

<<克隆赚钱店>>

图书基本信息

书名：<<克隆赚钱店>>

13位ISBN编号：9787532728992

10位ISBN编号：7532728994

出版时间：2002-6

出版时间：上海译文出版社

作者：陈岚

页数：190

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>

## &lt;&lt;克隆赚钱店&gt;&gt;

## 前言

创业热正以前所未有的速度席卷上海乃至全国，而连锁加盟店又是创业的最佳途径之一；这一热浪从上海连续举行的三次连锁加盟展览中就得以体现，每次都有逾万人走进展厅，不仅是下岗工人，众多手中有闲钱的白领也是这一热流的参与者。

本书收集的56个连锁加盟店，有的只能称为“行当”（因为不少赚钱的连锁店店主拒绝他人加盟），可以说是在申城出现较早、有影响的连锁加盟店。其素材均自于《理财周刊》“生意场栏目”，系周刊记者实地采编而成，由2001年3月《理财周刊》创刊1周年以来所有的“生意场栏目”精选而成。

过去形容上海有一句老话“遍地黄金”。的确不错！在本书中的36个赚钱行当分为：爱美生意经、吃食生意经、创业生意经、怀旧生意经、家居生意经、休闲生意经。

这些赚钱的生意场都是由普通人创造的：摆个馄饨摊就能成为百万富翁；当个小皮匠就有希望成为百余个连锁店的“CEO”；开个老虎灶月收入就能超过“OFFICE”小姐；给小狗小猫看病的营生竟能成“金饭碗”。

各种买卖还带出了一些“叱咤风云”的人物：从台湾特地到上海卖馅饼的萧老板，月收入将近30万元；外地的豆腐郎赚透了上海人的小菜钱；复旦毕业的MBA开起了洋泡泡店……这些开店赚钱的老板层次有高有低：有的是下岗人员，但“无水洗车”也能让他们一家过上小康生活；有的是做外贸的白领，尽管谈判经验丰富但他们也在开店的最初几个月连吃“白板”；有的是纤细柔弱的小姐，但她们的魄力不让须眉，毅然辞职后几个店面被她们打理得红红火火，而且生意向全国铺开。

他们的共同点就是：都是小本买卖，得到高额回报，在连锁加盟生意上，“大上海的黄金”他们先挖走了一部分。

挖金的同时也面临很大的风险。

试想一下，一个再赚钱的行当分成十个店做会有什么后果？客户资源分散的同时，同行间的恶性竞争也产生了。

如果说这些加盟店店主已经成功的话，现在还要加盟的投资者就要多长一个心眼，因为“鲜头”已经被店主尝尽，留给你的还有十足的味道吗？最初在采访这些加盟店时，笔者曾经看到一个个财源广进的商铺；但在接着的1年多时间里，笔者又瞧见了一个个已经或即将倒闭的加盟店，其中的原因各异，只能留给读者自己思考了。

本书不会给你带来一个“金矿”，而是交给你一把能发现“金矿”的“铲子”。

俗话说“三百六十行，行行出状元”，现代生活更是丰富多彩，随着我国加入WTO，国外新鲜行当不断进入我国市场，连锁加盟的业态将不断推陈出新，消费者的选择空间也趋广泛。

作业市场消费的“淘金者”，如妥善使用本书并加上你的慧眼，你会发现周边“金子遍地”；当然你不能一味“守株待兔”，否则即便是给你一把“金铲子”也会生锈。

编写“创富系列丛书”，我们尚属尝试，加之时间有限，错误疏漏之处在所难免，殷切期望广大读者批评指正，以臻日后发展完善。

## <<克隆赚钱店>>

### 内容概要

《克隆赚钱店：上海最来钱的36种生意经》收集的36个连锁加盟店，有的只能称为“行当”（因为不少赚钱的连锁店店主拒绝他人加盟），可以说是在申城出现较早、有影响的连锁加盟店。其素材均自于《理财周刊》“生意场栏目”，系周刊记者实地采编而成，由2001年3月《理财周刊》“生意场栏目”，系周刊记者实地采编而成，由2001年3月《理财周刊》创刊1周年来所有的“生意场栏目”精选而成。

