

SHENG YI TONG



生意通

汇聚创富小项目 指点生意真快旁



2009 4
借钱生财

生意通丛书(4)

借钱生财

江西科学技术出版社

总编辑：张伟 0791-6635247 6616743
编辑：王——伟 0791-6635247 6616743

“危”中求“机” 演绎财富新接力

系列小吃荟萃 尽在《生意通》

带馅面条生产技术

金贵蟾蜍，富泽乡村



蟾蜍

毛衣

如何订阅2009年《生意通》

(订阅方式：直接汇款至本社门市部或各服务点)

订加电话：0791-6635247 6616743 6613547 江西科学技术出版社

敬告读者：本刊广告不能作为承接业务及签订合同的依据。



★中国著名品牌 ★山东省著名商标

战斗英雄杨子安的分演者 王陶身

加盟
做百万千万富翁

国家一级演员 陈学清



天王拔罐



陈学清与作富润副委员长接受“凤凰卫视”采访

陈学清与作富润副委员长接受“凤凰卫视”采访

慕总在人民大会堂领奖

慕总在人民大会堂领奖

天王拔罐 将祖国传统火罐与罐疗、磁疗、拔疗科学的融为一体，独创绿色健康疗法，属国内独创，国际领先水平，能快速祛除因风、湿、寒、火、毒引起的全身多种病症，达到病除根治的目的。《人民日报》、中央电视台、《商界》、《销售与市场》、《现代营销》等160余家强势媒体争相宣传报道。

热销的产品 火爆的市场 一种畅销十余年的好产品，一套成功的商业运作模式，一个潜力无穷的家庭医疗保健市场，天王拔罐正在全国形成绿色抢购风暴，掀起“滚滚钱潮”！经销商们争相加盟，抢占市场！具有超前意识的“智囊团”为您提供独特的市场策划方案，强大完善的宣传措施为您铺就成功之路！天王拔罐独特的疗法，神奇的疗效，先进的运作模式，为经销商打造一座“辉煌钱程”的致富平台。

【十大支持】 好产品+好广告方案+好市场运作模式+果敢的行动=财富。为了使每一位加盟者都能尽快赢得利润，加盟一家、火爆一家、成功一家，公司特推出十大支持：1、公司荣誉：高新技术企业，中国专利明星企业；2、数百位名人名家亲身体验拔罐神奇疗效后，免费做宣传的感人照片；3、地区独家经营，垄断销售，让您独享资源，稳赚大钱；4、超前意识的智囊团及独特的市场运作模式全套方案，为您铺就成功之路；5、全方位的巨大广告支持，精良的文、声、视宣传资料，助您成功运作市场；6、产品低价供货，让您花小钱，赚大钱；7、统一价格销售，让您赚足利润；8、完善的售后服务，让您永无后顾之忧；9、建立丰厚的返利制度；10、多家经销商的成功市场范例可直接克隆。

热销的产品
无限的商机
火爆的市场
丰厚的利润

招商热线：

0536-8880388 8880588
8883152 8108288

中国山东天王医药科技有限公司
地址：山东·潍坊高新区创业大厦
邮编：261061
网址：www.tianwangchina.com

敬告读者：本刊广告不能作为承接业务及签订合同的依据。

外出东奔西闯 不如回家办厂

全国“产品质量用户满意首选放心品牌”

办 洗衣粉、洗发水、沐浴露、洗洁精厂

●设备简单 ●原料易购 ●操作方便 ●统一质量 ●统一品牌 ●统一营销



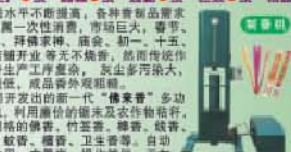
市场前景：洗洁用品是一种日常用品，其消耗量大，市场不饱和，是一项理想的投资项目。
技术先进：本厂推出的全能型洗衣粉生产设备及其洗洁用品生产系列设备获得国家专利。该机采用不锈钢结构，一次性自动生产(瓶高化、超浓缩、高泡化、加酶、增白、环保无磷型)等多种洗衣粉及多种洗发水、沐浴露、洗洁精、洗手液等几十种洗洁产品，多种机型2800-16800元/台。
生产简单：需场地20平方，照明用电即可，人员1-2名，操作简便，易学易懂。适合城镇、乡村、下岗职工、农民、家庭投资办厂。

服务全面到位：免费学习技术，学员现场制作，免费提供“商标使用证”、“生产许可证”、“企业异地建立分公司委托书”等合法建厂手续及市场营销策略。

办 家庭环保佛香厂

●实行分版生产 ●统一质量 ●统一品牌 ●统一包装 ●统一销售

人们的生活水平不断提高，各种香制品需求量越来越大，属一次性消费品，市场巨大，春节、清明、七月半、拜佛家神、庙会、初一、十五、乔迁新居、店铺开业等无不畅销，然而传统作坊式手工制香生产工序复杂，灰尘多污染大，工艺落后产量低，成品香外观粗糙。



由我公司开发出的新一代“佛来香”多功能制香制佛机，利用廉价的锯末及生物性粘合剂，可生产各种规格的佛香、竹签香、椰香、沉香、檀香、盘香、蚊香、线香、卫生香等。自动成型，一机多用，产量高，操作简便，无灰、无尘、无烟，照明用电即可。适合城镇、乡村、下岗职工、农民、家庭及个人投资办厂，十几种机型，9800-18800元/台，免费参观试做，免费培训，学好为止，终身保修，提供“佛来香”商标识别图案、产品包装等。

老百姓的致富项目

购机后在三个月内如有经营不善者，可根据要求退货退款。短信免费咨询资料：将详细地址、姓名、邮编发到13810269992。



北京法宇科技发展有限公司 中国轻工机械协会会员单位
地址：北京市石景山路3号玉泉大厦8层807F (中科院研究生院西侧) 电话：010-51660619/88691080
乘车路线：北京站乘地铁、北京西站乘373路均到玉泉路附近。往西200米即是玉泉大厦
上海分公司 021-58371155 重庆分公司 023-68082322 西安分公司 029-86735509 南昌分公司 0791-8636744
广州分公司 020-61184590 短信免费索取：13810269992 网 址 www.fayukj.com (本广告长期有效)

轻松创业 鸡蛋提“溶菌酶”

