

SHENG YI TONG



生意通

汇聚创富小项目 指点生意真诀窍

34 巧用逆向思维



湖南益视堂张家界加盟店店长
卓爱红

婴儿纪念品店 新视角大市场

个性魔术主题馆 神秘中赢取财富

“护眼使者”是怎样练成的



如何订阅2011年《生意通》

订阅方式：1. 可从邮局订阅（邮发代号：44-135）

2. 直接汇款至《生意通》杂志社

订阅电话：0791-86613547

江西科学技术出版社

《生意通》是一本专为中小城镇生意人量身定做的致富杂志

2011年《生意通》订阅开始啦！

邮发代号：44-135

亲爱的读者，您好！不知不觉，2010年已经过去。过去的一年《生意通》获得了很多，读者的建议让《生意通》不断完善，越变越好；读者的肯定让《生意通》对未来充满了自信。我们相信并承诺，在以后的日子里，将为读者带来更多、更好、更实用的致富信息；为读者提供更多、更全面的帮助。

《生意通》是一本专为中小城镇生意人量身定做的致富丛书。本丛书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。

2011年《生意通》的订阅方式与2010年相同，可从邮局直接订阅，也可汇款至《生意通》编辑部订阅。

1. 邮局订阅

《生意通》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(免邮费)。

2. 汇款订阅

汇款地址：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》编辑部

邮 编：330009

联系电话：0791-6613547 6613546



每期3.90元 全年订阅价46.80元(大32开128页)
订阅电话：0791-86613547 86613546





目录

小本生意

- 4/个性魔术主题馆 神秘中赢取财富
- 5/婴儿纪念品店 新视角大市场
- 6/当铁杆球迷 不如靠球赛发家
- 7/美食组合 财富拼盘
- 9/“袋用提手” 创意发明新点子
- 10/小腰带 系着大市场
- 11/化妆家教 打造新潮百变女王
- 12/开家都市“布波”精品店
- 13/阳台种菜不用土 观赏食用两不误
- 15/四个金点子,赚足“嘴巴”钱
- 17/创业点子:开个学生课外材料店/
开社区小厨房 红红火火创业
- 19/自拍照相吧 张扬个性赚大钱
- 20/服装“救治”渐成个人创业新宠
- 21/温暖照人心 创意伴我行
- 22/饭店“开”进互联网
- 23/专业养护中心 还你一头乌黑亮发
- 24/开家“香气十足”的馄饨店
- 25/验房师:新房“体检”专家
- 26/千元创业:开服装垫肩厂
- 27/抓住圣诞契机 大送礼品

生意星入

- 28/“护眼使者”是怎样练成的
- 31/柔弱女子创业路上创造辉煌
- 33/喜羊羊之父卢永强之路
- 35/段云松:从门童到京城巨富

打工天地

- 38/两个打工者截然不同的人生
- 39/北漂的路上,有你也有我
- 40/老石故事:从老板到打工仔

网络创富

- 43/全村农民网上开店的致富经
- 44/小小纸箱竟然给她带来 30 万
- 46/一个网商的一天
- 47/IT 硕士淘宝创业 挑战未知
- 48/网上谈生意 如何和客户成功沟通

生意热点

- 49/食品安全与商机

生意动态

- 55/低迷股市中的我国经济发展趋向
- 58/市场动态
- 59/就业信息
- 60/批发市场/展会信息

生意论坛

- 61/顾客是“上帝”

生意经典

- 63/“家丑外扬”不可怕
- 64/穿对方的鞋,才知痛在哪里
- 65/换一种“卖法”变畅销
- 67/价值两亿元的小土豆
- 69/巧用逆向思维/热情结出的果实
- 70/温暖的“的哥”之家

生意方略

- 71/抓住客户的“从众”心理
- 73/开一家洗浴场如何经营策划?
- 75/星巴克的门店奥秘

投资理财

- 78/如何“活用”银行理财新规
- 79/普通职工家庭如何理财抗通胀
- 81/金银币藏品如何变现
- 83/学学外国人抠起门来怎么省钱

生意与法

- 85/妹与兄合做生意失败 举高音喇叭对其
谩骂 3 年
- 86/反不正当竞争法案例关于经营权
- 87/从某股东会决议效力纠纷案看公司章程
的契约性



生意警戒

- 89/“杂志推广”公司倒闭
- 90/总部老总讲述加盟店失败教训
- 92/扭亏为盈:两种方法演绎同一种结果
- 96/炖品加盟店的失败

生意把脉

- 98/测试:你能奋斗成富一代吗?

