



餐饮单品店：细分领域更好赚钱

最近，一位不愿透露姓名的厨师长在与记者的交谈中透露这样的想法，“大而全的餐饮业态，现在难做，形势也不太看得清，所以一旦找好店面，我就会独立操作单品店。”

在这位厨师的规划中，准备利用一到两年的时间，打造一个全新的单品冠军，“就如拉面中的味千、咖啡中的星巴克、饺子中的大姐，在这些餐饮细分领域，它们都是无可争议的强势品牌。”他说，“跟在后面做，做得再努力，也很难达到它们具有的市场效果，不过与操作这类单品相比，大而全的餐饮在如今什么都涨价的环境中更是难做。”

已在龙翔桥一带经营大排档数十年的某经营者，也有转型做单品的念头。他告诉记者，想专注发展小笼包，“两年前试过一阵子，效果很不错，每天的客流量非常大，后来要不是因为店面的缘故，现在肯定开出好几家连锁店了。”这位经营者还介绍，通过对大而全的餐饮店和小而专的单品店比较，发现单品店的盈利能力丝毫不亚于餐饮店，“标准化操作，毛利率稳定，不必为繁杂的佣工发愁，对店面的要求也不是太高，我测算过，只要开出五家以上，就能抵一家 1500 平方米左右的中型餐饮店，但我会省心不少。”

事实上，最近几年，不少餐饮品牌新秀都出自单品店，比如专注面疙瘩的“红火飞扬”，自 2007 年底运营至今，不足五年，便在全国开出 50 家以上连锁店；武汉名小吃四季美汤包，在很多老字号小吃都走向衰落的时候，逆势发展成了都市新宠儿；主打老火靚汤的屋企汤馆，自 2005 年登陆上海并站稳市场后，于去年首次开放加盟业务，进驻九江、徐州、宁波、昆明等地，发展势头同样不可小觑。

“单品店一定是餐饮业未来发展 的一个方向，因为在劳动力紧缺的大环境中，这一业态确实可以节省很多人力。”成功经营过两三家餐饮会所的汤总说，“与受限较多的传统餐饮业相比，单品店的市场定位和目标客群更加精准，用餐时间通常也更为宽松，标准化操作又使之具有较高的毛利，所以只要选择的产品对路，回报周期不会太长，这也是如今很多餐饮人都有意往这一业态转型的重要原因。”汤总还向记者透露，他将下一个目标紧盯着面疙瘩上，“虽然已经有‘红火飞扬’了，但我觉得他们做得不够好，像面疙瘩这种亲民的产品，其实有很大的市场发展空间。”

（摘自《杭州网》）

才女也有不“财”时 徐静蕾开服装店亏本

200%。

从“蓝莲花”到“飞流直下”

曾经，徐静蕾经常上流行服装杂志的“黑榜”，被评价为“穿着不知所云”。

被逼迫着，徐静蕾就对着装花上了心思，慢慢有了心得。脱离了“黑榜”后，还变成了朋友圈里的着装咨询师。有朋友给她支招：为什么不开个服装店？每个女人心里都有个开店梦，徐静蕾也一样。

她买回一批商业经营要诀书籍，恶补半个月后，觉得自己很适合开店：本钱充足、顾客稳定、路线明晰，还有名人效应做后盾。她在东单市场 4 楼租下三间并排的门面，精心装修，招牌是她亲笔书就的三个大字——蓝莲花。

在进货上徐静蕾不惜成本。开店前，她就想好要走奇货可居路线，衣服尽量保证一种款式只进一件，她把货源定在欧美、中国香港。

这样的要求会耗费很多精力，但她很乐意从事这样的工作，反正出国的机会也多。

每次出国前，徐静蕾会请关系不错的造型师出来喝咖啡，聊聊当季的流行色、服装趋势。到了国外，遇到那些穿得好就摇曳生姿、穿得不好就美丽扫地的有争议款式，她会掏出一个素描本，简单几笔画下样子，带回来放大了，挂在店里墙

上。遇上自认适合的顾客，先下订单，再联系服装店邮购。这样不容易造成压货和资金运转不畅。

但是，并非徐静蕾看好的时装就受欢迎。她进货有一个问题——她喜欢同色服装，而且喜欢比较素的颜色，自己总是一身蓝，或者一身乳白。进货时，她自然会按喜好挑选。

自我陶醉的结果是——叫好不叫座。一般来说，样品挂上一周还未售出，就该立刻下架，否则会给顾客造成进货不畅的坏印象。没人“认养”的时装怎么办？

打折促销绝不可能。“蓝莲花”走的是高端路线，一旦开了打折先例，再有新款就别打算有熟客光顾了——能等着买打折的谁愿买原价的？届时只能陷入进货—积压—打折—再进货—再积压—再打折的恶性循环。

