

百姓创业 招招鲜

低投入高回报的 70 个赚钱新妙方

《城际特快》栏目组 编

提供就业机会 实现创业梦想 寻找市场盲点 挖掘赚钱思路



当代中国出版社

提供就业机会 实现创业梦想 寻找市场盲点

百姓创业 招招鲜

低投入高回报的 70 个赚钱新妙方

《城际特快》栏目组 编

L041

当代中国出版社

651095

图书在版编目 (CIP) 数据

百姓创业招招鲜 / 《城际特快》栏目组编. —北京: 当代中国出版社,
2004.6

ISBN 7-80170-320-0

I. 百… II. 城… III. 服务业—商业经营—通俗读物 IV. F719-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 049482 号

策 划 李阳泉
责任编辑 陈立旭
装帧设计 奇文云海工作室
出版发行 当代中国出版社
地 址 北京地安门西大街旌勇里 8 号
邮政编码 100009
发 行 部 (010) 66572157
印 刷 北京金田特印刷有限公司
开 本 24
印 张 10 180 千字
版 次 2004 年 6 月第 1 版
印 次 2004 年 6 月第 1 次印刷
定 价 29.00 元

序言 让我们一起创业

两年前的春天，年轻的《城际特快》的一群年轻人开始策划为普通百姓中的创业者们做一档节目，于是就有了《创业进行时》。节目播出后好评如潮，节目组每天都接到几十个观众的电话，因此这一档节目就一发不可收拾，并逐步演变成了《投资看板》、《都市新商机》，在全国十几个前沿城市播出。当有出版社准备将这些创业故事结集成书时，才发现已有了100多期，作为节目的策划和终审者，我对绝大部分的内容都很熟悉，在这里也想有感而发，把自己的感受和读者分享一下。

关于创业

“创业”一词是当今大众最耳熟能详的词汇之一，也将是今后相当长的时间内的热门词汇。有学者专业地将其解释为“在没有控制和拥有资源的条件下对商机的追求”。纵观我们节目中的创业者，基本上都是白手起家，他们的成功为普

通百姓们提供了很多有益的经验参照：首先是要有足够的勇气，迎接挑战，迎接困难。古人云，“人贵自立，自立必先自强。勿依赖人，他人无论亲疏，一切皆不可靠”。每个创业故事的背后都有着别人并不知晓的艰辛和痛苦。小到小杨生煎包，大到沃尔玛，概莫能外。再有就是要有足够的度量迎接难以克服的挑战，还要有“自知之明”，对自己的素质、潜能、特长、缺陷、经验等有一个清醒的认识，对自己的创业前景有一个明确的定位。从我们提供的商机来看，也是能让您奔小康的居多，而能让您成为比尔·盖茨的几乎没有。最后就是要用心去观察周围的一切，做个有心人，因为商机也许就在您的身边与您擦肩而过。我们故事中的很多主人公选择的项目看似简单得不能再简单，但他们高人一筹的正是在于他们能用心去体验生活，将心比心，您的需求也许就是别人的需求。

关于创业教育

在这个节目获评全国广播电视一等奖时，有评委称赞它是很生动的创业教育素材，这给了我很大的启发。从财经节目来讲，很大的问题是冷和硬，大部分时间在请专家对人们“谆谆教诲”，而少有机会了解观众真正想听什么，想看什么。目前，随着CPI（物价指数）的不断攀升，负利率的现实将引领中国进入理财多元化时代，银行中的11万亿存款如何能进入投资领域并给社会和百姓带来更多的财富增长，做好其中的引导工作应该是我们财经节目的追求。从百姓中来，到百姓中去，倾听大家的理财思路，记录大家的创业过程，引导大家的投资理念，捕捉大量“原生态”的信息，分析整理归纳，利用电视平台为大家发布，也许这才真正触及了都市财经的本质。在此也与我们的编导们共

勉，让我们的节目越办越好，成为打造创业明星的“流水线”，“新成功者”的“演武台”。

让我们一起创业！

周 泳

2004年5月

(周泳，北京电视台财经频道副总监、《城际特快》栏目策划)

