

生意通丛书(21)

慧眼识商机

4/中秋节月饼商机无限 电子月饼时尚环保又省钱

5/家庭的好帮手——蒸气清洁机

6/创意家居项目 彩绘家居胶贴

7/瓜果书,书中自有“黄金屋”

8/粗粮加工营养好 禅食专卖人气旺

9/海报画出财富 每月利润数万元

11/城市健康新生活 流行租地种菜

13/大码女装店 赚取顾客开心钱

14/创富新技术 电子废料提炼金

15/家用空调清洗业 必获大利

16/环保石膏晶 社会经济价值高

17/卡通贴布店 潮流生意新创意

18/西洋海笋市场好 海水蔬菜前景宽

19/免耕马铃薯 质优物美好项目

20/传统珠绣店 绣出致富路

21/开个性手绘家具店

22/妙开礼品寄售店 售他人“礼”我赚钱

24/速记服务公司 远景看好

25/创业项目:奶酪店 传统小吃受欢迎

26/爱情银行寄存回忆 创新点子生意经

27/神奇醉鱼粉 鱼儿水上漂

28/LED 电子产品 广告行业的璀璨明珠

30/破解潜意识之迷 “灵性成长坊”开创和谐社会新商机

35/传奇小女子,养“贵族牛”收割亿万财富

38/闯荡京城的美丽女人

40/现代“灰姑娘”的打工爱情

42/外出打工维权六大注意

43/新经济九种“客”的新模式分析(下)

45/灾区女大学生回乡创业 开网店卖土特产月入过万

47/宝宝身上觅商机 “婴童经济”热起来

49/婴童经济,超级内需

52/年增速 30% 婴童产业吸引风投目光

53/解密五大时尚新职业

55/9月黄金婚庆月 四个点子赚疯了

56/市场动态

57/批发市场

58/就业信息/展会信息

59/创业者对兼职创业的不同看法

61/成功策略妙渡“信任危机”

62/一块豆腐卖出 50 亿

63/慧眼识商机

64/把一张纸卖到三万元

65/自掏腰包送“培训” 聚集人气引财源

66/智解“广告危机”

68/灰尘、沙子,什么都能卖钱!

69/皮具美容吧的开店妙招

72/开中小学教辅书店的几点建议

74/众家纺品牌企业的成功营销技巧

76/看懂银行理财合同 掌握四大“关键词”

78/木雕佛像受“委屈” 收藏起点较低

79/负利率时代要不要提前还贷?

81/用人单位否定劳动关系,劳动者该如何应对?

82/前任领导签订的合同还有效吗?

83/水灾过后,向灾区捐赠涉及的五种法律问题

85/五个热门农生意暗藏风险

87/无店铺快餐:好开不好赚

88/创业者常犯十错,你占几个?

91/创业加盟却遭遇“人间蒸发”

图书在版编目(CIP)数据
慧眼识商机/《生意通》编辑部编.—南昌:江西科学技术出版社,2010.9
(生意通丛书;21)
ISBN 978-7-5390-3939-8

I. ①慧… II. ①生… III. ①商业经营—基本知识 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 136340 号

国际互联网(Internet)地址:
HTTP://WWW.JXKJCBS.COM
选题序号:KX2010034

图书代码:D10081-101

●本书资料除编者据各种资料汇编而成的文字以外,所用图文资料均标明出处作者。转录图文均酌付稿酬。有未及奉达者,请即与我编辑部联系。本书稿件一经采用,即表明作者将该作品的专有出版权和网络传播权授权本书使用。以上授权作品的稿酬在作品发表时一次性给付。如作者不同意作品被指定网络传播,请在来稿时向本书声明。

●本书所提供的项目信息及联系方式仅供参考,不能作为承接业务及签订合同的依据,请广大读者谨慎投资。

慧眼识商机

生意通丛书(21)

2010年9月出版

主编:贺 谊

编辑部主任:李慧婷

责任编辑:张 周

美术编辑:王永兴

广告部主任:王国宏

广 告:汪 莹

发 行:章 敏

主管单位:江西省出版集团

出版发行:江西科学技术出版社

编辑:《生意通丛书》编辑部

编辑通联电话:0791-6613547

编辑部邮箱:syt198@163.com

发行部电话:0791-6613547

广告部电话:029-82309516

广告总代理:陕西百度文化传媒广告有限公司

手机:13891954802 13572188936

本丛书网址:www.syt198.com.cn

邮发代号:44-135

社址:南昌市蓼洲街2号附1号

邮政编码:330009

邮购:江西省南昌市蓼洲街2号附1号江西科学技术出版社《生意通》读者服务部

读者服务部电话:0791-6613547 6613546

印刷:江西师大印刷责任有限公司 印张:4

字数:130千字

经销:各地新华书店

开本:850mm×1168mm 1/32

版次:2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5390-3939-8 定价:3.9元

赣版权登字-03-2010-219

版权所有,侵权必究

93/惊喜疯抢!限量特惠并送价值2000元礼品!

《摆摊发财秘笈》,日赚1000元不是梦!

94/最先进、最独特的隐形多画面动画相框技术震撼上市

96/神奇万洁布,好产品助我创业成功——投资600元给您一个成功的机会

97/吃掉疾病 吃出健康,灵芝菌丝粉治病又治穷/小毛巾决定大命运

98/走弯路,风湿病十年不愈 遇藏王,有神功,一朝康复

99/创富类函授光盘大礼包等你拿!!!

