

十万元该如何来创收？PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_8D_81_

[E4_B8_87_E5_85_83_E8_c123_288948.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_8D_81_E4_B8_87_E5_85_83_E8_c123_288948.htm) 1、开奶茶店还是网上开服装店？我认为得从以下几方面来权衡：1、时间，自己一天时间在哪个时间段有空？晚上较多有空其他时间没多少空的选开奶茶店较好。一天时间自由而能出门看货的可以考虑服装店。2、地点，开奶茶店要在较繁华的年轻人较聚集的休闲区域较好，开服装网店要想办法占个抢眼的位置，3、创意，奶茶店经营方法较传统无须太多创意，开服装网店则要以创意时尚取胜，要有较灵活的脑子，审美观要尽量与顾客相同。4、人力，开奶茶店的要较多的人手，开服装网店的不用。5、资金，开奶茶店的资金要比开服装网店的要大，特别是前期。6、风险，前期，开奶茶店的要比开服装网店投资资金风险大，后期，开奶茶店的要比开服装网店投资时间风险小！2、还是经营你自己的强项好。如果是我有10W资金我会超作奶茶店和同时经营淘宝服装店。奶茶店的店面并不需要太大的用不了10万快。任何生意有风险性，我从小做起吧，经验做出来了再发展，淘宝经营服装不需要整天在线，许多淘宝的经营商家全部在系统上设置好，说明介绍详细，你就等别人拍好发货就是，光奶茶店的设备加配料和一年房租也不过只花到你3W左右，我会选在人流比较多的小区沿街店面，并不需要太多的周转资金，奶茶这个行业是现金交易不是支付宝而相对来说经营服装需要一定的货来积压。为安全起建议，我会找到阿里上来找些代发货的商家支付宝交易安全。这样没有多大的风险，利润少就少点不要

紧，而许多招收网络加盟的商家有全套的资料提供，就连个数码相机的本钱和找人处理图片的工资也省事了。10万元完全可以开个服装实体店如果是在小区我肯定是卖那些内衣睡衣袜子毛巾什么的最近流行一种什么木织纤维的东西我会考虑做个小小的专卖店。可以在门口弄个空位同时经营奶茶。再开个淘宝很不错的。(个人设想我开工厂做家用电器不开店)希望能帮到你。做生意从小做起，不要因小而不为。从先挣几元钱开始，目标先定得低一点，增加成功的胜算。不断提升服务和技术，不断扩展生意渠道，不断增加潜在客户。要善于发散思维。要有坚定的信念，一件事只要有3个人认同，就值得去做，等10个人都认为可行时，就已经没有跟风的必要了。成本控制到每一分钱，盈利增加到极限。不屈不挠的战斗意志。创业要有好创意，要善于发现别人不注意的商机。准备到有一半的把握时，就要开始去做了，十全十美的准备是不可能的。

3、搞餐饮10W在手，够了。而且还可以找个不错的店面。开一家想样的店(店面150平米算3W，装饰和桌椅算1W，剩下6W，其中4W工具器材，2W流动资金)。主要是地理位置要找好，人流量大，这样的店开在女人街最好，肯定生意旺！做服装也可以，不过市场竞争力太大。搞不好血本不归。除非自己的品味高，市场观察力好。计算：路段好的店面100平米3-5W，整体装饰1-2W，其余的全进货，搞品牌店除外。(但是童装可以) 以上是以我们温州店面费价计算

4、我不赞成你开网上服装店，因为：开网上服装店，要自己有设计人员和工厂才行，网上服装就是卖的流行和时尚。而且你对服装要精通，在我看来您对服装不怎么精通，因为您有两个选择。如果您对服装精通的话，您不会去考

虑去做奶茶。你自己去进这些服装是要很多的经验、时间和财力的，而且，你和你的目标客户的审美观要达到一致，进的货还不一定是对路的，风险很大，几下一折腾，钱就没了，因为您手里就是10万呀，如果你投下去这无异于孤注一掷。孤注一掷，通常是在没有办法或者不负责任的情况下的举措。再者，网上服装店要开成功不是那么简单的，这是个新鲜事物，相信的人还不多。小资本开始做网上生意，要有相当的过程，如果心态不好，在这个过程中，你挺不住的话，就会前功尽弃了。不知道，您是小姐还是先生，要是先生的话，更不要做了，在资金一定的情况下，网上服装店本来就适合女士去做，这并不是重女轻男，稍微想想，你也会觉得实际情况就是这样的。开奶茶店好，原因是：1、开奶茶店，是个实体店。现象上，你就是个老板，你没有退路，店的开张推动你去认真经营，让社会认可你是个老板。2、从在两者中选择选择这一角度来说，也要选奶茶店，因为网上服装生意你不是内行。开奶茶店简单不要很大的工厂支持供货；奶茶的材料配备要简单得多，且程序也不复杂。3、从人们的生活水平的提高和要求更好的餐饮场所来看，开奶茶店恰是时候。4、适合开奶茶店的地方很多，比如：老年人经常去健身和锻炼身体的地方，老年朋友早晨做完打拳、跑步等之后，坐下来边休息边喝奶茶，实在是一种享受。还有麻将馆、老年人娱乐休闲中心、公园式的休闲广场、学校附近、大型超市附近、电影院附近等等，至于店面，可以到义乌福田市场二期买支架式的豪华帐篷，就几百元。在网里开也是十分好的事情，你可以和网巴老板谈，在他那里销售奶茶，能够使该网巴比别的网巴有竞争力，而且奶茶里可以添些咖啡

