

SHENG YI TONG

生意通



汇聚创意小项目 有点生意真快男



2009 2

前景与陷阱

总经理 王晓云
浙江谷义与市豪盛日用品有限公司

烤肉类产品的配方及工艺

油炸新秀——千层水果派

超导传热暖气 火热的赚钱项目

河北小伙 博客上“写”出新潮事业

如何订阅2009年《生意通》

(订阅方式：直接汇款及银行汇款两种方式)

订阅电话：0791-6635347 6618743 6613547)



江西出版集团

江西出版集团

江西出版集团

前景与陷阱

江西出版集团



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 330009

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 330009	
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(2)
前景与陷阱

目录

小本生意

- 4/ 湘西风味点心
- 5/ 牛年最“牛”的项目
——能量保健名片
- 7/ 坐姿视力保护神让孩子收益终生
- 8/ 油炸新秀——千层水果派
- 9/ 扬帆开行“食来运转”集结号
- 10/ 超导传热暖气 火热的赚钱项目
- 11/ 想换零钱真的很难
职业“换零”人月入 3000
- 12/ 卖野菜一年也能赚百万
- 13/ 金融风暴催热催债师 生意火爆月薪上万
- 15/ 宠物“红娘”店 为宠物找伴侣
- 17/ 经营一家“黑色”食品饮食店
- 19/ 开家学生工艺品材料店
- 20/ 旧毛衣上做出新文章
- 21/ 开家木屐加工厂 市场前景较好
- 22/ 进城搞生态装潢
- 24/ 催乳师培训 赚“妈妈”的钱
- 25/ 小小衣架店里也有大乾坤
- 26/ 植物变宠物 新奇植物大市场

生意星人

- 27/ 河北小伙, 博客上“写”出新潮事业
- 30/ 刘菲和她的“蝗虫王国”

打工天地

- 33/ 咸鱼翻身! 京漂打工嫂成了“星级保姆”
- 37/ 乡村理发师
- 37/ 打工如果应对突如其来的“辞退”
- 35/ 打工人的异地婚姻

网络创富

- 38/ 网络创业——金融危机下的小本生意经

生意热点

- 41/ 迈向暖春

生活动态

- 47/ 猜想金融危机背后的世界商机
- 49/ 预测 2009 年创业的七大方向
- 50/ 市场动态
- 51/ 批发市场
- 52/ 就业信息

生言论坛

- 53/ 饮食行业: 经验与失败

生意经典

- 55/ 智取“天知道”
- 56/ 慧眼独具 美国商人点“物”成“巨财”
- 58/ 同样卖磁砖 生意两重天
- 59/ 一只水壶引发的商机
- 60/ 克罗克的眼光
- 61/ 信用本身就是一笔财富
- 62/ “永利”巧破“卜内门”

生意方略

- 63/ 用心换来好生意
- 66/ 如何“玩转”女性生意
- 69/ 教你如何应对服装生意淡季
- 70/ 开好一家快餐店步骤全操作

投资理财

- 74/ 舞台之外梅香不断被收视收藏过的“梅兰芳”
- 75/ 降息了保险怎么办?
- 76/ 年终奖的 N 种理财方式

生意与法

- 78/ 城镇居民不得到农村购买房屋、宅基地
擅自扣留债务人物品合法吗?
- 79/ 被盗贼遗弃的财物“捡”回家也构成侵占罪

生意警戒

- 81/ 投资休闲农庄的梦想与风险



- 83/“前景”与“陷阱”
85/落败干洗店 店小事不小
86/急接生意被骗走两万
87/打工妹做生意被骗
88/网上收废品创意虽好事儿难干

生意特技

- 89/膜分离技术及其在保健食品生产中的应用(下)
91/肝素钠的提取技术
92/自制大功率激光手电
94/不含石棉的石棉瓦制作技术
95/速冻汤圆面皮生产新工艺
97/脱水果蔬深加工技术
98/烤肉类产品的配方及工艺/PVC装饰板制作方法
99/超氧化物歧化酶的提取技术(上)
101/新型糖衣栗子的加工技术
102/丝网花卉的制作技术

项目推荐

- 103/丰科伟业六项绝技助你发家致富
104/昔日样品免费 今日产品热销
106/携手“樊字疗法”造福天下百姓
110/发明奇才传授绝技创业路宽技高一筹
111/方氏提银咱老百姓创业的好项目
112/多功能爆喜鸟小吃车开向致富的快车道
114/小产品带来亿万商机家用快速磨刀器火爆市

编读互动

- 103/《生意通》——为您指点致富门路

图书在版编目(CIP)数据

前景与陷阱/《生意通丛书》编辑部编—南昌:
江西科学技术出版社.2009.1

ISBN 978-7-5390-3450-8

I.前… II.生… III.商业经营—通俗读物
IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第
212396 号

国际互联网(Internet)地址:
HTTP://WWW.NCU.EDU.CN:800/
选题序号:ZK2008109
图书代码:D08113-101

●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。

前景与陷阱

生意通丛书(2) 2009年2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2月第1版 2009年2月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5390-3450-8 定价:3.9元

