

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

生意通丛书(20)

巧用激将法

- 4/开家玉米小吃店
- 5/妈妈好帮手 宝宝不着凉
——儿童蹬被提醒器
- 6/纸浆泥手工吧有前景
- 7/开家特色糖葫芦店
- 8/时尚健康 开家蔬菜蛋糕店
- 9/回收废旧牛奶盒 月入上万
- 10/把握个性商机 烫画服饰成热点
- 11/农村咖啡馆——乡村创业好项目
- 12/热销“人品” 听你发牢骚陪你聊天
- 13/宠物项目:宠物“殡仪馆”
- 14/农村眼镜店 虽小也挣钱
- 15/种植商机:水培甘薯
- 16/开一家中老年人内衣专门店
- 17/将照片“照”进木头 月赚万元
- 18/创业项目:开窗帘店利润丰厚
- 19/开特色伞店 撑出一片天
- 21/开 DIY 公仔店 男生玩转毛绒玩具
- 23/桌上足球 给投资者带来不菲收益
- 24/免钉胶 掀起装修革命
- 25/纸质仿真蔬果 引领未来趋势
- 26/DIY 亲子礼品 月入增加万元
- 27/“有机茶”受喜爱 发展有前途
- 28/绣球鲜果串 财富串出来
- 29/从 300 元到 30 万的改变
- 30/找不回消失的青春,他的故事从五十岁开始
- 32/“绿领”女孩玩 CSA 农场 智赚 200 万
- 35/全球超爽工作:中国留英女孩“睡”出年薪 50 万
- 38/从捡破烂到政府秘书——我的打工故事
- 40/打工者辛酸感情路 漂泊不稳定让婚姻走入困境
- 42/打工,打工
- 43/浅谈网上开店主流经验的几种误区
- 44/新经济 九种“客”的新模式分析(上)
- 46/2010 年三大 TMT 创业投资产业
- 47/西部大开发 十年绘华章
- 53/简易暴利创业项目大盘点
- 55/七个乡村致富创业项目
- 56/市场动态
- 57/批发市场
- 58/就业信息/展会信息
- 59/“被就业”的悲哀与无奈
- 61/马斯图拉发薪制
- 62/爱因斯坦冰激凌店
- 63/当“短信发手”在“冷门服务”中赚钱
- 64/巧用激将法
- 65/“小亏等于大赢”的成功经营理念
- 66/走高档名贵路线成就派克笔
- 67/别样形式促销卖俏积压品
- 68/拾遗补缺造成功
- 69/开店合法节税有方法,婚介所省钱有绝招
- 71/种菜讲特色,赚钱不发愁
- 73/在商场开童装店的装修大全
- 76/别让你的公积金睡大觉
- 78/年轻白领“炒金”不如“炒银”/投资理财行业十大潜规则(下)
- 81/合伙人不服免职,是否可以拒交出印章?
- 82/劳动纠纷案例分析合集
- 84/格子铺经济渐行渐远
- 86/干洗店特许加盟欺骗招式大揭秘
- 89/几个失败案例的商业启示

图书在版编目(CIP)数据
巧用激将法/《生意通》编辑部编.—南昌:江西
科学技术出版社,2010.8
(生意通丛书;20)
ISBN 978-7-5390-3837-7

I.①巧… 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
116008号

国际互联网(Internet)地址:
HTTP://WWW.JXKJCBS.COM
选题序号:KX2010033
图书代码:D10070-101

●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。

巧用激将法

生意通丛书(20) 2010年8月出版

主编:贺 谊

编辑部主任:侯昌宇 李慧婷

责任编辑:张周 海霞 杨柳 刘永振

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8月第1版 2010年8月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5390-3837-7 定价:3.9元

赣版权登字-03-2010-159

版权所有,侵权必究

- 91/纳米生物活性脱毒保鲜剂
92/神奇醉鱼粉 鱼儿水上漂
93/德王扶持有力量加盟有保障
94/创业九星是怎样炼成的——小记年会“创业英雄”侯钦升
95/闪光春联,许愿飞灯——照亮创业路
96/千元掘金健康产业 家用中医理疗宝零风险创业
97/迷你按摩器赚钱正当时,数码经络治疗仪掀起投资新浪潮
98/小小磨刀器 市场广阔生意火
99/创新废水提银 小本投资者的福音
100/爱迪生态农业精品项目——后危机时代的创业出路
101/中国家庭自疗神效千方经典
105/高产神话“恩碧来”高效液肥
106/中国药酒之王——风湿病痛的克星