想了很久，徐静蕾在 4 楼隔着“蓝莲花”九个铺面的地方又租了个小门面，起了个古怪的名字叫“飞流直下”，那些积压品，偷偷让员工运过去，然后标个原价，再挂个大大的六五折标签，清货。

徐静蕾太小瞧顾客同志们的智慧了，爱美的女人对时装的记忆可称过目不忘，打折店偏偏离旗舰店又那么近。不到一周，就有人神秘地问“蓝莲花”店员：“那家‘飞流直下’也是你们开的吧？怎么上周挂这儿的那条裙子七折在卖？”

源插头弄掉了，里面的东西全坏了，店主非要退货，损失全得我赔！”

巨大的反差背后，是便利店与供货商的话语权之变。十年前，代理业务在鞍山刚刚起步，为数不多的代理商招聘了业务员登门推销，并提供送货上门服务。便利店主省去了上货、运输的麻烦，为了能保证货物及时供应，一些小店主还要特别跟业务员处好关系。不过，随着代理商队伍的扩容，登门推销的业务员络绎不绝，供需关系发生了转变，便利店逐渐掌握了话语权，“谁家的服务好，给的陈列费多，就卖谁家的货”。

王岩所在公司代理了十余种产品，他负责铁东上百家便利店的供货。除了送货，他还要牢记每批货的保质期，有的店客流量小，隔上一两天，他就得去把货收回来，摆上最新生产日期的货，然后将这些换回来的货放到销量大的超市，尽快流通掉。“东西过期了，便利店就会要求退货，损失还是咱们的。我们公司共为 800 余家便利店送货，有些店根本不赚钱，但也得送货，因为厂家有铺货率、销售量等考核

指标，只要通过考核，厂家就会承担一半甚至全部的陈列费。”

尽管在供货商和厂家的“供给”下，便利店的日子越来越好过，但开便利店也不是保赚不赔。业内人士介绍，便利店都是当场付货款，现在一些不法商贩常常以便宜为诱饵，将假冒商品当真品卖给便利店，上当的多是新入行的人，一次骗走万八千的大有人在。此外，便利店的管理也很有学问，货柜的摆放，店铺的选址，客户群的建立，都很讲究。眼下，很多人看好了便利店这一生意，却因为没有经验不敢轻易入行。一些内行人看准这一商机，将“便利店”打造成产品出售，即做好选址、铺货等所有工作，经营进入正轨后，将便利店进行外兑，半年左右即可获利几万元。

（摘自《鞍山日报》张伟 / 文）



指标，只要通过考核，厂家就会承担一半甚至全部的陈列费。”

尽管在供货商和厂家的“供给”下，便利店的日子越来越好过，但开便利店也不是保赚不赔。业内人士介绍，便利店都是当场付货款，现在一些不法商贩常常以便宜为诱饵，将假冒商品当真品卖给便利店，上当的多是新入行的人，一次骗走万八千的大有人在。此外，便利店的管理也很有学问，货柜的摆放，店铺的选址，客户群的建立，都很讲究。眼下，很多人看好了便利店这一生意，却因为没有经验不敢轻易入行。一些内行人看准这一商机，将“便利店”打造成产品出售，即做好选址、铺货等所有工作，经营进入正轨后，将便利店进行外兑，半年左右即可获利几万元。

（摘自《鞍山日报》张伟 / 文）

便利店赚钱 不走“寻常路”

近年，随着城市的迅猛发展，鞍山大型超市队伍迅速扩容，遍地开花的大超市分流了很多客源，很多人以为便利店的生存空间会急剧缩小。然而，事实却正相反，鞍山市便利店队伍不但没有萎缩，反而不断壮大。据业内人士透露，一个百十平方米的便利店年净挣 5 万至 10 万元。到底便利店有何生存之道？

在鞍山，便利店扎堆现象越来越严重，有的地方一条街上开着两三家小超市。繁华地方的居民区，楼前楼后都有便利店。据业内人士介绍，目前城区便利店、小超市、小卖部的数量约 2000 家，而且还在以每年几十家的数量递增。

“现在开个店很容易，只要弄个门店，摆上货架子，马上就会有业务员上门，连门店的招牌都会有代理商主动免费制作。可以这样说，开便利店，只要设个人收钱就行了，其他的事都有人代劳。”鞍山市某供货商的业务员王岩介绍说，三年前，便利店还需要自己跑批发市场点上笔啊、胶

水什么的，而现在所有的商品都有业务员送货上门。便利店里一半以上的货架子能收到陈列费，离收款台最近那组货架子最贵，每月能收 300 元；二等的货架子每月能收到 150 元；收款台上摆的口香糖、棒棒糖等小东西，也都不是白摆的，每月需付五六十元。便利店里的冰柜、展示柜等设备自然也都是供货商提供的。

