

<<小店淘金大全集>>

图书基本信息

书名：<<小店淘金大全集>>

13位ISBN编号：9787511316868

10位ISBN编号：7511316867

出版时间：2011-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：宇琦

页数：423

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<小店淘金大全集>>

前言

现在举凡衣食住行、家庭服务、娱乐休闲等各行业都存在小店当道的情形，无论是服装鞋帽店、杂货店、小吃店等竞争激烈的传统小店，还是玩具店、宠物店、布艺店、香薰店、网店等创意无限的新潮小店，可谓五花八门，比比皆是。

俗话说：打工不如开店。

开一家小店，给自己打工，这是许多人的梦想，也是如今最IN的投资创业途径，以其创业成本低、收益快、灵活自由而备受青睐。

然而，开什么店？

怎么开店才能赚钱？

这不不是一念之间就能搞定的，其中的学问大着呢！

君不见：即使处于同样的位置，有的店开得有声有色，一个月能赚很多钱，有的店里则冷冷清清，经营惨淡。

就像浪里淘沙一样，尽管有成千上万的各式店铺在鞭炮锣鼓声中开张，由此可能会催生很多个百万富翁、千万富翁，但也会有很多店铺黯然关张，甚至赔得血本无归。

所以说，开店有学问，赚钱有门道，开店并非简单的加减乘除，从项目的定位、店址的选择、店面的装修、卖场的打造到店铺的经营，任何环节都马虎不得。

开店的首要工作便是选择项目。

要想真正从小店中淘金，投资者应该跳出固有、狭窄、僵化的思维模式，从更长远的时空上把握市场运作规律，深入研究消费需求，独辟蹊径，致力于经营人无我有的商品和服务，巧占市场盲点。

传统的经营项目大多数人都会想到，竞争自然激烈，因此要进入并脱颖而出，难度是很大的，成功率反而较低。

因此，精明的投资者必须具有锐利的商业眼光，善于发现市场空白点并抓住机会。

现在的社会分工早已远不止通常所说的三百六十行了，新行业、新的市场需求层出不穷，就看你有没有一双慧眼了。

要开好一家小店要有一个兴趣上的引导。

开创一个新事业是比较辛苦的，而兴趣、理想与热情是支持投资者坚持到底的动力，甚至决定着新事业未来的发展。

因此，投资者一定要以兴趣为先导。

除了兴趣之外，开店者的能力和经验也是非常重要的。

要知道每一个行业都有进入门槛，投资者如果不具备这方面的条件就贸然涉足，失败的可能性就较大。

因此，一定要量力而为，明白你适合开什么样的店。

若你极富热情，活力四射，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业；若你喜欢精致有品位的物品，二手精品店、手工艺材料专营店及小型咖啡屋能让你一展雄才；若你温柔细致有爱心，托儿所、幼儿园等将非常适合你；若你富有灵感和创意，并能设身处地为人着想，宠物店、花店等正需要这种特性。

能充分发挥自己的专长，成功的机会自然就大。

除了兴趣和能力之外，在当今这个信息主宰经济的时代，投资者要充分掌握相关信息，如该项目的市场前景如何、赢利状况如何、投入资金多少、竞争激烈程度如何等。

开店就必须对所属行业内的一切有充分的了解，这样不仅可以经营好自己的店铺，同时还可避免同质化竞争导致的价格恶战，使自己永远都能成为赢家。

要想赚钱，开店地点的选择同样重要。

人流量、交通状况、区域特性（包括竞争店、互补店、金融机构、休闲设施、人口数量、消费习性、租金价位等）都是需要考虑的因素，同时注意选址要具有前瞻性，并充分对比铺位的性价比。

另外，万事有备才能无患，因此开店前要做好充分的准备工作。

在店面装潢、购置设备的同时，投资者要多走动走动，与附近的“邻居”搞好关系，并且熟悉当地的

<<小店淘金大全集>>

市场，开发潜在的顾客；在筹备期间，就招募足够的工作人员，并事先做好训练工作，才能从容应对开业时的繁忙。要考虑所开设的店面是否因为经营的品种而需特殊能力，如业务开拓能力、表达能力等，在尚未决定开店经营业务前，多参与同业者举办的说明会，或听听不同业者的声音，多了解一些开店的酸甜苦辣。

最后，真正决定投资者能否赚钱的还是经营方式。

一个店铺就是一个小企业，店铺的老板既要懂财务，更要懂经营管理，店铺卫生、店铺要害部位安全的管理工作、紧急事件的处理等问题等都需要高效的管理能力。

值得提醒的是，小店经营者的资本大都相当有限，最怕造成商品积压，导致资金周转不灵，包袱越背越重，影响下一步的经营，因此，小店经营者在经营中一定要牢记薄利多销的原则，千万不要为了一时的利润失了长远的顾客。

