

最新创业项目:五种适合女人创业的时尚店 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_\\_E6\\_9C\\_80\\_E6\\_96\\_B0\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_c123\\_282022.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E6_9C_80_E6_96_B0_E5_88_9B_E4_c123_282022.htm) 眼下，开小店逐渐成为一些创业者的时尚选择，但怎样才能财源滚滚、钱财不断呢？本文中的几位女性就非常精明，于人们熟知的投资理财门道之外，另辟蹊径，经营别致的个性小店，既富有情趣，又能吸引众多同样爱好时尚的都市青年男女。

个性店之一：  
电影画廊 时尚指数： 获利指数： 店主：沈娟，27岁，兼职做公司职员 童年时，我就爱好电影。工作后，也时常看电影。我常常会被一些大片的电影海报所吸引，常会驻足观赏良久方肯离去。看过电影后，也常去搜集一些电影的宣传画，时间久了拿出来看看，剧中人物的一幕幕悲喜剧又历历在目，那样的感觉非常美好。一次偶然机会，我决定开一家电影画廊，与和我一样爱好电影艺术的人们一同分享这一快乐。我在一家电影院旁选定办画廊的地点。我的画廊里张贴的海报大多是经典的故事片，如马龙白兰度在《欲望号街车》里的剧照，每张海报背后都有个动人的电影故事，画廊进而充盈着激情、缠绵、梦幻和向往的色彩。开业不久，我的画廊就吸引了一大批情有独钟的固定客户，每次来画廊，他们都饶有兴致地欣赏电影海报，临走时，常会心满意足地带几幅画回去。现在，越来越多的人接受了我、认可了我，我的画廊已经小有名气。两年前创办画廊投资的20万元已经有了丰厚的回报。明年初，我准备再筹集资金开第二家画廊，地点已经选好，在一个开发区，那里有数以万计的白领、金领和大学生，将是潜力巨大的市场。

开店心得：

开画廊，生存是第一位的，要想吸引客户，首先得打开市场，把销售目标锁定在热爱电影艺术的人身上。这部分人受过良好教育，有一定的欣赏水准和文化品位，他们存在于校园、公司和一部分自由职业者当中。销售方法多样化，譬如，可以利用星期天和节假日为大学生开设电影讲座，给他们介绍电影故事、知名影星，邀请大学生到画廊参观；为扩大影响，还可以印刷一些精美的广告单，在高档写字楼的门前派发，提高画廊的名气。

个性店之二：宠物“托养所”时尚指数：  
获利指数：  
店主：紫沁，29岁，兼职做全职太太

我非常爱好养宠物，但常因为上班或出差无法照料它们而感到烦恼。在老公的启发下，我萌发了开一家宠物“托养所”的想法。我的想法也在我的行动中很快得到实现。我的宠物“托养所”装饰得像动物乐园的漂亮店面，让那些上班族和经常外出的人非常喜欢。当顾客上门后，只需填写一张包括宠物特性、吃什么、一天喂几次、地址、电话、大致托管几天及双方责权的表格即可。托管完毕后，顾客交给我规定的“托管费用”，就可以领回自己的宠物。同时顾客还要接受一些条款，如对于规定期限不领的宠物，我的“托管所”可将宠物出售。现在，我这个“托养所”每天都很热闹，上门的客户一天比一天多，而且他们只要进来为心爱宠物托管一次，就一定会成为回头客。而我也有幸看到了许多可爱的小动物，这大大满足了我的心愿。

开店心得：要办好一个宠物“托养所”，有几间可以饲养宠物的房屋，具备一些饲养宠物的基本知识和做适当的宣传都是必不可少的。当然，“托管所”还要有一些责任和义务，如负责托管期的料理、照看等，如果有宠物在保管期间生病或死亡，托管人