(我公司大量收购鸡歧化酶、溶菌酶、凝血酶、蛋白酶、植物素、大蒜素、胆红素、植酸、肝素钠、蜘蛛素等成品并对各种生化产品作出准确的指标检测及免费技术指导。详情登录www.gdhy168.cn)
我公司是专业从事生物技术研究开发的科研机构，开发的产品新颖、繁多、成熟，提取500能值只值几元的植物、动物单位值100-200元，经济十分可观。在“破碎法”及同行业的技术优点上再次改进，独家全新推出“离子置换法”生产技术，工艺简单易操作，适合个人或规模化生产。为满足市场需求，对外诚征资源丰富生产户，签订产品回收合同(188-480元/克)。合作方可自置材料自主生产。

溶菌酶从鸡蛋中提取的水解酶，是一种贵重的生物酶制剂，应用于食品、医药、化工等领域。新一代溶菌酶生产技术，取代于同行业树脂生产的烦琐、落后工艺，产量高、纯度好，该技术成熟可靠，原料易购，适合家庭或规模化生产。而生产成本仅1600元，为满足市场需求，我所对外诚征生产户，签订保价回收合同(4800元/公斤)。

玉米、大米一提取蛋白质粉

蛋白质是“生命活力的第一重要物质”，人体各种生命活性物质构成的基础成分。各类保健品、医药、食品等等均有不同含量。人体中的每一个细胞和所有重要组成部分都有蛋白质参与。我公司致力于蛋白质粉的深加工立项研究，在传统的同行技术上研究出(玉米水提取蛋白质粉)，技术易懂，产量高，纯度好，适合家庭或办厂生产。10公斤玉米或大米(40公斤碾米水)可提取1斤蛋白质粉。利润相当可观。签订收购合同(680元/公斤)。

绿色致富金矿一大蒜素

大蒜素是大蒜中蒜氨酸和蒜氨酸酶二者结合生产的分子，是贵重的生化产品，广泛应用于医药、食品、化工、饲料等领域。抑制肿瘤局部生长，防止肿瘤转移，对受损的免疫系统具有修复作用，并可激活自然杀伤细胞和巨噬细胞。最新研制开发出大蒜素技术，取代同行业树脂生产领域的生产流程，与传统工艺相比，大大减少了生产投资、时间，增加纯度，更适合家庭或规模化生产。是一项投资小、低风险、回报丰厚的富民工程。40公斤大蒜可生产1公斤大蒜素。产品全部由本公司统一收购(4800元/公斤)。

最新推出：▲养殖“华鲁一号”螺蛳，马铃薯、红薯加工蛋白粉；鸡蛋提取溶菌酶向全国各地招生产合作户，产品长年收购；▲免收技术转让费、技术保密费、管理费、加盟费及合作信誉金等费用，让广大联营户享受真正的零风险项目合作！

郑重承诺：我公司是国内专业生物技术研究、检测机构之一，若因技术问题造成你的损失，由本公司承担一切法律责任！

广东华鲁生物技术有限公司

地址：广东省广州市从化青云路217号 邮编 510900 索取资料发短信至：13697406469 (吴经理)
咨询电话：020-37900177 37900277 网址：www.gdhy168.cn (最早生物研究机构，技术先进，简单易学)
乘车路线：火车站601路，市内602、603、607、608、609路等到终点站下车即到



如何订阅 2009 年《生意通》

亲爱的读者,您好!《生意通》原是一本专为中小城镇生意人量身定做的致富小杂志,因发展需要,今年全新改版为丛书,由原来的小 32 开 88 页改版为大 32 开 128 页。今年的《生意通》“致富项目”更多样,“致富技术”更实用,“经营诀窍”更高效。因改版后页码的增加所带来的印刷成本的增加,给《生意通》发展形成了难以承受的压力。经我们再三考虑,丛书定价 3.9 元,全年订阅 12 本,每本优惠为 3.4 元(免邮资),订费共计 40.8 元。

订阅方式:读者到邮局直接汇款至南昌市蓼洲街 2 号附 1 号农村百事通读者服务部即可,不再通过“邮发代号”征订。

汇款地址:南昌市蓼洲街 2 号附 1 号农村百事通读者服务部

邮编:330009

订阅电话:0791-6616743 6635947

附:如何填写汇款单

中国邮政储蓄银行 汇款单

汇票号码:		汇款金额:		汇款:		手续费:	
汇入账号:		商户号:		商户名称:			
收款人姓名:		邮编/地址:					
汇款人姓名:		邮编/地址/电话:					
附加业务:		汇款入账/卡号:					
附言							
本人已认真阅读“客户须知”,确认以上打印内容无误,客户签名:_____您的姓名_____							
业务流水号:		汇款日期:					
操作员工号:		授权人工号:					
收款人姓名:读者服务部		汇款方式: ☒ 现金 ☐ 帐户扣款		汇款金额		十 万 千 百 十 元 角 分	
						¥ 4 0 8 0	
请按汇款种类填写:							
☒ 按址汇款:收款人地址:江西省南昌市蓼洲街 2 号附 1 号《农村百事通》读者服务部 收款人邮编 3 3 0 0 0 9							
可选附加服务: ☐ 投单回执 ☐ 短信回音 汇款人手机号码_____							
☐ 密码汇款:可选附加服务: ☐ 短信回音 汇款人手机号码_____							
☐ 入账汇款:汇入账户_____							
☐ 商务汇款:商户客户号_____							
汇款人地址/电话 您的详细地址/电话				汇款人邮编 0 0 0 0 0 0			
汇款人姓名 您的姓名		汇入账/卡号		证件种类		证件号码	
代理人姓名		证件种类		证件号码			
☒ 附言 订购 2009 年《生意通》							



生意通丛书(4)
借钱生财

目录

小本生意

- 4/卖开水月赚 1600 元 这里有群“水司令”
- 6/家电清洗 冲出商机无数
- 7/液化气、煤气、烟雾报警器
- 8/“危”中求“机” 演绎财富新接力
- 9/开一间魔术店 赚钱很容易
- 10/外贸服饰内销 货源充足开折扣店
- 11/金点子 开个农民工创业园
- 12/戒烟中心赚钞票
- 13/旧瓶子的创意 愉快的创业
- 14/小土豆大生意 市场要多大有多大
- 14/商机新看点:喜糖鲜花上做广告
- 15/开个撕面店 3 年狂赚 35 万元
- 16/二手浪漫 引出婚庆新商机
- 17/投资比美发厅小 养发馆专订高端客户
- 17/开家复婚公司 赚钞票还赚感激
- 19/系列小吃荟萃 尽在《生意通》

