

女性主题餐厅成投资新方向

近年来，各式各样的概念餐厅应运而生，也成为餐饮行业中发展方向之一。而其中最具特色的当数针对女性消费者的女性餐厅了，而这类餐厅最大的特点就是用时时尚加梦幻般的装修来抓住女性食客们的眼球。在这个餐饮市场不断细分的当下，女性主题餐厅的投资前景越来越明朗。

据了解，餐饮业是女性投资的重点行业，特别是近年来频频出现女性在餐饮业投资成功的案例，味千拉面、俏江南、陶然居、乡村基的掌门人都是女性，给女性投资加盟餐饮业增强了信心。前些年，女性餐饮加盟店如昙花一现，给女性创业带来了压力。对于“女性餐厅”这一新生事物，人们看法不一。尽管褒贬皆有，但绝大多数人对

此持肯定态度。女性餐厅的诞生还是能获得大众的支持与欢迎的。餐厅能否经营得好，关键是看能否抓准女性的消费心态。

女性尤其是白领女性，对于就餐环境的要求一旦得到满足，就能表现出很强的消费欲望。以此为由头，还可以拉动更多的男士消费。尤其近年来，“美丽经济”不断翻新花样，但少数人的点子不正，没有显示出对女性起码的尊重。而女性餐厅大多以女性视角设计，走特色餐厅路线，虽然只是餐饮加盟商家的营销策略，但总比那种把女性物化的所谓“创意”让人感到舒服。

不过，女性餐厅将男性顾客拒之门外，乃是一种另类促销法，只不过是

营销策略而已。因为，一个餐馆为某一特定消费群体提供专门服务并不稀奇。

专家分析认为，女性能接受食物味道好但量少的餐馆，而男性则更希望菜量能与菜价相符合。同理，在 SPA 馆，女性通常喜欢享受美体以及精油按摩，而男子往往满足于洗个桑拿浴。在针对女性市场的商业领域，打着“女性专用”招牌的确更容易盈利。许多女性也许会因为被男性注视而感到不自在，因而拒绝进入普通的餐厅或 SPA 馆，而女性专用的那些设施无疑成为她们最佳选择。正所谓“女人的钱比男人的钱好赚”，这大概就是越来越多商人愿意专门为女性提供服务的原因。

（摘自《中国加盟网》）

10 元精品店把女孩们“勾”进来

9.8 元能买什么？9.8 元能买一款 vov 唇彩、一个质地与“谭木匠”差不多的木镜或一套马上就能戴的手套和帽子。有这么便宜的事？听上去不大可能，但在首府众多 10 元饰品店里就能满足你的愿望。

就在这一两年间，首府的商业地产，如友好路、北门一带，冒出一大堆针对时尚女孩、女学生的饰品店，十几平方米的店面，展示的都是价格不到 10 元的毛绒玩具、手机饰品、头饰、首饰、小布包等，但精灵俏皮的店名、色彩斑斓的店内装修，女孩们喜欢的妮美、雨蝶、蕾琪、vov、颜而美等品牌，就能远远地就把女孩们“勾”进来。

正在购买发卡的王小姐说：自己选的这种款式，在另外一家精品店要 15 元，而在这里只需 9.8 元就可以买到。

据了解，首府已有近十家 10 元饰品店，有的打出国内加盟大招牌，有的也不讳言自己是地产小店。这些店无一例外都以时尚产品为经营核心，销售的产品包括香水、头饰、化妆品等，售价从几角到 10 元不等。

【投资建议】

有心的人大概记得首府几年前一哄而上的 3 元店、2 元店，但不到一年这种店就销声匿迹了。原因很简单，只打价格牌忽略质量是不可能生存的。

现在大家看到 10 元店有价格优势，可能忽略了它还有质量和款式优势。如果是加盟店，总部会第一时间供给新款货品。而地产的小店也不用担心，在商贸城、小西门也能找到你想要的东西，但前提是批发量大、腿脚勤，在新货到批发城的第一时间把它们摆到店店里。事实上并不是所有质量好的饰品进货价都高。

在商贸城小商品批发市场一款 7 厘米长正规的彩钻（20 粒）的头卡，批发价是 5 元。此种发卡在商场或精品店中可以卖到 15—30 元，而 10 元店将价钱定在 10 元一样可以达到 50% 的利润。

【开店费用】

从筹备到正式营业之前，支出的费用有：一年的房租、装修费、首批的进货和部分的流动资金。记者根据专家建议，考察了首府几个适合开 10 元店的路段，总结下来，北门地段在营业前需投入约 10 万元、西北路需 5.2 万元左右。

【经营技巧】

1、产品要全，包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、卡通布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。