- 110/干花工艺品制作技术
111/玉米加工成焦糖色素技术
112/瓜果蔬菜万能保鲜液配制方法
113/银杏叶黄酮芒果汁保健饮料
115/树木嫩枝叶的加工(下)
121/稻草生产人造棉花技术

- 122/测紫外线手机链(带镜子)/电子感应垃圾桶/多功能芝士炉
123/家用万能清洁机/环保无针订书机/新款电视立体眼镜/车载吸尘器
124/液晶屏手提式电子秤/自行车摩托车防盗器/八室一厅捕蟑器/家用刨冰机
125/硅胶可调式增高按摩鞋垫/防盗报警钱包/清肺杀毒烟友卡/手机式防暴器

- 124/《生意通》——创造百万财富的新起点

开家玉米小吃店

□李清

玉米是我国常见的粗粮之一。最近,德国营养保健协会的一项研究表明,在所有主食中,玉米的营养价值和保健作用是最高的。因此,用玉米制造出来的各种食品受到人们的青睐。

娱哩底挣

玉米小吃店,就是以玉米为主食的小吃店,产品包括玉米饼、玉米饭、玉米粥以及玉米粉等。由于玉米粉既能当小吃,又能当主食,因此可以将玉米粉作为主打产品推介。

玉米粉根据不同的口味和做法,可以分成干捞、砂锅、汤粉、炒粉四类。最便宜的酱汁干捞粉,可卖5元一碗,最贵的可卖8元一碗,可设香辣牛肉炒玉米粉、牛腩砂锅玉米粉等。其实玉米粉和普通米粉在口感上差别不大,只是比普通米粉更爽滑、更有劲道。

速洵固蔽

玉米作为一种粗粮,早已被人淡忘。现在,随着人们生活水平的提高,各种

“富贵病”(如高血压、高血脂等)的出现,“吃粗粮”的需求正日益扩大。

係深些尙

笔者在长沙市看到一家“砂锅玉米粉”的店面,该店老板王先生告诉笔者,开张两个月以来,很多年轻女性前来尝味,“生意好的时候,一天可以卖50碗,平时一般卖30碗左右”。

厥季汜嫫

1.将传统的玉米小吃产品,加上现在都市人喜欢的牛肉、肥肠、杂酱等元素,开一家这样的玉米小吃店很受人青睐;纯粹卖传统的玉米小吃,市场前景不够好。

2.选址在客流量较大的闹市口,如没有门面,在允许的地方用流动摊点出售也可以。

3.在店内张贴上世纪六七十年代的宣传画,以营造忆苦思甜的氛围;或者挂上宣传玉米营养价值的标语,扩大人们对玉米产品的认识。

妈妈好帮手 宝宝不着凉

——儿童蹬被提醒器

□胡柱生

随着人们思想意识的不断提高,很多父母会在孩子二三岁后就让其自己单独睡,以便从小就培养孩子的独立性,减少其依赖性,这样孩子以后会更容易适应社会。在培养孩子的同时,孩子的蹬被问题却令父母们很伤脑筋。这是由于孩子年龄小,自控力差,经常都会有半夜蹬开被子的情况出现,而蹬开被子之后又不懂得自己重新盖上,孩子单独睡一个房间时,父母又不在孩子身边,孩子半夜蹬开被子后父母很难及时发现,从而经常会出现孩子着凉生病的情况出现。孩子的蹬被问题令父母们头痛不已,他们都十分渴望有一套能及时知道隔壁孩子蹬被情况的产品,这样的话就不怕孩子蹬被子了。

侏儒底埠

针对以上的问题,在孩子单独睡时也适用的儿童蹬被提醒器,以其真正的高科技和高性能很好地解决了孩子单独睡时的蹬被问题,父母们从此可以放心地让孩子单独睡了。

新型蹬被器采用温度控制,睡眠时始终使人体温度控制在 37°C 以上,当使用者因好动将被子蹬开或者被子无意间掉在地上时,此时提醒器的周围温度发

出变化,当温度下降到 37°C 以下时,提醒器就会发出动听的音乐,提醒家长及时为孩子盖好被子,防止受凉感冒。同时此提醒器还有催眠作用(睡觉时打开提醒器就会发出动听的音乐,此音乐很容易使孩子提前睡眠)。

