

AMILY@师姐滴美妆店

——经管学院 14 级创业大学生冯芳兰

一、个人信息（另附表）

姓名：冯芳兰

出生日期：1993 年 6 月 16 日

专业：营销与策划

创业公司/团队：AMILY@师姐滴美妆店、

行业类型：化妆品零售

公司/团队人数：3 人



二、前期创业准备

一开始，我们只是和别人合作的一个团队，但是合作中让我们有了开店的想法。因为有了开想法，我们就开始筹备：

1. 找出资人：由于我们三个都属于实习阶段，还没踏入社会，缺少资金。在我们的努力下，我们找到了一家经营进口化妆品的公司，而且该公司资金比较雄厚。经过我们一周的商谈，该公司老总同意提供 3 万元产品给我们，并答应我们分期付款，每月支付 500 元。
2. 找店铺：我们选择在学校对面开店，一来我们是城建学生，对学校对面商贸城环境比较了解，而且刚好附近的小区刚建起很多空商店。二来我们刚属于实习期，同时，我们都有一些职位，认识较多师妹和师弟，在学校里还有一定的资源，所以，我们店铺地址选择了学校对面商贸城。
3. 店铺成立：2016 年 11 月 9 日、



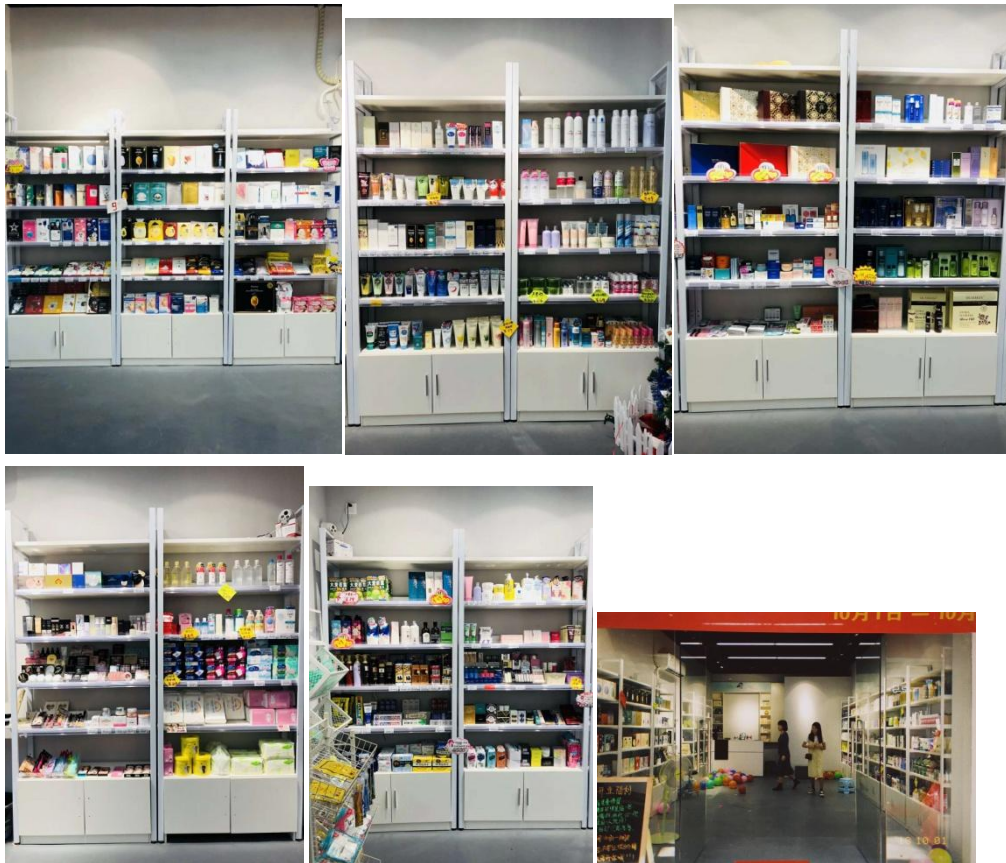
三、创业历程

城建对面商贸城只建立青春楼盘后，出现了很多空商铺，从而带来很多商店，同时，附近除了城建的学生和老师，还有很多青春的住户，人流的不断增加，带动了整个商贸城经济的发展。2016 年 10 月，我们确定了店铺的地址，并且和房东签订合同。

为了节省成本，我们选择不找装修公司，我们自己动手装修和采购产品，同时，在期间，我们还参加学校里面各种各样展销会去宣传。在 2016 年 11 月 9 日我们成立了我们的第一家店（amily师姐滴美妆店）。从 11 月开业到 1 月放寒假，我们是没有什么成绩的，但我心态很好，我选择了在学校放假没人，店铺放假的时候，自己去学习更多关于化妆和护肤以及关于化妆品有关的知识。为了有钱交店租，我们每天都各种网络他推广，在微信上出售店里产品。到了 17 年 3 月，我们学校新的一个学期开学了，我也带了我学到的东西回来继续营业，然而，忙碌中让我也看到了希望，我们店里的人越来越多，营业额也在慢慢地升。

慢慢地，我们不管在化妆还是在营销方面越来越专业，也得到不少师弟师妹的认可，我们的城建店也开始步入正轨了，从16年11月到18年7月，这超不多两年对城建店经营，我们发现城建店发展只会稳定运营，因为每年进店人数会没法会来个意想不到而且城建店只有15平方，有点小，也没法满足我们的需要。所以，我们出现新的想法，在找一个新店，一来，可以扩大店面业务，二来可以再次壮大自己。因考虑我们目前资源都在从化，欣荣宏就在地铁旁边，而且属于从化比较发展的地方，所以，我们选择在欣荣宏步行街找分店。在2018年9月，我们签订租赁合同，开启了我们的分店。

吸取第一次的开店经验，我们在城建的不足去发展欣荣宏分店，我们用了不到半年时间，欣荣宏店发展比经营两年多的城建店还要好，所以，我相信，付出总会有收获。





四、心得体会、创业中值得自豪的事件及经验分享

回想自己从实习到现在，从一无所知到现在，从一家店变成两家店，我觉得自己真的长大，已经不迷茫了，而且目标更加明确。由于自己刚开始的无知，没有了解清楚城建店铺是否是一手房东和该店是否有房产证以及办营业执照出现的各种问题。在烦恼和巨额资金的压力中，我曾想着放弃这两年多的付出，转出该店，但经自己的冷静和分析，最终我选择了坚持，因为我明白，花钱买经验和成长也是值得的，正所谓留得青山在不愁没柴烧。机遇让我认识一个良心中介，在 18 年 9 月，我签订了我的欣荣分店，而且短时间内慢慢步入正轨，我相信，会越饿来越好。

五、对师弟师妹的创业建议

第一，如果开个体户店铺，最好要找有房产证的店铺，并且要多问问附近店铺的资金等相关的问题，要了解清楚在下手，不能心急。

第二，不管选择做哪一行业，一定要具有该行业的专业知识。

第三，选择了就要坚持和努力，也要勇敢和主动去交流，培养自己的人际关系。

第四，如果有创业的想法，就敢于去挑战和创新。