2、开店地址建议选择在北门、红山、友好等繁华地段，考虑到 10 元店的顾客中有一大部分是学生，也可以将店面选择在师大、新大等相对繁华的学校附近。

3、很多人不知道自己该不该加盟开店，实际上加与不加都有利弊。选择加盟开店的好处，总部会免费提供会员卡、pop 形象牌，宣传喷绘等材料、年销售额到 15 万元至 20 万元还能得到一定返点。弊端是，要交 1 万元至 1.5 万元的加盟费，此外还有数千元的保证金。当然如果自己眼光及销售经验，不必加盟也能顺利开起店来。

（摘自《28 商机网》）



随着城市生活发展以及人们生活水平的提高，早餐市场蕴含着很大的市场发展潜力。但许多地方的早餐市场存在品种单一，缺乏创新等一系列的问题，把本来有良好发展前景的市场扼杀在摇篮里。以阜新市为例，记者采访调查了阜新市目前的早餐市场状况。

早餐品种单一 缺乏创新

目前，阜新市早餐市场的品种仍以传统早餐为主，最常见的就是豆浆、包子、油条、粥，还有馄饨、饺子、面条等，大部分市民的早餐都是从这个传统种类中搭配而成。早餐品种单一，结构老化，缺乏创新。虽然也会有千层饼、鸡蛋饼之类的“加盟”，或者面包加牛奶等西式吃法，但是始终不如正餐那样让人有更多的选择。“早上能吃啥，就那几样呗，馒头、粥，加点咸菜。”一位健身的老大爷这样说。

经营大米蛋糕 靠特色取胜

蛋糕好吃大家都爱吃，如今蛋糕家族又增添了新成员，那就是大米做成的蛋糕。现在街头悄然兴起一种来自我国台湾的米蛋糕，即场制作，口感松软，香甜可口，是一种老幼皆宜的新型方便米食品。如果经营米蛋糕，一定能靠特色取胜。

【项目介绍】

米蛋糕分为两大类，一种是用蒸熟的米粒做成的生日蛋糕，另一种是把生米粒打成米浆而做成的小蛋糕。二者各有特色，如今开店专门做米蛋糕的店家，有的只经营其中一种，也

有人两者兼营，生意都不错。

直接用米粒做的生日蛋糕，可以改良日本寿司的做法来蒸米，也可以直接混一些糯米在普通的米里面蒸制，增加粘度。然后加上火腿、肉松、花生等材料做夹心，用模具把米饭压成蛋糕形状。裱花可以选择土豆泥、蛋黄等细腻的材质。而小蛋糕是将新鲜的蓬莱米粒浸泡后磨成米浆，调入牛奶、抹茶、香芋等味道而蒸成的，吃起来口感非常有弹性。

【市场前景】

两种米蛋糕的制作都比较简单，



早餐市场潜力巨大

后再利用，同样不卫生。要是有人点外卖早餐，店家就将豆浆用一次性塑料杯一装，包子用塑料袋一套，顾客拎了就走人。“钱给了，拿东西就走，谁在意他是哪只手接钱，哪只手和面啊！”天天在外面吃早餐的苏女士这样描绘道。

卫生部门有关人士认为，目前，早餐市场普遍存在从业人员素质低、饮食环境条件差的状况。露天经营、尘土飞扬、器具不洁几乎是司空见惯。由于客流量大，而且就餐频率高，早餐所使用的碗筷不可能及时、充分地消毒，有的甚至无法保证用自来水清洗，这样自然无法有效地避免病菌的滋生和传播。在买卖早餐的过程中，递接钱币也同样存在着不卫生问题。所以，卫生状况差几乎成了小摊早餐的“死穴”。

早餐市场潜力大却发展缓慢

目前，阜新市市区大致有 70 多万人口，如果按 20% 的人在外吃早餐算，假设 3 元可以解决一顿早餐，每天早餐的销售额就可达 40 多万元，这是一笔不小的数目。然而，在采访中记者发现，虽然早餐市场开发潜力很大，但许多经营早餐的企业依然认为只能维持“微利”，表示经营早餐并不是一件容易事。

一位包子铺的经营者给记者算了一笔账：如果一个包子一块钱，就算平均每个人消费 2 块钱，一个早晨 300 个人吃早餐，营业额也只有 600

元，除去原料、房租、人工等成本，赢利实在有限。即使达到一定规模，其利润与做正餐也不能相比。因此，具备一定经济实力的餐饮经营者很少有愿意做早餐市场的。这也直接导致阜新市早餐经营基本上处于自由状态，规模化、上档次的经营很少，突破速度慢。