目 录

C O N T E N T S

- 1 短信写手 / 1
- 2 蜂产品专卖 / 5
- 3 网上开店 / 8
- 4 生煎包店 / 12
- 5 送“外”卖 / 16

- 11 烫画服饰 / 35
- 12 有机玻璃画 / 38
- 13 遮阳帘专卖店 / 41
- 14 拓荒保洁 / 44
- 15 盆栽DIY / 47

- 21 彩珠DIY店 / 65
- 22 临摹画廊 / 68
- 23 同声传译 / 71
- 24 皮鞋美容店 / 75
- 25 高楼清洗 / 79

- 6 甲醛清除服务 / 19
- 7 送氧服务 / 22
- 8 手机加香 / 25
- 9 速录服务 / 28
- 10 购车培训 / 32

- 16 陶埙制作 / 50
- 17 袜子专卖店 / 53
- 18 电脑清洗 / 56
- 19 电脑美甲 / 59
- 20 海报打印 / 62

- 26 个性T恤店 / 83
- 27 纯银黏土饰品 / 87
- 28 成人玩具店 / 90
- 29 婴幼儿用品店 / 93
- 30 头像雕刻 / 96

- | | | |
|------------------|-------------------|------------------|
| 31 玩具租赁 / 99 | 46 毛线店 / 146 | 61 视频简历制作 / 194 |
| 32 头饰店 / 102 | 47 SPA生活休闲馆 / 149 | 62 在线冲印 / 197 |
| 33 化妆品专卖店 / 105 | 48 储物盒专卖店 / 152 | 63 巧克力店 / 200 |
| 34 数码影像店 / 108 | 49 魔术店 / 155 | 64 “佰搭”水果店 / 203 |
| 35 花木租摆 / 112 | 50 汽车美容店 / 159 | 65 炒铺 / 206 |
| 36 凉茶铺 / 115 | 51 军品店 / 162 | 66 外语培训学校 / 209 |
| 37 纸艺店 / 118 | 52 移动公寓 / 166 | 67 主题餐厅 / 212 |
| 38 社区便利店 / 121 | 53 户外用品店 / 169 | 68 武术馆 / 216 |
| 39 家传洗小孩 / 124 | 54 筷子专卖店 / 171 | 69 污泥变宝 / 220 |
| 40 时装定制店 / 127 | 55 茶餐厅 / 174 | 70 简报公司 / 223 |
| 41 足球用品专卖店 / 130 | 56 男子美容店 / 177 | 后记 / 227 |
| 42 十字绣 / 133 | 57 手工家具坊 / 181 | |
| 43 手工皮制品店 / 136 | 58 击剑俱乐部 / 185 | |
| 44 小冰球店 / 140 | 59 汽车陪练 / 188 | |
| 45 车模店 / 143 | 60 代驾师 / 191 | |



1 短信写手



先期投入：无

适用人群：有创作爱好并
具有一定文学功底的人

人行指数：★★★

收入指数：★★★

未来前景：★★

综合指数：★★★

项目简介

热爱文学创作的人，总喜欢向报纸、杂志投一些稿件，一方面可以练练文笔，另一方面又可以赚取一定的稿酬。而从2003年起，文学爱好者的阵营又扩大了——在北京和上海出现了一个崭新的兼职职业，即短信写手。加入这一行业，不需要做任何额外的投入，只要一支笔、一张纸就可以了，投稿地点为各大知名的门户网站。目前活跃在上海的短信写手有40人左右，而北京的短信写手大概有60人，他们大部分是兼职写手，兼职的月收入都能达到四五千。

市场需求

“2003年，国内网站短信息服务的总收入将超过100亿。”这是中国互联网络信息中心(CNNIC)王恩海工程师，根据2003年11月20日发布的《中国互联网络热点调查报告》结果所作出的预测。王恩海认为，这项新业务在今后仍具有较大的市场空间。