100/把握商机赚钱不难 神奇魔幻毛巾让我年赚50万

101/创新废水提银 小本投资者的福音

102/揭秘“神奇网络雷达”究竟有多神奇

103/小小磨刀器 市场广阔生意火

104/小生长长盛不衰的成功秘笈

105/清大环保液化气、复合柴油 助创业者无忧致富

106/多功能无电式焊机是你发家致富的首选产品

107/爱迪生态农业精品项目——后危机时代的创业出路

108/电动小蝴蝶的制作技术

109/蛋雕的制作工艺流程

110/仿珍珠色彩的塑料制品制作技术/液态发酵梨醋加工技术

111/花灯的制作工艺

112/辣味山羊肉松的加工方法

113/葡萄果粒速冻的保鲜工艺

114/食用菌菇类保健饮料的加工技术

115/植物原料的水解及其产品的加工技术(上)

121/树脂工艺品的制作方法

122/上海俏媳妇家用三刀压面机/水宜生 S520 水杯/新款居家日用切碎器

123/桑拿瘦身收腹腰带/炫舞健身闪光跳/全能魔链商务款/全能按摩垫

124/纯银保健杯/贵度清毒烟/自动鞋套机/马桶疏通器

125/女式魔力增高鞋/神奇魔术裤架(不锈钢管)/七彩变色心情闹钟/家洁宝清洁手套

126/《生意通》——不同的精彩 共同的财富

亲爱的读者,您好!《生意通》创刊至今,已走到第六个年头。在过去的5年里,《生意通》的成长与进步,与您的支持密不可分。广大读者对《生意通》的厚爱,让我们感到无比欣慰和感激,我们将把欣慰与感激化作工作的动力,竭尽全力地为读者提供更多、更好的致富信息,让《生意通》真正成为指引您致富的灯塔。

《生意通》是一本专为中小城镇生意人量身定做的致富小杂志,定位于城乡中低收入人群。以“小”为特色,坚持“为创业者拓展市场当参谋,为生意人营销致富当顾问”的宗旨,以“求新、务实、高效”为选稿原则,以“一看就懂、一学就会、一用就灵、一点就通”为鲜明特色。做到文章短、精、多,内容实、新、巧,项目短、平、快。

2009年,因为某些原因,《生意通》无法从邮局订阅,给读者带来了诸多不便,在此,《生意通》全体员工向广大读者表示歉意。但让我们感动的是,在这种情况下,广大读者仍然对《生意通》不离不弃,通过各种方式购买,并给予《生意通》充分的肯定,还给我们提出了很多宝贵的意见和建议。经过多方争取,2010年,《生意通》终于可从邮局订阅了!听到这个好消息,我们欢呼雀跃,我们下定决心,在新的一年里,一定要让《生意通》为广大读者带来更多的财富,不辜负读者对《生意通》的厚爱。

2010年,《生意通》仍将延续2009年改版后的大32开128页。**邮发代号为44-135,每本定价3.90元,全年共12本,全年订阅价为46.80元(免邮资)。**

联系地址:江西省南昌市蓼洲街2号附1
号江西科学技术出版社《生意通》

邮 编:330009

联系电话:0791-6613547 6613546

中秋节月饼商机无限

电子月饼时尚环保又省钱

□刘明

中秋月饼商机无限,月饼大战又在网络中打响。各大销售网络中,今年又出现个新玩意——经营月饼模具、原材料以及其他制作工具的网店特别醒目,许多市民都选择用DIY(自己做)方式,做出象征“团团圆圆”的中秋月饼。

DIY 月饼自己做的最“团圆”

在易趣、拍拍、淘宝等销售网络中,经营月饼模具、原材料以及其他制作工具的网店特别醒目。那些形状各异,价格又相对便宜的月饼模具最受青睐。这些模具最便宜的两三块钱一个,贵的则要上百元,但都不乏客源。一位名叫“Reye”的店主介绍,8月底开始,做月饼用的工具就特别好卖,其中水晶月饼模具和花片最为畅销,大半个月卖了30件左右,购买者多为年轻妈妈。

在网络上可以看到,各种月饼模具早已走出圆形方形、广式苏式的传统限制,各种卡通形象、果冻冰淇淋质地的月饼已成为年轻人的最爱,这也是月饼模具大受欢迎的原因之一。买家“红苹果”留言表示,“今年自己DIY的月饼最有新意,而且可以做出不同的形状,这点我最喜欢,只需要买好馅、面粉和一个烤箱,什么口味都可以自己挑。”

电子月饼时尚环保又省钱

昨天一大早,市民付芸打开电子邮箱,看到收件箱中有一封未读邮件,打开邮件发现,在舒缓的背景音乐中,几个精美别致的“电子月饼”呈现眼前。这已是付芸今年收到的第8封“电子月饼”了。

登录各大门户网站和游戏网站发现,种类繁多的电子月饼在近日纷纷登上了点击排行榜的前列。只需轻轻拖动鼠标就可以进行虚拟的打鸡蛋、放花生油、和面,制作虚拟的电子月饼,并将其发给朋友。据了解,网上DIY电子月饼模式已成为当下年轻一族钟爱的礼物。何芸笑着说:“这种送月饼的方式,时尚环保又省钱,还可以表达自己的心意。”