湘西风味点心

□李顺林

项目介绍

点心分为中式和西式两大类。我国的中式点心由于历史悠久,制作精良考究历来深受人们的喜爱和推崇。可以说中式点心是我国饮食文化中一朵璀璨的奇葩。中式点心以香、酥、脆、松著称,它品种繁多、花色各异。由于我国幅员辽阔,民族众多,形成了不同的风格和浓郁的地方特色。随着人们生活水平的提高,它已从过去的皇宫、贵族、豪门大宅进入寻常百姓家,它消费面广、市场广阔,在全民创业的今天,学习掌握此项点心制作技术,不失为发家致富的好门路。

此项技术所介绍的是我国传统点心制作的精华部分——具有浓郁地方特色的湘西风味点心,其中精选了十种最具广泛代表性、基础性和特色性的产品。

本丛书特邀湖北高先生推出如下系列培训项目:

A 盘:萨其马、金果条、猪耳朵、香酥角(条)。

B 盘:东北雪枣、芝麻糖(酥)、麻花、糯米条(江米条)、开口笑、麻叶。

投资分析

投资可分三种情况

1.简易店面或摆摊:投资 2000~3000 元即可,不用任何机电设备。生产经营必备的设备有大案板、大铁锅、炉灶、面盆

若干,盒盘等厨房用品。主要原来有面粉、糯米粉、食用油、猪油、白糖、饴糖、花生、芝麻、食用调料、香料等均可在当地购买。

2.简装店面:投资 6000 元以上,可适当装修,主要生产经营设备,有自己的点名或品牌的食品包装袋。

3.小食品厂:可采用不锈钢炸锅炉,食品展示柜。适合有一定经济实力或经营能力的人士,可进行规范、规模化生产,产品分拣包装后进入商场、超市、量贩店、便利店等主流消费渠道。

利润分析

以蛋酥麻花为例:

原料成本:面粉 10 斤 $\times$ 1.2=12 元;鸡蛋:1 斤 $\times$ 3.5 元=35 元;白糖:1 斤 $\times$ 2.2 元=2.2 元;猪油:0.7 斤 $\times$ 7 元=4.9 元。

编后语:此项目本小利大,投资仅需千元就能创业。为了能使读者们能方便快捷地学到此技术,尽快走上致富之路。生意通编辑部本着“为读者服务”的原则,先开展以上几个项目的培训班。

学习 A 盘或者 B 盘技术函授 380 元,面授 680 多元;A、B 两盘全套技术函授 600 元,面授 1200 元(另送两个精选项目花生黏和香酥锅吧)。欢迎广大读者前来咨询学习!

联系电话:0791-6613547。

牛年最“牛”的项目

——能量保健名片

□梁建红

市场前景

名片是人的衣装,是第二张身份证。传统的名片在人与人的长期交往中仅仅起到自我身份介绍的作用。如今在商业交往频繁、市场竞争激烈的商品社会中,人们已不再满足于单一的自我介绍功能,而更需要既能传达信息,又给对方带来健康,永远不会让客户丢弃的名片。

调查显示,在我们发出去的普通名片中,有高达 87.2% 的名片被人丢弃,剩下的 12.8% 也大部分只是放在桌上、抽屉中或柜子里,只有约 2.9% 的名片被人认真阅读。怎样才能不让你的名片淹没在一堆名片之中?怎样让你的客户第一时间记住你?具有高效率的自我展示和推销功用的 21 世纪最新高科技环保产品——超导波能量保健名片定能让您先声夺人!新一代能量保健名片的出现,标志着有价名片的问世。能量保健名片不仅精美艳丽,而且质感与功能具有保存和使用价值,近年来流行于美国、日本、韩国、中国台湾等国家和地区,成为现代人及各层次机关、老板新的追求,也符合了商家、美容院、商场、酒店等服务场所做贵宾卡、优惠卡等需求。

能量保健名片因为具有一定的科技含量和保健功能,所以它具有巨大的产品市场,国内市场还是空白。据有关部门统计,一个 100 万人口的县(市),使用名片的人不会低于 2 万人,如按 20% 的人每人每天使用 5 张能量保健名片计算,每个县每天消费的能量保健名片不会少于 20000 张,一个月就是 60 万张,如按

0.5 元/张的利润计算,每个县级代理商每月的利润就是 30 万元!一年就是 360 万元!即使打个对折,每年的利润也是 180 万元!对于经济发达的县市,远远不止这个数字!这将是一个多么庞大的市场!此时如果开一家这样的专卖店,不失为是一个本小利大、稳赚不赔的好项目。

投资与效益

(一)投资规模

以 10 平方米的小店面,年租金 1.2 万元计算,以此类推。

1.启动投入部分:

房租:3000 元(一般是一个季度一付,1.2 万元即付 0.30 万元可启动,店面不需要繁华地段)。

装修、广告:3000 元(按装修实际约 200 元/㎡)。

原材料:6000 元。

电脑、打印机、检测专用仪器设备投资:10000 元。

以上共计:22000 元。

注:以上偏高估算,实际操作中,不同地区和城市情况会有所浮动,但差距



不大。

2.每天支出部分:

A 房租:1000 元/月(33 元/天)。

B 员工工资:公司一般要求配备 1 名店长,1 名工人,计 2200 元/月。

即:73 元/天(有些店投资者自任店长,直接参与经营,费用就更省)。

C 工商税务:15 元/天。

D 水电费:10 元/天。

以上共计 131 元,每月支出 3930 元。

(二)效益分析

以一个店面每天加工 3000 张能量保健名片,每张利润 0.5 元计算(未计算其他卡类产品,加工其他卡类产品实际销量更大):

日利润:1500 元。

月利润:1500 元 $\times$ 30=45000 元-3930 元=41070 元(当月收回全部投资)。

年利润:41070 元 $\times$ 12=492840 元

(三)较小的投入、丰富的回报

1.如果您已在做纸质名片或其它复印打字生意,则只需三千五百余元设备投资,因为很多机器设备适用于加工能量保健名片;

2.如您刚刚入行,您可选择 PVC 能量保健名片制作设备和微循环显微检测设备,全套售价约 10000 元,专适于打印制作、检测各种能量保健名片;

3.长期向代理加盟商按加盟价格供应能量保健片坯,提供有关制作打印、业务营销方面的指导。

营销策略

1.能量保健名片店不一定要选较旺的店面位置。由于产品演示性强,功效立竿见影,新奇实用,只要有人带头消费,凭口碑马上就会流行开来;

2.可在超市、大型商场内设专柜经营,免费进行微循环体检,当场做演示,现场制作;

3.为经济效益好的单位、部门负责

人或有一定影响力的人免费制作能量保健名片,让他们当你的义务宣传员,会收到意想不到的效果;

4.批发能量保健名片材料给本地的名片店和文印店,免费传授能量保健名片制作技术,实行连锁经营;

5.联系宾馆、酒店、超市、商场、KTV、美发厅、手机卖场等需要制作会员卡、贵宾卡的单位,为其制作具有一定功效的能量保健会员卡、贵宾卡;

6.制作香烟减害卡、益肾健体能量卡、护心卡、健身卡、防辐射卡等能量保健卡进行销售,或为商家 OEM 贴牌,获取最大利润空间;

7.利用单位、团体开会、集体活动的机会或到广场、步行街、公园等人流集中的地方进行能量保健名片的宣传,或印刷宣传单进行散发吸引人们上门订做;

8.聘请业务员找政府和企事业单位负责人向其推销,带上自己的能量保健名片作示范,介绍能量保健名片的神奇功效,立刻就会带动人们消费。业务员的报酬可采取底薪加提成的方法;

9.经营电脑耗材的经销商一般都拥有稳定的客户群,将制作能量保健名片的耗材打入他们的渠道进行销售;

10.经营一段时间后,随着客户群体的积累和不断扩大,逐步代理总部的其他能量保健系列产品或为总部承接能量产品的加工业务;

11.将其推荐给保险、直销等行业的业务人员。

注:现向全国火暴招商,诚邀各位加入我们的团队。

省代理:20 万/人次。

地市级代理:10 万/人次。

县市级代理:5 万/人次。

特约经销商:市场保证金 2 万/次,享受代理折扣,不能发展下级代理商。

咨询电话:0791-6613547。

坐姿视力保护神让孩子收益终生

□王宝森

产品概述

据国家教委统计学生在小学期间近视的比例为 36%，初中为 65%，高中达 79%，而在高考体检中由于自身缺陷原因被限考的学生当中有 74% 为近视。孩子近视，家长忧心！社会忧心！防治近视、保护青少年视力已成为刻不容缓的社会问题。为了孩子的身心健康，拯救近视已刻不容缓！同时数据还显示超过 90% 的初高中患近视学生都是因为在小学习期间养成不良坐姿所导致的，坐姿不端正不仅影响视力还对孩子的身体发育带来严重的危害，专家感叹的指出孩子的坐姿非小事！

专门用于学生预防近视的坐姿视力保护神就是针对造成近视的这一问题研制的。该产品采用监护检测元件巧妙设计、开发生产的智能型高科技产品。采用小巧玲珑的耳挂式造型，制作精美，戴用方便，能代替家长老师自动监督中小学生学习、学前儿童纠正不良坐读姿势，有效预防近视和驼背。学生在读写姿势不正确时，马上奏响音乐轻声提醒，姿势正确后音乐即会自动停止。