生意学堂

- 101/大学生创业“卖想法”开 6 家店
- 103/二十岁大学生玩活团购网揽到 2000 万
- 105/大学生创业:“活下来”比“活下去”更重要

生意茶座

- 108/龟兔赛跑

生意特技

- 110/可爱的缠线娃娃的完整做法
- 111/贝壳编织工艺品的制作方法/人造蟹肉的加工法
- 112/菱镁工艺品制作方法和制作工艺
- 115/香辣带鱼软罐头加工工艺
- 117/蛙皮制革加工方法
- 118/银杏叶保健茶的制作方法
- 119/葡萄汁饮料的生产技术
- 120/玉米加工增值技术
- 121/永久水晶彩照加工工艺
- 122/水果热处理和保鲜技术
- 123/天然蔬果脆片加工技术
- 124/甜香核桃仁的加工技术
- 125/糖蒜制作两法

编读互动

- 126/《生意通》——赚钱要多搜集信息

图书在版编目(CIP)数据

巧用逆向思维/《生意通》编辑部编.—南昌:

江西科学技术出版社, 2011.10

(生意通丛书; 34)

ISBN 978-7-5390-4468-2

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 (2011) 第 183757 号

国际互联网(Internet)地址:

HTTP://WWW.JXKJCBS.COM

选题序号: KX2011006

图书代码: D11074-101

●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。

巧用逆向思维

生意通丛书(34)

2011年10月出版

主编: 贺 谊

编辑部主任: 夏玉梅

责任编辑: 徐丽丽

设计总监: 龚建武

美术编辑: 王永兴

广告部主任: 汪莹

广告: 孙敏

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: 0791-86613547

编辑部邮箱: syt198@163.com

发行部电话: 0791-86613547

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: 0791-86613547 86613546

印刷: 江西南昌印刷九厂 印张: 4

字数: 130 千字

经销: 各地新华书店

开本: 850mm×1168mm 1/32

版次: 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5390-4468-2 定价: 3.9 元

赣版权登字-03-2011-258

版权所有, 侵权必究



个性魔术主题馆 神秘中赢取财富



魔术,作为一种互动性强、表演特色突出的艺术形式,不仅可以满足人们的好奇心,在某些场合还能起到神奇作用。比如在社交时,一个小小的魔术就会让你与周围的人距离拉近不少。一家魔术主题店的店主做过一个统计,路过其店铺的顾客 90% 都会驻足观看,其中 20%~30% 的顾客成了店里的消费者。

投资分析

如果开一家 30 平方米的魔术馆,前期投资大约需要 3 万元,主要用于店面租金、聘请和培训魔术师、购置部分魔术道具,其中,聘请魔术师的费用有很大的不确定性。

主营业务——培训。如果每月有大约 50 名学员,平均每人的学习费用为 180 元,则每月收入大约 9000 元,去掉店面租金和魔术师工资,纯利润大约 4000 元。

兼营业务——为企业表演的团体活动等。每月纯利润可以达到数千元。

三个月左右就可以收回前期投资。

开业条件

人员——聘请 3 位以上专业魔术师

担任培训师,以等级划分培训学员。

选址——魔术主题馆开在人流量大的地方,例如商业中心的市场内。同时,魔术主题馆在商场中的位置也很重要,千万不能开在卖服装和日常生活用品的区域,最好是选择与文化用品相关的区域,例如上海港汇广场的魔术馆就选择在有书店相伴的楼层。

另外,魔术馆也可以选择与酒吧一起经营,开一个魔术酒吧主题馆,选址在酒吧街上,并以魔术为酒吧主题吸引客源。这种经营方式的优势在于消费人群较为固定。

经营策略

抓住儿童消费群体,但他们的消费能力不高,一般来说,魔术游戏价格最好定在 200 元左右,例如扑克牌的手法魔术,100 元可以学习 10 种小魔术。

经营榜样

3 年前上海的张女士在某商场里开了一家魔术主题馆,现在她店门口的电视机反复播放着大卫·科波菲尔令人叹为观止的表演,以吸引商场里的顾客。

最近她又首创了近景手法魔术教学方法。现在张女士的小店已经拥有了约 1.2 万名学员,这些学员大多掌握了 10~20 种魔术手法,张女士也赚取了数十万元的财富。

(摘自瞧这网)



宝宝出生后,胎发长到一定程度,需要做适当的修剪,可现今绝大多数理发店都不能为婴儿理发;十月怀胎,一朝分娩,年轻的父母渴望为自己的宝宝留一份恒久珍贵的纪念,而如今市面上除了简陋的出生牌、手脚印和普通的胎毛笔外,找不出多少既精美又可伴随孩子一生的纪念品。开一家爱婴儿童纪念品店,瞅准市场空当,独具匠心地推出特色爱婴服务,专为宝宝提供上门理发、定制系列纪念品一条龙服务,既有经济效益,又有社会效益,生意自然火得很。

