

创业，什么时候都不缺项目，只是缺乏发现和选择的思路。

李文库◎编著

赢在创业

选择创业项目的58个方向

选择比努力更重要，选择适宜的项目，创业离你并不遥远；选择对了，你也可以当老板。



 中国纺织出版社

F279.23
201264

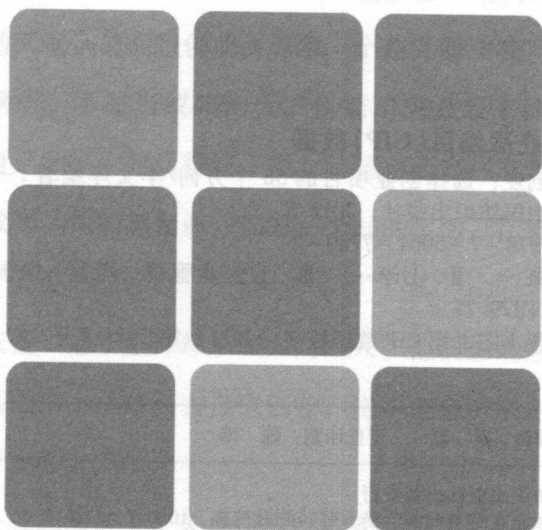
阅 览


卷 内 容

赢在创业

选择创业项目的58个方向

李文庠◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

创业项目是创业的基础，你必须要有可以赚钱的项目、有市场前景好的项目、有可以实施错位竞争的项目、有能够获得第一桶金的项目，否则，创业就是“虚”的。选对了项目，你的十八般武艺才能派上用场；选对了项目，投资者才愿意给你投钱；倘若选错了项目，则你的奋斗可能是徒劳的。

创业，什么时候都不缺项目，只是缺乏发现和选择的思路。本书将介绍 58 个选择创业项目的方向。选择适宜的项目，创业离你并不遥远；选择对了，你也可以当老板。

图书在版编目(CIP)数据

赢在创业：选择创业项目的 58 个方向/李文库编著. —北京：中国纺织出版社，2012.3

ISBN 978-7-5064-7780-2

I. ①赢… II. ①李… III. ①企业管理—经验—中国
IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 264313 号

策划编辑：黄 磊 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：180 千字 定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

创业离我们不遥远

时下，有相当一部分人希望创业。

一些不愿为薪水而折腰的人，他们追求人生的独立性和自我价值的实现，不愿意寄人篱下，不愿意看人眼色活着，他们渴望开辟一个属于自己的天地，他们想创业，寻求一个独立的“我”。

一些不愿蜗居，不愿当蚁族的人，他们不满意眼下的生活状态，他们想让自己和家人生活得好一些，希望自己有房有车，子女能受到良好的教育。他们想创业，寻求一个好的生活，让自己生活得更更有尊严。

一些下岗失业、迫于生计却求职无门的人，他们想既然求职这么难，何不自己闯出一条路，去自主创业，说不定会时来运转。他们想创业，为了生存。

一些有雄心壮志却被上下关系左右制约的人，他们想破除这些制约，干出一番事业，他们想到了自主创业，因为创业以后自己说了算。

想创业的人何其多，大学生想创业，农民工想创业，下岗工人想创业，不愿当职场橡皮人的职业白领也想创业。想创业的人在

赢在创业

——选择创业项目的500个方向

想：创业难吗？创业离我们遥远吗？

创业，在一般人看来很难，是一件耗费大量人力财力物力的庞大工程，必须懂得高科技，看起来似乎高不可攀。但是，许多人创业都成功了，他们大多数人本钱很少，不少人文化程度不高，也不懂高科技。他们的成功除了肯吃苦，不惜力，重要的原因是选择了一个适合自己又适应市场的创业项目。其实，创业不仅有靠高科技创业的，更多的是简单创业，从小处入手，从平常项目入手。本小力薄的普通创业者如果从小处着手，把小产品做精做细，极有可能获得意想不到的大市场。创业的成功，往往先是踏踏实实地找一个领域，解决一个实际问题，由于解决这个问题而得到认可，再去图谋更大的发展，这是正途。再伟大的事也得从小事做起，是一点一滴做大的。如果从创办小店、小厂做起，选择一些低成本、低风险的小项目，创业离我们并非遥远。自主创业的初期，可能只是小业主，一间房，三五个人，但再小不应嫌其小，也不该放弃。