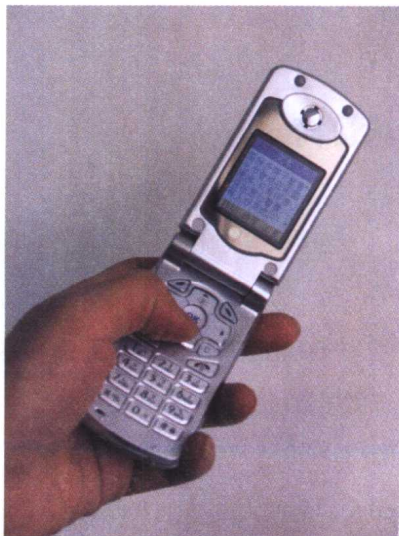
网站短信息服务的主要用户群，是集中在18~30岁的年轻人。追求时尚、喜爱与朋友沟通是他们的主要特点。值得注意的是，在选择短信息服务网站时，内容与费用均不是用户选择短信息服务网站的主要原因，用户最为看中的因素是“经常使用该网站，对该网站较为熟悉”。

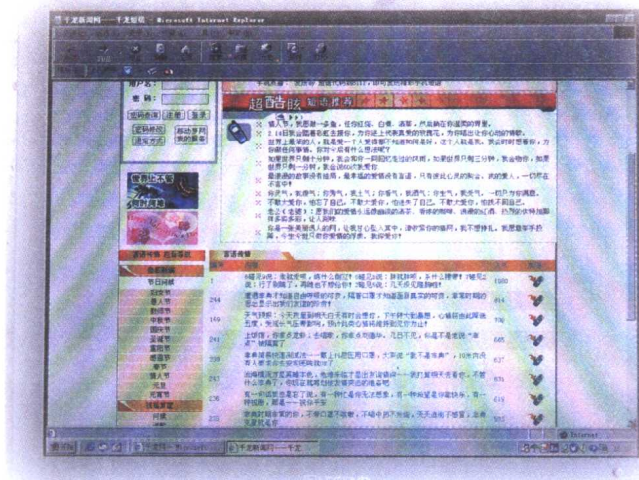
成功案例

北京的刘宇轩是个专门编写幽默笑话的短信写手，每月都固定给几大网站投发一些个人原创的笑话，这些笑话专门供手机用户下载发送。一个月下来，小刘的收入能有5 000元左右。

投资与收益

短信写手的前期投资相当低，只需要笔和纸即可，可以说接近于零投入。那





么，短信写手的收入能有多少呢？网站的工作人员为我们算了一笔账：一般来说，能挂在网上的短信，点击下载率都在5 000次左右，每条短信扣除运营成本后，收益为0.16元左右，这样一条短信就能创造800元的利润，而作为创作者可以得到1/4的利润分成，即有200元的收入。当然，点击下载率越高，短信写手的收入也就越高，所以短信写手的收入与他的创作能力成正比。一般短信写手的月收入都能达到4 000元左右，而一些创作能力较高的人，月收入能达到7 000~8 000元。

提示与点评

北京千龙研究院动漫事业部动画导演任卓鹏：“把我们的原创东西卖给我们的网站，或者卖给手机用户，我们通过这种方式，来为手机用户提供帮助，也为短信写手提供空间。”

现在，人们按创作内容把短信写手划分为三类，即文字写手、图片写手、铃声写手。相信今后随着短信的发展，还可能新的门类出现。

不过，要想当短信写手，必须谨记三个创作原则：一是短小精悍，二是言之有物，三是风趣幽默。



2 蜂产品专卖



先期投入：2万元

适用人群：资金不多、经商
经验不足的人

入行指数：★★★★

收入指数：★★★★

未来前景：★★★★

综合指数：★★★★

项目简介

海南岛目前是我国惟一属于热带雨林气候并且没有被工业污染的一块美丽岛屿，同时它还是全国最大的蜂业基地。

海南卓津蜂业及海南特产连锁专卖机构的业务以海南岛养蜂业为主，以南海珍珠及其延伸产品，以及海南、东南亚特产为烘托，具有浓郁的热带风情。其主要卖点在于无污染、绿色、天然的资源优势，以及独特的地域风情。所有产品都是普通销售渠道所不曾见的。在众多商场中是一道靓丽的风景线。