<<克隆赚钱店>>

书籍目录

生美生意经  
碧芝自助饰品  
“黑眼睛”  
女性银饰  
手机迷你妆  
谭木匠  
吃食生意经  
老磨坊豆业公司  
豆宝宝即时豆腐坊  
金师傅馄饨店  
京爆烤鸭  
朱记馅饼粥  
米宝宝便当  
“潜水艇”  
索列咖啡店  
创业生意经  
普兰德洗衣店  
QQ气球  
“小精灵”医院  
户外运动品专卖  
联华便利小老板  
无水洗车  
开个修鞋连锁店  
加盟富士  
私人承包电影院  
足球“生物链”  
丝丝红线  
十字乡  
“才虎灶”  
丁娘子土布庄  
喜铺生意  
家居小品  
毛绒玩具店  
泰迪熊  
竹藤店  
温馨“瓶居”店  
艺术蜡烛  
洋女婿的中式家居  
休闲生意经  
壹天咖啡吧  
活创意  
纸型屋  
开店生意经  
社区型商铺  
台商看上海

<<克隆赚钱店>>

## &lt;&lt;克隆赚钱店&gt;&gt;

## 章节摘录

“中华老字号”是加盟店的坚强后盾。在浦东东方路乳山路口，普兰德洗衣店很霸气地一字排开，宽敞的大厅内，装配整齐的衣服一擦一擦地挂在架子上，3台韩国进口的洗涤机械正安静地运作着。

这里就是开业3年的普兰德洗衣店上海总部了。

所谓无心插柳柳成荫，普兰德上海地区负责人姚经理一脸幸福扣无奈地感叹道：“当初我们的设想只是把这里作为向客户展示洗涤设备的一个窗口，因为我们的主要任务实际上是设备销售，可没想到的是，这家洗衣店生意之好却是大大地出乎我们的意料，”从1997年普兰德开始在全国范围内实施特许经营以来，已有30多家加盟店进入普兰德这个大家庭。

而姚经理幸福的“无奈”，我们可以理解为普兰德在生意场上意外地一箭双雕。

据姚经理介绍，普兰德其实是“原产”上海，1927年始建，当时是国内第一家机器干洗衣物的洗染店，以去除污渍、精工织补、手工熨烫闻名上海，当时和“正章”实在是有一拼。

后为支援首都的服务行业，1956年迁京，并改为向中央首长、外国驻华机构及各界人士提供服务为主，扬名中外。

1993年，普兰德被国家内贸部认证为“中华老字号”优秀企业；2000年被国家内贸局批准为“十佳洗染”企业。

“许多人都是看着这份厚重的背景才下定决心要加盟普兰德的”，姚经理深信这块“中华老字号”为普兰德吸引加盟者增加了不少砝码。

而且普兰德承诺在3~5年内对南方城市暂不收取品牌加盟费，并对加盟店进行人员技术培训、设备调试、提供洗涤剂、设备维修保养、开业1个月派专人进行跟踪指导等技术支持。

多年的质量保证，良好的售后技术保证，为普兰德带来了显赫的名声和良好的市场形象，而这些，是任何一个加盟者所珍惜的，也是日后加盟店赢利的源泉。

人民广场的街心花园对面，一家店经常让来往的行人驻足，那是一家宠物医院，吸引人们的不是店里的商品，而是在里面就诊和做美容的小东西们——有嬉皮笑脸的斗牛士、毛发卷卷的贵妇狗、肚子和长毛一起拖到地上的京巴，还有气势汹汹的苏格兰牧羊犬，有时傻头傻脑的101花斑狗也是这里的常客。

做美容的小东西们乖乖地在美容师手下躺着，而生了病的宠物们就在主人焦灼目光的注视下，由“小精灵”宠物医院的医生们打针、吊盐水、喂药。

记者刚走进这家宠物医院的门口，就见一只昂头挺胸的贵妇狗，在美容室“散步”，这个小精怪的两只耳朵被染成那种“跳”极了的粉红色，尾巴经过造型后，被剪成了一个小小的圆球状，也被染成粉蓝色，紧紧地贴在它的小屁股上，以至于看到主人，只能摇着那个粉蓝色的“圆球”。