投资建议

- 1.理发师经过婴儿头部护理及理发的双重培训,具有给婴儿理发的丰富经验。
- 2.理发用具必须是具有高度安全性的婴儿专用理发工具,而且每次理发前都要经过严格的消毒,以避免交叉感染。
- 3.可开发制作婴儿生肖合成胎毛画、婴儿立体手足纪念画、精嵌胎毛笔等系列产品,力求工艺精湛,外形美观,既给孩子留下了终身纪念,放在家中还是一

种高雅的装饰品。

投资预算

选择此项目,投入资金极少。除必须购置的材料和一些工具以及技术培训费外,不需要做大的固定投入,总投资1万元以内便可。投资者可根据自己的实际情况,租门面或家庭经营,也可挂靠某一个医院或诊所。该生意是定做,又全是现金收入,因而无拖欠,也不存在有贷款,流动资金几乎为零。

制作出的胎毛画、胎毛笔、婴儿立体手足纪念画,视其材料,分普通类和高档类,价格在几十元到上千元不等。此类项目适合大、中、小各个县、市,一般在30万左右人口的地区,月利润可达万元。

点评:此项目创新性、纪念意义十足,投资者必须要有贴心的服务和独到的技术,另外,在选址方面也应参照文中所述,尽可能将店面“停靠”在较有利的地理位置,如医院附近。

(摘自致富中国网)

当铁杆球迷

不如靠球赛发家



球迷精品店是基于风靡全球的球类运动出现的项目,在世界每年无数场大大小小的体育赛事中,有数千万美元的喇叭、油彩、队服等用品被消耗。而在非体育赛事时间内,则有更多的球星纪念品、球队周边精品,如链坠、护腕、徽章、背包、手办、模型、高仿服饰等被球迷买走用来珍藏或消耗。据有关资料显示,每年我国一亿三千多万球迷可为商家带来最少12亿的巨大利润空间,而目前国内专业的球迷精品店却寥寥无几,市场相对空白。创业者只要掌握一定的选址、装饰、专业经营管理知识,全面控制一手货源信息,本人再对球类运动事宜倾注一定的热情,肯定能经营起一家时尚赢利的球迷精品店!

投资分析

开店前,需先了解当地最佳投资场所租金与铺面转让情况,因球迷群体年龄多集中在10~40岁之间,因此球迷精品店适合开设在中高等教育商圈以及成熟步行街等人流量与目标群体较为集中的地区。这些商圈的月租金一般在2000元左右,能够达到40%以上的成交率已是非常不错的经营效果了。

接下来,自己要及时掌握时下最流行的球星、球队等,了解球迷周边精品类别,并对当地球迷消费特征进行粗略统

计,列出初期进货基础类别。(注:初次进货量不宜过大,品种可稍多些,控制在8000元以内。)

门面装修最好有浓厚的球迷氛围,动感与时尚结合,店内摆设也应有较好的规划与设想,加上电视或电脑装备(用于播放和储备经典赛事与相关产品等资料),以及不是很复杂的架子等摆设,一次性投入2万元左右。

开店前期可以开展一些必要的宣传与促销活动,平均每月200~300元。(教你一招:可以尝试与大学体育部、市内球类俱乐部等目标群体合作,费用并不高,但是营销效果却出奇的好。)

开球迷精品店的手续非常简单,只需带上照片、身份证、经营场所租赁证明等去当地工商局和税务局登记办理即可。总之,前期投资3万~4万元就可以开张营业了。

经营分析

开球迷精品店需要经营者对球类运动保持着兴趣与热情,对球迷具有强烈的亲近感,同时能保证随时掌握球迷感兴趣的热行动态,才能使“精品店”快速地成为凝聚力非常强的球迷光顾场所。广西的王小姐就在某高校旁边开了家球迷精品店,店只开了几个月生意就非常火爆了,月净利润在2万左右。王小姐本人非常喜欢球事,也很留心挖掘球迷用品的行情,每天上网查询球队、球星排行榜,还常常有意地和顾客聊天,以了解球迷的喜好,这些顾客下次再光临小店的时候,经常能得到自己心仪球员或球队的相关产品,其效果非常好!如今王小姐已建立起自己庞大的固定顾客群,学校有赛事也会主动联系她供货。她现在正在筹划市内几个高校球迷精品店的连锁生意!