侏儒埠拿

温度感应,不受光线影响,日夜通用,大大减少宝宝受凉感冒的机会。使用方便,安全可靠,无任何副作用。

堤擘厘健

1.将佩带的带子从提醒器的下部在一孔间穿进,然后从另一孔穿出即可使用。

2.将提醒器的带子沿孩子的手、脚、胸、腹等部位戴好。

3.孩子睡下后15~20分钟打开提醒器最为合适,也可在睡下时打开,但此时的提醒器温度在 37°C 以下,此时打开提醒器会连续发出音乐提醒,直到提醒器的温度平衡时才会停止提醒。

注:本刊现开展“儿童蹬被提醒器”的零售与批发业务,零售价18元/盒。

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。

联系电话:0791-6613547。

沟通是管理的浓缩。

——沃尔玛公司总裁 萨姆·沃尔顿

小
本
生
意

5.....

纸浆泥手工吧有前景

□曾文谨

玩泥巴，相信这是许多人小时候都有过的经历。在北京中关村广场购物中心地下二层的儿童新天地，有一家名为“泥点点手工吧”的店，店里出售一种新型的纸浆泥，而且还教人怎么玩泥巴。不仅孩子们喜欢，热爱时尚的年轻人也在这里当成娱乐消遣的好去处，更有老年人加入进来，玩出花样。

漆洵宛妮

纸浆泥是用纸浆制成的一种泥，环保无毒，它制作出来的物品坚硬程度和耐磨程度类似于陶瓷制品，但色彩更加鲜艳。目前上海、北京、南京等地的纸浆泥工艺品店颇受一些年轻的消费者的喜欢，平均月盈利在1万元左右。

娱哪博拿

三原色很正，所以很容易调色，在三原色基础上，可以调出不同颜色；同时，这种泥很轻，容易塑形，黏性也比较好，因为它是水溶性的，而其他泥一般是油性的，泥与泥黏在一起容易脱落。另外，这种泥捏出的东西风干后不变形。

纸浆泥的价格从8元一盒到68元、88元、168元、200元一套的都有，还有就是专门面向幼儿园的礼盒装，价格在600元左右。

杏峻夜卅

如果选择自主投资方式，投资额度为8万元，其中房租费用为1.5万元(3个月)，进货费用约5万元，流动资金及其他费用约1.5万元。员工2人，店铺面积约20平方米。

如果选择加盟方式，投资额度约4万元，其中房租1.5万元，进货费用约1万元，流动资金及其他费用1.5万元。员工1人，店铺面积约20平方米。

婆囊凭隍

纸浆泥的毛利为60%，纸浆泥制成工艺品的平均毛利为100%。

纸浆泥手工吧每月的租金在3000元左右，水电、税收等杂费300元。10平方米的店请了2名店员，每人每月1000元左右。装修按一年分摊，每月不到700元。这样算来，一个店每月的经营成本在6000元。据了解，纸浆泥店的毛利要在60%左右。按此估算，要想做到盈亏平衡，只需每个月做到1万元即可。

厥季祀嫫

1. 应该视主力消费者定位的不同而有所不同，如果定位在孩子，就应该选择附近学校资源比较集中的商场；如果目标消费群是年轻人，店址就要选在他们经常光顾的商场。

2. 店面应注重于顾客的互动性，设置专门的指导老师，并不定期举办一些活动或比赛。

個嬭兕妮勦兕妮条嬭

1. 前期投入：

前期投入不到3万元，主要包括前期装修、首批租金、首批进货等几方面。手工吧的经营面积有十多平方米，每月租金在3000元左右，按押一付三来算，

开家特色糖葫芦店

□黄红

利润分析

每支特色糖葫芦的成本 0.7~2.2 元,零售价 1.5~3 元,以利润 0.8 元/支计算,一人操作,一天可加工 250 支,收入 200 元。同时,也可以和家人一起经营,这样一来,既可解决家中闲散劳动力就业的问题,也能大大提高利润。此外,若在低温-18℃速冻,保质期可达 15~20 天。如夏天经营,进行反季节销售,利润更加可观。