总之，小店虽小，学问不少，其中的奥妙需要投资者细细品味。

或许你正在筹划开一家属于自己的店铺，但是面临其中一个又一个的难题，使你无从下手；或许你的店铺早已在经营中，却遇到不少让你把握不准、不知如何抉择、又不知该向谁请教的问题。

不用愁，这本《小店淘金大全集》将为你解决这方面的问题，会将成功开店者用汗水和金钱换来的宝贵经验全部奉献给你。

本书堪称小店淘金成功案例的大集锦。

它避开了一般同类书重理论轻实例的弊病，摒弃抽象、空洞的说教，完全针对现实生活，用通俗生动的语言，讲述一个个店主的成功创业故事，从中揭示其创业灵感、经营艺术、经验教训等，然后深入总结其行业特点和市场前景等，为后来进入者助力支招。

300多个经典成功案例涉及各行各业，既有传统项目，更有许多你闻所未闻的创业金点子，让你了解更多行业新知识，开阔视野。

其中一些案例甚至可以如法将别人的成功复制过来，可操作性极强；更多的当然重在抛砖引玉，带给你的主要是一种思路、一些启示，希望你能举一反三，找到更适合你的小店淘金之路。

<<小店淘金大全集>>

内容概要

给自己打工，是许多人的梦想，而开一家小店，则是一个投资小、见效快的上佳选择。

但是，开店有学问，赚钱有门道，开店并非简单的加减乘除，从项目的定位、店址的选择、店面的装修、卖场的打造到店铺的经营，任何环节都马虎不得。

开店的首要工作便是选择项目。

要想真正从小店中淘金，投资者应该深入研究消费需求，独辟蹊径，致力于经营人无我有的商品和服务，巧占市场盲点。

其次，开好一家小店要有一个兴趣上的引导。

第三，开店者的能力和经验也是非常重要的，一定要量力而为，明白自己适合开什么样的店。

第四，要想赚钱，开店地点的选择同样重要，人流量、交通状况、区域特性等都是需要考虑的因素。

最后，真正决定投资者能否赚钱的还是经营方式。

一个店铺就是一个小企业，店铺的老板既要懂财务，更要懂经营管理。

总之，小店虽小，学问不少，其中的奥妙需要投资者细细品味。

宇琦主编的这本《小店淘金大全集》将为你讲述成功开店之道，将成功开店者用汗水和金钱换来的宝贵经验全部奉献给你，堪称小店淘金成功案例的大集锦。

它用通俗生动的语言，讲述一个个店主的成功创业故事，从中揭示其创业灵感、经营艺术、经验教训等，然后深入总结其行业特点和市场前景，为后来进入者助力支招。

300多个经典成功案例涉及各行各业，既有传统项目，更有许多你闻所未闻的创业金点子，让你了解更多行业新知识，开阔视野。

《小店淘金大全集》中一些案例可以如法将别人的成功复制，更多的则重在抛砖引玉，等待你能举一反三，找到适合自己的小店淘金之路。

<<小店淘金大全集>>

书籍目录

第一章 开家餐饮小店

一、做好传统餐饮，踏实淘得真金

家常菜小餐馆用温情感染食客

写字楼快餐店盘算白领生意

“蓝天”快餐店的经营秘诀

谭鱼头——从“头”演义新美食

小小煎饼摊也可做成大生意

开家斋菜店，做“吃素”人的生意

从地摊到180家连锁店的凉皮生意

老铺子家味道，简单生意日赚两千

看准地盘，西餐厅稳稳赚大钱

“社区厨房”生意也好做

开营养早餐配送店轻松赚钱

下岗女工饺子店，从一贫如洗到开连锁店

开家大众早餐店——占领别人忽略的市场

武侠餐厅，要的就是那股“江湖气”

熬粥“熬”成百万富翁

幸福拉面，好名字好生意

小烧烤成就500家连锁店

“汤王”发家记

二、做就做出彩，以特色饮食胜出

老火靓汤，煲出靓丽容颜

开家自然素食店，与绿色亲密接触

腊汁肉+白吉馍=小吃中的大事业

开家炸饼早餐店

“分手”餐厅的独特生意经

怪味牛骨头风味独特

老边饺子的淘金之道

天等米粉店开遍京城

小麻花赚到千万资产

下岗女工靠“彩虹面”发家致富

开家牛肉米粉馆

特色烤包子店，7天狂赚20万

资产近千万的油炸臭豆腐店

大赚“黑”钱的黑色食品店

开家无糖食品店

三、把握休闲需求，收获美好“钱景”

巧克力DIY吧——巧克力+手工制作=过口难忘

港式甜品店，甜甜蜜蜜赚钱

开家新鲜饮品贩卖店

烘焙中的“真锅咖啡”