生意星入

- 25/财富随着时尚走:我卖 Party 用品成了百万小富姐
- 28/金贵蟾蜍 富泽乡村
- 30/百病齐医源自血管疏通 八方加盟共谱财富传奇
- 31/警惕复合气化炉技术炒作
- 32/色香味俱佳 “圆圆蛋仔”生意火
- 34/小产品带来亿万商机 家用快速磨刀器火爆市场
- 36/聪明留学女,奇因果里酿出 500 万美金

打工天地

- 39/打工只是为了成就事业
- 42/走入打工女孩情感世界

网络创富

- 44/互联网财富第三波——巴掌大的手机做出来的无限商机
- 45/创意独特击败专业人士 大学生“威客”开拓谋生新领域

生意热点

- 47/惠农政策促进消费升级 农村市场的富矿如何挖

- 51/农村消费扩大 企业纷纷下乡

生意动态

- 53/商机无限的玩具市场
- 55/适合大学生的创业项目和模式推荐
- 56/市场动态
- 57/批发市场
- 57/就业信息
- 58/展会信息

生意论坛

- 59/如何选择创业项目

生意经典

- 61/借钱生财
- 62/专为孕妇洗头 温馨服务成就生财之路
- 64/火车上的创意
- 64/在危机中发现商机
- 65/心态决定成败
- 66/高招巧卖《国家地理杂志》
- 67/错误也有美丽的时候
- 68/坚持特色 转败为胜

生意方略

- 69/宝洁的说服性销售技巧
- 71/学生用品超市经营的利弊分析
- 72/教你开好家居饰品店
- 73/时尚品牌店如何选址,与竞争对手为邻
- 74/低成本创业的四个成功案例

投资理财

- 76/巧投基金的六大方法
- 77/农民理财 当心五个陷阱
- 77/长假理财 人闲钱不闲
- 79/奥运收藏 现在动手仍不晚

生意与法

- 80/警惕:经营中白纸黑字引发的“冤枉”败诉(下)
- 81/运输部门错发农产品,为何要让托运者承担违约责任?
- 82/为“公”行窃也构成犯罪



生意警戒

- 83/我的创业失败经历
87/一个大学生创业失败的深刻总结
88/专利、技术成果转让
——莫被“光环”迷了眼
90/创业者必看的两个诈骗案例

项目推荐

- 91/小生意低风险 一天要赚几百元
92/加盟就赚：“梦之恋”幸运玉饰 10 元平价小超市开业即火
94/人生路上柳暗花明 方氏提银助我再创业
96/福圣真玉：福运挡不住，财富滚滚来
98/专做康旺隐茶杯 牛年赚上 100 万
100/昔日样品免费 今日产品热销
102/爱迪真实生态农业精品项目 金融危机时代的创业出路
104/多功能爆喜鸟小吃车 就业不如创业 小本也有大前途
106/多功能无电式焊机 是你发家致富的首选产品

生意特技

- 110/带馅面条生产技术
111/竹编花瓶制作技术
112/新型高能液体燃料生产工艺
115/荞麦方便面加工技术
116/美味香辣的炸鸡翅技术
116/无骨鸡柳加工工艺及配方
117/几种红薯点心制作
118/港式烤鹅技术与配方
119/马铃薯淀粉废液增值加工工艺
120/玉米苞皮制淀粉
121/泡菜精加工技术
122/正宗兰州牛肉拉面的制作方法

新奇产品

- 123/一扫光灭蚊器/好记忆学习枕/好神拖
124/颈椎牵引器/卡通 USB 保温碟/多功能脸部清洁器/七彩灯多媒体音响
125/气垫增高鞋垫/声波驱蚊器/蟑螂小虫捕捉器/懒人享瘦贴片

编读互动

- 126/《生意通》——用科学创造财富

图书在版编目(CIP)数据

借钱生财/《生意通》编辑部主编—南昌：江西科学技术出版社，2009.4

(生意通丛书)

ISBN 978-7-5390-3149-1

I.借… II.生… III.企业管理：财务管理
IV.F275

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 038004 号

国际互联网(Internet)地址：

HTTP://WWW.JXKJCS.COM

选题序号：ZK2008112

图书代码：D09027-101

●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。

●本书所提供的项目信息及联系方式反供参考，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。

借钱生财

生意通丛书(4)

2009 年 4 月出版

主编：贺 谊

编辑部主任：刘忠华

广告部主任：尚东方

责任编辑：李慧婷 张 周 宗隽静

美术编辑：王永兴

广 告：汪 莹

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：sty198@163.com

发行部电话：0791-6613546

广告部电话：0791-6613547

广告总代理：北京意诚天助广告有限公司

电话：010-83619091 63739296

手机：13522775999 13693339073

本丛书网址：www.syt198.com.cn

本丛书电子版由江西聚合实业

(华夏互联 hx008.cn) 提供技术支持

服务热线：13177777714

社址：南昌市蓼洲街 2 号附 1 号

邮政编码：330009

邮购：江西科技出版社《农村百事通》读者服务部

读者服务部电话：0791-6616743 6635947

印刷：江西农业大学印刷厂 印张：4

字数：130 千字

经销：各地新华书店

开本：850mm×1168mm 1/32

版次：2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-5390-3149-1 定价：3.9 元

卖开水月赚 1600 元 这里有群“水司令”

□黄丽红

小本

生意

新型模式：商家不想安饮水机，

“水司令”每天包送

“老板，开水来了！”每天清晨 6 点后，荷花池商品交易市场内，一道独特的风景十分引人注目。四五个人拉着木板车，载着五颜六色的开水瓶，穿梭在商铺间，每家门口放一瓶……这是一群生活在市场附近的外地务工人员。原来商家们为了节约成本，放弃装饮水机，转而购买价格更便宜的开水，让这些外地务工人员找到生存空间，他们自己烧开水、卖开水，逐渐成为“职业开水人”，商家戏称他们为“水司令”。