风险提示

1. 特色冰糖葫芦关键在于选料,在进货的时候,一定要看好代理商给自己提供的原材料的质量。

2. 特色冰糖葫芦制作简单,很容易被竞争对手模仿。所以,必须尽力开发新品种,只有不断更新产品,才能吸引更多的新顾客。

3. 尽量去大城市寻找供货商,他们本身具有很好的实力和信誉,在特色冰糖葫芦的经营上,有着得天独厚的优势。与这些成功的商家在一起,你就有了坚实的后盾,很容易就能在市场上站稳脚跟。

随着生活水平的提高,人们对各种小食品的要求也越来越高。不仅要色、香、味俱全,而且还要富含营养,口味多变。而特色糖葫芦恰好适应了人们的需要,它不仅品种多样,而且携带方便、价格低廉。在传统冰糖葫芦基础上发展出来的特色糖葫芦,不仅满足了老顾客的需要,同时又迎合了新顾客的口味,尤其是年轻人的需求。

成本评估

开家特色糖葫芦店要求很低,可以租用一个几平方米的路边小店,店面简单装修即可。同时可采用加盟代理的方式进行经营。店面租金和装修费在 3000 元左右,加盟费和首批产品的费用在 8000 元左右,流动资金 5000 元,总投资在 2 万元以内。而且,还可以通过流动摊点的方式进行销售。

首批租金要 1.2 万元;装修方面,店里请了色彩顾问对店面进行了专门设计,花费 8000 元;首批存货 5000 元。如果店面再小些,装修简单些,前期投入 2 万元左右即可。

2. 适合人群:

由于投资不大,风险低,特别适合那些手中有一份正式工作,想业余打理的。

3. 风险:

无论是孩子还是年轻人,都有显著

的求新求变的心理。能否不断创新、推出新品,能否吸引并抓住这些消费者?这是手工吧要面对的风险。

如果不能够利用自己的条件吸引大批的儿童和青年过来玩纸浆泥,那么纸浆泥手工吧开店的前景也不大。

伞馨:本项目适合中大型城市,最重要的是前期对纸浆泥手工吧的宣传和市场开拓,更重要的是,要想办法让顾客来了第一次还要来第二次。

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

小
本
生
意

7.....

时尚健康 开家蔬菜蛋糕店

□李清

娱嗶仰蔽

相信你吃过蛋糕,但你吃过有机蔬菜蛋糕吗?有机蔬菜蛋糕店更加突出符合现代人需求的健康的饮食理念。有机蔬菜蛋糕是以有机蔬菜为主要原材料,经过调味更加适合现在人对食物的需求。玉米、胡萝卜、地瓜、毛豆等健康的有机蔬菜都可以作为蛋糕的原材料,而且口感清爽不甜腻,不仅健康养生,连怕胖爱美的女性都可以放心大胆地享用。

塗洵兕姪

有机蔬菜蛋糕店源于日本,2008年传入台湾。上海等地的蛋糕店在做传统蛋糕的同时也推出了蔬菜蛋糕,很快便得到了消费者的认可,在当地大受欢迎,尤其受都市白领的追捧,成为蛋糕店的主要盈利项目。

吞峻夜卅

可借鉴普通蛋糕店经营方式,投资额度约5万元,其中设备投资1~2万元,流动资金及其他费用3万元,店铺面积15平方米。

厥季汜嫫

1.有机蔬菜蛋糕并未被人熟知,为避免造成短期人流量低,建议投资者可同时推出普通材质的蛋糕,也可推出现在普遍受欢迎的DIY蛋糕,这样可以在消费者还没完全接受有机蔬菜蛋糕的时候有较好的盈利状况。

2.选址建议:在高中档生活区或同行业较集中的地区,也可在大型超市内。

3.建议将蛋糕成分标识清楚,以及甜度有多少,用几颗星标识,让顾客了解其中成分。

回收废旧牛奶盒 月入上万

□舒畅

看着被随意丢弃的牛奶盒,很少有人能理解刘先生的烦恼:“现在知道牛奶盒价值的人很少,回收起来很困难,这么多的原料就这样浪费了。”

刘先生正在经营一家物资回收公司,主要业务是回收各种废旧牛奶和饮料等软包装纸盒。回收后提供给浙江的厂家,经过分解提取加工等程序,最终做到循环再生利用。目前市场上每吨牛奶盒回收价是600~700元,刘先生转卖给工厂的价格是每吨1600元左右,扣除一些支出,一个月居然能赚2万元左右。