产品特点

1. 科学预防近视：本产品中安装了反映特别灵敏的监测器，当学生读书或写字时头部、双眼过于接近桌面，能及时敏感的做出反应，提醒学生纠正坐姿，从

而能随时提醒学生保持正常的视距，达到预防近视的理想效果。

2. 防止脊椎弯曲：本产品的智能调控功能将会随时提醒读写者，端正坐姿，挺直腰背，养成良好的读写习惯，提高学习效率，有效地防止驼背、脊椎弯曲，保护学生身心健康。

3. 依据人体特征：新一代坐姿视力保护神，增设了角度调节功能，学生可根据坐姿宝灵敏度的高低及自己耳朵的大小，任意调整戴用角度，效果更佳。

市场前景

众所周知，学生近视已成为危害孩子健康的第一杀手。一旦近视，即使花钱医治也不可能恢复原有的视力，必将给日后升学、择业和生活带来严重影响。

近视孩子与日俱增，相应的治疗孩子近视的产品市场空间和利润空间也是很大的。

这是一个如朝阳般喷薄而出的领航产品，这是一劳永逸的投资创富门路！瞄准家长和孩子都期望的预防“近视”问题，赚不完的全民父母的钱！

投资分析

我国有 3 亿多学生，每个县市在校学生约有 20 万~30 万名，那么一个县市约有数万个用户，可见坐姿视力保护神的市场潜力多么的巨大！据调查，我国平均每个县约有 10 万多名小学生，该产品在许多地区市场尚属空白。庞大的市场，丰厚的利润，新产品大市场，几百元既可营销推广。若年销 3~5 万个，年利 10 万~15 万元。

注：本丛书现开展“坐姿视力保护神”的邮购批发与加盟业务，零售价 5 元。

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》杂志社。

邮编：330009



油炸新秀——千层水果派

□梁建红

今天学校组织学生开展“城市课外拓展活动”，我带着班上的孩子们来到麦当劳快餐厅，在后厨亲身体验了一些食品的操作，见得最多的是师傅们制作的水果派（非成品水果制作）系列——擀面皮、包馅、烘烤、油炸过程，动作是那么娴熟。

有孩子问：“为什么水果派比别的食品做得特别多呢？”师傅们说：“因为水果派口味独特，价格也实惠，所以卖得最好。”我们在餐厅也确实看到水果派旺销的场面。

如此好吃的食品为什么不能在家里制作呢，但所需的烘烤设备让我举步又止，为了克服此道难关，我翻阅了大量的科技资料，不断试做。终于研制出能与麦当劳相媲美的油炸千层水果派，开辟了“千层水果派、千层酥、千层饼”等系列产品无需电烤箱制作的先河，为经营者节省了大量的资金和电力。

油炸千层水果派外观金黄诱人，口感酥脆且甜而不腻，是理想的休闲的食品。有苹果派、菠萝派、草莓派、西瓜派、凤梨派、巧克力派、红薯派、蛋黄派等 20 多个品种。由于无需烘烤设备和电力装置，这就解决了店面问题。步行街、学校、超市、商业街等人流量大的地方即可摆设摊点。清闲在家的妻子就在学校门口支起一个小摊，专营油炸水果派。

由于传统的油炸只有肉类和蔬菜系列，而且经营年限已久，其口味和品种对顾客而言已经不具吸引力。而千层水果派的推出，既是对传统油炸单一口味的革命和品种的创新，更是一道都市抢眼的风景线，味美价优。售价在 1~3 元之



仅供参考

间，我妻子每天的销售额在 400 元以上，利润也相当可观（至少在 65%~70%）。同时，在我处培训的一些学员都解决了就业问题，取得了良好的经济效益。

千层水果派，不但无需烘烤设备和电力，也无需擀制面皮，解决了一部分南方人不擅面食操作技术的难题。既节省了劳力，又减轻了工作强度。投资 100 元即可营业。

编后语：《生意通》编辑部项目开发组对“油炸千层水果派”项目进行考察，其确属投资小、无风险、利润大、口味好、品种新的好项目。现与摊主联合举办技术培训，为广大读者提供就业创富平台。本项技术面授 480 元，函授 400 元（赠送技术光盘和资料）。

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》杂志社
邮编：330009
咨询电话：0791-6613547。

扬帆起航

“食来运转”集结号

□张 春

随着全球金融危机的蔓延,我所在单位的外贸订单日趋减少,原本不高的薪水慢慢递减,最后还是没能逃脱被裁的结局。

我在大街上失落的走着,希望能找到一份理想的工作,无奈来到书报亭翻阅有关信息。无意中看到《生意通》这本杂志,就被书中的内容所吸引,当阅读完“巧克力喷泉火锅”这个项目介绍时,既兴奋又疑惑——巧克力竟然可以做成喷泉,我不由的眼睛一亮,苦苦追寻的创富项目呈现在眼前。

我与编辑部取得联系,通过电话咨询,《生意通》编辑部详尽地为我介绍了该项目的特色和市场前景。我也被他们严谨的作风和热情的服务所感动,计划着前往南昌考察。

眼见为实,我来到编辑部,该项目制作师傅为我演示了整个制作过程和注意事项。我被喷泉景观所折服——浪漫的巧克力喷泉如诗如画,制作的巧克力水果串,西点串入口丝滑。

创业的热情在我的脑海中膨胀,《生意通》也为我推荐了几个投资的小项目:多味螺旋薯塔和水果烧烤。

回到家中,我和丈夫进行了分工,我经营巧克力鲜果串,他经营多味薯塔,由于投资少(两个项目资金不超过1500),无需太多的前期准备,三天后就开张,我和丈夫推着小车来到不同的两个中学,中午放学期间,我被孩子们围成人墙,争相抢购自己喜欢的巧克力鲜果串和西点串以及薯条、果冻,一直忙碌到下午两点,我和丈夫

