

社区创业
服务指导



一个好“点子”
就是一条致富路

江克鹏 编著



小本创业经营 金点子

成功的案例，创业的指南。

了解创业的流程、洞悉行业的市场前景、掌握项目的经营策略。

迈进创业的殿堂，突破传统的创业思维，
激发创业的灵感，成功者的创业经验，
缜密的市场分析，创业其实并不像你
想的那样复杂，也不像你想的那样遥不可及。



从现在开始，从这本书开始，
让你的创业之路更轻松！

经济科学出版社

小本创业经营金点子： 社区创业服务指导

江克鹏 编著



 经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小本创业经营金点子：社区创业服务指导 / 江克鹏编著. - 北京：经济科学出版社，2013. 4

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3067 - 6

I. ①小… II. ①江… III. ①商业服务 - 通俗读物
IV. ①F719 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 037971 号

责任编辑：张 力

责任印制：王世伟

小本创业经营金点子：社区创业服务指导

江克鹏 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100142

总编部电话：88191217 发行部电话：88191537

网址：www. esp. com. cn

电子邮件：esp@ esp. com. cn

天猫网店：经济科学出版社旗舰店

网址：http://jjkxcbs. tmall. com

北京盛源印刷有限公司印装

710 × 1000 16 开 13 印张 150000 字

2013 年 5 月第 1 版 2013 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3067 - 6 定价：32.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换。电话：88191657)

(版权所有 翻印必究)



前言

一个金点子、一个新创意、
一个妙招术，就是挣钱的好绝

招，往往出奇制胜就能改变人生，使你发现致富的金矿，由失败变为成功，由穷人变为富翁，从而奠定创业的根基。事实证明：一个好“点子”，就是一条致富路。相信书中的创意金点子，将逐渐点亮你的光明创业之路。

本书专为帮助社区居民创业提供指导和服务。当今时代，创业几乎是每一个渴望成功的人必然做的选择。然而，创业有成功，也有失败，而社区居民的创业历程尤其艰难：论年龄，已经到中年，错过了人生最佳的黄金时期；论学历，所学知识，大部分已经过时，跟不上日新月异的时代发展需要；论精力、心力，也大都不如年轻人，更何况，还有来自生活、家庭的巨大压力。然而社区居民们是否因此不能成功？就只能接受悲惨的失败的命运？不，不是这样的，他们也有天然优势，比如社会经验丰富；比如人际交往广泛；比如智慧相对成熟；比如承受能力强；比如有家庭的支持，这些都是年轻人无法相比的。本书就是专为社区居民如何创业而汇编的一本参考服务指南。本书以“创业致富”为主线，以帮助社区居民创业提供指导和服务为中心。有句话说得好，“生意做遍，不如开店”。很多怀有梦想的人想加入创业开店的大

军，成为其中的一员，但是却不知该从何做起。本书精心挑选多个实用的创业开店项目，它们普遍具有成本相对较低、技术门槛不高、方便操作的特点，涉及餐饮、服饰、日常生活服务、时尚休闲等多个大类。从而体现出社区创业本钱小、易操作的优势，规避了社区创业中不是繁华地段、客流稀少等弊病。翔实的内容方便创业者了解这些店的市场潜力、目标客户、应具备的条件和相关基本知识等。一书在手，为您打开一扇创业的大门，轻轻松松地选择一个好项目。

本书在编写过程中参考了大量的文献资料，由于时间仓促，其中难免有不足之处，恳请读者批评指正。

CONTENTS

→ 目录

① 第一章 小本创业找对路才行

- 1.1 什么动了你的创业路 (3)
- 1.2 选对池塘钓对鱼——入对行才能踏入赚钱的门槛 (7)
- 1.3 你能从谁的口袋里赚到钱 (10)
- 1.4 逛逛街，觅商机 (12)
- 1.5 发现你的赚钱“新大陆” (14)
- 1.6 脚踏实地，从“小”做起 (17)
- 1.7 六大法宝帮你筹得创业资金 (20)
- 1.8 走出创业的心理误区，挖掘更大的创富潜能 (22)
- 1.9 失败的下一站——成功 (27)