而当前最大的困难就是没有回收的渠道。“很少有厂家回收这些软包装纸盒,很多回收站都认为它们没有利用价值,也就没有回收。”这是刘先生几乎跑遍了各大废品回收站得出这样的答案。

经过与各大社区、垃圾中转站、废品回收站的沟通协商,刘先生如今每月也只能收到约50吨。但由于公众仍旧缺乏回收意识,多数人还不知道牛奶盒可以回收利用,一般都作为垃圾扔掉,所以乐包装实际回收率并不高。因此,加紧铺设回收网点成了刘先生公司的首要任务。

考虑到回收量并不大,无法每个地区都设立回收点,刘先生目前只在福州、南平和龙岩三处设立了专门的回收点,其他地区回收的牛奶盒就近通过回收点中转,再统一通过物流公司运到浙江。

专家点评

牛奶盒回收属于环保产业,现在国家还有多项政策扶持,而且竞争者还不多,总体发展还是利好的。

目前回收站回收的东西很多,首先要分类就不容易,长期的经营习惯也不容易转变,而靠自己铺设收购网点,花费的成本比较高,可能不太划算。

最有效的方法就是利用现有的渠道。首先要找到出口,牛奶盒从哪里来,就到哪里去取。

超市是现在城市里最密集的网络之一,只要在各大超市门口设立回收点就可以解决上游回收量不足的问题。每个超市都有专门的牛奶推销人员,只要针对这些推销人员,与他们达成协议,提供一定的佣金,让他们告知消费者可以代收废旧牛奶盒,并赠送小礼品,从消费意识上影响消费者,逐渐就能形成回收的常态。

奖励什么,就会得到什么。

——管理专家 米契尔·拉伯福

把握个性商机 烫画服饰成热点

□雁过留声

制作烫画服饰是近几年才兴起的热点项目,其核心是热转印技术。热转印技术具有很广泛的市场应用,像目前的人像烤杯、烤盘、瓷板像等都是同一技术。由于技术含量不高,目前类似的加盟招商在市场上非常多,加盟费用有的高达几万元。

加工原理与产品应用

由于烫画服饰在欧美风行已久,属于比较成熟的经营项目。烫画配牛仔裤也是经典的流行服饰。从市场来看,服饰产业永远是一座富有的金矿,而在我国,休闲服饰的自我与个性消费特征已经十分鲜明,这为烫画服饰创造了良好的市场基础。

传统服装都是流水线生产加工出来的,对于标榜个性与创意的年轻人来说,这样的服装如果用来展现个性品位就不够了。烫画服装则可以自己参与设计,充分发挥自己的创造力与艺术才智,用图案来张扬个性。有了烫画,就有了独一无二的服装。从日常用品看,几乎所有的童装都有图案做装饰,一些成年人的服装、包、帽、袋等也印有各种图案。烫画对这些服饰起到的是画龙点睛的作用。

烫画适用的日用品包括:鼠标垫、拼图、帽子、围巾、手套、棉制服、休闲服、童装、包、床单、窗帘等。从加工过程来看,烫画极其简单,所以也很容易学会。如果直接使用已经印好图案的转印纸来制作烫画,其过程就是首先将需要印制的服装放在烫印机里烫一下,将衣物内含水分蒸发掉,然后在需要烫印图案的位置上面放上转印纸,调好温度,压下烫印机,几秒钟后,一件烫画服饰就完成了。如果是使用顾客自己选择的图案,过程也不复杂。首先用扫描仪或者数码相机

将顾客选择的图案,比如人像、风景、图案等,输入电脑,然后在电脑里处理一下,用打印机打在特殊转印纸上(或者用热转印墨打印在普通纸上)。有了转印纸,再到烫印机上将图像烫在服装上即可。

随着烫印技术的拓展,不单服饰,工艺瓷杯、瓷盘、家居装饰瓷砖、装饰性金属板材、各种标志、铭牌、纪念品等等也都出现了烫画的身影。比如,留在杯子、瓷板上的出生纪念;做在盘子、杯子、瓷板上的爱情见证;瓷板、杯子上的毕业留影及班主任与同学的签名;墓碑上不退的瓷像等等。