都收摊了,他意犹未尽地讲述着当时销售的火爆场景,海苔味和芝士味黄金薯塔已经卖到脱销,经过清点,我俩共销售700多元,净获利近500元,辛勤的劳动终于换来了丰硕的成果。

在后来的日子里,我们的生意日渐好转,生活质量也随着滋润起来,但任何一个新鲜经营项目都有终结之时,顾客的口味也在不断变化,相信“水果烧烤”也会给我带来可观的收益,在此我衷心感谢《生意通》,为了大家的致富之路搭起了桥梁,出外打工固然好,在家创业也可谓。

编后语:当我部收到这位来自福建的读者(013675046538)来稿时,为她来我部培训的项目所获得的成功倍感欣慰。我们将一如既往地为广大读者服务,把真实可靠的致富技术传授给读者朋友们。如有读者想了解“巧克力喷泉火锅”和“多味螺旋薯塔”的有关信息,可向我部咨询。

咨询电话:0791-6613547。



仅供参考

小
本
生
意

9 ...

危机不仅带来麻烦,也蕴藏着无限商机。

——美国大陆航空公司总裁 格雷格·布伦尼曼

超导传热暖气 火热的赚钱项目

□黄丽红

项目特点

真空超导传热是目前世界公认的超导传热和高效换热新技术,它的优异导热性能处世界领先地位,其导热速度是白银的1万至5千倍,节能50%。



超导传热采暖技术是由热管技术发展而来,最先用于航天,是我国科学家首先将其运用到民用产品开发上。它是将超导液充入封闭的真空导管中,加热到35℃以上超导液被激发汽化,以声速传递热能,数分钟内超导管温度可达200℃左右。其主要特点有:

1. 启动温度低。它的启动温度极低,只须35~55℃就可激发,而水暖系统用水传热,水温升很慢,传递更慢。因此,一般水暖的启动到整个系统烧热经过1个小时左右,超导采暖只要点燃一张报纸就可以使散热器烧热。

2. 传热速度快。5~10分钟就能将整个系统加热到80~130℃以上,温度可自控。它不用水作为导热介质,而是利用复合化学超导液循环导热。超导液具有汽化潜热大(是水的1.5倍),当超导液受热汽化产生高能物理变化,导致散热气迅速升温。它传热速度快是白银的万倍,以音速传递热量。因此,只需几分钟就可以烧热暖气,使用极为方便,随烧随热,大大方便了用户,省去了预热的时间。

3. 节省能源50%,导热效率95%以上,是水的3倍。可用各种能源供热,比水暖系统节省煤50%,节省油、汽30%以上。降低综合使用费用50%以上,而热效率却比水暖提高30%。5~8分钟就可将散热器表温提高90℃以上,最高温达240℃。用介质管导热可在几千度温度下直火加热。

4. 节水100%。超导采暖不用水,是

用超导液代替水,只需加入少许超导液就可以长期使用,成本只有十几元。超导液在密封真空环境下工作,所以一次加入,永久使用,不燃烧,无毒无味,安全可靠,省钱节能。

5. 节省钢材40%。安装方便,不用散热器,家庭取暖只需普通取暖炉就可利用。不用散热片就可取得优良的取暖效果。所以,占有空间少,不影响室内装修装饰和家具布置,节省全部管配件,大大降低了成本。

6. 零下40℃不结冰。随意烧、停,无冻裂之患。

7. 功能齐全。供暖同时可满足做饭、烤食品、沐浴等要求。

8. 能源多样化。凡是有能源都可使用,无论用电、汽、油、煤或柴草都能达到节能目的。

市场前景

该系统可以用于家庭、办公取暖及工业废热回收,暖棚、花窖、热水、食品烘箱、陶瓷隧道加热等用途。尤其在温室大棚上的运用,将会带来一场绿色革命。

效益分析

若开个暖气安装公司(店),只要电焊等工具,就可以进行家庭取暖安装的工程作业,投资2000~5000元即可开业。真空传热采暖公司如果宣传有方,市场开拓有力,效果是非常可观的。以安装一间普通100平方米取暖房为例,它需要制作的成本是炉具169元,散热器528元,导管200元,焊材20元,总计918元,若目前市场低价20元/米收费,那么100平方米毛收入2000元,减除918元成本,纯利润为1082元。另外,可以出售部件,利润也是非常可观的。因而投资超导采暖,是一项有“钱途”的项目。

好像理念是挺不值钱的东西,真正值钱的整合的东西,就是你创造的价值,这世界上没有优秀的理念,只有脚踏实地的结果。

——佚名

想换零钱真的很难 职业“换零”人月入3000

□张 春

“能换零钱吗?”“我们还想找人换零钱呢!我们最缺钢镚儿了!”

昨日,笔者在三好街附近走访了四五家小超市,店主一听要换零钱,都摇头表示,餐饮店、档口、超市正在闹“零钱荒”。随后,笔者又到多家银行询问,银行人员也表示现在想换零钱真的很难,在银行想换钢镚儿得碰运气。

随后,笔者走访了工行、建行、浦发、交行等多家银行网点。当笔者拿出百元大钞问能否换零钱时,银行工作人员均表示,别说一百连二三十都换不了。

“普通市民要换钢镚儿,只能碰运气,银行有就能给换,没有就换不了,但目前来看,要换零钱很难。”工行大堂经理告诉笔者。“而且,零钱一到,总被一些提前好几天预约的超市换走。”

笔者随后来到大西菜行。张大姐告诉笔者:“我们对零钱的需求量相当大,有时候会因没零钱找给消费者而影响生意,去银行基本换不着,只能业户之间串换,非常麻烦。但现在出现了职业换钞人!”