网上“黄牛”热炒月饼票

当月饼票出现的时候,一同出现的还有“黄牛”。现在黄牛们又把阵地搬到了网络上。一些黄牛借机在网上炒卖月饼票,最大折扣达5折。在淘宝网上输入“月饼票”的关键词,可以出现三百多条搜索结果,大都为6~8折卖月饼票,最低折扣还有5折。据一位名为“iraqi”的卖家介绍,网络上月饼票卖家分为两种:一种是一个人把单位发的福利在网上卖了赚个差价;而另一种则纯粹是黄牛,他们要么从月饼厂商批量进货再通过互联网分销,要么从别人手里低价买来卖。

家庭的好帮手——蒸气清洗机

□李强

漆洵国威

随着人们的生活水平和质量的提高,对生活环境质量有了更高的要求,一种新的清洁工具,家庭主妇的好帮手蒸气清洗机应运而生。蒸气清洗机利用高温、高压蒸气,来清洁地板、门窗和衣物、对空调、微波炉、卫生洁具进行表面杀菌,清除微尘和细菌,环保卫生,可防止过敏。它还能清洗厨房用具,如燃气灶、油烟机等,是家庭主妇的好助手。蒸气清洁器在使用的过程中不需要添加任何清洁剂,完全符合经济原则!也使人们在享受科学卫生环境之时,不会对环境产生二次污染!本品利用高压产生蒸气,即可清洁又可杀菌,轻轻松松对付难缠的污垢。不论是厨房吸油烟机陈年难清的油垢,潮湿浴室里霉菌滋生,或是汽车引擎及内装置等等。蒸气清洗机快速清除污垢,省时省力,经济又实惠!

徇咽低埠

1.清洗除污

(1)去油渍、污垢、陈年顽渍。用清洗机特制的高性能刷头,边洗边刷,再顽固的污渍也无处可逃;

(2)清洗边沿、空缝、角落。用抹布或拖把无法擦洗的地方,只需轻轻一喷,130℃的高温蒸气便可轻松使这些黏附在死角的顽固污渍自行脱落,原本脏兮兮的地方立刻焕然一新;

(3)清洁玻璃用品。配备的专用皮刷,可直接对家居、门窗、玻璃、汽车风挡、玻璃器皿进行清洗,无论是新尘还是陈年顽渍,一喷一刷即可轻松搞定。

2.杀菌消毒,环保高效

加热后喷出的蒸气能达到130℃的高温,加上巨大的压力,能一次性完成对家庭用品的清洗、杀菌、消毒等,对导致人体疾病的微小细菌杀灭力极强,对大

肠杆菌、螨虫等细菌有良好的杀灭效果,有效抑制有害细菌的蔓延。

3.熨烫衣物

在清洁机装上小烫板可以完全替代蒸气熨斗,方便、快捷、省电。不但使全棉衬衣,毛料西装平整笔挺,而且可以局部干洗,任何布料都可使用。

4.净化空气

日前中国新户装修80%以上甲醛含量严重超标,严重危害人们的身体健康。而采用室内空气加湿的方法,可以有效地去除室内甲醛。同时,水蒸气和空气中的灰尘相结合,加大了灰尘的重量,使悬浮的灰尘加速沉淀,使空气清爽保湿,从而达到净化空气的目的。

5.空气加湿

清洁机可调整蒸气量,完全可以替代空气加湿器。在空气中自然释放蒸气,调整空气干湿度,还你清洁自然的空间,让您的生活更滋润!

注:本刊现开展“蒸气清洗机”的零售、批发邮购业务,零售价78元/台。有意者请与本刊编辑部办理邮购业务。

汇款地址:江西省南昌市蓼洲街2号附1号江西科技出版大厦《生意通》编辑部。

邮编:330009。

联系电话:0791-6613547。

小
本
生
意

5.....

创意家居项目 彩绘家居胶贴

□杨小灵

很多人对于当初自己精心布置的家习以为常后,就缺少新鲜感。而家居胶贴可以不费吹灰之力将墙面、家具变得另有情趣,忽然间就呈现一个新的家。这种款式多样、便于替换、价格便宜并可替代传统简单装修的新产品形成了一种新的商机。

娱嘿底埠

上海的这家店从外面看进去,仿佛是一个精致的迪士尼童话世界。店主介绍道,这是一种虽名为“胶贴”却不带一点胶水成分的物质,只要遇上光滑表面,如瓷砖、玻璃、柜门等,均会产生黏附效果,脱下后不留痕迹,而且可以重复使用。店主说,最好的时候每月有超过2万元的利润。

侬囡埠坑

每一种胶贴都根据家居本身的特点

量身定做。平面小胶贴多用于手机、水杯等,点缀随身小物件。双面胶贴用于玻璃家居,不论实际上贴在哪面,正反两面看上去都一样。而立体胶贴则相对比较大,多用于家具。还有许多人性的设计,比如大型防滑地贴,很多前卫白领干脆用这种地贴作为地毯;镜面胶贴,则干脆镶了一面镜子在胶贴纸上,想在哪里装化妆镜、穿衣镜,都能即贴即用。最值得一提的是夜光装饰贴,一到晚上便能使人仿佛置身于浪漫星空之下。