冰淇淋店——夏日清凉好去处

开间现做现卖的酸奶吧

开家保健果冻店

DIY蛋糕店，制作独一无二的爱

<<小店淘金大全集>>

零食店的经营之道

风味板栗店, 四季都赚钱

小奶茶店中的大生意

开家酒吧——张扬个性, 写意人生

开家本小利大的爆米花店

开家特色“水吧”

四、主题餐饮店, 融趣味与美味于一店

生日主题餐厅, 要的就是专业和特色

减肥餐馆, 健康新选择

彩民茶楼, 谈“彩”品茗两不误

只有“20台”的茶餐厅

伴着咖啡香的书屋

到客人家里开餐馆

小小烤鸭店, 坐收丰厚利润

“亲子餐厅”受青睐

3万元投资卡通餐, 赚钱赚到翻

个性喜糖店中的无限商机

江山土菜馆, “土”字上做文章

专做“豆腐宴”的女老板

村姑与她的绿色食品店

非常“80后餐厅”, 不是80后免进

第二章 开家便利零售店

小型便民超市——传统零售见真功

开家日用品10元店

大学生开店卖菜做出大事业

开家无公害蔬果店

成人用品店——思路开放, 钱才能赚到

宠物用品店年入八万的高招

开家24小时社区便利店

创意礼品店月入万元

开一间小小的花店

专攻鲜花速递的花店

“小丑花店”, 夺人眼球巧赚钱

纸艺店老板的致富经

贺卡专营店也能开得红火

小筷子中的大生意

开间二手精品店

快乐创“皂”也赚钱

开间难寻物品商店

开间“左撇子”用品店

“100日元”店创造大热潮

创意格子店, 卖的不只是格子

99美分连锁店的秘诀

开一家“假宠物”店

服装折扣店与格子店两不误

另辟蹊径的竹炭制品店

第三章 开家服装饰品店

<<小店淘金大全集>>

一、匠心独具，把服装店开出个性来

开家外贸服装小店

让外贸精品店在同类中脱颖而出

自己设计张扬个性的T恤衫

时尚小伙复制“真人”巧赚钱

开家牛仔服专卖店

开一家成功的“绝版”服饰店

开家“小资”衣饰专门店

“肥佬服装店”——主攻偏门效益高

开家“胖夫人”服饰专卖店

名品服饰折扣店的经营之道

开家女性内衣专卖店

开家情侣服饰专卖店

以“爱情不打折”为经营理念的服饰店

亲子服装店，体味“缘来一家人”的温馨

孕妇服装店——准妈妈的购衣世界

开家宠物服装店

奇异服装店的成功秘籍

专卖童装，商机无限

出奇制胜的“怪缺”服装店

粗布服装店——专为“朴素一族”服务

时尚布包也能引领潮流

经营老年服装，主攻银发市场

民族服饰店，小众也会很流行

做独一无二的“大脚生意”

将手工绣花鞋推向市场

从传统中掘金——绣花鞋垫也能卖上百元

个性鞋吧——不怕价高就怕没个性

手工布鞋亦时尚

个性定制布鞋店的生意经

利润可观的中高档袜子店

袜子精细化专卖店，走出一片新天地

鸳鸯鞋和鸳鸯耳环的致富经

二、各色饰品店，美丽由配饰扮起

时尚MM饰品店——我型我秀，魅力新宠

DIY饰品店——给生活加点创意

把居家饰品店当精品店经营

男士饰品店——男人也要“臭美”

开家特色伞店

个性手绘店，因特别而赚钱

十字绣品店——越绣越美

手工绣品店——专做“孤品”的地方

怀旧纺绣吧，引领复古潮

10万元开生态饰品店，有生气也有财气

民族风情饰品店有商机

定做腰带受欢迎

开家颈饰店也赚钱

<<小店淘金大全集>>

独具特色的“一双一对”情侣礼品店
经典时尚银饰店，利润不薄有钱赚
时尚又赚钱的个性手表定做店
开一家户外用品店
开家苏绣特色布艺店
开家粘花小店

三、占领边缘市场，服装服务店也能创大利

开家适应时代需求的裁缝店
服装定做专门店，为每个人量体裁衣
时装改制店，低碳又赚钱
成衣“整容”店，让旧衣服焕发生机
改衣也能做成连锁店？

—
个性服装印制店的经营之道
时尚布头店——自己动手，增添浪漫
DIY服装美容坊，给服装也来个“整容”
为服装“变脸”的服装改色店
创造“多味衣”的服装加香店
服装织补店——缝缝补补财源不断
冬季生意兴隆的皮衣保养店
擦鞋吧——让每个顾客的足下生辉
“一元钱鞋艺店”的经营艺术
专攻修鞋生意也会有大回报