据市场业主介绍,每天早上6时许,都会有一位专门换零钱的人推着一辆小车来市场给业主换零钱,小推车里都是一元硬币,20元一筒。以前,零钱需求特别大的时候,业主拿100元能换95元的钢镚儿。

业主们表示,这位职业换钞人不留

联系方式,每天来一次估计都能赚到上百元的手续费。笔者算了一下,职业换零人每个人能收入3000元。

对于职业换钞人的“业务”,银行界有人认为,这种做法违反了《中华人民共和国人民币管理条例》,有关部门有权对换钞人的非法收入进行没收,并予以处罚。

笔者去询问了律师对该现象的解答,他认为,职业换钞人的出现,说明货币市场有零整钱调剂的需要,人民银行发行的零钱并不一定少,有可能压到了百姓的储蓄罐内,没有进入市场流通。

换钞人的行为是否违法不太好认定。如果少量换钞,双方又达成一定的报酬协议,应该是可以的。但若从事大量的货币换零,这就成了一种金融业务,必须要有关部门的审批才可以进行。



小
本
生
意

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

卖野菜一年也能赚百万

□陈 斌

野菜成了餐桌上的美味佳肴。灾荒年间用来果腹充饥的野菜，如今却成了餐桌上的一种时尚绿色食品。因此，漫山遍野的野菜也孕育着巨大的商机。据业内人士介绍，开个年产 1000 吨的野菜加工厂，一年可能赚上 100 万。

据重庆的野菜加工企业负责人介绍，一斤普通野菜从当地农民手里的收购价仅仅只有 0.5 元，每斤野菜加工处理、保鲜、冷冻、运输等费用约 1 元左右。也就是说，每斤野菜成品的总成本不到 2 元。而在超市里，一袋半斤装的野菜成品平均卖价 5 元左右。这样算下来，每半斤野菜成品利润在 3 元左右，一斤野菜成品，售价 10 元，利润至少有 5~6 元。

目前，重庆人每年大约要吃掉 2 万吨野菜，重庆市场上有大约 70% 的野菜来自外地。而国内其他市场和国际市场的销量还要大得多。

据介绍，1 吨普通野菜成品，如蕨菜，除去运输、市场准入（比如超市进场费）等费用，国内市场卖价可达 6000~7000 元，而成本只有 3000 元左右，净利润约 3000 元以上。而在国际市场上，如日本等国市场，1 吨蕨菜卖价达 1800 美元，其成本大约 1200 美元；1 吨薇菜，更是高达 1.84 万美元，而其各项成本总共约 1.3 万美元。如果开一家年加工 1000 吨野菜的企

业，年利润最少有 300 万元。

事实上，一个年产 1000 吨的野菜加工企业，也只能说是一个小型的加工厂。其最大的固定资产投资就是一个有几百吨冷藏能力的小型冻库，需要投入 50 万元左右。当然，这样的冻库除了自建外还可以租，前期的资金投入可能更低一些。

创业·操作

在山野之中，野生植物举目皆是，但是，人类真正能吃的野生植物并不多，因为很多野生植物有毒，特别是一些菌类植物。

据了解，在开发一种新野菜的时候，野菜加工企业都要对野菜做毒性实验。

据负责人介绍，山间的很多野菜都是自然药方，有的味苦，有的味酸，有的味麻。以目前身价最高的野菜——薇菜为例，它刚从山间采来的时候是不能直接吃的，其殷红的汁犹如胆汁，非常苦。所以在上市之前，必须对它进行脱毒处理。

一般来说，一种新野菜的开发，都有 7 天的常温有毒化验，然后再经过 7 天的保温有毒实验，最后还要进行出厂化验。

负责人称，虽然有的野生植物也可以食用，但由于其药性太重，处理起来技

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

金融风暴催热催债师 生意火爆月薪上万

□唐廷文

生意火爆月薪上万

美国次贷危机引发的世界金融危机席卷全球,一些和金融市场联系最紧密的企业资金捉襟见肘。“现金为王!先把欠账收回来!”“催债师”,一个平时默默无闻的小行业,被陷于三角债中的老板们“委以重任”,成为他们在金融漩涡中挣扎的救命稻草。“收账的劳务费根据催收的难易程度从总金额的5%到50%不等。”“出远差雇主还得报销差旅费。”成都的几十家以各种名义注册但都有欠款催收业务的公司生意红火,干得好的催债师月薪超过万元。

几经周折,笔者终于联系上成都第一批入行的职业催债师“林哥”,亲身体验他们的“收账生活”。

名字五花八门的催债公司虽多,但要采访他们却不易。25日下午,笔者终

于联系上一位外号叫“林哥”的资深催债师。约定见面地点,成都水碾河他公司楼下。临行,突然接到电话,“别来了,我在联合小区收账,你5点钟再联系我。”担心像其他催债师一样爽约回避采访,笔者忙说就在他工作的附近等。再次约定,万年场外一站路的联合小区报亭见。