厥季条堰

经营者应重视选址,可在人流量比较大的步行街开店,也可同时开网店。由于这种产品在国内市面上刚推出不久,消费者不是很了解,经营者也可以与一些家装公司、家居用品店合作,借他们的渠道传递这种风尚,展示这种产品。

瓜果书：书中自有“黄金屋”

□杨小灵

09年伊始,小常听说了一个很有前景的项目——瓜果书。何谓瓜果书呢?通俗来讲就是一种“书本里能长出花花草草和瓜瓜果果的有机书”。它主要是结合最新的工艺设计思想,使盆栽技术和书本构造有机结合,是无土栽培的一种形式。

这种书在日本、美国、欧洲都已风靡一时。2008年11月,中国瓜果书创意产业基地在充分吸收日本、美国创意设计的基础上,自主设计研发出瓜果书系列产品,它们集合了时尚创意和园艺科学理论的本质。瓜果书一经生产就受到诸多人们的欢迎,尤其是番茄、草莓、黄瓜瓜果书,它们的果实还可食用,大家更是喜欢。

了解这些以后,小常“蠢蠢欲动”了。他说:“我知道这个东西后,心里就痒痒,很想拿来试一试。为什么这么说呢,首先这是一个创意产品,从名字上来讲就有很大的优势;其次,我们看过相关的资料,说瓜果书在日本、美国都很流行,我想在中国也应该会成为一种时尚。

而且,随着生活水平的提高,工艺品也在慢慢走进我们的生活,人们也开始学着接受新生事物。此外,从另一个角度来说也可以促进自己的动手能力。在都市里,人们亲近大自然的机会越来越少,亲自种植水果蔬菜,看着它们发芽抽枝结出果实的人更是少之又少。瓜果书不仅满足了人们对于大自然的亲近之心,也给众多五谷不分的都市孩子们一个亲手种植收获的机会,从而也锻炼了他们的动手能力。”

瓜果书在小常心目中的位置一天天提高着,然而,他也必须得面对现实,“我现在做家居产品还没有闯出什么名堂,虽然现在不如以前那么好做,可这也是我们辛辛苦苦做起来的,不能这么就放下呀,还是得继续做!”

此时,小常困惑了,到底要不要两个项目都一起进行呢?在他看来,瓜果书是个不错的项目,但家居产品就像是他们的孩子,不忍舍弃。如果两个项目同时进行,那么他们有时时间和精力来经营吗?几经思考,小常决定把这个“烫手山芋”交

7.....

不善于倾听不同的声音,是管理者最大的疏忽。

——美国女企业家 玛丽·凯

一个晚上销售额就达上千元。

经营提示

1. 在经营形态上,可以在超市里以小作坊的形式经营,也可以在小区周围以禅食专卖的形式经营;
2. 几十种原料可以搭配几百个品种的禅食,可以依据这个特点,开展 DIY 禅食,由消费者自己搭配、发明品种,将乐趣融入于食品中;
3. 禅食是市场的新产品,在宣传上,要抓住其营养高的特点作为卖点。

近日,一家超市出现现场加工粗粮的食品小作坊,其配制加工而成的粗粮称为“禅食”。与超市出售的其他杂粮不同,这里所有的材料都是经过低温烘焙,不需要再加工,加些糖和水,搅拌一下就可以直接吃。

禅食,是韩国民间历史悠久的传统食品,由二十余种高营养的杂粮搭配而成。禅食原料有几十种,包括核桃、枸杞、黄豆、黑豆、薏米、玉米、大麦等等,既可以按照搭配好的配方吃也可以选择原料自由搭配。

消费者可以根据不同的原料搭配出多种禅食,譬如红枣禅食、多谷粗纤禅食、首乌桃仁禅食等。

市场前景

禅食原料的价格相对普通杂粮而言,并不便宜。比如烘焙过的核桃售价是 152 元/千克,而普通生核桃仅需 100 元/千克,搭配好的禅食,每份价格在 30 元左右。禅食因为低热量、高营养,因为食用方便,而受到中高端消费人群的喜爱。超市生鲜部负责人称,他们推出禅食的第

给大家处理。几个人商量出了个好办法,就是找个营业员来打理家居项目,而他们几个人开始踏足瓜果书市场。于是,2009 年 3 月,小常他们开始为瓜果书忙碌了。

每当说起瓜果书,小常就津津乐道。他告诉笔者,“我们是从别人手里接过来的这个项目,虽然投入了很多,但是我们也很有信心,相信它一定能给我们带来效益。接手后,我们就开始利用网络来推广,我们自己摸索着弄了一个简单的网站介绍产品,然后在大学生创业群和论坛等发布信息,各种可以想到的办法我们都试过了。虽然我们都是农村孩子,对网络不是很熟悉,但对农作物还是很了解,所以我们很快就上手了。”

自从做瓜果书这个项目开始,小常就把家居的项目全部交给了营业员管

理,他和几个朋友则从早上忙到晚上的寻找销售商,几个朋友有的负责发货,有的负责网站,小常负责在创业群里做推广。几经努力,他们终于展开了在本地业务,与此同时,他们也找到了各地的代理商,成都、巩义、长沙,以及一些大学院校都有了校园代理。