第四章 开家家居用品店

多种经营的创意家居用品店
壁饰店引领居家时尚
引领时尚潮流的家用香熏小店
小小纸艺店——手工生活乐趣多
改变生活理念的艺术马桶专卖店
开一家家具寄售店
彩色泥巴里的大生意，一：
方兴未艾的仿真水果专卖坊
窗帘小店，让家居生活美起来
擦地拖鞋市场广阔
婴儿纪念品店：开发独具特色的商机
懒汉用品店，专做“懒人”生意
家纺布艺店的温馨生意经
手绘家居店——妙手绘美家
卖童趣灯饰月赚5000元
温馨家居配饰店——关注幸福生活的细节
商机无限的时尚“瓶中花”
蜡染小店：艺术魅力和诱人商机并存
投资万元做个都市“卖炭翁”
有声有色的香熏蜡烛自助店
卖床上用品月入七八千
开家特色枕头专卖店
独辟蹊径的香味植物盆景店

<<小店淘金大全集>>

以雅致吸引顾客的藤艺店

开家婚庆用品专卖店，为新婚添彩

中国结专卖店引领中国风

开家泰式特色家居店

第五章 开家家庭服务店

开家日常家政服务店

开家家装咨询公司

装修监理公司——赚的就是检查费

开家家居清洁公司

给二手房消毒，月入也能上万

跑腿经济催生跑腿公司

手机美容店——为你的手机置身行头

独辟蹊径的自行车美容店

汽车美容店——汽车也要扮靓

给汽车穿件“内衣”

“天使宠物医院”的经营之道，

走精品路线的宠物美容护理店

开一家家用电脑饰品店

洗衣加宅配，愈送愈有钱

引自国外的自助洗衣房赚钱有方

由送奶衍生出的无限商机

美食中介公司的独特赚钱术

抓住节日商机开间礼品寄售店

5000元，家用空调清洗店开起来

开电脑翻新店，让你赚足钱

洗电话也能赚大钱

回收再生金属店，环保先锋冲“钱”线

旧物寄卖店，让好东西“发挥余热”

开家别具一格的“植物医院”

废旧蓄电池修理店，环保又节能

电池租赁，既赚钱又环保

开家社区电脑医院

开一家社区便利店

办一家民营托老中心

开一家月嫂公司，别人生孩子你发财

开一家助孕度假屋赚钱

帮准妈妈做胎教引来大商机

开一家“恋爱培训公司”

红火的家庭绿植专卖店

第六章 开家美容保健店

“美男”工作室，专攻“白领男”

男士美容店，时尚新行业

时尚数码美甲店赚大钱

开家专业牙齿整形诊所

开家水晶美牙屋

亲近自然的绿色化妆品店

白领化妆店，月赚近2万

<<小店淘金大全集>>

开家毕业生形象设计店

足疗保健店也能做大做强

保健按摩店的差异服务

开家保健花卉盆景店

解酒服务店, 抢占“醉汉”市场

爱心大姐的老年陪护中心

“心灵氧吧”, 陪你聊天我赚钱

第七章 开家宝宝周边用品店

宝宝断奶餐厅, 小顾客有大商机

娃娃澡堂, 让宝宝们爱上洗澡

妇婴用品店——准妈妈的购物天堂

一站式营销的儿童家具店

年轻妈妈开儿童时装店有高招

儿童玩具专门店, 巧赚童心钱

为儿童理发, 商机无限

儿童影楼, 童趣珍藏地

儿童食品店, 瞄准市场巧赚钱

儿童主题餐厅, 让吃饭变得有趣

开孩童溜冰馆, 大二男生月入五千

第八章 开家创意服务店

数码瓷像馆, 将瞬间的美好铸成永恒

数码冲印店带来的财富

“隐茶杯”也能赚个天翻地覆

“拈花惹草”也赚钱

坟场餐馆创造的奇迹

“戒网”吧的冷门赚钱术

开一家农家旅舍, 返璞归真最流行

宠物“婚姻介绍所”, 给猫猫狗狗找个伴儿

巧做生意, “卖时间”赚钱

“玉米虫”两年挣回100万

开家打工者俱乐部

投资2万元开家牛奶专卖店

仿真动物玩具专卖店利润可观

开一家针对都市女性的“女子沙龙”

创意十足的“候妻吧”

投资20万元, 开家代驾服务社

小裁缝专“倒”二手校服, 一年竟赚10万元

瞄准求职经济: 女大学生租衣赚钱

开一家信物回收礼品商店

连沃尔玛都采购的个性鼠标垫

“眼镜影院”赚酷钱

清华女生开桌游店, 既赚钱又赚人气

“成人尿不湿”的生意经

抢占菜肴模型市场, 年赚20万

“浪漫吻唇”赚来百万财富

彩色人像证卡店, 打“一卡多用”的算盘

宠物摄影店, 宠物也有摆POSE的权利

<<小店淘金大全集>>

免费复印店的超凡吸金术

第九章 开家文化主题店

亲民的街头书报摊，你便利我赢利

“书柜”进社区，书店有奇招

驻扎菜场的书店也赚钱

开一家特价折扣书店

开家有特色的休闲书吧

旧书报专卖店卖的就是“旧”