，有提神作用，上网玩的人玩的时间会更长；同时你还要和网巴老板说，如果他不让你在他那里卖奶茶，靠近的网巴接受了，有了这项深得网民喜欢的服务，他的生意就会减少。这样每个网巴老板都要你在他那里卖奶茶。如果有十个网巴要你在他那里卖奶茶了，攒钱多不多，一算就知道，一个网巴300人，10个网巴就是3000人，平均每人喝一杯，一杯攒2元，就是6000元，一个月是多少，你就清楚了。设备也简单，奶茶配制的工具加那种人家卖珍珠奶茶那样的小小的可以移动的操作台。5、10万元的资金开上面讲的奶茶店太多了，5万元就足够了。6、要取个好的名字，当作品牌，加上好的服务（服务员要请有一定文化素养的、美丽的、清爽的、做事勤劳细致的、说话甜甜的，但不要太娇和太妖的），以后攒的钱更多了。5、创业资金少，创业起来备感艰辛。但只要创业者能够选准创业项目，把握好经营方法，具备创业者应有的心态，小本经营仍旧可以以小搏大，成就大事业。首先要搞清楚哪些行业的投资额是在自己能接受的范围以内，对行业的特性、需要具备的条件及自身的条件有透彻的了解，这样创业才能有比较高的成功率。以下有4种类型可供创业者选择。第1类型：摊贩型创业 消费者对于摊贩绝对不会陌生，此种经营模式通常会出没在人群聚集的地方，如夜市、风景区、车站等等。主要类型有两种，一种是以摊车的形式出现，所售商品以餐饮为主，如烧鸡、熟肉杂食、早点等；另一种则是用大布巾或大箱子，将商品摆在地上或特定的地方陈列出售，此类的商品包罗万象，衣服、发饰、眼镜、皮具等等都有。要加入摊贩的行列，耳聪目明、身手敏捷是必备的条件。创业者如果还有口若莲花的本事，相信业绩绝对可

以呱呱叫。不过摊贩经营相当耗费体力，而且要注意流行性，因此除非所卖商品是以本人手工生产的商品为主，否则从事摊贩这行业还是身强体壮的年轻人比较适合。

第2类型：居家型创业 居家创业最主要的特色就是以家为工作地点，所以店面的租金费用就省下来了。只要5万元就可以在家创业的行业，主要有家政、图纸设计、课辅、才艺班等。这种创业方式最主要的限制，就是一定要有足够的专业能力或技术，如从事文字翻译者，其外语能力一定要好。另外，此种创业类型的工作地点就在自己家中，所以不会有人监督，也不易和人比较，因此对于本身的惰性要有足够的克制力，避免被家中电视、家人的嘻笑玩闹给诱惑而耽误工作。居家型的创业者，必须要自己去开拓客户，随时都会有碰壁或断炊的情形出现，因此必须要有积极乐观的态度。

第3类型：业务型创业 这一类型的创业方式，跟在公司上班一样，所卖商品虽然不是自己批发或制作，但是客户的来源却是创业者自己可以掌握的。此类型的创业者一般都是以加盟或代理的方式创业。创业者要投入此模式创业，最重要的就是要注重服务质量，因为创业者很难掌控商品的品质，相对地，服务品质就重要许多。只有提升其他的附加值服务，才能吸引新客户，才能让客户产生信赖感，建立忠诚度。除此之外，此类的创业者需要大量的客户来源，因此创业者必须不怕生、善于沟通，还要多参加一些团体活动来扩大人脉。

第4类型：网络开店型创业 网络开店主要有网络拍卖、网络店铺两种，此类创业方式除了对计算机、网络运用有基本的认识之外，贩卖的商品也要具有独特性和吸引力。目前女性衣服、用品及儿童用品在网络上销售成绩最好。因此，对时尚具有敏感度的

青年女性和家庭主妇都可以选择在网络上开一家自己的店铺。6、你好，看了你的文章，谈一点我的看法，目前的项目是遍地都是，让人眼花缭乱，不知从哪下手，更别说是有一定经验的了，我想可否从以下几个方面考虑，第一就是要固定资产少投，流动资金可以大一点，这样，可以减少风险，二是要做市场重复消费的项目，这样市场发展空间大，三是我还是希望做和水有关系的，因为水再怎么涨价，也是便宜，我做饮料12年，可以说身有感触，化妆品之所以是所有行业中第一暴力，就是化工原料10--30%，而水占70--90%，而第二暴力就是在所有行业中排在第二位的，洗涤产品，虽然普通，但是他的需求量却是相当之大，只要加以规范，就是最好的商机，所以看似普通，但却与众不同，就看你如何运作了，一点建议，仅供参考，也希望我们有合作机会，10万应该够用了。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