目前,小常他们仍处于销售样品阶段,还没有开始自己生产。“瓜果书的价位一般在 50 元左右,主要是作为礼物送人或放在家里观赏,其中番茄、草莓、黄瓜三种瓜果书结的果实是可以食用的,薰衣草、波斯菊、含羞草、茄子是观赏的。现在销售量还可以,一个月能卖出 300~400 本。除此以外,我们还在产品价格方面做了严格的控制,以防各个代理之间恶性竞争。”

噍倡斥堀:POP起源于美国,是英文Point of Purchase 的缩写,本意是“卖点广告”。传统的作用是用夸张的文字来吸引顾客,现在广泛运用于广告、招贴、插画等领域。在城市中,POP 出现最多的地点是商场、酒店、休闲娱乐中心、连锁店、个体店等时尚的商业场所。

重庆,炎热的8月,一场名为“1000张手绘POP 免费设计制作”的活动为这座城市更增添了几分热度,不少广告公司、婚庆公司从最初不相信天上掉馅饼到纷纷热捧,小鹏的美工营第一次粉墨登场就博了个满堂彩。

小鹏,重庆第一家手绘POP 培训机构的创始人,从那时起,就引领了这座城市的手绘热潮。

顺势而为

2006年,年轻的小鹏在酒吧担任美工主管。POP 手绘作为冷门行业,有巨大的市场空缺,常常是花钱也请不到人。连锁酒吧每开一家店都急需美工,小鹏从

那时起就兼任起培训新手的工作。在这个过程中,小鹏越来越深刻地感觉到,重庆市场上对手绘POP 人才的稀缺处于极度饥渴的状态。当这种感觉积累到一定程度,他某天忽然醒悟:我为什么不来做手绘POP 人才的培训工

作? 然而,当真要走上创业之路时,除了技术,小鹏几乎一无所有。POP 是一个技术性比较强的行业,要宣传,其实最好的办法就是让大家直接看到自己的功底。于是,小鹏策划了“1000张手绘POP 免费设计制作”的活动,在本地美术爱好者、广告公司等聚集的论坛、QQ 群广为宣传,当别人询问他是不是真的免费时,他只提出一个要求:不收费,但要在POP 上统一绘上“美工营出品”。

这个活动让美工营在创业之初就成功展示了实力,而且也吸引了当地主流媒体来报道。没多久,就有很多学员找上门来。出乎小鹏的意料,除了他设想中的专业美工类培训,还有许多怀有兴趣但苦于学习无门的学员,希望能在这里学几手,这样可以给女孩写情书的时候加点POP 手绘元素,朋友小店开张送张宣传海报,公司派对露上一手……

同年9月,POP 美工营顺势开设起两种培训班,针对普通学

□舒畅

员的兴趣班和针对从业人员的专业班,同时开展平面设计、POP制作、POP人才输出等周边业务。

交换创意

2007年5月1日,在重庆的“创意大声展”中,现场手绘POP的小鹏再一次吸引了人们的目光。小鹏知道,POP归根到底是创意产业,那么专为创意产品提供展示平台的创意大声展、创意市集等活动是他不能错过的舞台。

在创意大声展上,小鹏免费为其他摊主现场手绘POP,通过这种创意亮相,与POP爱好者面对面交流,获得不错的宣传效果。而小鹏更看重的是他与许多创意手工产品的摊主建立了良好的关系,这些摊主重视对自己产品的包装和宣传,动感趣味的POP通常是他们的首选宣传载体,小鹏就这样于无形中为自己积累了一批潜在的客户。

2008年年底的创意市集上,小鹏的展示摊位前来了一位特殊的客人,他饶有兴趣地一直看着小鹏现场手绘。当展会结束后,他递给小鹏一张名片,说:“我是xx百货公司的经理,想邀请你到我们

商场里开设一个专柜,费用全免。”

就这样,一个美丽的新世界在小鹏面前打开了大门。

通往新世界的路

此时,小鹏并没有具体的商品,他戏称自己仅仅贩卖的是创意。商场的专柜开起来后,很长一段时间小鹏只是把它作为一个展示学员创意作品的平台,并没有想过要真正去卖些什么。直到有一天,几个创意市集上认识的朋友把自己的手工作品放在他的专柜中销售,并取得不错的销售成绩时,小鹏开始思考,仅仅依靠POP培训这样的业务,赢利点是不是太过单一?