开一家时尚动漫书吧

女性书店的独特商机

手绘图书专卖，一炮走红

“书籍银行”也可赚钱

卖好专业书，一家书店变六家

用文化理念来经营普洱茶茶庄

开家文具用品店，用品质铸就事业

大受公司欢迎的办公用品速配店

体育用品店的特色经营

20万元开家日进斗金的“杀手吧”

开家装饰画廊

收藏旧报纸也能赚大钱

稳赚不赔的特色贺卡店

开间民间文化工艺品专卖店

古玩收藏店大有赚头

影像艺术印章店带来的商机

碟片修复店也能赚钱

第十章 开家娱乐休闲店

小型网吧——自娱自乐的小天地

开家电玩店，“模拟人生”中辟财路

大头贴拍拍店，锁定精彩浪漫的瞬间

成人玩具也大有商机

商机无限的珍禽标本工艺品店

成人玩具吧，让童年时光倒流

开家“混搭”玩具店，让1~100岁都能玩起来

开家Q版玩具店

动漫模型店，赚钱的同时带来无限乐趣

丑陋玩具店：要的就是别出心裁

做布偶闯出一片新天地

开一家别具特色的拟人公仔店

向特色看齐，投资Q版卡通雕像小店

开家拼图小店，快乐赚钱

找准项目抢先机，开间魔术用品店

开间玩具租赁店，时尚又环保

玩具修理店，专赚冷门钱

纯手工礼品店，独具匠心的礼品专卖店

开家气球玩具礼品店

银饰DIY工艺店的创业经

开家独具特色的手工皮艺店

<<小店淘金大全集>>

彩色时尚钥匙店, 小玩意也能赚大钱
时尚又赚钱的彩色工艺蜡烛店
独轮车俱乐部, “益智运动”把钱赚
偶像明星周边店, 专赚“粉丝”的钱
军品专卖店, 专瞄军事发烧友的钱包
“人体艺术克隆”店, 实现创业梦想
红豆传情店, 浪漫又有钱赚

第十一章 开家网络店铺

开一家网络收藏品店
网上开花店, 让买花更方便
开辟奢侈品电子商务新天地
时尚银饰网店, 小本创业的新途径
专业经营园艺业的花园网站
网上售卖普洱茶, 月销200万
二手书专卖网店, 网上解乡愁
专卖乒乓器材也能大有作为
开家网上玩具工艺品店
网上也能开家珠宝行
饭统网不“饭桶”
“时尚坊”的网店创建及发展历程
专卖浪漫女装的“蜜雪芳踪”
开母婴用品网店的母亲
把西瓜卖到网上去
网上开餐厅, 时尚创业赚钱丰
网上宠物店生意正当好
网店成就年轻“创业天王”
加入商品代购一族
车饰网店赚大钱
累积信用成就“钻石小鸟”
网上卖纸箱, 一年半赚了30万
开网上服装店也是好的就业机会

<<小店淘金大全集>>

章节摘录

版权页：小烧烤成就500家连锁店烧烤店琳琅满目，种类繁多，但只有独具特色的烧烤才能“钱”景无限。

只要“拍”好了顾客和市场规则的“马屁”，小生意一样可以赚大钱！

这就是年仅31岁的“阳光阿里”总裁高建晓告诉创业者的成功秘笈。

【小店淘金成功案例】烧烤摊子随处可见，只不过是街头小贩糊口的手段罢了。

这是很多人对烧烤的认识。

但一个曾经落魄街头的打工仔克服了烧烤易上火等缺点，把中药与小肉串结合起来，还破天荒地去国家商标局为小肉串申请了注册商标。

这就相当于为烧烤披上了一件“护身符”，不仅1年净赚100万，而且3年就坐拥全国500多家加盟商，成为身家近千万的董事长。

1993年，正在读高二的高建晓选择退学，手里捏着80元路费，只身一人来到武汉打工。

没有文凭，也没别的专长，高建晓在一个建筑工地当起了搬运工。

高强度的工作，加之没有油水，高建晓严重营养不良，两年下来，本来就羸弱的身体每况愈下。

一天傍晚收工后，高建晓要回宿舍休息，刚要穿越马路，他突然感到眼冒金星，双脚发软，一跟头栽倒在地。

当他醒过来时，已是晚上9点多。

他一睁开眼睛，一股烧烤的香味扑鼻而来。

一位大爷一手端着水，一手拿着几串烤肉对他说：“孩子，你怎么在大街上睡觉？”