一般来讲,球迷相关产品销售的净利润约为70%。按正常水平,球迷精品店一个月的产品销售收入毛利润约为5万~6万元,扣去各项支出,净利润应在2万元以上。

(摘自天下商机网)



美食组合 财富拼盘

每年一度的“东湖社区美食暨创业先锋大比拼”圆满落下帷幕，刘女士以“卡曼圈、柳橙魔卷、拔丝脆柳、比萨米饼”美食组合荣登冠首，并捧走了 5000 元大奖。

其实，刘女士能以美食组合摘冠，是组委会和众多评选民众预料之中的事。且不说刘女士参选的项目比别的参与者要丰富，就刘女士在社区里的美誉来说，摘冠也似乎是当之无愧的。《生意通》编辑部本着服务于读者的宗旨，竭力挖掘致富项目，我部项目开发小组对刘女士进行了跟踪采访。

1989 年，清秀可人的小刘和健硕阳刚的小张相识结婚，当时的小张以开出出租车为业，收入颇为可观，而小刘也甘愿做全职太太。随着女儿的逐渐长大，经济条件优越的小刘经常带着女儿光顾麦当劳、肯德基等快餐店，长于琢磨和富有灵感的小刘也从西式快餐中学会了很多美食制作方法，也经常制作多种美食或糕点犒劳女儿。

命运好像在捉弄人，由于职业的原因，小张被查出有腰椎间盘突出症，经手术病情非但不见好转，反而瘫痪在床。家庭失去了经济支柱，平日所有的积蓄为

丈夫的病也砸进了医院，生活陷入了极度困境，小刘茫然了。

面对生活不能自理的丈夫和就读中学的女儿，小刘只有放下淑女的身段投入到创业的洪流中。经营什么是摆在小刘面前的实际问题，服装、饰品、化妆品类缺乏经验，风险大，小刘也不感兴趣。

民以食为天是一个永恒的道理，擅长美食的小刘决定从小吃方面进行开发，小刘想，平常自己不也经常制作各种小吃吗？当然，经营饭店不但投入大，竞争也很激烈，小刘避其锋芒，在冷门的西式快餐上下工夫。通过市场调查和自己的反复研发制作，终于开发出“卡曼圈、柳橙魔卷、拔丝脆柳、比萨米饼”等一系列美食，并在小吃一条街租下了一个摊位。在小吃街上，烧烤、油炸、粉面、锅贴、酸辣粉占据了半壁江山，因为没有特色，大家的生意并不是很好，而小刘的摊位上却是一番“人满为患”的场景，小刘和工人忙得不亦乐乎，在短短的一个小时内，我们粗略估计，小刘进账近 200 元。

如此具有投资潜力又深受百姓喜爱的美食，我们《生意通》编辑部岂能错过，在空闲之余，对小刘进行了专访。

笔者：作为成功的经销者，您对所经

营的美食组合的现在和将来有何期望呢?

小刘:从现在的经营状况来看,确实比较乐观,原因有几个:市场空白、品种新颖、口味奇特、迎合时代潮流。麦当劳等西式快餐为什么能长盛不衰,相信大家略知一二,但它的价位不低,甚至可以说很高,而我的小吃不但市场空缺,而且价格偏低,1~2元就能让食客们品尝各种美食,在不断开发新产品的情况下,我相信将来生意会更好。

笔者:我们也预祝您的小吃生意将来更加辉煌,您现在能否为我们读者讲解美食组合的特点和亮点呢?

小刘:每种小吃都各有千秋。下面我先介绍“卡曼圈”,它是以我们常见的一种蔬菜为主料油炸而成,外表金黄诱人呈圈状,香脆可口,口味主要为孜然、椒盐味,可和超市里的“优乐圈”媲美,老少皆宜,特别深受小孩的喜爱。

比萨原本是国外舶来品,以面饼为底料,加以各种食材烘焙而成。它的制作对普通百姓而言仍旧神秘,且面粉的饬发难以掌握,需要动力电烤箱来完成,所以投资成本较高,更无需谈流动作业,若是成片销售十分昂贵,动辄十几元或几十元一份。而我推出的比萨米饼是以大米和糯米混合,辅以各种原料煎制而成,底饼糯而不腻,各种食材层次分明、错落有致,具咸、酸、甜、鲜为一体,比萨米饼不但可以整张出售,而且可以切成小块零售,也可以根据顾客要求,制作可大可小的成品,灵活经营,财富尽揽。由于具有传统的民族风格,被誉为“国产比萨”。拔丝脆柳属油炸食品,它以面粉为

主料,无需发酵和擀制,这也解决了众多南方人不擅长面食操作的问题,成品薄如云片、金黄呈现、脆酥可口,独具风味。

柳橙魔卷以面粉或米粉为原料制作成面卷,以豆沙等各种月饼馅,红薯、火腿肠、什锦果脯等制作馅,在其表面覆盖一种神秘酱汁而成,具有浓郁的鲜橙果味,晶莹碧透,口味或酸或甜,酸甜适中,适合不同口味的群体,在美食组合中占据不可替代的地位,居主打产品之列。

笔者:我们在全国各地都发掘过很多技术项目,像您经营的美食组合不但产品种类丰富,从制作方面来看是传统和现代的结合,从风味而论,可谓中西合璧。我编辑部欲以《生意通》为平台,和您联合举办技术培训,您意下如何?