但是，有人会问，我不怕吃苦受累，我也从小项目入手，但是我只有辛苦却没有收获。原因一般出在你选择的是什么样的小项目。本钱小的项目一般都是“大路货”，项目的从业者常常人满为患，你可能是本小力薄，竞争不过人家，干不了多久就无力支撑了。你要想成功，关键在于做什么样的小项目。例如，现在的服装店遍布大街小巷，你若开一家服装店，卖与人家一样的服装，则成功的概率不会太大。北京的一位创业者开了一家“胖哥酷服”店，出售的都是各种超大号的休闲服、职业装、内衣、鞋子、超长皮带等男性服饰。一般人选衣服，选号一般在M（中号）到XXL（特大号）之间，而这家服装店经营的服饰号码最小的就是XXL，最大

的号码有8个X。这位经营者选准了创业项目，最终获得了成功。这么看来，创业项目的选择至关重要。

创业项目是创业的基础。你必须要有可以赚钱的项目，有市场前景好的项目，有可以实施错位竞争的项目，有能够获取第一桶金的项目。否则，创业就是“虚”的。

创业素质、创业资金、创业项目、创业管理，这是创业成功的四个因素，缺一不可。对于获取第一桶金而言，哪个因素最重要——项目，合适的项目。倘若没有合适的项目，你的素质再高，却无处可用。有了合适的项目，才能迈出第一步。有了合适的项目，风险投资家在权衡利弊后可能会给你投资，解决创业资金的问题。你可能不熟悉管理，但是一旦你的合适的项目打开了局面，你可以请人帮助管理，而你可以边创业边学习管理。

总之，选对了项目，你的十八般武艺才能派上用场；选对了项目，投资者才愿意给你投钱；倘若选错了项目，则你的奋斗可能是徒劳的。

当前图书市场上有关创业指导的书籍呈现两极分化。一类书过于理论化，但缺少个性、太虚，读者阅后解决了“应当创业”的问题，却没有解决“怎样创业”的实际问题，阅后仍不知怎么去创业；另一类书则过于“实”，例如怎么开店，有一定的指导性和操作性，但却没有对“开什么样的店为好”的思路进行指导，也许读者阅后对开店有一定的帮助，但如果选错了开店的方向，岂不徒劳。

本书不同于上述两类，既不泛泛地讲大道理，又不过于具体地讲操作，而是专讲从哪里找到创业项目，创业项目适合不适合你，

赢在创业

选择创业项目的58个方向

重点在于创业思路的启发，因为思路决定出路。

本书将介绍 58 个选择创业项目的方向，或曰思路。

撰写本书，作者用了三个月，而准备工作则用了三年。完成这本书，得益于国内大量的报刊，尤其是一些文摘类的报刊，它们是本书的素材来源。本书能得以问世，非作者之功，而乃众人之功。作者对素材来源的编著者深表感谢。

创业，什么时间都不缺项目，只是缺少发现和选择项目的思路。

选择比努力更重要。选择适宜的创业项目，创业离你并不遥远。选择对了，你也可以当老板。创业，不能搞花架子，一定要务实，不能光停留在理论研究上，要注意理论联系实际。缺少资金，人脉关系不充足都不要紧，关键是你要有好的思路 and 想法，有能力迈出第一步，才会成功。

本书由河南工业大学李文庠、钱同舟、张宝强编著。

河南工业大学

李文庠

2011 年春于郑州

目 录

一 先打工，再当老板·····	(1)
1. 打工——无奈与必须·····	(1)
2. 从打工到当老板是一个工作过程·····	(4)
3. 观念与自信助你当老板·····	(6)
二 从哪里选择创业项目·····	(11)
1. 自己熟悉的，优势明显的·····	(11)
2. 可以借助的，跟定大势的·····	(14)
3. 缺陷突出的，发现缝隙的·····	(17)
4. 起点较低的，花钱较少的·····	(18)
三 创业项目巧选择·····	(23)
1. 从低碳经济中找创业项目·····	(23)
2. 从银发经济中找创业项目·····	(31)
3. 从绿色经济中找创业项目·····	(44)
4. 从宠物经济中找创业项目·····	(47)