烤杯、烤盘、瓷像等的制作过程与服装大同小异,只是,烫画服装的材质是服装,而烤杯、烤盘等的材质变成了瓷杯、瓷盘等。另外,如果做烤杯、烤盘还需要专门适合器物形状的烤杯机和烤盘机。

开店与投资计划

基于热转印技术的商店很多,或大或小,各有侧重。程梅告诉笔者,烫画服饰开店首先专注于服饰,即服饰与烫画结合,突出烫画服饰特色。同时为了增加盈利点,烤杯、烤盘等业务也要同时进行,毕竟这些设备投资都很小。

最小面积的烫画服饰店面在5平方米以上即可运营,也就是能摆放一台电脑,一些服装样品展示与种类丰富的图案纸。

在这个方案中,甚至可以没有烫印机——烫印机是放在家里的。因为考虑用电功率的问题,很多的店面可能会不允许使用烫印机。顾客主要是通过看样品,然后从电脑或者图案纸中选择定下图案以及要烫的位置,定期交活儿。

当然,很多地方摆一台烫印机没有任何问题。

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

□ 杨小灵

人,兼职卫生工作。

堤岳记咖

室内面积不低于100平方米,室外面积不低于500平方米,最好是在树阴下、竹林中,或是芭蕉树旁。乡村咖啡馆,室外是重要场所,一定要突出乡村特色,否则与城里的咖啡馆没有多大差别。

厥季记咖

经营上要瞄准市场,注重时尚化,灵活多样。如代客人订做生日蛋糕、代客人送花等等。要经常推出特色项目,如周末、情人节、中秋节等等,都要搞活动。同时,要加大宣传,

将城里青年人吸引过来。因为城里人过腻了都市生活,到乡下品味乡村露天咖啡馆的乡村风情与乡村韵味,感觉将比城里咖啡馆更加别致。

啍垢兜姪

咖啡生意属于酒水类生意。酒水类生意利润向来不低,毛利润一般都有五成左右,加上是乡村生意,各种费用都相对较低。所以,乡村咖啡馆生意利润可观。而且这种生意投资不大,风险也不大,只要正常经营就可赚。

咖啡馆是一个比较讲求品味、注重怡静幽雅和温馨浪漫气氛的地方,也是青年人谈情说爱和消费休闲的重要场所,因此,选址一定要讲究。可在小镇临街但较幽静的地方,或在一面临街,另一方面临河的地方,既要突出乡村特色,又要注重环境协调,给人一种美的享受。

装修咖啡馆一定要装修,不管室内、室外,都必须装修。门面装修以清雅为主,室内装修要雅致飘逸,有文化韵味。室外咖啡馆的装修要怡静幽雅,有乡村特色,可通过花草点缀高雅气氛。咖啡馆一般是夜晚生意,因此,要特别注意灯光的设置,灯光以柔和为主,配上五彩缤纷的灯光,创造幽雅别致的高品位气氛。

吞峻兜姪

1.大约1万元左右即可。5000元用于装修,5000元用于流动资金,主要用于进货,如咖啡、酒水、烟等。

2.人员2~3人。其中咖啡、水酒调配师1人,兼职收银与负责咖啡馆的管理工作。女服务员2人,生意淡时可安排1

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

热销“人品” 听你发牢骚陪你聊天

□叶松滨

“人品售价每个1元。本商品能有效排解您在生活中遇到的人品问题。人品并非实体商品，购买之后请照镜子查收。”近日，笔者在某购物网站上发现，一店主将自己的人品进行出售。一个月里，一千个人品已经售出了一半。

——“人品”销售的灵感源于工作

近日，笔者在某网站上的一家网店里看到，该店出售的“商品”是人品，价格每个一元。而且所有售出的人品，其收到的评价都是良好。随后，笔者采访店主时了解到，对于出售人品这一奇思妙想，其灵感来源于工作中。

店主张先生今年28岁，在北京某企业工作。他告诉笔者，生活在如今的社会里，往往会遇到形形色色的人，人品也是有高有低。他认为，在工作中，一个人的好人品好坏要比工作能力还重要。但现实，却总是让人们遇到一些不如意的事情。张先生说：“因此我萌发了‘出售人品’的念头，其实我出售人品，并不是为了赚钱，而是想给自己和别人一个相互坦诚交流的机会，有开心的或郁闷的事，都可