催债师生活读法律书关注经济健身

“内行打探的也多,也有些结怨的人,提防点好些,别见怪。”落座后,“林哥”才完全放松,露出一个职业的微笑。“林哥”姓林,告诉笔者真名后似乎有些后悔,“同行会认为我太想出风头,你还是就写我的外号算了。”年近40的老林经历丰富,据介绍,从西南政法学院毕业后就在成都一派出所上班,到火车站抓过小偷也搞过刑侦。2000年离开单位后,懂法律又有刑侦经验的他开始接触

小
本
生
意

术非常复杂,会增加成本。因此,就放弃了开发。

创业·风险

既然野菜加工的利润如此可观,且市场容量很大,那么开发、加工野菜的风险在哪里呢?

负责人介绍说,野菜加工最关键的是技术。因为野菜的采摘期最多从每年的3月初持续到6月初,三个月的采集时间要供给一年的需求,野菜的保鲜技术就十分重要。目前,主要的野菜保鲜技术有冷冻保鲜、生物常温保鲜和脱水保

鲜三种。

但与普通食品保鲜不同的是,野菜保鲜既要野菜长时间保鲜后进行毒性实验,又要在保鲜过程中保留野菜的天然营养成分和野菜本色。比如野葱,既要新鲜,又不能丢失其本味和颜色。

另外,教人们如何食用每一种野菜,对于野菜开发公司来说,也是一门特殊的技术。

目前,野菜开发公司主要采取与农学院进行技术嫁接的形式解决这个问题。当然,除此之外,经营者还要注意国际国内市场变化,适时调整产品结构。

你是一个讲义气讲感情,但做生意有时候不是光靠义气感情。

——佚名

并帮人“收账”。2005年,成都的第一批以公司化运作的“欠账咨询”公司诞生。老林正式进入合法的“催债师”行列,懂法身体又好,他成了公司的“全能战士”。“现在行业分工细,身体也虚了,我主要负责谈判业务。”老林介绍,现在成都的收账公司人员一般有三个部分组成:法律专家,催债谈判师,“催手”。

律师和谈判师是核心,“催手”的主要功能是“扎场子”,催债时起帮手作用,“他们是保证负责谈判催债的人安全,人高马大,可以壮壮声势。”头发掉了不少的老林说,现在他这个催债谈判大师也不好当。法律条文要随时看,新法出来还要背;新闻必须每天看,报纸都订了几种。从都市报上看市场信息,从专业财经报上看经济形势。“年轻人还要练习几招防人打的功夫,我就免了。这几天专心研究金融危机可以给我们带来哪些客户。”

催债师催债恩威并施死缠瞎蒙

答应了“林哥”不公布真实的人名公司名和收账的准确地名三大条件后,笔者跟随“林哥”一路人马前往双流一公司“收账”。他们公司的另外一路人马正前往新津方向,收一笔更难的“烂账”。

华阳附近的一个楼盘前,一行人停车。“林哥”和两个“催手”通过雇主的帮忙联系上了欠账的老总。笔者因为一看就不像收账的被留在车旁等候。“哈哈,今天顺利,一个雅阁车抵扣欠款。收工!”不多久,“林哥”夹个皮包出来。据他介绍,此前他们已经来过几次,斗智斗勇用了很多手段才取得今天的成功。

“死缠,瞎蒙,冒充朋友要老赖的电话,替雇主叫穷,带几个戴墨镜穿西装剪平头的‘催手’壮声势,这些都是催债的常用做法。只要不违法就行。”老林最得意的一个案例就是用“死缠”收一个“很穷的董事长”的欠账。一家公司欠一家电

视机生产厂近千万的货款,欠账公司董事长叫穷称无力偿还。有专业刑侦经验的老林通过自己的人际网络关系一打探:董事长账上没钱真穷,但他的儿子和女儿一个开跑车一个住别墅,资金早转移到儿女身上。多次谈判未果,大家快变成熟人了。老林的两个“催手”就天天跟在董事长的身后,不时一句,“请把钱还了!”最后,实在没法了的穷董事长终于挤出资金还了大部分欠款。

古老行业新生从“操哥”到职业催债师

在旧社会,“收账”的人基本上都是“操社会”的人,俗称“操哥”。收的大多也是赌债高利贷等见不得人的“烂账”。现在,以公司名义合法生存的债务咨询公司,欠账清收公司等人员则主要由专业法律人士和口才好的谈判专家等组成。唯一有一点江湖味道的员工是他们的“催手”,大多身兼司机或其他辅助职务,身材高大再戴个墨镜剃个平头,“可以在气势上给艰难谈判的催债师以帮助。”收的账也是正常的公司欠账。据成都南二环附近的一债务催收公司负责人介绍,在成都从事“收账”的人中,还是良莠不齐,有极个别的就游走在法律的边缘。