蜂产品是上帝为人类准备的最好的礼物，科学家们预测蜂产品将是21世纪最完美的食品。将在人类的保健生活中扮演越来越重要的角色。

市场需求

就市场前景来看，蜂产品在目前群龙无首的情况下，北京某一个品牌的销量为800万元/月，广州为500万元/月，武汉为300万元/月。而欧、美、日的蜂产品的消费量等同于牛奶。随着保健意识的深入人心和消费能力的提高，我国消费者的蜂产品的销量将与日俱增，有着巨大的市场潜力。

成功案例

加盟商韩莉，加盟世纪联华中山路店，营业面积12m²，月租金1 800元，月平均营业收入22 000元，投入资金30 000元，毛利率40%，净利率26%。

加盟商赵丽杰，加盟家世界河东店，营业面积36m²，投入资金70 000元，月租金7 680元，月平均营业收入60 000~70 000元，毛利率40%，净利率22%。

投资与收益

蜂产品专卖以加盟连锁的营销模式为基础，适合在全国各大中型城市推广，投资项目非常灵活，可大可小，店铺可以是3



米长的小背柜，也可是40m²的商店。可以选择适当地消费需求的品项，投入资金从2万元~10万元不等，平均收益率在30%~40%之间，并且可以长期稳定地增长业绩。

提示与点评

蜂产品连锁专卖店里的所有产品外延都可以沿着海岛文化和热带风情进行延伸，品项涵盖蜂产品、包装食品、日化品、海产品、热带果蔬、海洋珠宝等，热卖不断。主要风险来源于店面租金和人员工资所产生的费用。





3 网上开店



先期投入：500~10 000元
适用人群：喜欢上网打游戏
又对开店大感兴趣的新新
人类、网虫

人行指数：★★★★★

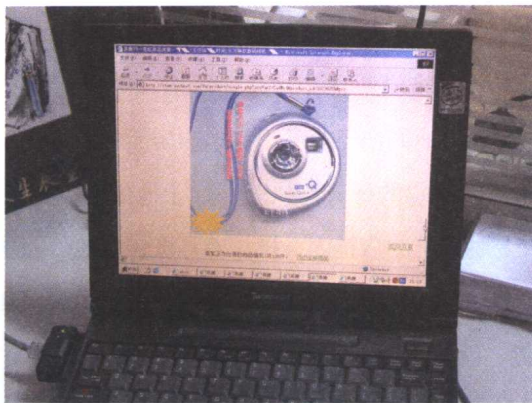
收入指数：★★★

未来前景：★★★

综合指数：★★★★☆

项目简介

上网买东西不算什么新鲜事了，现在许多网站都设有各种卖场。不过这要放在两年前，还真是一件新鲜的事情，特别之处在于不是去买，而是去卖。网上卖东西可比买东西难得多，什么东西对谁的心思是小事，关键是得有人相信你卖的是真格的正经东西。再者说了，在网上买东西，怎么也不会比现实的来得更快放心，所以价格就一定得比现实商场中的价格低，还要送到客户手中。网上开店，投资小，可难度也不小啊！



市场需求

目标客户理论上是有所有意愿在网上买卖东西的网民，不过，谁都要讲究个细分市场不是？做网上生意，如果什么都卖，估计也不大好拉住固定的客户群，一般来说，在网上卖什么就专卖什么，最多是向边缘延伸。比如说，当当网站怎么也不会想着去卖空调，可是卖音像制品那就是很正常的事情。所以，在网上做生意的，一般都要有一个稳定的目标客户群，并且一定在这个客户群中树立起好的信誉。

成功案例

2000年12月31日，上海的阿晨抱着试试看的心态在易趣网上卖掉了一块多余的电脑声卡，虽然只有80元钱进账，阿晨却兴奋不已，因为他找到了一个不用租店面、不用站柜台就能做生意的好办法。想想也是，在北京、上海、广州这样的地方开店做生意，你要是没有个几万、几十万的，恐怕连租个店面都难。尤其是