② 第二章 安居乐业食为先，餐饮行业当首选

- 2.1 粗粮馆，现代城市的“大营养” (33)
- 2.2 花草茶馆，品味花草时尚 (37)
- 2.3 酸奶吧，来自天然的营养 (42)
- 2.4 DIY蛋糕店，自制蛋糕，乐趣无穷 (45)
- 2.5 啤酒屋，带你进入冰河世纪 (51)
- 2.6 营养粥店，周到美味，款款精品 (57)
- 2.7 早餐配送店，开启开心每一天 (62)
- 2.8 时尚彩面馆，色彩与味道齐飞 (67)
- 2.9 冰吧，零度时尚 (70)

③ 第三章 最摩登的时代， 实惠时尚的天堂

- 3.1 个性服装印制点， 彰显个性 (77)
- 3.2 童装小店， 回味童年其乐无穷 (81)
- 3.3 情侣服装店， 爱的浪漫 (85)
- 3.4 时尚布头店， 自己动手丰衣足食 (90)
- 3.5 小巧袜子店， 包罗万象， 无奇不有 (93)
- 3.6 服装美容店， 让你回到最美的年代 (97)
- 3.7 服装织补店， 缝缝补补三年又三年 (101)
- 3.8 男性内衣店， 成熟与性感的美丽 (106)
- 3.9 皮衣保养店， 给你的外表做个保养 (109)

④ 第四章 文化娱乐一个都不能少

- 4.1 休闲书吧， 陶冶心情的驿站 (117)
- 4.2 时尚动漫店， 舞动你的青春 (120)
- 4.3 文具店， 铸造品质 (124)
- 4.4 玩具店， 打开童年的回忆 (127)
- 4.5 魔术商店， 走进魔幻世界 (132)
- 4.6 大头贴店， 抓住精彩的瞬间 (135)
- 4.7 纸艺坊， 手工生活的乐趣 (139)
- 4.8 户外用品店， 体育运动休闲 (143)
- 4.9 纺织吧， 浓浓的怀旧情结 (147)

⑤ 第五章 洗澡美容， 活生生的一个美

- 5.1 汽车美容店， 让你的行头更有派 (153)
- 5.2 果蔬美容吧， 让肌肤享受田园色 (161)
- 5.3 时尚美甲店， 方寸指尖的大方 (167)
- 5.4 擦鞋吧， 足下生辉 (173)
- 5.5 家庭美容养生馆， 享受家庭的温暖 (181)

5.6 牙齿美容店， 让你的牙齿更美白 (184)

5.7 手机美容店， 美容你的 “宝贝” (190)

5.8 婴儿洗澡按摩吧， 让你的宝宝赢在起跑线 (194)

参考书目 (200)

第一章

小本创业找对路才行



本章主要内容

- 1.1 什么动了你的创业路
- 1.2 选对池塘钓对鱼——入对行才能踏入赚钱的
门槛
- 1.3 你能从谁的口袋里赚到钱
- 1.4 逛逛街，觅商机
- 1.5 发现你的赚钱“新大陆”
- 1.6 脚踏实地，从“小”做起
- 1.7 六大法宝帮你筹得创业资金
- 1.8 走出创业的心理误区，挖掘更大的创富潜能
- 1.9 失败的下一站——成功



1.1 什么动了你的创业路

十种不适合创业的人

1. 懒惰的人

有些创业者打听到了创业消息，不花时间去思考和验证，也没有评价消息的权威性，只想知道怎样能赚钱就行了，至于为什么会赚到钱却懒得去了解。结果要么是听到的信息太多，而且都是“权威”的，不知道听哪个好，最后错失一些投资机会；要么是始终坚持听一个人发出的消息，虽然可能会成功，但总会由于那个人判断失误或是故意制造假消息，自己却又执迷不悟地相信，直到创业失败才后悔莫及。

2. 思想固化的人

这类创业者做事缺少灵活性，不善于发掘新鲜事物和方法，对任何事都只凭经验教条来处理，不肯灵活应对，习惯于将惯例当成金科玉律。

3. 喜欢感情用事的人

在创业过程中，处理任何事情都要理智，喜欢感情用事的创业者往往以感情代替原则，代替理性的逻辑思维。感情用事的创业者想怎么做就怎么做，不考虑后果，不能用理智控制自己。