以相互交流。”

采访中，张先生作为一个出售者，他表示他和对方的交谈永远是非常坦诚的，这就是他人品的体现。自店铺开业以来，已有不少顾客惠顾，并且收到了非常好的效果，他打算将人品一直“出售”。

——购买人品可以帮助排解忧愁

笔者在该店里了解到，店主出售标价为一元钱的人品，购买者可以通过网上银行直接进行交易，形式与网络购物一样。消费者购买后，可以将自己不开心的事情与店主进行交流，店主则帮助其排解忧愁。

据店主张先生说，许多购买者向他倾诉的事情，大多都是在工作中遇到的一些问题。例如在某机关工作的小吕，就是他这里的常客。工作中，小吕经常遇到“上挤下压”的情况，一天工作下来让他经常感到疲惫不堪。对此，店主每次开导他时，都会让小吕先倾诉出心里所有的不如意，然后帮他逐一进行排解。

——出售人品网友褒贬不一

对于这种“另类商品”，有些人认为

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

宠物项目：宠物“殡仪馆”

□王宝森

市场前景

如今，饲养宠物的人越来越多，宠物一多，都免不了有生、老、病、死等问题，可现在在很多地方虽专门给宠物看病的医院已经出现了，但专门“处理”死去宠物的“殡仪馆”却是难觅踪影。鉴于此，有心创业者如果开一家宠物“殡仪馆”，一定会商机无限。

投资分析

开一家宠物殡仪馆，资金最少在10万元以上，选址应选择在城郊，而周围一里之内也没有人居住，以免引起他人的讨厌和“污染环境”。主要投资是用于购买和建火化宠物的炉灶和运输宠物尸体的交通工具以及建宠物墓地等，在宠物“殡仪馆”建成后，一般可以提供如下的服务，当然只有在这些服务中才会让经

相当有创意，是一种智慧的体现；但也有些人认为，此举不过是故意弄出点噱头而已。

哈尔滨网友“丽丽”说，她曾在该店里花了一元钱购买了一个人品。她认为，店主出售人品，其实是想以一颗坦诚的心去和别人交流做朋友。她作为买者，也找到了可以真心交流的平台。这也是一种个人价值的体现，说明出售者是一个

营者赚到钱。首先，应做到上门收集宠物照片、玩具等遗物。然后派人把宠物尸体运回店里，让“殡仪馆”雇用的专门“美容师”为其化妆，使顾客感觉到宠物“殡仪馆”对顾客的宠物尸体“处理”服务是如此的到位和细致。把宠物的骨灰装在宠物主人选定的骨灰盒中，送往“殡仪馆”已经建好且宠物主人事先选择好的某个宠物墓穴中安葬。

经营建议

在此值得提醒的是：“殡仪馆”在提供宠物骨灰盒时，应根据骨灰盒的用料材质、多样形状以及做工精细度，把宠物骨灰盒分为高、中、低三个档次。如此就会按顾客的消费档次和喜好选择到适合自己级别的宠物骨灰盒。这样一来，任何一个宠物的主人都会选择到自己满意的宠物骨灰盒，从而使他们“悲伤”而来，而因给自己的宠物选择了中意的宠物骨灰盒而“放心”而去。

非常有生活的人。

也有网友认为，这些行为无非是“玩噱头”。哈尔滨网友“JJ”认为，出售人品说白了就是找一些可以倾诉的聊友，而将人品这种无价无形之物作为商品出售更是不妥。“一个人的人品难道只值一元钱？我觉得这是对自己人品的贬低，觉得纯粹是在玩“噱头”。

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

农村眼镜店 虽小也挣钱

□曾强

随着消费水平的提高和消费趋向时尚化,眼镜业进入了一个蓬勃发展的时期。在农村眼镜的需求量也是很大的,所以开一家中低档的眼镜店生意会不错。

旺季催旺

除了镜架和镜片外,司机防护镜、电脑防护镜、休闲护目镜和运动护目镜等各种行业和各类工种的眼镜品种可以助你拓宽经营空间。而与之相配套的产品,如隐形眼镜护理液等也可摆上货柜。但关键是,你得根据当地的消费水平而定。

时嫌夜州

1.货源:各大眼镜批发市场都是你的进货渠道,价格都很便宜。但如果能够从知名度、美誉度都较高的眼镜生产厂商处直接拿货,质量不但可以保证,利润空间也将会得到很大程度的提升。