一种现象：开水行业形成规模

据被商家们笑称为“蒋总”的送水师

傅介绍，在市场送水的工人总共有 4 个，他自己负责 200 多家商铺，王师傅负责 400 家商铺，老马也负责 400 多家商铺，邓大姐的工作主要是做清洁，还兼职送 30 家商铺的开水。每天清晨 7 点半前，他们 4 人便准时把上千瓶新烧的开水送到每家商铺。下午 4 点后，他们又准时来到市场内回收水瓶。“蒋总”的家离市场不远，厨房内有 6 个煤气炉，上面一溜整齐地安放着 6 个茶壶，旁边的电炉上还放着两个茶壶。“每天晚上 12 点准时烧水，烧到早上 5 点，200 多个保温瓶灌满后就出门。”“蒋总”说，他现在的工作就是专职烧开水，卖开水。每天早上 5 点出门送水，7 点半回家做早饭，然后睡觉；下午 4 点半收水瓶，7 点半睡觉；晚上 12 点又起床烧水。“我家的 8 个茶壶算是小本生意了，老王和老马家里有 20 多个茶壶呢。”

小本生意：介绍投资少、见效快、利润大、风险小、具有新颖性、实用性、推广性的优秀项目。

一种钱道：卖开水月赚 1600 元

“蒋总”说，他和妻子 10 多年前从农村来到成都打工，一直靠做清洁工度日。2004 年的一天，他提着开水瓶从市场经过，一位商家开玩笑说，让他以后来卖开水。言者无心，听者有意，他随即对市场内的商家进行调查，发现不少人为了节约成本，吃水成了问题。于是他找到 10 多户迫切需要解决吃水问题的商家，要求他们买好保温瓶，每月付他一点成本钱，他负责每天给商家们送一瓶新鲜开水。

没想到，这小生意一做起来就收不住手。目前，他手里的客户已经涨到 200 多户，他也放弃了清洁工的工作，专心卖开水。“卖开水没有做清洁工累，工资也高多了。”“蒋总”说，200 多户商家，一家每月 15 元，一月的毛收入有 3000 多元。除去水费和煤气费，一个月能赚到 1600 元左右。“我们是看到‘蒋总’做开水生意后才参与进来的，现在客户发展到 400 多个了。”与“蒋总”不一样的是，老马家开的是“夫妻店”，一月能有 3000 多元收入。据老马介绍，老王夫妇每月的收入也和他们差不多，邓大姐是兼职，客户最少，但每月也能挣 400 多元钱。

一种需求：买开水每月省 24 元

“我买开水有 3 年时间了，每个月能节约一些钱，而且挺方便。”做皮鞋生意

的谢大姐说，她买的就是“蒋总”的开水。以前她购买纯净水，一个月至少要 3 桶，按照每桶 11 元的价格来算，每月光买水就要花 33 元钱，加上烧水所耗的电费 6 元左右，一共是 39 元。现在直接购买开水，一个月只需花 15 元，可以节约 24 元钱。

与谢大姐对门的赵师傅也是做皮鞋生意的，赵师傅说他的铺面只有 8 平方米，如果安装一个饮水机，将至少占用四分之一一个平方的空间，而四分之一一个平方的空间可以堆很多皮鞋，这些皮鞋堆着就是“一堆利润”。如果安装饮水机，这一部分利润就没有了。

一种说法：开水行业实现三赢

“我们其实是比较支持商家购买开水这种做法的。”市场分中心副主任说，市场本身有个锅炉房，每天能够提供 1.5 吨免费开水。但由于不少商家是独自一人经营，打开水十分不便，加上市场方为了杜绝安全隐患，卖开水这个新兴行业才得以诞生。同时，由于整个市场有 3000 多户商家，卖开水也有了发展空间。

从目前市场方调查的情况来看，市场的“开水行业”的确避免了市场内的消防安全事故量、减少了市场管理力度，也给市场方腾出了加强其他方面管理的精力；另一方面，“开水行业”为商家解决了吃水问题，也为“开水工”带来了直接经济效益，还解决了一小部分人的就业问题，初步实现了三赢局面。

家电清洗

冲出商机无数

□侯晋闽

日常生活里,出于良好的卫生习惯,人们对洗澡、洗衣、洗菜甚至洗茶早已习以为常。然而,据有关部门统计,大多数中国消费者对清洗家电的概念尚感生疏。针对这个问题,有人就曾疑惑地问我:难道那些怕水的家电产品也要“洗澡”?

当然,有例为证:前不久,一家知名洗衣机公司为上海一户居民用了5年的滚筒洗衣机拆洗外筒时,竟然“抠”出1公斤垃圾。读罢这条新闻,我赶紧跑到卫生间瞧了瞧自家的洗衣机。可不,才买了两年的洗衣机,内筒也是污迹斑斑。本来,洗衣机是为了使生活变得更清洁,没想到却成了一个不被察觉的“藏污纳垢”之地。试想,有多少家庭的洗衣机未能及时除污,就是这么日复一日地伴随“垃圾桶”,洗出了自以为干净无比的衣物。家电专家指出,家庭洗衣机的污垢由水垢、洗衣粉的游离物、衣物的纤维和脏衣、被上人体的有机物、灰尘、细菌组成。假如揭开洗衣机的密封圈,您就会发现,内外筒壁之间有黑腻的污垢。一些节水型洗衣机由于洗衣过程只有65至75公斤水,且可以加温,污染比顶开门的要更加严重。

除了洗衣机,空调和电视的防尘也是大问题。专家忠告说,空调机闲置一年后,等到翌年夏季启用时,已经成为螨虫寄居地,若不及时予以清洗,空调一开,大量螨虫就会“飞”出来;而电视机几乎

就相当于一个“吸尘器”,尤其是在北方地区,沙尘天气多,即便是在密封良好的室内,电视机的外壳上也会蒙上一层灰尘。外面的还好对付,机器内部的灰尘特别难以清除。尤其是那些用了七八年的老电视,里面堆积着厚厚的尘土,都快赶上“出土文物”了。专业人士称,电视机若不及时除尘,很容易引发火灾之类事故。

细细数来,需要“洗澡”的家电还真不少,包括微波炉、饮水机、电冰箱、电脑等等。要知道,它们是否能享受到定期保洁的待遇,不光是面子好看,还关系到主人的身体健康呢。据悉,在国外,人们早已发现,定期清洗家电、仪器,可以清除积尘污染,延长使用寿命。这是因为家电中的积尘极易滋生霉菌,生长螨虫。更可怕的是,这些灰尘和细菌漂浮于空气之中,容易被人体吸引发过敏性皮炎、呼吸道传染病等疾病。因此,许多西方消费者已经养成定期清洗家电的习惯,他们会经常聘用专业人员上门给自己的家电产品“洗澡”。