来，吃点东西缓缓劲！

”见此情景，高建晓感动得泪如雨下。

当老大爷知道高建晓因家贫辍学来武汉打工的事后，叹了口气说：“建筑工是重体力活，你这样的身体怎么吃得消？”

我这里正好缺人手，如果你不嫌弃，你来帮忙，当个下手，管你吃住，还可以学点手艺。

你看怎么样？”

”老大爷的话很诚恳，为了报答救命之恩，高建晓当即点头答应了。

就这样，高建晓白天跟着老大爷一起到菜市场选料、买肉，然后回家腌制，穿串；晚上，他们一个烤，一个打下手，每晚要做到凌晨两三点才收摊，生意还不错。

经过一段时间的摸索，高建晓很快掌握了烧烤的流程和一般技术，成了老大爷的得力助手。

夜深人静之时，高建晓想：做建筑工一天累个半死也只能赚10块钱，几块铁皮做个小炉子，一晚上几个小时居然能赚100多元？

看来对于没有文凭的打工仔，做烧烤可真是一个谋生的好行当。

一年后！

高建晓将老大爷的手艺全部学到了手，于是想有更好的发展。

当健惴惴不安地向老大爷提出想另外找份工作时，老大爷不仅很爽快地答应了，还硬塞给了他500元钱。

有了做烧烤的经验，高建晓很快在一家装潢考究的烧烤城找了一份做烧烤的工作。

这与以前的“游击队”相比，已经算是很体面了。

烧烤城人流量很大，生意更火爆。

这让高建晓萌动了自己也要当老板的梦想，于是，他开始有意识地积累一些东西。

每次顾客吃完从他身边走过时，他都会满脸堆笑地问：“味道怎么样啊？”

”“提点意见吧？”

”然后，他就根据顾客的反馈耐心琢磨，很快摸索出了一套“对症下药”的方法。

几个月后，高建晓熟练掌握了顾客所说的微辣、香辣和劲辣三种口味辣椒应放的分量，以及酒香味、鱼香味、麻辣味等的烧烤方法，再加上他又恰到好处拿捏准火候，在色香味俱全的诱惑下，食客们闻香而来，爽快而归。

<<小店淘金大全集>>

一天，一个顾客突然要求“退货”，原因是太辣。

高建晓一看就知道是故意刁难，因为顾客开始没提要求，而且对这样的顾客，他一般是做成微辣甚至不放。

于是，他自己去征求顾客的意见。

那个顾客说：“她要一点辣椒都不放的，否则她脸上长痘痘，而且还会便秘。

”连微辣都不敢吃，那烧烤还有什么味道？

但顾客是上帝，高建晓只得重做。

渐渐地，做了一段时间的高建晓还了解到，一些顾客不经常吃还有一个担心，那就是书上说的吃多了容易引起肠胃病甚至致癌……面对这些棘手的问题，高建晓很困惑，甚至动摇了自己要创业当老板的梦想。

有什么办法才能消除顾客的这些顾虑呢？

长时间在烟熏火燎的环境下工作，对眼睛的损伤最大。

一天早上，高建晓一觉醒来，突然觉得视线模糊，他使劲揉眼睛，感觉还是不行。

想起几年来眼睛一直酸疼，心里不禁“咯噔”一下，但他不敢往下想了。

情急之中，高建晓才摸索着到了洗手池，用冷水冲眼睛，但还是无济于事。

这时，高建晓才意识到问题比想象的还要严重。

他做梦也想不到，自己热爱的烧烤工作，竟然会导致自己双眼失明！

由于在武汉看病花费高昂，高建晓只得选择回老家治疗。

在老家，一位非常有名的老中医在看过高建晓的眼睛之后非常吃惊，他说：“你的眼睛早就出现问题了，你怎么现在才来治啊？

你要是再晚来一点，眼睛恐怕就保不住了。

”幸运的是，经过老中医的治疗，高建晓的病情有所好转，而一点小小的进步，都会给高建晓极大的鼓舞，对烧烤的“痛恨”则减轻了一分。

一天晚上，这位老中医在高家熬药的时候说：“比起西药，中药不仅治标还治本，而且在你没病的时候也可以吃，可以强身健体，预防疾病。

”老中医不经意的一番话，让正痴迷烧烤的高建晓马上想到了自己的顾客。

于是他问：“有没有可以防治上火的中药？

”老中医说：“这对中医来说太简单了，一些中药不仅有这种功效，而且能健胃、防癌！

”高建晓不禁心潮澎湃：如果能研究出一种中药的烧烤配料，那不就能消除吃烧烤的顾虑了吗？

想到就做，高建晓等不及眼睛完全康复，就每天求着老中医帮忙做试验。

工夫不负有心人，经过半年的努力，他们研制出了中药烧烤的配料，即在原来的香辣麻配方中添加中药成分，比如甘草（清热解暑降火）、白芷（去腥）、良姜（去油腻、健胃）、肉桂（增香、健胃）、冰糖草（清热降火）等等。