据介绍，一个七八十平方米的便利店一个月能从供货商那里收到 2000 多块钱，基本够支付房租钱。便利店的加价率比大型超市高，一般在 10%—20% 左右，只要位置不太偏，便利店月收入四五千元不成问题。

“现在开便利店，只要懂得游戏规则，再加上个好地点，保准能挣钱！”王岩十多年来一直在跟便利店打交道。对比今昔，他感触颇深：“十年前我把小货车开到便利店，店主递上香烟笑脸相迎，然后自己把货搬店里；现在的我，不仅得把货搬进店里，还要整整齐齐地摆到货架子上。最可气的是，还要为各种荒唐事情埋单。前些天，一家便利店不小心把冰柜电

是和他一起创业。就算你们是朋友，但并不代表你们能够合作愉快。

就好比婚姻，意见相左反而彼此吸引。别和观点总同你一致的人一起创业。找这样一个人才是最合适的——他的优点是你的缺点，他的弱项是你的强项。两人虽然意见对立但能够更全面地总结并克服困难，最后彼此信任。

3、一直在等待

想知道你的产品是否有市场的唯一方法是：带着你的产品登门拜访并且要求人们购买，或者立刻使用。在你的计划阶段所想象的可能会发生的事情，和你在市场上销售自己的产品或服务时实际上发生的事情是有巨大差别的。所以创业要尽早，从而得到反馈意见，反复考虑只能永远反复下去。

4、花钱太快太多

大多数创业者的失败只是因为一个简单的理由：他们不善经营。要知道，你作为创始人的工作就是确保你的公司在财政枯竭之前走上正轨。

我向你保证，最容易的花钱方法就是快速增加各项开支。正确的做法

三大招财创业模式

也许大家都会细心地发现，每个创业者的创业路都是独一无二的。不过，创业者创业无外乎三种模式，只要创业者按号入座，便会找到适合自己的创业项目。经过多日调查走访，记者为大家梳理了这三种模式，希望能给大家带来一些启发。

从打工做起的创业模式

案例一：去年，刘先生开办了一家小吃店。可在开办小吃店前，他在一家小吃店却足足打了两年的工。刘先生说：“其实我早有创业的打算，可一直不知道干什么好。经过研究，我把项目锁定在小吃店上。可从来没经营过小吃店，我不知道如何运营。因此，我来到长春市最火的一家小吃店打工。经过两年时间的摸索，我终于掌握了一些窍门。”

小吃店一开，刘先生将自己打工时获得的经验都用在这家小吃店管理上。结果，刘先生取得了成功。

◎点评：以未来个人创业为目的的打工，第一步要做好正确的选择。要选择自己喜欢的事做。第二步要有目的地去学习和积累。要学习你所在公司和企业的管理知识，产品知识和营销知识，而不仅仅是你的岗位知识。第三步是充分利用好你的平台资源。要利用公司或企业的平台，广泛结交和积累人脉资源和其他资源。尝试利用现有的平台资源为自己做点事，先兼职或叫在职创业，做出了自己的事业基础，各方面条件充分成熟以后，再脱离打工，开创自己的事业。

捆绑成功人的创业模式

案例二：长春创业者小张在一次交流学习中，认识了吉林省一知名企业家。从此，勤奋上进的小张经常与这位企业家通电话，交流创业心得。一次偶然的机会，小张发现这位企业家的工厂内并没有员工食堂。于是，小张大胆地向企业家提出建议，想开办一间食堂，解决员工吃饭问题。结果，小张的想法终于变成现实，创业取得成功。

◎点评：创业成功的一个有效秘诀就是跟对人，跟成功的人做事。有一个关于个人财富的统计，一般你所拥有的财富是你身边朋友的平均值。因此大家看到，穷人有的都是穷朋友，富人有的都是富朋友。在你有个人创业打算后，就要找出一个成功的人，想方设法地结交他。不管困难也好，冷落也好，屈辱也好，跟定他。无论东南西北风，咬住青山不放松。要有目的、有准备地用心去学习成功人如何做事，如何思考。

从业务代表做起的模式

案例三：长春创业者胡先生看好了一个电子产品。为了博得该电子产品厂商的好感，胡先生成为了吉林省的业务代表。经过长期的市场开发，胡先生终于拿下了该电子产品在吉林省的代理权。接下来，胡先生开始了创业之路，开了一家电子产品超市。现在，胡先生同许多成功者一样，初尝创业成功的喜悦。

◎点评：先确定一个你日后要经营的行业和产品，在这个行业中选择一个好的公司，然后去做这个公司的业务代表。在你所在的城市为这个公司开拓市场，销售产品，进而熟悉这个行业，了解这个产品，拥有这个市场。条件成熟后从业务代表转换成代理商，开始自己的创业。为此目的只要选择到好的公司，无论什么条件，无论有没有底薪，你都要接受。因为你接受的不是打工的条件，而是接受未来的梦想。（摘自《长春晚报》）

（摘自《雷锋网》）