看到美容师正忙着，它很识相地“窝”进了放在店堂中的那个狗窝；而由于“它”的亮相，一位顾客就指着它对美容师讲：“就照刚才那只小狗的外形给我们家宝宝做……”敢情这是老板的“广告效应”，那只漂亮的小狗是“小精灵”宠物医院老板黄健的爱物，昵称“弟弟”，它的造型是美容师每2个月就给它换的“行头”，是“小精录”宠物医院的“门面”，难怪它有在店堂“散步”的特权。

香港名店街内“卧虎藏龙”，一旦逛到“好朋友十字绣”，有心的你一定会驻足看看的。

这里卖的不是最炫最靓的衣衫，也不是玲珑配环的漂亮饰品。

这里40平方米的店面，被一幅幅精美的刺绣占据了“几壁江山”，店堂正面是400多种颜色的棉线在透明的玻璃盒子里颇为壮观地排列着。

十字布、棉线、各式各样的刺绣蓝本，是“好朋友十字绣”密不可分的几“姊妹”。

绣品和针线：十字绣的灵魂所在。步入“好朋友十字绣”，你肯定会被这些美妙的绣品所打动：各色绣品被店主星罗棋布地“贴”在店堂内的墙壁上；在一幅绣品中，一只胖胖的小熊正嘟着嘴，全神贯注地敲打着怀里的小鼓，憨态可掬，惹人发笑；而旁边一幅名叫婚礼的长幅绣品上，西装革履的新郎正挽着白纱白裙的新娘步入礼堂，新娘凝视着新郎那深情的眼神已让我怦然心动；闪着亮光的“蝴蝶天使”张开了一双浅蓝的翅膀。

## &lt;&lt;克隆赚钱店&gt;&gt;

亭亭玉立的少女之身正好徜徉其中，月光下映照出一张害羞的脸，因是用发光的珠子绣成，使得“天使”无论在气质上。

还是价格上都要“高人一等”。

这些精美绣品的“亮相”，让整个店堂温馨满溢，在热闹繁华的香港名店街内，“好朋友十字绣”为它增添了另外一份美丽。

也引得无数游人驻足问询。

“好朋友十字绣”倡导的是DIY，让一幅幅美丽的绣品从顾客自己手中诞生，所以，店内的成品一般是不出售的。

店门透明玻璃上“5分钟免费教会你”的告示更是“煽风点火”，让许多顾客看得心痒痒，摩拳擦掌跃跃欲试。

请教店内营业小姐才知果然简单，于是笑逐颜开地买上十字布和绣线回家的顾客是有人在，“自己动手，丰衣足食”。

这样，有着400多种颜色的绣线又成为了人们的新宠。

而就是这400多种颜色的绣线，让每种颜色基调一时间多出许多的同盟弟兄，在不同的绣品画案上也有了更多的选择。

就红色一种，它就引申开去，大红的表示热烈，暗红稍显内敛；蓝色，天蓝象征开阔，而深一点的蓝则带有一份凝重，浅一点的蓝又隐藏着淡淡的忧郁。

这么多不同颜色的绣线分别被编排了号码，整齐地排列在各自的透明“玻璃屋”里面，像中药铺里的药箱，店里的营业小姐分辨起来是有条不紊。

这些每根长8米的绣线都是纯棉制成，暗露光泽，即使经过洗涤也不会褪色，而它的定价却只有3元，这应该也是“好朋友十字绣”深受青睐的原因之一吧。

从大连起家的“豆宝宝”原本并非上海本土品牌，徐老板当初把它引进播种到上海还有着一段故事。

故事归故事，徐老板之所以对这段历史念念不忘还有一个难言的苦衷：加盟“豆宝宝”，在他自己看来，并算不得一个很成功的案例，“豆宝宝”严重的季节差有些让徐老板措手不及。