4. 缺少职业意识的人

职业意识是人们对所从事职业的认同感，它可以最大限度地激发人的活

力和创造力，是敬业的前提。如职业运动员、职业演员等，他们具有较强的职业意识，而有些人却对所从事的工作缺少职业意识，满足于机械地完成自己分内的工作，缺少进取心、主动性，这与激烈竞争的环境不相宜。

5. 优越感过强的人

优越感过强的创业者自恃才高，我行我素，难以和顾客或员工进行沟通。

6. 胆小怕事的人

这种人宁可因循守旧也不敢尝试革新，遇事推诿，不肯负责，狭隘自私，庸碌无为。

7. 只会说“是”的人

这种人缺乏独立性、主动性和创造性。若开店当了老板，也难以开展开拓性的工作，对店铺今后的发展不利。

8. 片面和傲慢的人

有的人只注意别人的缺点，看不到别人的优点；有的人总喜欢贬低别人，抬高自己，总以为自己是最强者，这两类人在人格方面存在很大的缺陷。

9. “多嘴多舌”与“固执己见”的人

“多嘴多舌”的人，不管什么事，他们都要插上几句话；“固执己见”的人，从不倾听别人的意见。

10. 患得患失却又容易自满的人

患得患失却又容易自满的人，稍有收获，便欣喜若狂，自高自大，目空一切；稍受挫折，便灰心丧气，一蹶不振。情绪大起大落，极不平衡。所以这种人不适合自己创业当老板。

当然，世上万物，绝非一成不变，社会学家认为，性格是可以改造的，任何一个人完全可以在实践中注意克服性格缺陷，战胜性格弊端，改变性格类型，不断丰富和完善自我。倘若自身有上述十种性格缺陷，但已经踏上创业之路，甚至当上老板或负责人，则需学会重用人才，借助他人智慧来弥补个人不足，以避免失败。

八种行为阻碍你的创业路

1. 低估创业资金

创业者低估了财务上的需要，财务预算有缺失，同时在营运或生产上也无法有效运用资金，因此难以创造盈余。

许多人在创业之初并没有考虑到流动资金的重要性，所以在没有足够的流动资金的前提下就贸然创业。殊不知，很多人在创业后经营不是很顺利需要坚守一段时日时，就因为没有充足的流动资金而不得不提前关门。如果创业者在创业时没有充足的流动资金以维持半年以上的运作，最好不要轻易去创业。

2. 没有充分挖掘市场资讯

包括没有真正了解潜在市场的需求量，错误预估占有率，对销售渠道和竞争对手的情况了解不清等。

许多创业者并不去了解竞争对手的经营运作情况，也不去仔细分析竞争对手的经营策略，不清楚对手下一步将有什么措施和手段来对付自己。特别是不去分析双方的优劣所在，一味凭自己的感觉行事，到头来往往往吃尽苦头。

3. 创业时机错误

例如，冬天开空调机专卖店，受到产品淡季因素的影响，可能使你的创

业生涯招致挫折。或者是创业不久就受到国家、地方新颁布的行业管理条例所限制，从而无法达到预期设想，造成资源浪费或无法经营。

4. 错误的策略

不当的企业价值观、无效的经营管理及销售策略、对竞争者估计错误等等，由于这些策略关系到一个店铺的生死存亡，因此，这也是导致失败的主因。创业者犯了较大的错误时，也往往欠缺应对经验和解决办法。因此，对于初次创业者来说，一个错误的策略就可能是致命的。

5. 商品质量不过关

由于不良产品太多，或者不良率太高，成本和损耗都过大，加上创业之初产品也缺乏知名度，因而导致商品滞销，造成大量库存囤积。

6. 商品生命周期过短

如果商品的生命周期太短，又或者商品不合潮流，那么这种不合潮流容易被淘汰的商品，在创业之后短期内就很可能遭到失败的命运。

针对年轻人的流行商品一般都是寿命很短的，创业者一定要摸清这个规律，当某个流行商品大行其道的时候，你再去投资想分一杯羹时就要特别小心，可能当你的新商品上市之时，也就是该商品不再流行之时。

7. 店铺管理不当

创业者管理经验不足，朝令夕改，常常在错误中学习，这就耗费了店铺的许多资源，无法建立一套合理、具弹性与有效率的制度。比如用人不当，造成不必要的内耗；比如财务制度有漏洞，让员工有损公肥私的机会等。