问题暴露之际,市场之门也就打开了。现在,社会上极缺一支训练有素的专业清洗队伍。他们不是一般意义上的“游击队”,而应当是有资质,受过专业培训,携有专用工具和清洗剂。对这类清洗公司来讲,他们的“客户”用不着满世界去找,全都坐在家等你呢。只要能做到宣传到位、态度热情、工作认真、收费合理,我敢打保票,小区居民全都是您的“回头客”。可是,就目前而言,我们到哪儿去寻找这类服务呢?想为家电“洗澡”,恐怕只有自己动手。手巧的人或许能够做到,可是像我这样笨的人就会感到发愁:自己不懂技术,又缺乏专业的清洁公司,最多只能做一些擦擦洗洗的“表面文章”。

针对各种家电产品,建立正规清洗服务机构,既能填补市场一大空白,又可确保家电安全和家人健康。面对这么一大块“洗刷刷”的市场,咱们何乐而不为?



液化气、煤气、烟雾报警器

□黄淑玲

一、产品特点

本品是采用对煤气、烟雾、液化石油气特别敏感的气敏半导体器件做电子鼻、以引人注意的警笛声做报警信号,放大电路采用东芝集成电路,工作稳定,可靠,使用方便,灵敏度高,响应和恢复时间短等特点。它广泛用于防火、家庭液化气灶具的安全报警,是您家庭生活必不可少的一部分。

二、产品介绍

采用 MQ 系列气敏原件,主要用于煤气、液化气、烟雾泄漏和浓度超标,能有效防止意外发生。使用电压 220V。

1.安装使用方法:因煤气、一氧化碳比空气重,故报警器的安装不要超过 1.5 米,竖直安装选择不靠近火源,周围不影响空气流通的位置。接通电源,指示灯为黄色,延时约 2 分钟,指示灯变为红色,报警器即处于工作状态,当电子鼻附近有达到报警深度的液化气时即发出报警,指示灯变为深红色,提醒您及早采取防范措施。该产品灵敏度调整出厂前已经校验(主要针对液化气、煤气、一氧化碳),不要任意调动,以免影响使用。如需烟雾报警或者调试为自己需要的范围,可打开报警器上盖,用小螺丝刀调整。可调电阻至灵敏度达到自己的要求即可。

2.主要性能及参数:报警器采用对液化石油气、煤气、烟雾比较灵敏的半导体气敏头做电子鼻。日本东芝集成电路



组装生产,性能稳定,灵敏度高,质量可靠。(电源电压为 220V 交流电;灵敏度为温低报警深度)。

三、使用说明

报警器接通电源后 3~10 分钟报警(即气敏探头预热阶段)属正常现象。如果 3~10 分钟报警声不停止,说明灵敏度太高,此时只要将方向旋回即可。调好后应用打火机气体(液化气)或香烟的烟雾进行检测,直到灵敏度恰当为止。报警时间的长短是根据液化气和烟雾的浓度而定。灵敏度不宜调得过高,防止误报。

四、注意

通电时严禁用手触摸线路板和电子元件,以防触电。

注:本编辑部现已开展本产品的邮购零售与批发业务,零售价 60/个。

汇款地址:江西省南昌市蓼洲街 2 号附 1 号科技出版大厦《生意通》编辑部。

邮编:330009。

咨询电话:0791-6613547。

小本

生意

7

“危”中求“机” 演绎财富新接力

□李 清

国际金融危机愈演愈烈,并向全球蔓延,受其影响许多企业尤其外贸进出口企业纷纷倒闭,众多读者遭受挫折。在如此低迷的经济状况下,怎样生存,怎样投资项目呢?

我原在深圳某厂上班,由于金融危机的影响,企业被迫停产,自己在另谋就业无果的情况下,随浩荡的“返乡团”回到了老家,以前在外打工一个月多少能拿 1000 余元工资,但现在只有赋闲在家,还得支付女儿大学的生活费。

一天,我在给女儿邮寄汇款时,随意翻阅了一本《生意通》杂志。书中的一些小本经营项目引起了我的注意,其中“巧克力喷泉水果串”和“油炸黄金薯塔”深深地吸引了我。我仔细地阅读了这两个项目的内容,然后打电话咨询了《生意通》编辑部,听完工作人员对这两个项目的看法,自己再做了市场调研后,似乎觉得可行。满怀创业热情的我毅然来到南昌《生意通》编辑部学习该技术。

《生意通》编辑部的师傅详尽地为我演示和讲解了这两种技术操作流程及注意事项。巧克力喷泉鲜果串所产生的梦幻神奇喷泉效果令我陶醉,使我回忆起当初恋爱时节的浪漫温馨和甜蜜,制作的巧克力水果串和西点串入口丝滑,甜脆美味。而土豆通过切花机的加工成宝塔状的薯塔更是前所未有。通过油炸后成金黄色,味道更是一绝,完全能和“可比克”薯片相媲美。

两个项目近 2 个小时的面授后,我完全熟练地掌握了其操作和技巧,满意地离开了编辑部。

谋事在人,成事在天。由于两个项目无需投入太多的前期准备,花了 100 多元购置原料,回家后第三天就开始营

业。在众的小摊与商铺中,由于我的两个项目新奇、独特,很快聚集了众多的食客。我以 1~1.5 元的价格出售成品,从未做过小生意的我顿时手忙脚乱,但由于两项目的技术含量低,倒也可以应付。试营业的当天,我也没有准备太多的原料,出摊后 2 个小时就售完了,望着一堆 400 多元零碎的小钞,我们夫妇俩也并有一种无比的满足。

第二天,鉴于头天的销售经验,我们准备了充分的原料,经过 4 小时的连续奋战,全部卖完,真可谓大快我心。在薯塔销售中,我不断地更换二十多种调料,也迎合了他们长期食用一种口味的厌烦心里。

经过两个月的经营,不知财神的降临,还是项目的奇特,我的财富像“喷泉”一样涌来,像“薯塔”一样叠加,下一步,我将前往南昌学习“水果烧烤”和“油炸千层水果派”,因为“水果烧烤”存在着巨大的市场空白,而“油炸千层水果派”再我经营黄金薯塔的基础上无需添加任何设备,相信这两个项目同样给我带来商机和财富。在此我衷心地感谢《生意通》为我提供了致富信息。