赢在创业

选择创业项目的58个方向

5. 从DIY经济中找创业项目 (49)
6. 从拇指经济中找创业项目 (52)
7. 从大学城经济中找创业项目 (53)
8. 从旅游经济中找创业项目 (56)
9. 从汽车经济中找创业项目 (59)
10. 从创意经济中找创业项目 (61)
11. 从国家公布的新职业中找创业项目 (63)
12. 从城镇化战略中找创业项目 (68)
13. 从经济转型中找创业项目 (70)
14. 从稀缺行业中找创业项目 (77)
15. 从农村中找创业项目 (79)
16. 从社区中找创业项目 (83)
17. 从家门外找创业项目 (85)
18. 从市场“缝隙”中找创业项目 (86)
19. 从传统小行业中找创业项目 (90)
20. 从女士商品中找创业项目 (93)
21. 从懒人用品中找创业项目 (95)
22. 从财路的旁边找创业项目 (98)
23. 从隐含需求中找创业项目 (102)
24. 从危机中找创业项目 (104)
25. 从顾客的特殊需要中找创业项目 (106)
26. 从废品中找创业项目 (109)
27. 从奇怪的现象中找创业项目 (111)
28. 从细节的变革里找创业项目 (114)

29. 从“美”的角度找创业项目 (118)
30. 从用途扩充中找创业项目 (121)
31. 从组合中找出创业项目 (124)
32. 从现有项目的联想中找到创业项目 (128)
33. 从产品易地化中找创业项目 (131)
34. 从现有产品的缺点中找创业项目 (133)
35. 在“保护伞”下找创业项目 (137)
36. 利用网站找创业项目 (139)
37. 从营销创新中找创业项目 (142)
38. 从小处找创业项目 (149)
39. 从“无中生有”中找创业项目 (153)
40. 从自己的特长里找创业项目 (156)
41. 从失与得的关系中找创业项目 (161)
42. 从偶遇、交谈中找创业项目 (163)
43. 从恼人的问题中找创业项目 (166)
44. 从新闻里找创业项目 (169)
45. 从电视节目中找创业项目 (172)
46. 从政策出台中找创业项目 (174)
47. 从科普作品中找创业项目 (176)
48. 从展销会中找创业项目 (178)
49. 从物品的“起死回生”上找创业项目 (180)
50. 从刨根问底中找创业项目 (184)
51. 在360行以外找创业项目 (186)
52. 从农产品的创意中找创业项目 (189)

53. 在打工岗位上找创业项目	(191)
54. 从安全需求的角度找创业项目	(194)
55. 从建筑工地中找创业项目	(197)
56. 在益智玩具、益智课外活动开发中找创业项目	(199)
57. 从学过的知识中找创业项目	(201)
58. 从创业培训中找创业项目	(207)
四 创业项目选择的误区	(211)
1. 随大流，争热点	(211)
2. 凭感觉，拍脑袋决策	(213)
3. 轻信假象、假信息	(215)
4. 企图速成	(217)
5. 只研究“卖点”，不研究“买点”	(219)
6. 贪多嚼不烂	(220)
7. 货款收不回，导致黑字倒闭	(222)
8. 失特色，弃强项	(224)
9. 不懂专利价值	(225)
10. 我行我素，有违法律	(228)
参考文献	(229)

一 先打工，再当老板

1. 打工——无奈与必须

许多打工者对自己的打工生涯都怀有一种复杂的心态，打工既是一种无奈，打工又是一种必须。说其无奈，是因为不称心如意但不得不去打工；说其必须，是因为任何事业的成功，都须从最低层做起，打工的磨炼对人成长是不可缺少的。