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。



宠物“红娘”店 为宠物找伴侣

□ 雷 云

小
本
生
意

我四年前下岗,当时非常痛苦。原来是在机关做行政工作,好像比车间里的工人神气,可一旦下岗回家,因为没有实在的本事,很难再就业;反倒是那些技术工人很快都找到了工作。我在饭店里做过杂工,做过保安,也做过投递员。最后,我觉得自己必须独立创业。

我平时喜欢养狗,家里曾经养过一条京巴公狗。每到春天小狗到了发情期,在家里就开始心情烦躁发脾气,乱叫、乱跳。我一回家,它就扒在我的裤腿上一耸一耸的。有时我看到它实在难过,就把一条毛巾被卷起来给它,小狗便紧紧地抱着毛巾被在地上滚来滚去。无奈之中,我

只得从同事和朋友中打听有没有京巴母狗能和我家的小狗恋爱交配的。找了一圈子,总算有个朋友养了一条小母狗,可是他住在城市的最东边,离我家很远。我不仅要倒三趟公交车,有时公交车上不让带小狗,我只好打的,每次来回打的就是五十多块钱。我抱着小狗到朋友家去找“对象”非常不方便。后来我准备在小区里替小狗找个“女朋友”,有时对方的小狗倒愿意“亲热”,小狗的主人却不愿意;或者是主人愿意,小狗不愿意,那也是乱点鸳鸯谱。更可笑的是:人家主人和小母狗、还有我三方都比较满意,而我家的小狗却看不上“她”——这狗跟人谈恋

15 ...

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

爱一样,必须你情我愿。

有一次我遇到一个朋友,他下岗后从来不上班。我问他:你主要靠什么收入?他说,他养了一条母狼狗,他认识十几位养狼狗的人都是比较有钱的生意人,平时他带着母狗上门去跟人家的公狼狗交配,每次他能得到一两百块钱的报酬,所以日子过得还算悠闲。后来,我发现周围的许多人养宠物都遇到这个问题,家里的小狗、小猫要是发情想找“朋友”了,主人根本没有办法,基本上跟我一样,替小狗到处“拉郎配”。

渐渐地我就注意到这个问题,发现如今大街上开了许多宠物医院,宠物们看病倒挺方便的,宠物医院的生意也不错。不光是宠物看病,就连宠物的食品也是琳琅满目,甚至于在社区的小超市里都有包装精美的宠物食品卖。但是,宠物的“婚姻”大事却被许多人忽视了,这里好像有着巨大的市场空间。我经过认真的市场调查,许多养宠物的人都愿意花个一二十块钱,甚至养高级宠物的人家,花上一两百块钱给自己心爱的宠物“找个对象”,让它们在生理有个满足,也是非常愿意的。我心想:这也是一种巨大的市场消费,肯定有钱可赚。

我决定把自己下岗买断的几万块钱投资开办一个宠物“红娘”店。为此,我专门去广州番禺宠物学校培训了半年。回来后,我首先在一市区较好,店铺租金又不太贵的地方租了一个门面。我到工商部门办执照时,工商局的人好奇地问我:你怎么想起来做这个行当,你还蛮有点头脑。接下来,我精心选购了一批成年的小猫小狗。我必须以小猫小狗的眼光来挑那些漂亮的、或者英俊的宠物。让那些

宠物们“一见钟情”。我的宠物“红娘”店开张那天,外面围着看热闹的人,报纸和电视台记者也把这当成新闻来报道。没有养过宠物的人看到我这种店觉得好笑,他们有些不理解,甚至有的人觉得这店有点邪门儿,这明显不就是“宠物妓院”吗?但是有宠物的人却认为非常好,让他们省了许多烦心。

“红娘”店开张不久,一天有位小伙子带来了一只成年的非洲金刚鹦鹉。我暂时没有这类宠物,他撇了撇嘴失望地走了,我却把这事记在心里。我在电脑里建立了一套详细的宠物信息档案,三个月后,我就帮他找到八家养非洲金刚鹦鹉的人,并且把鹦鹉的照片一一拍摄下来

等我把两只非洲金刚鹦鹉婚配介绍成功了,人家付给我红娘费,我便名副其实地成了宠物们的“媒婆”了。由于我独特的创意,找到了市场需求的缝隙,同时也找到了自己生存和创富之路。

现在,我在外地已经开了三家连锁店,生意非常好。我对老顾客进行了会员制,回头客也非常多,有些新客也是靠老客带来的。接下来,我想再开个宠物“红娘”网,给全国各地养宠物的人提供一个交流的信息平台。如果两座城市相距几十公里不远的話,通过我的宠物红娘网,两个狗狗也可以做成“夫妻”了。

我常对顾客说:对宠物的关爱,不仅在其生活起居,也要关心它们的“婚姻大事”,动物都有求偶的欲望,这也是大自然的法则——你瞧,我开这个宠物“红娘”店,不仅有市场需求,还有哲学基础呢!

碰上一个强大的对手,我觉得你应该做的是,不去挑战它,而是去弥补它。做它做不到的,去服务好它,先求生存再求战,这是所有商场的根本规律。你还没站稳脚就跟人挑战,你一定要输。永远是求生存,再求战。这样可能赢的机会就越来越大。

——佚名