编后语:再收到这封来自陕西学员的来信后(征得同意后公布她的电话 0917-5623076),我们编辑部全体工作人员备感欣慰。我部将一如既往地服务于广大读者,为读者提供真实可行,投资少的致富信息。

巧克力喷泉机:700 元/台;薯塔切花机:手动 500 元/台,自动 900/台。(以上两设备均附加 40 元邮寄费。)

两项技术面授均为 480 元,函授 360 元(附送光盘和资料)。

企业管理过去是沟通,现在是沟通,未来还是沟通。

——日本经营之神 松下幸之助

开一间魔术店 赚钱很容易

□谢文生

在今年的春晚上,魔术师刘谦不仅用一个简单却神奇的近景魔术征服了全国的观众,也引发了一股学习魔术的风潮。

魔术是一项古老而神秘的艺术,但人们早已当作娱乐产业来经营。翁老板是一名知名魔术师,经营魔术店已经有十几年了。从广州开始,他已经在内地的中山、南京等城市开了几十家分店。

翁老板表示,开间自己的魔术店并不难,只需投入6万元,就可以拥有一间小型的魔术用品店,娱乐众人,小本创富。当然,这种生意更适合魔术爱好者来经营,兴趣的投入更加重要。

行业优势:竞争小,易推广

虽然魔术行业在业内也有竞争,在国内已经出现好几家魔术机构,但相对于服饰等其他行业来说,魔术仍然是一个竞争较小的行业,做这行的毕竟占少数。

另外,魔术行业另一个优势是在宣传上不需要费工夫。由于魔术店经常可以出席一些表演,与电视节目、马戏团、主题游乐园、餐厅等娱乐机构和场所合作,可以达到良好的宣传效应,不需要自己再另外做宣传。此外,还可向一些知名的大众娱乐网站,如土豆网、六间房等上传视频进行自我宣传,无需花费太多的费用去做广告推广。

投资分析

1.前期投入:5万元即可。开一间魔术用品店,包含了首批进货和员工培训等在内,5万元可以加盟。店面一般开在人流较多的商圈,面积无需过大,十几平方米起足矣。租金大约每月6000元,另外,每间店配备2名员工,当然,员工不是普通人,而是一名魔术师,向顾客展示魔术和推销产品。培养一名初级魔术师需要花费3个月左右。由于魔术师重在经验和资历,为了避免频繁流动,魔术师

即员工的薪水一般比普通行业员工要高,大概每月每人2000元。

2.投资收益:营业收入只占一半。仅从店面来看,每间店的营业额每月大概在16000元,除去员工工资、水电费等,利润大概占营业额的4成左右,也就是6400元左右。

不过,翁老板说:通常店面收入仅占收入的一半,另一半的收入,是来自开培训班和做表演。“从90年代末进军广州到现在只开了两三那家分店,因为这些年把精力都放在魔术师的培训上了,这方面占了总收入的一半。”一间魔术店的魔术师,通常已经达到了初级魔术师的阶段,可以自己在小范围内开培训班,作为额外的收入。“魔术师通常还会受邀到娱乐场所进行表演,也是收入的来源之一。”

开店准备

1.选址:同城加盟介入难。

翁老板说,为了避免同城竞争,总部会对通常店面的数量进行限制,广州市区内一般不提倡开加盟店,如在广州市郊或外地城市就不存在问题。

2.经营:产品要定期更新。

因为每天都有新的魔术品种推出,所以要在竞争中胜出,就要魔术品种上





外贸服饰内销 货源充足开折扣店

□姚徒越

市场前景

外转内服饰款式新颖、做工精良,既有经济性,又有时尚性。当你在大商场中看到售价几百元的名牌T恤而感到囊中羞涩,转身在街头小店发现一模一样的名牌T恤仅售几十元时,千万不要怀疑自己的眼睛,认清精致的商标和手工后,赶紧掏钱买。

目前,只有少数大城市有外转内服饰销售,并且是阶段或一次性销售,缺乏连续性,而且在中小城市和城镇还是一片空白。有业内人士称,开外贸服饰折扣店正当时。

经营方式

1.折扣店经营。加盟品牌服饰折扣店,统一形象,统一风格。

2.区域代理和批发。主要业务是货物配送和批发,发展二级经销商和零售终端,扩大销售渠道。

店址选择

1.人流密集的繁华街道,此位置租金高,但回报亦高,特别是形象店宣传效果好。

2.成熟的居民区,区内一般经营比较稳定。

3.学校周边。特别是大、中院校,学生是一个相当大的目标群体,实用时尚的外转内服饰很适合学生的消费水平和消费品位。

投资分析

1.经营者因人因地有所不同,投资档次也会有所差别,投资者可量体裁衣,根据自身财力和能力选择投资档次。

2.从初次投资额度看,加盟品牌服饰折扣店,金额在1万元左右,主要是用于货款,外转内的外贸服饰价格低廉,重在跑量上规模,一般单件服饰进货成本在一、二十元,甚至几元,其零售价至少翻番,利润在100%以上。

3.而县级区域代理投资额则在2万元左右。

营销建议

1.印刷优惠券(小巧精致、电影票大小、在背面印上部分特价服饰的优惠价格),定点派送。

2.店内宣传,店内设计有模特出样区,新品推荐区,惊喜特价区,样品展示丰富,突出品牌和特色。

3.在商业街道、广场、小区定期举行特卖活动,既扩大销售又起到宣传作用。

加快更新,当然,魔术师的素质要跟上去就得定期进行培训。在外地的加盟商,可以自行过总部培训,或者由总部派专人过外地培训,但要求加盟商承担路费。

3.道德:不教赌博或出千。

魔术师的挑选要结合其兴趣、学历和人品。“如果单单把魔术当作做生意,肯定无法做得好。如果投资者自己没有

兴趣,不妨雇佣有兴趣的员工来做。只有结合自己的兴趣,才能长期经营下去。”翁老板说,“对魔术师的要求比较高,一方面要反应快,另一方面要人品好。教魔术我们坚持一个原则,就是不教顾客赌博和出老千。培训有素的魔术师,很容易从顾客的言行举止上判断出顾客学魔术的动机,如果发现是为了在赌博中出老千,我们会当面拒绝。”