在官本位、家天下、雇佣制的大环境下，打工族永远都是弱势群体。

打工族的诸多关键词让人无奈：

蚁族——众多的打工者像蚂蚁一样，日出而作，日落而息，每天早晚，他们急匆匆地行走在城市中。蚂蚁，多弱小，多渺小。

蜗居——几位甚至十几位打工者挤在小小的出租房。他们也想改善居住条件，拥有稍微大一些的空间，但高昂的租金让他们却步。

过劳——劳动强度大，劳动时间长，工作危险程度大，睡眠和休息不足。

寄人篱下——没有话语权，看人眼色活着，唯唯诺诺，提心吊胆怕被辞退。

体面、有尊严地生活，谈何容易！

不禁想起 1995 年发生的一件事，中国大地上出现了一位“不跪的人”孙天帅。珠海瑞进电子公司的韩国老板金珍仙，因为一件惹自己生气的小事，竟狗胆包天，恣意践踏中国工人的尊严，强迫所有的工人给她下跪。这个事件的起因是工人师傅们在繁重的劳动中破天荒地获得了十分钟的休息，一时高兴得忘了这个韩国女人定下的休息时必须排成四队离开车间的铁规矩。许多工人当时都不愿给这个蛮横的韩国坏女人下跪，但这个刁妇威胁说：谁不跪就叫全厂的中国工人跪一天。工人们在刁妇的淫威下一个个地被迫跪下了，只有孙天帅，始终铁骨铮铮地站着。黔驴技穷的刁妇气急败坏，大吼：不跪就给我滚。孙天帅无所畏惧，毅然转身大踏步走了出去。

孙天帅是好样的。但是，我们也不能责怪那些下跪的工人们，谁不知道“男儿膝下有黄金”，谁没有自尊心，下跪的人心在流泪，下跪是一种无奈。

职业白领在打工一族中无论在工作环境还是工资待遇上算是不错的。但是，他们也有苦恼，许多白领已经成为“橡皮人”。

何为“橡皮人”？他们没有痛感，没有效率，没有反应，不接受任何新生事物和意见，对批评和表扬都无所谓，没有耻辱和荣誉感，每天上网混日子，整个人犹如橡皮做成的一样。他们就叫“橡皮人”。“橡皮人”的工作状态属于“亚健康”，已经走到了职业生涯的危险边缘。他们没有激情，没有期待，没有奋斗，当然也无快

乐而言。

打工者往往会心情不佳，难怪日本的员工们一到假日，就跑到海边或荒野大喊大叫一番，对着大海把上司骂得狗血喷头，泄泄心里之怨。然而，周一上班见到上司，依然毕恭毕敬，这是无奈。

既然打工如此无奈，不干就是了，不行！因为你想求发展，必得先求生存。你和你的家人需要生存，你得先打工养家。因为你初涉社会，经验、阅历、人脉、素质、就业力都十分欠缺，你必须学习，你必须培养能力，你必须从低层做起。打工既是为了生存，也是为了学习和成长。你在积累和磨炼中等待机会，一旦机会来了，把握住了，就是创业的开始。

刚刚步入社会的青年人，社会经验、人际关系经验、实际工作经验都不足，只能算作是一个“毛坯”，而且不一定是内在质量不错的“毛坯”，只有经过三五年的锤炼才能变为“成品”，在你没有变为“成品”之前，说老实话，你还没有当老板的本钱。

涉世之初的青年人，缺乏对周围环境、职业、行业的了解，缺乏对自己的了解，缺乏对机会识别和把握的能力，不能知己所长、知己所短，不知道自己适合什么、不适合什么，说老实话，你还不会当老板。

涉世之初，你首先考虑的是生存，然后求发展。涉世之初，不应当把自己的形象过于“放大”，而应该踏踏实实地从基层做起。也许你明天的路很灿烂，但必然先得通过今天打工的无奈才能实现。

你可能需要打工，但不意味着你一辈子都是打工者。老板不是天生的，老板也曾是打工者，他们在打工的过程中培养能力，积累

资金，寻求机会，寻找合适的创业项目。

打工为温饱，创业为发展。

打工为活着，创业为活得精彩。

打工是为别人创业，创业是为自己和社会创业。

为了日后当老板，你必须时刻留心寻找创业项目。

2. 从打工到当老板是一个工作过程

打工和老板、穷人和富人是在空间坐标上的两个点，这两个点的距离可能很长，但是并非无限远。从打工到当老板，从穷人到富翁，实际上是一个工作过程，努力工作，付出代价，等待机会，才有可能取得最后的成功。一些年轻的打工者，幻想能很快当老板、赚大钱是不现实的。不从吃苦开始，不从小事做起，眼高手低，好高骛远，成功将离你远去。