8. 违反国家的有关规定

国家有许多规定不能由私营业主经营的行业。也有一些行业原先允许经

营，因政策改变而受影响，甚至会无限期对某个行业进行停业整顿等等，这些都要了解清楚。

1.2 选对池塘钓对鱼——入对行才能踏入赚钱的门槛

一个想尝试自己创业的人，常常会想：我该从事哪一行业？对于那些有着许多创业理想的人来说，难以跨进赚钱的门槛往往并不是因为缺乏资金，而是没有找到适合自己的行业。

那些没有社会经验，又不甘心给别人打工的大学毕业生，面对这个不同于校园的社会大熔炉可能会觉得无从下手，或者怀着满腔热情却屡屡被现实泼冷水。

那些想创业的“白领”一族，他们收入固定，且通常有教育基础，懂得钱滚钱的投资方法，通常这类人手中有充足的闲钱，于是拿来创业。但这类人所有的钱还不足以开大公司，而对一些小本经营，通常又缺乏实干经验。

那些有一定经验的小本经营者，他们通常缺乏资金，又不一定能够处理很多财务上的问题。

如果你也因为创业入行的问题感到迷茫，不妨参考以下几点建议

1. 自己熟悉的

千万不要看什么行业赚钱就一头扎进去。不要在自己不熟悉不了解的市场中较劲。找一个你了解的行业，看看你能提供给顾客什么样的商品，或是

你能解决他们的什么问题，这就是你的盈利渠道。

比如，你喜欢电脑，对病毒有研究，那你就高举“反毒王”的旗帜，上门服务杀毒、防毒，不行吗？例如北京某大学的老师组织学生把本校的农业、林业技术推广到学生自己的家乡，因为那些资源与市场都是学生们所熟悉的。

2. 兴趣浓厚的

如果能把兴趣同创业目标结合，那将是非常幸运的，那是快乐创业、快乐人生。如果你有艺术思维，可以开个专业工作室，从事家庭装潢设计，与装潢公司或工程队合作，为客户量身定做家装。

3. 花钱少的

那些舍得买时间的人多的是，许多重要的人都有此种需求。时间是短缺的、紧俏的商品，城市速递由此而生。速递业务可不可以扩展呢？扩展到一切为别人节省时间的领域。比如代人购物，替人接人等。

4. 起点很低的

如果你有广告创意的能力，就可以开个独立工作室，如果没有钱租办公房，在家中就可以办公。比如设计出与某公司目标相结合的广告，轻松靠头脑和创意赚钱。

5. 可以借力的

《红楼梦》中有云：好风凭借力，送我上青云。借力是利用人类文明的成果和社会资源，来达到低成本顺利起步的目的。比如对创业必需的硬件可以租赁，借鸡下蛋，直接进入产品开发过程的终端程序，直接面对顾客来检验你的产品。再比如委托，把产品的生产交给别人，自己只是提供标准，进行检验，不参与产品制造相关的管理，减少投资风险和投资成本。

6. 方便加盟的

加盟是与现有资源联合。比如大名鼎鼎的跨国公司，金光闪闪的名牌企业……假如你具备某些优势，便可以寻求与自己相关的资源，实现彼此的优势互补。用契约来结盟，比如你有某些商品的新技术和相应的商业概念，可以考虑与现有的知名企业结盟。利用其资源，达到减少投资、降低风险的效果。

7. 资源可以挖掘的

如果你有亲属在国外，让他们搜集国内少有但是人们需求多的商品，通过国际运输的方法邮寄给你，这种独一无二的货源和机会千万不要放过。

8. 优势明显的

比如你拥有某方面的特长，或某种专业知识对某部分群体有用，那就从事此项服务或培训。如果你对互联网造诣很深，那就开店一门心思做个网站，选定某个行业，搜集、发布有用信息，可以为该行业的中小企业销货，为他们发布信息等。

9. 可以适当地随大流的

平时多留意那些经济报道，可以参考社会上那些成功者或成功的范例、经验、模式。因为在某个行业创新是不容易的。要学会利用他人的经验、创意、思路、品牌。品牌代表着行业领先者长期的探索，艰苦打磨的历程，包含声誉、美誉、公众的认同。跟进后，直接拿来的是成功，学到的是成熟的经验，或是具体的操作方法。

10. 发现缝隙的

有许多产品有很长的历史，漫长的岁月留给老百姓不可磨灭的印象，形

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com