小山村里。不，我还年轻，不上大学，我一样可以实现自己的梦想，我不能放弃我所向往的生活，我要努力，我要奋斗！”怀着这样的梦想，怀揣着东借西凑来的500元钱，王刚只身来到了广州，那是1999年，他刚刚二十岁。

奋斗与拼搏

王刚来广州的前两年，可谓吃尽苦头，他什么都干过，搬运工，鞋厂工人，餐厅服务员，凭着自己的努力，在一家大超市当上了保安科科长，工资每月也有2000多，一切都尽心如意。可是慢慢的，王刚就厌倦这种吃了饭上班，上班拿工资的单调的生活。家里还有弟弟和妹妹上学要用钱呢！要想挣大钱，最好自己干个体，干什么好呢？开饭馆吧，开饭馆的太多了；开酒吧，花费太大，自己又没有那么资金；自己没技术，开一些技术性较强的店铺肯定不行。王刚想了很久，一直没头绪。事情发展的契机很偶然。那是2001年的夏天，一个炎热的日子，王刚和几个要好的同事在一起玩，大热的天却没找到一个好去处。一个同事说：“要是有一间啤酒屋就好了，我们可以喝啤酒，既解渴，又清凉！”王刚灵机一动，一拍大腿，对呀，为什么不开个鲜酿啤酒屋呢！肯定会吸引很多年轻人。王刚在业余作了一番市场调查，觉得确实可行，就开始着手准备。他辞掉了工作，顶着炎炎烈日，在三十多度的高温下，奔走于广州的火车站、汽车站以及一些