经过调查,创意墙贴这个近两年来十分红火的项目进入了他的视线。小鹏发现,重庆的市场上还没有出现真正强势的墙贴品牌,有这类需求的人大多选择网上购买,但由于看不到实物,实际效果往往不尽如人意。而自己有设计实力,为什么不能开发一个适应本地需求的墙贴品牌呢?“梦想家”墙贴设计中心在这样的想法下迅速组建起来,小鹏又在广东联系了一家生产厂家,可以把他的设计变成现实。为了充分满足顾客的个性化要求,小鹏除了出售成品,还推出了个性定制的服务,可以根据顾客的装修风格设计墙贴,从而实现真正的独一无二。

墙贴产品的推出让小鹏的事业攀上了一个新的高峰,他很快在重庆的其他地区开起了第二家、第三家店。与此同时,他也进一步明确了一个集POP培训、创意设计、创意产品销售的产业链。

如今,小鹏每月的纯利润达到数万元,“美工营”也正式更名为“创意特区”,这个由他的兴趣引发的创业活动才刚刚开始,永远也不会结束。

城市健康新生活 流行租地种菜

□黄淑玲

小
本
生
意

如今真刀真枪的租地种菜已经成为城市白领等群体的休闲选择,郊区的农场诞生新的商机。

网络上的种菜、偷菜已经 OUT (过时)了。越来越多的时尚人士开始流行在自家的阳台和楼下种菜,有条件的就真刀真枪地去郊区种菜种地。人们不惜开车去郊外运来几箱的泥土,种上辣椒、韭菜、香菜、菠菜、丝瓜。在超市和各类市场,各种菜籽非常热销,这些做法正慢慢变成一种大众习惯。诸多时尚人士说,自己种菜可以吃到真正无公害、无污染的蔬菜,更重要的是一种生活态度,不但愉悦身心,还算是为自己日常生活中的碳排放买单。

种菜=时尚

“本来我把老妈接到城里,是让她在我身边享清福的,可她却看上了家里的露台。从她来的第一天起,就用她的一双巧手,竟然把寸草不生的荒芜之地打理

成一个人见人爱的时尚环保菜园。以前我一直觉得自己很时尚,现在,我觉得老妈比我时尚多了。”一个大型化妆品牌市场负责人对笔者说,种菜的土是开车从乡下运了十多蛇皮袋送来的,肥力十足。原本不知谁家扔在楼顶上的三个大浴缸,正好废物利用,变身成茄子、辣椒、西红柿的三个小菜园。现在韭菜已经露头,好几个朋友都等着来吃头茬韭菜呢。

周先生玩得更时尚。他把网络上虚拟的种菜偷菜生活搬到现实中来,在顺义租了 230 多亩地,搞了个种菜俱乐部。每个家庭一年花 7500 元就可以租 200 平方米,闲暇时可以用来种菜,还可以在俱乐部里雇佣农民帮忙料理。有意思的是,这个俱乐部支持偷菜。如果你半个月以上不能到农场里来,就会有一些娱乐性的惩罚,别人就可以来你的地里偷菜。当然,还要以菜价的 50%补偿给你。周先生对笔者说,现在城里人 7500 元真的干不

11 ...

并不一定认为一定要找风险投资,能够自己走出来再找风险投资也不错,不一定一开始就要找。

——佚名

了什么,但花在种菜上,可以强迫自己劳动,也算是强迫自己休息。

城市人=农民

很多名人还经常去一家农场,他们在里面翻地、播种、浇水。到了收获的季节,还要去农庄品尝最地道的农家饭,吃自己种出来的黄瓜、豆角、葡萄。笔者按

照介绍,找到了这家小农庄。

这家农庄的主人是地地道道的城市人。他们在城里有四居室的大房子,但却心甘情愿跑到郊区租地,过起了真正正的农民生活。

“我现在周末一有时间就开车到农庄,翻翻地、喂猪喂牛,什么活都干。很多喜欢这个的朋友都约我,一起到农庄出汗。他们说这样闻闻新鲜的牛粪味,比去高尔夫球场闻农药味强多了。”毛先生调侃说,这做农民的念想,开始于六年前。

“黄瓜缺少黄瓜味儿,西红柿也不甜,萝卜没有萝卜味儿!我父亲退休后总闲不住,还总是抱怨市场上的蔬菜越来越不好吃。大家一商量,就在农村包了一块土地,想亲手种出纯天然、无污染的庄稼。那时候这些地租下来每年 2000 元,跟我一年的停车费差不多。”毛先生回忆。

从城市来到郊区做农民的人越来越多。一位名叫施耐德的德国小伙子看到毛先生的农场后萌生了极大兴趣,一口气租下了 38 亩地,在中国的乡村过上了农民生活。他已经苦心经营了五年,目前 1000 多棵桃树已经有一人高了,花椒

树环绕庄园排列,还可以抵挡害虫偷袭。施耐德对笔者说,他在德国大使馆工作,在中国生活已经 13 年了。“我不适应都市的生活方式,除了上班和必要的生活开支,我的时间和收入都用到农庄上了。”

施耐德介绍,这样的农庄在德国十几万个,他在德国的家就是这样的。

在附近还有一个意大利农场,主人小路原来在意大利做翻译工作。出生于河北沧州的她对土地有深深的眷恋。本可以优雅地做白领的她,也选择了城市农夫的生活。现在她的农场已经很成规模,还提供心理咨询服务。“城市人来到农场就是为了放松,心理咨询可以通过谈话解决大家的压力,让人们可以用心享受绿色和美食。”小路说,现在都市人有一种流行的补偿心理,做农民是对自己都市生活的一种补偿。越来越多的人觉得,自己每天对自然造成的污染,应该找个方式补偿回来,而自己在农庄里得到的放松和快乐,也可以补偿日常生活遭受的压力和痛苦。

短暂的激情是不值钱的,只有持久的激情才是赚钱的,而激情是不能受伤害的。尤其你的员工下班非常累的情况下,再要读三个小时的书或者学习,你会把他们消耗掉,学习是无处不在,学习不一定坐下来,而是去听、去看,从客户中学习。