话说2000年的4月，上海市进行了第一批4050工程的项目招标，一共成功的5个项目中，徐老板承担了一份，这就是后来作为他事业的豆宝宝加盟店。

“当时那批项目都是经过市劳动保障局考察的，考察组还把亲自到那个厂家所拍摄的录像当场放给我们看，豆宝宝的老总也亲自到上海做演讲。

”当初那段加盟的经历，徐老板是历历在目。

至于如何选中了“豆宝宝”，徐老板倒是理由多多。

“这个项目的投入小，成本不高，豆腐制品又是中国人吃了那么多年的食品，合我们的口味，不需要再给顾客一个认知的过程。

而且现在国际上，豆制品是相当有发展前途的，不仅含有蛋白质，还有降血糖的作用，在美国，豆腐的价格还超过肉价了呢！”可千算万算，还是算差了一招，“中国那么大，各个地方的人吃豆腐的习惯还真有不同。

外地的豆花厚，可上海人却喜欢吃薄的豆花；成都的豆宝宝加盟店，卖得最火的是麻辣的川味豆花，可上海人根本不领情，不吃辣，还不要黄豆、蒜泥和姜末，改得完全没有川味风格了。

”徐老板说起来就有点无奈，这些都是他以前未预料到的。

上海的豆宝宝和全国其他地方的豆宝宝加盟店倒还真有不少不同：上海有的豆宝宝店现在都快经营不下去了，老板们正谋划着改行呢，准备向珍珠奶茶进军了；而在成都，大卖场家乐福里都有豆宝宝，不仅店堂漂亮，人们也特别嘴馋这个豆腐花，销量好得不得了。

同样都是“豆宝宝”，但如此巨大的差异还是让徐老板有些看不懂了，为什么“豆宝宝”在西安、成都、大连都卖得那么好，在上海就完全变了个样呢？答案终于找到了，但这却是以徐老板的豆宝宝为实践得出的，着实让徐老板心有不甘。

“在西安、成都，人们都是把豆腐花当成早餐来吃，是正餐之一；而上海呢，人们把它只是当成附带的一种食品，点心之类的，没人觉得它是三餐中必不可少的。



## &lt;&lt;克隆赚钱店&gt;&gt;

”豆腐花在各地所受的待遇不同，也让各地“豆宝宝”的老板们生出不同的财路来，当真是谋事在人成事在天。

末了，徐老板再三叮嘱那些准备走进加盟连锁经营店的小老板们，最好加盟有上海本地特色、且已有加盟店供给参考的项目，以免走进加盟误区。

根据全国连锁店的平均状况，一家修鞋连锁店每月的最低营业额不会低于4000元，像在大型百货店中的连锁店，如东方商厦中的修鞋铺1个月能做到40000元的营业额；在小区的连锁店，1个月万把元的营业额轻而易举就能做到。

修鞋连锁店的主要成本是材料和机器折旧，利润率是50%，这就是说即使1个月最少做4000元的生意，加盟者自个儿也能赚2000元。

别以为加盟者光靠修鞋赚钱，“万众”的大老板朱胜正在实施“旁门左道”的生财密招——足部护理品。

这是朱胜正在推出的“摇钱树”：新鞋刚穿上脚，后跟疼不疼？买一双后跟贴贴在新鞋上，肯定没有皱着眉头穿新鞋的尴尬；女士爱美穿高跟鞋，时间长了，脚前掌往往会磨出老茧甚至变成鸡眼，用了前掌贴，保证没有上述烦恼；这些新鲜的足部护理品是朱胜关照给各家连锁店的，利润率是30%，只要店主卖掉一双后跟贴，自己就能进帐4元多；至于什么麂皮粉、鞋油等，都已成为连锁店“割草颐带搂兔子”的副业了。

在杭州，朱胜已在修鞋连锁店中成立了加工中心，以修鞋为主业，把居民日常生活中的小修小补全部揽下来。

配钥匙、修手机、修自行车、修理家用电器等，这些额外活计的增加并不影响加盟者，只要加盟者把收集到的这些业务送到总店的技术服务中心，自有一批技术人员来完成修理工作；而加盟者也能取得一笔“跑腿费”，一个月算下来，收入也是不错的。