小刘:回想这些年的打拼,想象以前的困惑,我明白一个道理,勤劳等于财富,探索等于机遇,在成功的同时,应该想到回报,回报那些我创业初期所有帮助过我的人,回报社会。感谢《生意通》杂志社能为我提供一个这样的平台,虽然我所经营的项目不能帮助广大朋友发大财(投资仅需300元),但也可以确保能为朋友们提供就业的机会。

编者按:广大朋友们参与进来,学习“美食组合”这个项目,共同致富。

面加盟费:600元;函授费:400元。

联系地址:江西南昌蓼洲街2号附1号《生意通》编辑部

邮编:330009

联系电话:0791-86613547

“袋用提手”

创意发明新点子



我们生活在这个世界，缺少的不是财富，而是发现财富的眼光，在生意场上，你的经营眼光有多广，往往会决定你的生意能做多大，以及你以怎样的方式来赚钱。

人们生活水平提高了，去商场购物的次数也越来越多，人们在超市商场、书店购物时，装满各种蔬菜、水果、书籍的塑料袋，把手勒的又红又疼，久而久之不但阻碍了气血循环，而且使手部皮肤老化，变得粗糙。

家住北京顺义的胡振远先生就是一位善于发现财富的人，他留心地观察了购物时提着东西的人，发现他们手中拿着很多东西或提着几个方便袋都显得很不自在。于是他灵机一动，心想如果能发明出人人都买得起、家家都需要的专利小产品——袋用提手，这样既方便了消费者又会在市场上会很畅销，说不定自己还能获得巨大的经济利益呢！回到家中，他便认真地分析设计，并通过大量的试验，最后终于运用压力的原理设计出了最为满意的样式。为了检验这种产品的市场占有率，他先小规模地生产了一批。在一个周末，胡先生带上几百个产品来到一个菜市场试销。他一边示范表演一边给大家讲解。大家通过对使用提手和不用提手来提袋子的比较，发现效果确实不一样，加上产品价格低，很多人不假

思索就买了一两个，有的买几个，不到一个小时的时间，200多个袋用提手就以1元钱一个的价钱全部卖完，胡先生一次净赚100多元。当场还有几个人要求代销他的产品。家住海淀区的贺女士感慨地说：“有了‘袋用提手’，这回买再多的东西也不用担心啦！”别看它只由两个小钩组成，但握感却非常舒适，可以轻松提起几十斤的东西。

河北省迁西县六小区22号楼致富商行的王连庆偶然发现了袋用提手，他觉得这种小发明使用价值高、销售价位低、市场潜力大，是一个难得的好产品。经过与专利人反复商谈，最后专利人授权王连庆生产这种专利产品——袋用提手，并给予王连庆委托生产授权书。

“袋用提手”目前在全国市场还尚属空白，并且该项目本身还受国家专利保护，市场潜力巨大，是有意创业的人们不可错过的好点子、好项目。

（摘自创业网）

小
本
生
意

9 ...

小腰带 系着大市场



追逐时尚个性的人要求不同的衣服可以配上相应的腰带,腰带专卖店由此而生,吸引着众多年轻人的目光,有较大的市场潜力。

年轻的杨小姐在饰品店铺林立的南京新街口商业圈做起了专门经营皮带的生意,由于差异化、个性化经营,吸引了很多学生的眼球。

● “做滥”不如“做专” ●

2000年高中毕业进入社会后,杨小姐有过一次失败的陶瓷生意经历。蛰伏了一段时间后,杨小姐和朋友看到了饰品行业的优势,决定重新租店铺做饰品生意。她考虑到自己的经济实力,只可能是小成本的投入,主要做的也就是十几二十岁、消费能力有限的学生们的生意,所以最好还是在新街口开店。于是她在附近租到了一间两平方米的铺子。

刚开张的那会儿生意还不错,可是好景不长。杨小姐的饰品店除了经营头饰、挂饰以外还有腰带等衣物配饰,两平

方米的小店铺得满满的,货品还是展示不开。紧接着不到两个月的时间,同一个场子里又开了三四家类似的饰品店,竞争激烈了,杨小姐的生意下滑很厉害。经过几天的观察,她发现自己店里各种类型的腰带卖得很不错,与其这样面面俱到地经营,还不如单做腰带一项生意。

● 接连调查 20 多日 ●

有了这个想法,杨小姐就投入到艰苦的社会调查中,她接连在街上逛了 20 多天,专门观察一般的消费者佩带的腰带,每看到一条腰带,就在笔记本上画好一个大概的图像,对于那些反复出现的,则用画“正”字的方法记录,最后她共整理出 50 类特色腰带的图样。

整理完毕后,杨小姐去了附近的批发市场,寻找类似的产品。她从 40 家进货商中挑出了 15 位进货种类最多的,一一跟他们讨价还价,最终确定了 5 位,争取到 45%~55% 之间的提货价格。