——佚名

大码女装店
赚取顾客开心钱

□李清

在苏州新开了家“大码女装店”，没有想到针对丰满女性的店铺生意还不错。新奇的“大码”字眼引来众多好奇的目光，服装店生意煞是火爆。我们来到了这家服装店，一探“大码女装店”的究竟。

在 60 平方米的店堂分成两小间，以暗色的风衣、毛料大衣为主。大码女装店店内挤着七八对顾客，大多是身型较大的阿姨。一位阿姨询问可有胸围三尺二的衣服，店员招呼说：“当然有，胸围三尺二二的衣服在这不算大的。胸围三尺七的衣服都有”。随手翻看衣服的标签，发现一米六五身高的衣服从相当于 1 号的 88 逐级递增到 112，也就相当于 XXXXXXL 号的女装。笔者咋舌惊叹时，店员笑称：“再多几个 X 的都可以买到，店内买不到还可以预订。”询问一位身材娇小的董小姐，她说刚好乘公交车经过，看到“大码”二字就赶快下车进店里瞧瞧：“老妈四尺胸围很难买衣服，这里还有的挑挑，明天就拉她过来买过年的衣服。”

据悉，大码女装店十年前就在北京

出现过，但在苏州很少听到。笔者问起开店原由，店主瑛子说，四五个十岁以上的妇女十个有四五是偏胖的，但一般商场的服装很少有三尺以上的衣服，买衣难成了偏胖一族的麻烦事。今年的国际服装博览会上，一大码女装公司的发布会让她豁然开朗。经过半年前期准备，多年经营高档男士服装的她开起了苏州首家大码女装店。

新店营业还不到两周，人气却不断攀升，工作日一晚上也总有五六十名顾客进进出出，加入大码店会员的顾客已达到三四十人。平时买衣尴尬的胖女士们，在这里多出了几分归属感，甚至热心的建议店主进些大码鞋，或者再开个大码男装店。瑛子笑称，男士大码店消费群体少很多，所以不太可行，但多代理些大码女装品牌，进些大码鞋都是不错的建议。她已经考虑多开几家大码女装店，在苏州打造一个大码女装的连锁品牌。

创富新技术 电子废料提炼金

□曾士强

谨言固蔽

现在经济发展了,我们日常的生活与企业工厂里面产生了大量的电子垃圾。

随着手机、电脑等家电的更新率越来越快,很多废旧家电都有很高的利用价值。如旧手机、电脑、电视等散件中可挑出含金、银、钯元件,提炼出贵金属(比矿山含量高几百倍)。如果能把它们有效利用,将会产生重大的社会效益与经济效益。比如电脑、主板、手机废旧主板、电子工厂里的工业下脚料、X光片、废定影液、银点等很多地方有。

废金属回收行业还有一个奇怪的现象,社会上的工业电子垃圾越来越多,包括成批的国外洋垃圾不断被进口,但很多工艺先进的大型回收处理企业却因收不到废料而开工量不足,这说明很多个人和家庭作坊因为投资小、成本低消化了绝大多数的废料。

杏峻夜卅

1.要有充足的货源,这是前提。没有废料来提炼就是无米下炊;

2.会看收购价格,如果收购价格高了,那你的利润就少了。(从我们这里买

技术的人,很多都是废金属收购厂家或个人,他们买提金技术,不是为了去提炼,而是测试废料的含金量,这样他们就能知道自己所出售的废料到底值多少钱。)当然收购的价格看各地行情,以及个人的业务渠道;

3.技术的成熟度及成本。懂化工的朋友应该知道提金技术从原理来讲其实是很简单的,方法也很多,各有优缺点。成本最低的应该是氰化提金,但因为是氰化物毒性太大,对个人或小型投资来说根本不可行。我们出售的湿法提金技术,具有很强的实用性及操作性,适合个人或小型投资。

婆婁兇姪

通过提金技术,可以从电子废料中提炼金、银、铂金、钯金、铜等。此工艺操作安全、无毒,易于掌握,成本较低,规模可大可小。从电子废料提炼黄金纯度:99%,回收率:98%,回收成本在10~20元/克,以电脑的废CPU为例,每个CPU的含金量在0.1~1克之间,不同废料回收成本有差异,纯镀金回收成本低些,工艺相对复杂,考虑到多种金属回收,成本会高点。

他的多元化经营,它永远有一个到两个的永远赚钱,才开始进第三个。

——李嘉诚

家用空调清洗业 必获大利

□黄丽红

只有通过专业清洗处理,才可达到清除污垢,除味杀菌,恢复空调性能,净化空气,保证人体健康。所以家用空调和中央空调一样,清洗保养必不可少。

遑洵固庵

根据市场调查发现,在日本、美国、西欧、中国香港等发达地区,家用空调清洗业已十分发达,早以形成一项成熟的热门产业,可在国内各大中城市专业清洗公司均很多,但都把精力放在中央空调、高层建筑物、卫生洁具的清洗上,根本没有重视家用空调清洗这一庞大的市场。目前仅有家用空调生产厂家的售后服务部门,在一年内上门将其所售空调室内上的空气过滤网拿下来,简单的用水将附着在上面的灰尘清洗干净,甩干后再装上即完事,其他部位如室内、室外机热交换器、压缩机等根本无法清理,空调维修部门也无良策,均不开展此类清洗业务,所以各地市场尚属空白,家用空调清洗业务在国内方兴未艾,所以捷足先登必获大利。