每种腌料添加的中药材品种和分量都不一样，可以快速腌制各种肉类，让烤肉味道深入肉髓。

高建晓病愈后，拿出自己仅剩的1000元钱，购买了老中医中药烧烤配料的使用权，在千恩万谢后南下来到浙江台州，开起了烧烤小摊。

高建晓怀着忐忑的心情迎来了开张后的第一位客人——对年轻的情侣。

高建晓不敢怠慢，使出浑身解数，细心掌握烧烤的火候和时间，配上自己的中药烧烤配料，眼看着鲜嫩的羊肉渐渐变得焦黄，他的心情才慢慢踏实。

吃完后，小伙子说：“老板，你的烧烤口感很好，但她对味道敏感，觉得里面怎么有点中药的味道。

”高建晓马上解释：“这是中药配料，可以帮助去火，还能健胃、防癌，您可是我的第一位客人，给我提提意见，今天算我请客。

”小伙子说：“你说的好是好，但最好不要让顾客闻到药味！

”一句话又提醒了高建晓。

于是，高建晓又专程回老家找到老中医，对配方做了改进，彻底解决了这个问题。

高建晓凭着自己的创意以及对烧烤事业的执著，运用中医中药食疗理论，让烤制的食物美味和营养完美结合，烧烤时香气四溢，烤出的食品色泽金黄、酥滑鲜嫩，让人越吃越想吃。

<<小店淘金大全集>>

不到三个月，他做的烧烤已在当地小有名气，慕名而来的食客络绎不绝，最后在有关部门组织的活动中被消费者评选为“台州市特色小吃”。

有一个周末，来吃烧烤的顾客特别多，为了不让顾客久等，高建晓以最快的速度烤起来。

他太专注于烧烤了，以至于城管人员来到他面前，他还对人家说：“欢迎光临，请先找个凳子坐下，喝点茶！”

在旁边等着的食客看到城管工作人员来了，也没吭声，都走开了。

就在高建晓准备起炉时，他才发现顾客全走光了，周围却站着几个大盖帽的城管人员。

他一愣，忙着又是递烟，又是认错。

城管人员严肃地说：“周围的居民反映，你们这里烟熏火燎，晚上搞到凌晨一两点，吵得他们不能睡觉。

而且，你们长期不注意保持地面整洁，周围的墙全被你们熏黑了，非常影响市容。

你看看，现在为了做生意，把桌子都摆到街上了！”

那次，他做烧烤生意的全部工具不仅被没收，还被罚了款。

高建晓欲辩无词，心里五味杂陈。

现实让高建晓认识到，要把烧烤事业进行下去，就必须解决烧烤的油烟问题，然后进行规范运作。

高建晓到全国各地考察，发现市场上宣称的无烟烧烤大多是窑烤，就是木炭放中间，食物竖在两边烤。

这样的窑烤有很多缺点：一是烤的东西少时可以无烟，炉体的烧烤串放多了则会产生油烟；二是烤时不能撒佐料，食物很难入味；三是速度不好把握，温度高时会把竹签烤断，温度低时食物是焖熟的，色香味都没有了。

就在这时，在武汉上大学的弟弟高海涛刚好毕业。

他打电话给学机械工程的弟弟：“你能不能帮我一个忙，开发新一代无烟烧烤车？”

时间为半年，这半年我给你发工资！”

半年后，兄弟俩在吸取了市场上无烟烧烤车的优点后，终于开发出新一代平烤无烟的烧烤小吃车。

而且高建晓还租了100多平方米的二层门面房，就这样，他的无烟烧烤店粉墨登场，同时也取了个很好听的名字：“阿里巴巴无烟烧烤店”。

有独特的配料和真正实现无烟烧烤的技术，马上吸引了一些要求加盟的精明的打工者和当地人。

不到半年，全市就有了20多家“阿里巴巴无烟烧烤”。

随着生意不断扩大，弟弟高海涛提出想做全国市场的大胆设想，与高建晓一拍即合。

于是，高海涛聘请了在网络公司做营销的朋友邹小锋。

在邹小锋的帮助下，成功实现了古老小吃与现代网络相“嫁接”，率先开办了全国第一家烧烤网站。

针对加盟商的担心，高建晓敢为天下先，实行货到付款，客户实现零风险，就这样，高建晓的全国运营战略如虎添翼。

正当“阿里巴巴无烟烧烤”在全国声名鹊起时，一天，高建晓突然接到哈尔滨一代理商要求退还代理费的电话，理由是他所在的城市突然冒出一家阿里巴巴烧烤店。

这个消息让高建晓一头雾水！

因为在此之前，他从来没有授予哈尔滨任何人代理权啊！

但高建晓担心自己记错了，于是马上查阅代理商的资料，结果没找到该城市的加盟商资料。

这是怎么回事呢？

第二天，高建晓坐飞机赶到哈尔滨调查取证，然后将拍摄的证据呈上工商局，要求查封此店。

可一个星期后工商局给出的答复，却让高建晓惊讶不已。

工商局告诉他：“‘阿里巴巴’商标已经注册，你们没有到国家商标局注册这个商标啊，你们同样也是不合法的！”