● 红火过后仍有曲折 ●

两三年前,当杨小姐的腰带专卖店开张时,确实火了一把,但之后又沉寂了下来。开店 3 个月后的有一天,一位常来光顾的学生跟杨小姐抱怨:小店里都是些跟风潮流的货,没有什么特色,想找些和别人不一样的腰带好难哦。这启发了杨小姐。于是,杨小姐和朋友一起研究时尚杂志,自己参照、设计了几款样式,向厂家定做这些特别款式的腰带。拿到店里试卖,居然特别抢手,很多顾客指定要特别定做的腰带。到后来,店里厂家定做的腰带就占了 1/3。顾客的喜好是在不断

化妆家教 打造新潮百变女王

2006年年底,柏宁涛在杨家坪步行街百康年楼上,开起了私人化妆工作室。做了一番调查后,柏宁涛发现:对于普通顾客而言,化妆工作室每小时上百元的收费有些昂贵,况且他们出席重要场合的机会也不多。大多数上班族更希望学上几招花费时间不多而又实用的简单妆,比如日常的办公室妆容、出门逛街的可爱妆、相亲约会的透明生活妆等。

柏宁涛决定上门提供一对一的专门教人化妆的服务。当时,正值韩流盛行,韩剧女主角自然优雅的韩式裸妆颇受重庆女孩子追捧。为了迎合市场需求,他还特意跑到韩国美容学校进修两个月。学成归来后,柏宁涛编排了一个500元12个课时的化妆课程,根据顾客的职业、外形以及着装喜好等,一对一地上门教授

化妆、造型、相应的服装搭配等课程。业务一经推出,客户预约不断,眼下每个月都有十五六个学员报名。

行业点评

化妆家教与一般的化妆工作室不同,针对的顾客群由白领女性、电视台主持人,扩大到现在不分职业、年龄和性别。在经营中,柏宁涛还发现,面对竞争日益激烈的就业环境,许多高校毕业生也希望靠化妆来提升个人形象和气质,而私人化妆更个性化。柏宁涛称,每天不忙的时候他就会坐在路边看行人,分析每个人脸部的结构、眉眼的大小高低、肤色的明暗,以此来锻炼自己的眼力,这样才能满足不同顾客的不同需求。

(摘自天下创业网)

小
本
生
意

变化的,杨小姐保持定做货品三个月就更新款式,不断给顾客新鲜感。有些熟客还会向杨小姐提供创意。

腰带生意也是有淡旺季的,冬天的生意不及其他季节。杨小姐为了保持小店整个经营状态良好,在保持腰带为主打产品的情况下,进入淡季时,会适当地搭配经营围巾等配饰,每月的利润都能保持在2000元左右。

首期投资表

店铺租金和押金:12000元

装修和杂费:3000元

首次进货:6000元

总计:21000元

每月经营表

每月补充进货:6000元

每月店铺租金:4000元

每月营业额:12000元

每月纯收益:2000元

成功秘诀

杨小姐经过长时间的调研确定进货种类,在经营适合大众化时尚腰带的同时,还特别向厂家定做个性款式的腰带,以满足消费者的不同需要,在腰带生意淡季时适当补充其他货品的经营方式等,才使小店开了两年多,仍然能保持比较好的收益。

风险提示

难免和一般饰品店有一定的竞争。小店的顾客大多数是学生,消费能力有限,盈利也有限,且腰带生意也有淡旺季。

(摘自北斗成功网)

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



开家都市“布波”精品店

“布波”族(bobo)是继嬉皮(hippise)、雅皮(yuppies)之后,现代城市中最时髦的一群。他们具备高学历、高收入,是现代新经济社会的精英分子,但在休闲和心灵生活方面向往自由超脱的“消费享乐”。他们的消费特点表现在两个方面:非常重视物质的“质感”;在经济能力可负担的范围内,相信“千金散尽还复来”。

现在有些小店专门针对布波族做生意,出售精致的杯子、拖鞋、挂饰等生活日用品。这些用品价格很高,一个陶杯就好几十元,但布波们仍乐意购买。

投资技巧

首先,经营者要有“布波”眼光。只有这样,才能和顾客进行交流,了解和引导他们的需求。其次,商品分类要精细,要有品位。“布波”其实是一种生活方式,是一种涵盖大众消费领域的特殊品位的消费。单一店铺不能涉及太多种类,可选择

某一类细分市场,商品本身一定要精致,要是一等品。比如杯子,一般100个杯子里只有10个左右是精品,你就一定要将这10个找到。很多店老板都是到中国香港、台湾等地寻找货源,以保证质量。最后要注意的是,客源维护要精到。保证购物氛围自由闲适,急于推销和大声讨价还价都应避免。

店铺选址

布波精品店的装修力求简洁明快,选址尤其关键:

- 1.租金不能太高。精品店卖的不是吃穿等生活必需品,而且市场细分层面也非常窄,因此进货量不会大,所以分摊在每件商品上的租金费用比较高。
- 2.位置宜闹中取静。布波族的价值观决定了他们不喜欢“扎堆”。
- 3.店铺本身和周边环境要有档次。

(摘自中国创业致富促进会)

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

阳台种菜不用土 观赏食用两不误



最近一段时间,全国各地菜价疯涨,有的地方甚至超过肉类的价格。更重要的是,蔬菜农药残留超标问题屡见不鲜,令人吃起菜来心惊胆战。蔬菜水果,人人都要吃,而且天天还离不了。拥有一个家庭小菜园,能吃到绿色安全又便宜的蔬菜是所有城里人难以企及的梦想。如今,阳台小菜园让人们梦想成真,把菜种到自家阳台里,不出门就能吃到新鲜的蔬菜,省钱、方便、绿色无公害,看起来绿意盎然,赏心悦目,还能享受到自种自收的乐趣,真是一举多得的好事!

费用低回报高栽培简单

阳台小菜园走入家庭

阳台小菜园说起来其实是一根根无土栽培的果蔬管道,远远望过去,鲜绿茂盛的叶子伸展其间,走得近些,一阵阵潺潺的流水声仿佛使你来到了山涧溪流旁边;管道中种植的芹菜、白菜、苦菜、草莓、生菜等,仿佛使你置身于乡间田园之中。目前所有叶菜类的品种都可以种进这阳台小菜园,在流水的浸润与阳光的照射下,满目绿意,当真是秀色可餐。

阳台菜园可以说是人见人爱,栽种起来一点都不麻烦,费用也非常低廉。管

道简易、立体化、无土栽培、任意组合、随意摆放,一台小小的马达,使得整个菜园形成全自动水循环系统,垂直摆放节约空间,无论是在宾馆大厅还是在居家阳台,只要有适宜的温度和阳光,无土栽培的蔬菜就可以源源不断地在其中生产。

较低的运行费用和较高的生产回报,让阳台小菜园迅速为消费者所认可。阳台小菜园一年的营养液费用大约在5元左右。其次就是电费,水循环的电机是一个定时的自动化控制系统,一天一般使用3~5次,每一次3~5分钟。四十瓦的电机,一天下来也就是零点几度的电。再就是水,水的用量主要用于蔬菜生长和循环蒸发,一个月不超过一立方米水,也就是几元钱。然后就是购买育好苗的蔬菜,综合费用一个月不超过20元钱。相比之下,小菜园运转起来却是收获颇丰,一个月可以生产60斤左右的蔬菜,基本可以满足一家四口每天叶菜类蔬菜的需要。

无公害蔬菜搁哪哪划算

阳台菜园优势多多

如今,很多城里人喜欢在阳台上种些花花草草,为的是让家中有那么一份花香和绿意,而这阳台小菜园,不仅能让



远离乡村的城市居民感受到一点自种自收、田园生活的乐趣,而且还省去了到市场上讨价还价、来回奔波的买菜之苦,一年四季每一天都可吃到自己亲手种出来的各类蔬菜或者水果,那感觉真是棒极了。

无土栽培的叶菜类蔬菜生长周期短,生长期内只使用专用的营养液,无需农药化肥,生产出的都是无公害蔬菜,吃起来更放心,所蕴含的营养成分也更高。如今人们的保健意识日益增强,绿色食品越来越得到认可,阳台菜园自然容易为人们所接受。

… 14

一个月二十块钱的投入,用来收获无公害的蔬菜和水果,真是搁哪儿哪儿划算。它充分利用空间、美化环境,循环

流淌的水自动蒸发,还能解决室内空气干燥的问题。尤其是在冬季,在暖器空调的房间里,空气干燥,手碰哪儿都有静电,买一个高级的加湿器和买一套阳台小菜园设备的价格差不多,产品的水循环系统等同于在房间里安装了一个加湿器,调节了空气湿度,让生活环境变得更舒适。

菜园放在家里的阳台上,主人可享受种植收获的过程,还能让儿童增加现代化农业知识。而对于阳台小菜园的销售商来说,除了销售菜园设备赚取利润外,还有就是产品进入千家万户后,天长地久的种子、营养液的销售和不断丰富完善的售后服务更是一项不得了的巨大产业。

水声、绿意、花香,阳台小菜园不必劳人烈日挥锄便自成一一道美丽的风景。过去无土栽培是农业生产上的一项高新技术,现在通过人工智能化配套栽培技术,每个人都可以立马搬一套回家。产品除适合家庭使用外,还适合酒店使用。目前阳台菜园在中国台湾、中国香港地区,甚至是新加坡、日本等国家已经非常普遍。

如今,阳台小菜园已具备进入千家万户、与广大消费者形成紧密联系的诸多条件,种植蔬菜的传统生产方式即将发生变化,在讲求绿色无公害的潮流下,菜园进家的革命迅速到来,阳台小菜园已成为一种崭新的家庭消费时尚。

(摘自《现代营销创富信息版》)

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



四个金点子,赚足“嘴巴”钱

都说“民以食为天”,所以大家都知道,嘴巴的钱好赚。但同一个创业项目做的人多了,很多人难免会赔本而归。有些朋友独辟蹊径,想出一些赚钱的好项目来,不用跟同行在一个盆子里争饭吃,结果获得了极大的成功,他们是怎么做的呢?