空调在城镇快速普及。目前,全国共有三亿五千万台空调,城镇空调普及率达40%以上。以50万人口的城市为例,

空调拥有量在10万台左右,需要清洗的家用空调占其中的60%~70%。每年的产值在200万~300万元,清洗后的空调,经过一年使用后又需要清洗,所以市场十分巨大,每年商机均在数百万元。

同时通过空调清洗又可带动安装、加氟、维修等相关服务,营业额可提高20%~30%。所以业内人士指出,开一家家用空调清洗店,不仅有利于改善生活环境,而且可以给投资人带来滚滚财源。

杏峻兕姪

家用空调清洗主要是上门服务,无需门面,只需一间普通的办公室(接待和仓库用)或在家办公。有一部电话,2~4名工人,工具费用每人只需20~30元,再有部分流动资金购买专用清洗剂即可,总投资可根据资金情况约需3000~4000元。

婆囊兕姪

使用专用的清洗剂清洗家用空调时,不需将空调拆下,直接清洗室内、室外机,方便快捷,不会污染墙面和地面。清洗一台空调一人只需20分钟,每人每天可轻松清洗10台家用空调。

现以1.5匹挂机为例,每台的清洗利润为:专用清洗剂成本:(需0.3~0.4千克)4~5元;管理费:1元;工人工资:4~5元;综合成本:13~16元;税收:3元;收费:50元;宣传广告费:1~2元;利润:50-(13~16)=37~34元。

廠季佺閏

开业期间在当地报纸上做些科普广告,以提高知名度;同时派人在居民小区散发传单,组织业务人员上门联系单位业务,还可与物业管理公司合作,承揽一些成片的家用空调清洗业务与其分成。

这样在50万人口以上的城市,平均每天至少可以清洗15~20台家用空调,

我希望每一个人,都来用我的产品和服务,那是不可能的。定位一定要准确,你才能做好。所以我给所有的创业者,包括你一个建议,少做就是多做,不要贪多,把它做精、做透很重要。

——佚名

环保石膏晶 社会经济价值高

□杨佳

石膏晶作为复合材料中最为重要的增强组分得到海外发达国家的高度重视,有很高的价值。

晶须是指具有固定的横截面形状、完整的外形、完善的内部结构、长径比高达5~1000的纤维状单晶体。石膏晶须是指无水硫酸钙的纤维状单晶体。晶须作为复合材料中最为重要的增强组分得到美国、日本等工业发达国家的高度重视。利用生石膏资源或卤水、煤矸石生产超细石膏晶须不仅能取得较好的经济效益,而且环保、社会效益显著。

前景分析

石膏晶须的性能优良、应用广泛,可用于下述几个方面:

1. 复合材料增强:石膏晶须适合作为塑料、橡胶、聚氨酯、金属及陶瓷的增强组分。在塑料中加入石膏晶须后,可提高材料的机械强度、耐热性及尺寸稳定性;

2. 用于摩擦材料:石膏晶须无毒,适合作为石棉的代用品。轿车摩擦片加入

石膏晶须,可提高摩擦系数的稳定性及耐磨性;

3. 用于环境工程:石膏晶须因具有较大的比表面积,可用作过滤材料除去废气及废水中的有害杂质;

4. 用于沥青改性:石膏晶须可用于沥青填料及增强剂,石膏晶须对提高沥青的软化温度有着决定性的影响;

5. 用于涂料和油漆:加入石膏晶须的涂料和油漆附着能力强、耐温、绝缘性好。

效益分析

年产1000吨石膏晶须的工业化生产厂,需设备投资300万元,场地400平方米。年产值1000万元,盈利300万元。

每月清洗500~600台,利润可达1.6万~2.0万元,每年至少可赚16万~20万元。

严峻现状

1. 对于家用空调清洗,80%的空调用户均未加以重视,有的认为家用空调根本不需要清洗,空调长时间不用或已用多年没清洗的空调刚启动时吹出的风带有很大的异味(各种细菌也随着扩散出来,容易传播疾病),又或者噪音异常,制冷、制热量不理想时,均未考虑到空调要清洗保养,以为坏了,但送到维修部门又找不到原因。其实只要通过专业清洗,以上的一切问题就能全部解决。

所以最重要的是要加以宣传引导,

让广大用户充分了解家用空调清洗的重要性和必要性,引导人们改变观念,接受家用空调清洗保养这一新生事物。

2. 一切为客户着想,建好客户档案,定期电话回访,长期跟踪服务,巩固已发展的客户,打好服务牌,树立良好的企业形象,建立一个完整的客户群,由客户一传十、十传百,庞大的市场商机就可在您的掌握之中了。

伞馨:本项目投资少、见效快、无风险,适合家庭或下岗工人投资再就业。该项目投资条件成熟,有初中以上文化即可掌握。

有个警告,你说你没有时间去交十二万元的税,还有就是做账的原因。不管做什么账税一定要交,所以这个是我一个警告。

——佚名