【经营建议】

口味适合当地人，是一家米蛋糕小店成功经营的关键。店主在刚开业的时候，可以先请消费者低价试吃来推广米蛋糕。同时请他们给出对各种口味米蛋糕的评价，根据众人的建议确定小店的几种主打口味。店址最好



选择在大超市旁边、公共汽车站等人流量大的地方，门面只需要三五个平方米供制作即可。

（摘自《世界创业实验室》）

右，综合毛利可达到 60% 或以上，特殊产品可达到 80% 以上毛利。而在经营上与传统餐饮相比较却有着明显的特色，而且管理简单，流程清晰。无需复杂的设备和技能要求。

砂锅店的投入和费用支出是相对较小的，一个小型的砂锅店，经营面积 50 平米左右即可，可设餐位 15 个左右，如果门口有条件，还可利用部分公共区域增加餐位。需投入装修 2 万元，设备和器皿 1.5 万元，餐桌椅 2000 元，流动资金 3000 元，合计 4 万元即可轻松启动。在经营费用上，砂锅店与普通餐厅类似，主要有户租支出，50 平米店，适合于经营的中等口岸租金约在每月 3000 元左右；能源支出，月约 3000 元；人工方

开冷点美食店 生意定会兴隆



夏天到，人们烦腥膻、厌油腻，喜食清凉爽口且开胃的食品，那么，就可根据人们的这一消费需求办各式各样的冷食店，生意定会兴隆。

开一间冷点美食店，投资小、见效快，操作简单，一学就会。随着天气越来越热，吃冷点的人也会越来越多，这就形成了富有潜力的市场。这比一窝蜂地开饭店或服装店显然要强得多。

冷点美食店具体做法是：租一间 15—20 平方米左右的门面，墙面用涂料刷白，房间 1/3 处用铝合金隔断，安上玻璃拉门，把操作间和餐厅分开。餐厅可备 4—6 套竹桌凳，再摆放几盆鲜花，备一套液化气灶和一些简单的灶具、容器，一台冰柜就行。

冷点的制作可专门聘请一位师傅。除做凉糕外，还可备一些菊花、金银花、干草、竹叶、枸杞、桂圆、山楂等，用来泡制清热解毒茶。客人进店后先端上一杯晶莹透亮、清凉爽口的清热解毒茶，然后根据各人的爱好，挑选凉糕。

（摘自《创智网》）

奶妈经纪公司 让宝宝健康成长

很多妇女在产后奶水过剩，同时又有更多妈妈没有足够的奶水来喂养宝宝，由于国人的性格内向，代乳哺喂还仅仅限于亲戚朋友之间的小范围帮忙，造成了大量纯天然、无污染、高质量奶源的浪费。出于让宝宝健康成长，都能享用母乳，可以开办乳娘经纪公司。

【具体思路】

一、人员选择。由于哺乳期的特殊性，员工无法做到固定。只能联系适龄奶水过剩妇女，面试，填写资料，体检，存档备案，作为员工群体，档案保存 3 年。

二、客户联系。有用户时就和她取得联系，双方见面，孩子试喝，如果父母满意即达成意向，双方签订合同。

三、费用以及员工待遇。由于该行业属于新兴，无前车之鉴，自由性又很大，初步决定参考 KTV 行业待遇办法。即员工与客户签订合同后按次或者按天结算，公司记录出勤，月底按照个人出勤所得 70% 发放给员工，30% 作为经纪公司收入。员工可以自由接受客户消费以及其他财务赠送，本公司不做干涉。如果员工需要入住客户家庭，双方必须缴纳一定保证金于本公司，合同到期后如无纠纷退还保证金。

四、费率。价格参照同期市场高档进口奶粉价格，这算成次/天来制定。

五、经纪公司负责协调员工与客户之间的一切业务联系，如果员工中途单独与客户联系，出现一切问题，公司不负任何责任。

六、注意相关的卫生许可与工商方面的法律问题。

（摘自《商机网》）

面，50 平米店只需 3 名员工再加上店主就足够了，人员支出每月 2500 元左右；其他杂费，如广告、通讯，一次性损耗等费用，月约 1000 元左右；正常经营下每月综合费用在 8500 元。

盈利方面，一个 50 平砂锅店，在成都市场上通常营业额在 3000 元以上，人均消费在 18—25 元，主要经营时段为中、晚三餐，每餐只需周转 4 次台面即可，是小项中餐项目中比较容易经营的，在此情况下，日毛利有 1800 元，除去每日基本费用 300 元左右，可获利 1500 元，月纯收入四到五万元。或经营得当，可达到当月投资当月回本的经营效果。

（摘自《28 商机网》）