2.资金:视情况而定。规模不用大,店面装修要从简。装配、验光的设备最好要买好点的,因为保证质量,生意才会更好。

3.店面:根据投资人实际情况决定。一般30平方米左右即可开业。

4.人员及技术条件:根据店面大小和实际客流量,适当配备店员2~10名。但得有专业的验光师、配镜师,保证验光和配镜的准确性,并且应有专门的质检人

员,确保产品质量符合国家标准。

係深喱机

1.选址准确:依据惯例,眼镜店多选择在热闹地区。同时,很多人对配眼镜比较在意,害怕配到度数不准的眼镜,所以一定要保证眼镜的质量。

2.环境舒适:眼镜店一定要干净,因为配眼镜是需要顾客有一个等待的时间,所以要准备一把舒适的椅子,一杯清水,能让等候的人们更舒服。

3.量力而行:不是说生意做得越大就越好。据业内人士透露,经营面积30平方米左右的小眼镜店,一年销售额也非常可观。

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

种植商机：水培甘薯

□曾国强

娱嚶底埠

在“第四届中国南京农业嘉年华”的“奇薯馆”里有一种另类甘薯,不仅实现“水里长、空中结”的特效,还能将其藤茎做成“绿色窗帘”和“甘薯墙”,引起市民浓厚兴趣。

娱嚶底埠

在传统的栽培模式下,甘薯的确需要在土里长土里结,而南京蔬菜研究所最新研究出的“空中结薯”技术,利用水培的方法,将甘薯根系的生理功能加以分工,使吸收养分的细根和储存养分的甘薯块根(结薯用)有效分离,细根放在水里(加营养液)生长,变“土生”为“水长”,还能兼养观赏鱼;悬挂在空中的块根,通过诱导,在土和基质的帮助下,变“土里结”为“空中挂”。可连续采收和周年生长,单株产量达到 386 公斤。

塗徇固嚴

原本土生土长的甘薯不仅更方便种植,而且还可利用甘薯藤匍匐生长的特性,可在庭院、阳台等场所建立“甘薯墙”,用红色甘薯点缀墙壁,让甘薯变成观赏植物。成本很低,只需要按照传统的水培方法种植即可,不需要额外的成本增加。

廠季祀嫵

1.园艺公司、植物租赁公司可在原来的基础上增加“水培”甘薯品种。多向学校、家庭、公司推荐,满足都市居民对多样化园艺产品和观光休闲的精神需求。

2.可与各地的“都市菜园”工程,农业科技园联系推广,可吸引消费者前往休闲、观光、采摘、中小學生科普教育、会议展览考察等。

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

开一家中老年人内衣专门店

□ 山风

小
本
生
意

作为土生土长的广州人,已近中年的王女士在老城区开了一家中老年人内衣专门店。她针对老年人购物心理,服务有的放矢,使生意越做越旺。

先抢铺面再选行业

一般情况下,小本创业老板总是先找准行业再决定店址,王女士却反其道而行之,先争取店面再考虑做什么生意。早在三四年前,她在父母居住的老城区荔湾区开始广泛留意适合商铺,恰巧位于荔湾路与龙津路交接的路口有一“骑楼”租约到期,铺主准备张贴广告招租。王女士在亲戚帮助下先发制人,没等广告贴出,就先抢到了这个位于大路交接处的好铺面。

黄金铺面是抢到了,做什么生意可

要好好掂量。王女士想:商铺位置虽然不错,门口人流量却并不大,只有做与人们日常生活息息相关的行业才能有稳定的顾客群。偶然间,她听到父母抱怨如今的内衣涨价太快,百货商场里原来还销售几十元一件的中老年人穿的内衣,现在却只销售单价百元以上的高档名牌货。王女士心里一动:为什么不销售适合中老年人穿的内衣,为老城区里住的中老年人服务呢?

挑选中年妇女当服务员

朋友们听说她要开这样一家中老年人内衣专门店,就建议她去批发市场进货。王女士不以为然:批发市场几乎没有品牌商品,价格是便宜了,质量却不敢恭维。再说,老城区很多中老年人的消费能力并不比白领差,对产品质量非常挑剔。于是,她立足于产品质量,以“性价比”作

… 16

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