对市场规则的认识盲区，又一次让高建晓付出了高昂的代价。

为了事业发展，他们除了放弃自己苦心经营的品牌另起炉灶外，别无选择。

经过一年的努力，到2006年2月16日，高建晓终于收到了“阳光阿里”注册商标的批文。

从此，高建晓放开了手脚，投入20万元进行技术创新，不断开发出了香辣炸鸡、时尚饮料、铁板烧、

<<小店淘金大全集>>

飘香涮烫等系列休闲小吃。

公司也不断创新管理，他们对加盟商提供全程的服务，还在烧烤行业里第一个开通了800免费服务热线。

短短3年内，高建晓便获得了成功，不仅自己经营的店面销售额每年达到100多万，而且在全国发展了500多家加盟商！

高建晓，这个曾经落魄武汉街头的打工仔，不仅创造了小生意也能赚大钱的神话，而且也完成了自己人生的漂亮跨越。

【小店前景分析】在庞大的餐饮业市场中，烧烤业所占的份额小之又小，仅占1/10上下。

这并不是因为烧烤业没有市场，而是因为近几年众多创业者的目光往往被作为热点的饭店、快餐等项目所吸引，忽略了烧烤业这座金山，这就造成了一定程度上的行业空白，使烧烤业内的竞争程度没有其他餐饮行业激烈，创业者投资烧烤店进而大展手脚的成功率进一步提高。

北方天气相对较冷，烧烤一般以肉食为主，且多在室内。

而南方天气较暖，烧烤在夜市、路边随处可见，种类也繁多，因为烧烤操作简单方便，开烧烤店也是小本创业的热门项目。

如今的烧烤食品市场火爆，而根据食品协会的调查，目前烤素食在90%的中小城市仍是空白。

其中烤豆腐串工艺比其他烧烤食品简便易行，既是美味休闲小吃，又是佐餐、佐酒的佳品。

尤其是夏季，全国的市场都很好，普及性很强，适合餐饮小店和流动摊点经营。

据有人统计，每人每天可加工烤制1000串以上，每串综合成本为0.15元（以豆腐1.6元/千克计），每串售价0.5~1元，根据现有数据，50万人口的地区，开店的年获利在3万元左右。

风味烧烤麻辣鲜香，回味无穷，是年轻人非常喜爱的休闲食品。

在街头巷尾摆个烧烤摊，投资只要五六百元，每天销售额可达到三四百元，不失为小本创业的好门路。

<<小店淘金大全集>>

编辑推荐

《小店淘金大全集(超值白金版)》：俗话说：打工不如开店。

开一家小店，给自己打工，这是许多人的梦想，也是如今最流行的投资创业途径，因其创业成本低、收益快、灵活自由而备受青睐。

然而，开什么店？

怎么开店才能赚钱？

这可不是一念之间就能搞定的，其中的学问大着呢，其中的奥妙需要投资者细细品味。

或许你正在筹划开一家属于自己的店铺，但是面临一个个的难题，使你无从下手；或许你的店铺早已在经营中，却遇到不少让你把握不准、不知如何抉择，又不知该向谁请教的问题。

不用愁，宇琦主编的这本《小店淘金大全集》将为你解决这方面的问题，将成功开店者用汗水和金钱换来的宝贵经验全部奉献给你。

《小店淘金大全集(超值白金版)》避开了一般同类书重理论轻实例的弊病，摒弃抽象，空洞的说教，完全针对现实生活，用通俗生动的语言，讲述一个个店主的成功创业故事，从中揭示其创业灵感、经营艺术、经验教训等，然后深入总结其行业特点和市场前景，为后来进入者助力支招。

300多个经典成功案例涉及各行各业，既有传统项目，更有许多你闻所未闻的创业金点子，让你了解更多行业新知识，开阔视野。

这是一本写给渴望投资创业的新手的开店指南，它力避空洞说教，用通俗生动的语言，讲述众多成功店铺的创业灵感、经营艺术、经验教训等，为其提供思路和方法。

这是一本写给经营陷入困境的店铺经营者们的“脱困秘籍”，帮其开阔视野，重新审视自己的开店之路，触类旁通，举一反三，找到更适合自己的经营策略。

<<小店淘金大全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>