20世纪30年代，有一位青年进了一家书店打工，任店员兼送货品，他每天骑自行车跑很多地方去送货，月薪只有12元。这个书店兼营收音机。老板规定每推销一台收音机可得佣金1元。这个青年想到自己送书的客户中有很多是富人，便在送书的同时捎带着推销收音机。由于他勤奋老实，忠厚可靠，所以，客户中凡买收音机的都愿找他，每月他推销收音机的收入可达20多元，这在当时是一笔不菲的收入。

他微利不弃，不仅得到了额外佣金，而且还建起了收音机乃至整个家电行业的销售渠道。于是，他下定决心从事家电经营。他以100元的积蓄起家，很快创下了10万元的家业。1956年，他成立

了东兴电器公司，到1983年，其总资产已达119亿元新台币。这位青年就是台湾巨商陈茂榜。陈茂榜从卖苦力当店员，最后发展到从事家电经营，创下万贯家资，其成功的经验告诉我们：从穷人到富翁是一个工作历程。

当今的许多老板，最初很多人都是穷人，他们从“贫穷的初学者”开始，一步一步地攀登，先是为别人打工，在攒了足够的钱后创建了自己的公司。美国前总统林肯是一个贫穷但很有雄心壮志的人，他出生在一个拓荒农民的家庭，从小没有受过正规的教育，青年时期就独立谋生，当过农场雇工、石匠、船夫。林肯在工作之余刻苦自学，读了许多书。他以抨击黑奴制的政治演说和杰出的人品，25岁当选为州议员，27岁时通过自学成为一名律师，37岁时当选为美国众议员。

林肯批驳“无论谁一旦成为雇工，那么他会一辈子都被固定在这种生活方式中”的观点，他说：“深谋远虑却贫困的初学者，通过劳动，挣了工资，把金额保存下来，以便为自己买工具或土地，最后，存款多了，就可以雇别人帮助他，这些被雇佣的劳动者再重复上述过程。”

美国有一个协会，全都由有突出成就的美国人组成，这些会员都是从地位低下的初学者起步，通过努力工作，靠自己的勇气最终获得成功。在今天的大企业里有很多高层领导，他们是从做低级工作开始的。美国通用汽车公司总裁，在20世纪60年代只是一个流水线上的工人。日本松下电器公司老板松下幸之助，幼年失去双亲，

林肯批驳“无论谁一旦成为雇工，那么他会一辈子都被固定在这种生活方式中”的观点，他说：“深谋远虑却贫困的初学者，通过劳动，挣了工资，把金额保存下来，以便为自己买工具或土地，最后，存款多了，就可以雇别人帮助他，这些被雇佣的劳动者再重复上述过程。”

10岁就独立闯入社会，学到了许多手艺和本领，积累了丰富的实践经验。他一生中遇到许多困难，但是每一次挫折之后，都重整旗鼓再干。纽约特色戒指公司老板亨利，少年时代当过学徒，生活极其贫困，他干着极其枯燥无味的工作，一干就是好几年。最后，穷人、苦工变成了富翁、老板。

华人企业家也有不少是从做苦工开始的。香港长江实业集团董事会主席李嘉诚少年丧父，14岁就给工厂当推销员，到处奔波，几乎天天忙到黑，晚上下班后还到夜校补习英语，10点钟回家后仍坚持学习，弥补未完成的学业。新加坡华人银行家郭芳枫从小家境贫苦，少年时去南洋学做生意，开始当学徒，每天工作十几个小时。他为了弥补学业上的不足，不顾一天的劳累，晚上抓紧自学进修。经过七八年磨炼，丰富了知识，积累了做生意的经验和本领。

打工者若肯在资金上积累，在知识上积累，在技术上积累，在管理才能上积累，终会成就大业。

先打工，再当老板，不仅仅是个时间差的问题，而是继承商业文明、加强个性修养的问题。老板不仅是职务，还是一种修养，是靠不停地学习、不断地进步和不懈地努力来实现自我完善的。而那些企图一蹴而就，企图在一夜之间暴富后就一劳永逸的人，是断然当不成老板的。

3. 观念与自信助你当老板

两个乡下人外出打工，一个打算去上海，一个计划去北京。在候车厅等车时，他们都改变了自己的选择。他们听人议论说，上海