我们宣布讲究实绩、注重实效,却往往奖励了那些专会做表面文章、投机取巧的人

——管理专家 米契尔·拉伯福

金点子 开个农民工创业园

□李顺林

中央经济工作会议明确指出,要高度重视农民工就业出现的新情况。刚刚结束的国务院常务会议又专门就做好当前农民工工作进行了部署。当前,国际金融危机对我国实体经济的影响日益显现,不少在外务工的农民工受大环境影响选择返乡,他们的就业和社会保障、权益维护等情况牵动着党和政府的心。各地人力资源社会保障部门对此也高度重视,纷纷采取各种有效措施来帮扶返乡农民工就业或创业。其中,建立农民工创业园,以创业带动就业就是一个不错的选择。

农民工创业园在 2005 年就已经出现。在当前返乡农民工增多的情况下,安徽、江西、湖北等地加大了建立农民工创业园的力度,是顺应现实、尊重规律,引导创业带动就业的有力举措。一方面,返乡的农民工中有的在外打拼多年,积累了一定的资金、技术和经验,有市场意识,具有创业的潜能与强烈愿望,只要积极引导,给他们创造良好的条件,是能够创办出中小企业并逐步发展壮大的。另一方面,返乡农民工增多也使当地的就业压力增大,完全凭借现有的岗位来保证就业难度也较大。只有积极支持创办中小企业,以创业带动就业才是解决问题的根本途径。两相结合,农民工创业园也算应运

而生,具有相当好的发展前景。

在农民工创业园实践中,政府的扶持和优惠配套政策尤为关键。对于返乡进园创业的农民工,可以规定凡是对外资开放的领域,都对返乡创办企业的农民工开放;凡是外商能享受的优惠政策,返乡创业人员都能享受;甚至在下岗失业人员优惠政策方面,也对他们一视同仁;加快小额贷款、营业执照等的审批手续……要保护好、引导好、支持好返乡创业农民工的投资热情和创业激情。各地为此进行的各种努力和实践值得肯定,好的经验与做法更要积极推广。

返乡农民工增多,对就业工作来说,是挑战更是机遇。只要各地从实际出发,对返乡农民工进行详细的登记,统计其年龄、技能水平、受教育状况等细致的数据,因势利导,积极有效帮扶,让有创业愿望和潜能的农民工走进创业园,变成创业者,就能做好农民工就业这篇大文章。



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,不一定开始就要找。

——佚名

小
本
生
意

戒烟中心赚钞票

□刘小兰

办公室里又贴出了禁烟声明,违者罚款,这可又难为了众多老烟枪。其实,从老爸到男朋友,身边不少人抽烟,我屡次规劝得到的回答都是想戒,但戒不了。这一次又做小本创富,我想到了身边这些烟民,戒烟市场是否真的有利可图?朋友介绍了一家戒烟中心,说是做得很不错。

这家戒烟中心主要分两个区域,宽敞的咨询诊疗区域外加两间独立的诊疗房。墙上液晶屏幕里正播放吸烟的种种危害,而手边的书架栏上,关于吸烟与健康资料可以随意取阅。

戒烟清毒双管齐下

据了解,来中心的烟民中,除了希望可以通过治疗戒毒外,更希望可以通过戒烟疗程来排除体内的烟毒。因为吸烟最大的危害不是吸烟这种习惯,而是吸烟所带来的对身体伤害。关于这方面的研究报道很多,包括肺癌和其他癌症、心脏病及肺部疾患在内的很多疾病与吸烟有关,通过戒烟可以预防这些疾病或降低这些疾病的患病危险性,而中心所采用的光脉子戒烟治疗仪是戒烟清毒双管齐下。中心里有很多是老婆来办卡给丈夫戒烟的,一开始不说是让丈夫把烟给戒掉,只是说来清一清烟毒。等到规定的疗程治完,他自己就主动不愿意再吸烟了。负责人介绍说,通过光脉子治疗后,烟民的早上干呕、咳嗽、气喘等现象都会有所改善。而对于戒烟的效果,负责人表示,只要在我们这里按规定疗程治疗后,两年内有复吸现象的人都可以免费再治疗。

有口碑也要重视推广

负责人表示,刚开始做戒烟中心也曾经为是否有客上门担忧。因为,毕竟戒烟中心所采用的激光治疗技术,是在去年才真正向市场推广。虽然有国家级的

技术背景,但还是担心市场认知度的问题。好在对于推广戒烟有一套比较成熟的宣传体系。比如联合各戒烟

中心,定期开展一些公益宣传活动,深入社区、医院、学校开展宣讲活动。在宣传戒烟中心的同时,也吸引了前来戒烟的烟民。近期,他们还计划在今年教师节选择吸烟教师免费进行戒烟服务。

另外,戒烟中心还会采取一些优惠措施来推广戒烟工作,主要是采取会员制、赠送现金券的方式。对此,笔者表示了解,都戒烟成功了,那现金券等不就没有用处了吗?负责人解释说,烟民和酒民一样,都爱扎堆,一个吸烟的人周围总有不少同道中人。我们所做的关键是,不仅要让一个人成功戒烟,还要尽量吸引他身边的烟民也过来戒烟。但因为戒烟不同于减肥等医疗保健项目,除了戒烟者对于戒烟效果的口口相传,也需要通过其他实惠来吸引更多烟民。曾经在戒烟中心戒烟成功的戒烟者可以以会员名义推荐朋友、家人过来戒烟,享受一定的折扣优惠。此外,还可以让他们把现金券送给朋友、家人,让身边的吸烟者也尝试来戒烟。

投资收益分析

1. 前期投入: 机器成本:40000元/台;店铺装修费用:10000元;加盟费用:50000元;共计:10万元。

2. 日常投入(月): 房租:4000元(30~40平方米为例);人工:1000元/人×2=2000元工商税务费用:1000元;水电杂费支出:500元,共计:7500元。



旧瓶子的创意 愉快的创业

□王芸



创意就是能让人眼前一亮、心头一动的东西,因此价格高点也能被接受。一个空瓶子的畅想、顺手的涂鸦、闪过而过的臆想,加工一下就变成了独

一无二、天下无双的艺术品。因为有了创意集市、淘宝网、格子铺等特色小玩意儿的展示空间,一群思想活跃、充满创意的人,过上了愉快的创业生活。

写上几个字,旧瓶子转眼身价百倍

你相信有一种东西叫灵魂吗?可能你会说不相信。那你相信有一种东西叫精神么?你一定会说信。可是,精神能拿来卖么?当然可以,不过得有个容器。

在杭州酷卖街上,什么稀奇古怪的东西都有得卖。有一个小摊整齐地放着许多旧的瓶瓶罐罐,有牛奶瓶、药瓶、铝罐头,外面用白纸包着,每个瓶子标价15~25元不等。

“这个东西会有人买?”一边乘凉的胖大妈很想不到。可是没想到,不一会儿小摊前买瓶子的人都排队了,一眼望去全是年轻人。这可让大妈傻了眼。

摊主小何很热情地解释说:“这些小瓶子叫心灵收纳器,外面黏着的这张纸上写着它的名称。大家可以根据自己的喜好买回家。”