冰棍棒上做彩绘,一根卖到 80 元

彩绘冰棍棒创作的主人是两个年轻的女孩,她们虽然没有从商经验,却凭借独特的创意、另类的销售渠道走上了创业之路。

一天,她们在一根吃过的冰棍棒上随手涂抹了一些颜色,竟然发现有奇妙的视觉效果。于是尝试着在冰棍棒上画出一系列的作品——35 根一套的奥运项目。原本只是为了自娱自乐,没想到放到网店上去竟大受欢迎。她们把身边所有朋友都发动起来收集冰棍棒仍然供不应求,只好找冰棍棒厂购买。

这些既传统又新潮的彩绘冰棍棒,让不少年轻顾客纷纷解囊,一根手绘冰棍棒甚至卖到了 15~80 元。令人惊喜的

是,这些手绘冰棍棒还吸引了不少外国人。目前工作室的月利润在 2 万元左右,如果遇到有大型赛事则一天就能赚上万元。

项目风险:

该生意有一定的技术门槛,自己有绘画技巧的投资者做最好,如果聘请绘画师傅,也要有一定的创意和鉴赏能力。

离婚蛋糕,一年赚了 100 万

离婚蛋糕的制作者商祺曾经受过失恋的打击,在和爱人离婚后,一个人落寞地来到蛋糕店,第一次为自己做了一份蛋糕。那蛋糕的味道,却给自己带来了灵感,为什么不制作离婚蛋糕呢?难道只有好事才能纪念吗?

离婚蛋糕在深圳面市后,受到很多婚姻失败者的关注,小店越来越红火,也为商祺的离婚生活带来一点点可以寄托的忙碌。

离婚蛋糕的制作成本和一般的蛋糕相比并没有差异,但是因为造型的特殊处理与那一份份的忧伤,却让蛋糕的价

格翻倍。商祺现在因为制作这种离婚蛋糕已经赚了一百万元。她在网络上为自己的蛋糕宣传,利用口碑效应和优质的服务,使得离婚蛋糕在深圳已经小有名气。

项目风险:

该生意利润点过于单一,若投资者已从事蛋糕店生意,可作为一个增值项目引进,如果专门当作一个项目去创业,那可能就不能帮你赚钱了。不过,你可以动动脑筋想想看:以此为例,我还能做什么赚钱的项目呢?

帮人寄存剩饭剩菜月赚数万元

在南方城市,特别是夏天,剩饭剩菜如果没有冰箱保存,很快就会变质,只能倒掉。广州有许多外来工,他们每天带到单位的饭菜经常会剩下,但又不愿意浪费,怎么办呢?一位待业男青年曾光临由此看到了商机。他在外来工众多的城中村建了个简易冷库,专门替人寄存剩饭剩菜,每月居然能赚几万元。



起初为了拉生意,曾光临让认识的人免费来寄存,短短两天内,来寄存饭菜的人源源不断,两天后他开始按每盘菜每天 0.5 元收费。一时间,他的生意很是红火。随着客户的增多,寄存费用也逐渐提高,目前曾光临每天能赚 1000 元左右。

项目风险:

该项目虽然能帮你赚钱,但仅限于外来工较多的城市,并在外来工聚集的城中村开展生意,不要随便就开始做哦!

能歌善舞的美食,引领饮食新潮流

郑州最近出现了一种动态美食店,小小的店面门口常常排着长长的队伍。动态美食就是能唱歌能跳舞的食物。店里销售的所有美食经过特殊的处理,都能发出音乐,并且入口之后还能在舌尖不断舞动。动态美食不仅用创意吸引了消费者,而且绝妙的口感也征服了他们。

老板朱先生称,动态美食店的食品一共有 20 个系列,几百种产品、近千种口味,食品以能够“弹跳”的冷饮、热饮、寿司、面等小吃为主。食材简单,操作也十分容易,适合四季经营。单品利润在 100% 以上。主要顾客群为 28~30 岁的年轻人。

项目风险:

适合在二三线城市经营,店面不用过大,但装修应符合动态美食的特点。另外,经营初期应在目标顾客群体中加大宣传。由于该项目属于新奇特项目,进入市场时会很火爆,但在消费者熟知前,最好引进其他项目以增加盈利点。

(摘自创业第一步网)

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。