提起经营风险，朱胜开口就说：还是最怕街头那些无证修鞋摊的冲击。

暂且不说修鞋的质量，无证修鞋摊至少在价格上占据优势，如果在修鞋连锁店旁边有一个无证的“小皮匠”，很多主顾尤其是老年人因为价格的落差都会光顾他，而舍弃修鞋连锁店。

但是，这一经营风险越来越少，因为市容越来越整洁的同时，这些有碍观瞻的无证小摊将渐渐淡出人们的视线。



## &lt;&lt;克隆赚钱店&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

前言 创业热正以前所未有的速度席卷上海乃至全国，而连锁加盟店又是创业的最佳途径之一；这一热浪从上海连续举行的三次连锁加盟展览中得以体现，每次都有逾万人走进展厅，不仅是下岗工人，众多手中有闲钱的白领也是这一热流的参与者。

本书收集的56个连锁加盟店，有的只能称为“行当”（因为不少赚钱的连锁店店主拒绝他人加盟），可以说是在申城出现较早、有影响的连锁加盟店。其素材均自于《理财周刊》“生意场栏目”，系周刊记者实地采编而成，由2001年3月《理财周刊》创刊1周年以来所有的“生意场栏目”精选而成。

过去形容上海有一句老话“遍地黄金”。的确不错！在本书中的36个赚钱行当分为：爱美生意经、吃食生意经、创业生意经、怀旧生意经、家居生意经、休闲生意经。

这些赚钱的生意场都是由普通人创造的：摆个馄饨摊就能成为百万富翁；当个小皮匠就有希望成为百余个连锁店的“CEO”；开个老虎灶月收入就能超过“OFFICE”小姐；给小狗小猫看病的营生竟能成“金饭碗”。

各种买卖还带出了一些“叱咤风云”的人物：从台湾特地到上海卖馅饼的萧老板，月收入将近30万元；外地的豆腐郎赚透了上海人的小菜钱；复旦毕业的MBA开起了洋泡泡店……这些开店赚钱的老板层次有高有低：有的是下岗人员，但“无水洗车”也能让他们一家过上小康生活；有的是做外贸的白领，尽管谈判经验丰富但他们也在开店的最初几个月连吃“白板”；有的是纤细柔弱的小姐，但她们的魄力不让须眉，毅然辞职后几个店面被她们打理得红红火火，而且生意向全国铺开。

他们的共同点就是：都是小本买卖，得到高额回报，在连锁加盟生意上，“大上海的黄金”他们先挖走了一部分。

挖金的同时也面临很大的风险。

试想一下，一个再赚钱的行当分成十个店做会有什么后果？客户资源分散的同时，同行间的恶性竞争也产生了。

如果说这些加盟店店主已经成功的话，现在还要加盟的投资者就要多长一个心眼，因为“鲜头”已经被店主尝尽，留给你的还有十足的味道吗？最初在采访这些加盟店时，笔者曾经看到一个个财源广进的商铺；但在接着的1年多时间里，笔者又瞧见了一个个已经或即将倒闭的加盟店，其中的原因各异，只能留给读者自己思考了。

本书不会给你带来一个“金矿”，而是交给你一把能发现“金矿”的“铲子”。

俗话说“三百六十行，行行出状元”，现代生活更是丰富多彩，随着我国加入WTO，国外新鲜行当不断进入我国市场，连锁加盟的业态将不断推陈出新，消费者的选择空间也趋广泛。

作业市场消费的“淘金者”，如妥善使用本书并加上你的慧眼，你会发现周边“金子遍地”；当然你不能一味“守株待兔”，否则即便是给你一把“金铲子”也会生锈。

编写“创富系列丛书”，我们尚属尝试，加之时间有限，错误疏漏之处在所难免，殷切期望广大读者批评指正，以臻日后发展完善。

上海《理财周刊》社

## <<克隆赚钱店>>

### 编辑推荐

创业热正以前所未有的速度席卷上海乃至全国，而连锁加盟店又是创业的最佳途径之一；这一热浪连续举行的三次连锁加盟展览中就得以体现，每次都有逾万人走进展厅，不仅是下岗工人，众多手中有闲钱的白领也是这一热流的参与者。

#### 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>