每一个瓶子上的字都不同,比如“睡满8小时”、“宽容”、“没有压力”、“勇敢爱”、“安全感200G”、“远离电脑”、“天天都是星期天”、“爱爱爱爱”、“健康”等等。

“我有时会在‘健康’瓶子里装一些巧克力豆送给朋友,代表着我祝他健康。”一位以前买过这种瓶子的女孩子说:“最近,我喜欢上了一个男生,但是不敢表白,我今天买了个‘勇敢爱’,打算放在自己办公桌上,提醒自己!”

这些小瓶瓶罐罐不光受女孩子欢迎,也很得男孩子喜欢。很多男生买过那个写着“安全感200G”的瓶子,“都是送给女朋友的,因为女生都希望有安全感。”

“我的灵感来自于一位瑞士设计师的创意,他做的是牛奶盒,在国内很少有

人知道。”小何觉得“心灵收纳器”的载体应该是很特别的瓶子,刚开始她在网上找了很久,最后还是决定用常见的牛奶瓶、药瓶、铝罐头。

“工作快一年了,我的烦恼也越来越多,觉得生活很有压力。”小何在广告公司上班,整天穿梭在办公楼之间,自己的烦恼和不满不能朝别人发泄,放在心里又憋得难受。“现在的社会,大家压力都很大,工作竞争大、要买房子、要谈恋爱。买了这个瓶子带回家,你有烦心事可以朝着它吼,然后想像着你的那些不满全装进瓶子里了,你的心情就好啦!”

初中、高中的时候,小何就对各式各样的瓶子情有独钟,逛街看到新奇的瓶子,她就会买回家,家里还有专门陈列瓶子的架子。觉得这个“心灵收纳器”的创意不错,小何决定把这十几年来来的珍藏都拿出来,刚开始是自己拿来玩,后来当礼物送给朋友,没想到朋友非常喜欢,于是她就尝试着拿到网上去卖,真的很受欢迎,还经常卖断货。

“我还专门设计了瓶子外面贴纸的图案,越简单越好,以黑白色为主。”每一个顾客都拥有一张瓶子唯一的出生证,上面有瓶子的名字和号码。

为了让这个特殊的容器更像个艺术品,除了上班,小何所有的时间都花在了找容器、防水纸张、跑印刷厂、找材料和设计图案上。因为都是手工操作,很费时间,不过小何却觉得很有意义,每个瓶子都是艺术品,同时还能给别人传递心情。“心灵收纳器”的名字也是偶然间跳出来的。

“做创意,总是有一定的风险,不过也是一份乐趣和爱好。”现在小何的淘宝店生意很好,顾客来自全国各地。“过段时间我会推出其他系列的瓶子,还会把彩色加到瓶子上来。”

小本生意

13...

土豆大生意 市场要有多大有多大



□李秀华

和香辛料构成,是土豆系列小吃的独家配方,常吃还有强身健体等功效。

产品特点

土豆小吃有主食类、休闲小吃类和菜肴类共三大系列,二十多个品种:主食类如土豆饼、土豆包、土豆油茶、土豆面条、土豆擦擦等;休闲小吃类如土豆卷、土豆麻花、土豆口口脆等;菜肴类如土豆火腿、五彩土豆凉粉、土豆面皮、土豆丸子、土豆旋粉、土豆快粉等。口味则有肉味、麻辣味、海鲜味、奶油味等一百多个品种。

投资分析

投资者可以根据自己的实际情况选择流动摊位经营。开店经营或为饭店配送,也可以做成真空包装,批量加工销售。土豆小吃产品按份计算,每份售价1~3元,成本只需0.5~0.8元,按平均每份2元计算,只要选址正确,保守点一天可以卖一二百份,营业额两三百元,可以获利一两百元,生意好点赚个三四百元没有问题!

市场前景

土豆是大众食品,人们平时经常吃,只是各地的做法不同,土豆小吃品种丰富,口味多样,营养丰富,能够满足全国各地不同消费者的需要。随着人们生活水平的提高,不断追求饮食的多样化和营养性,这样的一种既美味又保健的特色小吃,一旦亮相,必定会在当地掀起一股热潮。

土豆小吃以土豆和各种蔬菜、水果、猪、羊、牛、鸡、鱼肉为主要原料,综合了各种食品的味道,打破了传统土豆小吃原料单一的缺点。在制作过程中,特别加入了一种叫做“奇香十全面”的配方,该配方由枸杞、党参等十几种名贵中药材

小本

生意

商机新看点:喜糖鲜花上做广告

□李秀华

喜糖鲜花上做广告 省钱结婚 20桌酒席省数千元

2008年北京奥运会的喜气感染下,广州出现新一轮的结婚潮。如果你是省钱能手,想为自己的婚礼节省费用且又怕辛苦,不妨尝试找广告赞助。记者粗略算了一笔账,在婚礼上给喜糖、鲜花商等给供应商做广告,20桌的酒席可省下数千元的喜糖、鲜花以及化妆费用等。

喜糖当广告 派20桌可省千元

不少食品企业愿意给新人婚礼提供免费喜枣、喜糖,为自己的产品作宣传。不过,目前这种赞助一般通过与婚庆公司合作来实现,你也可以直接跟

企业商谈。在一个20桌酒席的婚礼中,若每桌12个人的喜糖都免费,至少可以省下240包喜糖的价钱。虽然喜糖因档次不同价格差别较大,但从糖果商那里至少可以节省1000元。

帮花店做宣传买花按量打折

婚礼当日的鲜花价格不菲,记者发现,目前广州市场上,布置主婚车的鲜花从380元至千元不等,其他花饰还要用钱。石牌路一间花店老板承诺,布置完婚车,可免费提供一些花饰。至于在婚车上等地方帮花店做宣传能否打折,则要看你用花的多少,不过可以与鲜花供应商详谈。

… 14

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