就应负责治疗和赔偿。这就需要在接受托管时进行一些必要的检查，并根据情况及宠物价值合理地定出赔偿价格。个性店之三：梦幻烛光店 时尚指数： 获利指数：

店主：Angela，28岁，兼职做报社编辑 想开一家烛光店的念头始于那次我为先生安排的一次烛光晚餐。与平常一样的饭菜、同一个就餐环境、人也没有改变，但一切仿佛有了不同因为增添了摇曳的烛光，所有的东西都增加了一份朦胧的美，连我们的心境也变得格外柔和。事后我想，如果开一家烛光店，卖形态各异、芳香不同的蜡烛，该是多么浪漫啊。说干就干，我在银行取出5万元钱，租下一个门面，精心装修了一番。因为我想通过室内光线和错落有致的货架营造出梦幻般的效果。烛光店的生意出乎意料的好。我想，这大概是人们越来越注重生活质量和精神享受的原因吧。我的店里有各种各样的蜡烛，几乎每位来的顾客都要用很长的时间去观赏，最后总会买走一支自己最喜欢的。有一种叫“果篮”的蜡烛里，挤着亮丽“新鲜”的水果：红瓤绿皮的西瓜、白肉黄衣的梨、红扑扑的苹果、黄澄澄的香蕉……煞是可爱，让人忍不住想抓起来咬一口，拿进鼻端，居然有真实的果香！而选用这些蜡烛构造的用餐环境，又怎能不让人沉醉其中呢？开店心得：开烛光专卖店首要的关键在于店面的设计和布置要能吸引人，这里的氛围通常要能促使顾客产生购买行为。其次所卖的蜡烛要尽可能在形态和香味上琳琅满目，最好能形成一些套系：如生日系列、新婚系列、约会系列、庆祝系列等，以满足不同人的需要。个性店之四：纺织自助店 时尚指数： 获利指数： 店主：齐珏，28岁，兼职做自由撰稿人 我是崇尚怀旧的女子，特别喜欢那些古老

的绸缎、锦绣。一次偶然机会，在报纸上读到一篇记叙纺织之乐的文章，我为之陶醉不已。要是能在温馨、恬静的气氛中去体验一下纺织，满足怀旧的心绪该多好啊！而与我一样有着怀旧情绪的人们也越来越多。这番联想让我突然灵感涌现：为何不开家纺织自助店呢？首先，我在城市繁华的游乐休闲集聚地租了一套100平方米的门面房，店面装饰不必豪华，但突出了“纺织”的特色，透露出浓郁的民间风俗气息。然后，从民间购置少量旧的大木架子织布机，手摇纺车等工具，采购一些来自全国各地的手工布料，如苗族蜡染，民间纺织的土布等，供顾客参观欣赏或购买。同时，我还邀请了一位来自民间的年轻纺织能手，穿着民族服装做店里顾客的指导老师，让人们兴致勃勃地来到这里，手拿梭子，听着老织布机发出的吱呀作响的曲子，回到“自己动手，丰衣足食”的手工时代，心甘情愿地当一回织女。由于我的店铺独特、怀旧，给人返璞归真的感觉，所以吸引了很多女顾客，尤其以年轻女孩为主，学生或是高级白领。每次来我店里，她们会自己动手绣各种绣品，包括一些小巧的日常用品，像手机套、纸筒套、靠垫、钱包等等。赢得了她们的青睐，我的店自然能取得可观的经济效益。开店心得：店面选在文化市场或大型商场内，装饰要有新意，附属设施要齐备，如薰香，背景音乐等，要让顾客感受到一种浓浓的温馨气氛。可以在墙上挂一些成品，展示柜上摆几个竹篮、里面放满各色丝线。条件允许情况下，可以设立制作区，一张桌子两把椅子足矣。还可以在桌子上摆放几本时尚杂志，在椅子上摆放一些布娃娃等女孩子喜欢的饰物。专营店要突出特色，也可经营相框、鲜花、贺卡等等。个性店之五：色彩咨询室 时尚指

数：            获利指数：            店主：吴薇，27岁，兼职做色彩顾问 我开色彩咨询室应该说是发挥特长，体现一下自我价值和经商能力。当然，也是想让很多女孩真正漂亮起来。因为我看到过一群群“花样”的女孩，盲目地被流行色牵着鼻子走，搞得穿什么衣饰都觉得不太满意。什么样的色彩搭配才是最合理的？怎样才能走出色彩组合的误区呢？她们都不懂，我想尽力给她们一些帮助。于是，我的色彩咨询室成立了，专门为顾客提供色彩“诊断”指导。根据顾客的肤色、发色及瞳孔色进行综合分析，给顾客提出最适合本人的色彩建议，如穿衣、化妆等，让顾客依其特色打扮自己，从而达到提升个人形象的目的。我会通过一系列“诊断”为顾客“造型”，定下色彩基调。除此之外，我还会进一步根据面部、形体特征等确定最佳款式风格，并对服饰的质地、鞋帽饰物以及发型特点等给予一系列指导。或许是色彩咨询属于新型服务业吧，常有顾客带着好奇心来光临。经营的过程中，我总不动声色地观察着，当发现客户越来越多时，我情不自禁地笑了，并相信我的店会开得更好，“钱”景将更辉煌。开店心得：色彩咨询室迎合的顾客大都为高级白领女性，所以该室最宜开在白领阶层相对集中的写字楼、商务区附近。另外，对于即将踏入社会的女大学生也不容忽视，她们可是潜在的消费群体哟。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)