

小本创富

IAOBENCHUANGFU



小本创业的金点子 走向财富的第一步

主编 李婉芬 关雅文 刘家虹

采写 井楠 林琳 胡巧娟 等

广州出版社

小本创富

主 编：李婉芬 关雅文 刘家虹

采 写：井 楠 林 琳 胡巧娟 张丽娟

骆建基 李 成 楼宇荣 黄 佩

周 菁 刘宏宇 邓 维 刘维国

【本书提供的投资数据仅供参考】

广州出版社

图书在版编目(CIP)数据

小本创富/广州日报经济部编. —广州:广州出版社,
2004.8

ISBN 7-80655-623-0

I.小… II.广…② III.投资-基本知识
IV.F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 123152 号

- 书 名 小本创富
出版发行 广州出版社
(地址:广州市人民中路同乐路 10 号 邮政编码:510121)
责任编辑 杨 斌 欧阳杰锋
责任校对 蚁燕娟
装帧设计 ingo 工作室
印 刷 广州市番禺区官桥彩色印刷厂
(地址:广州市番禺区石楼镇官桥村 邮政编码:511447)
规 格 889×1194 1/32
印 张 9.25
字 数 18
版 次 2004 年 8 月第 1 版
印 次 2004 年 8 月第 1 次
书 号 ISBN 7-80655-623-0/F·69
定 价 18.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换

序

进入新世纪后，中国社会出现了空前的投资热潮，尤其表现在手中有了闲置资金的城乡居民，急于寻找合适的投资方向以获得最大的利润。作为紧密联系群众生活、时时处处关注民生动向的党报，广州日报报业集团在2002年初适时推出了《小本创富》栏目，力求以“10万元以内的‘小本’资金为起点”提供给广大读者一些新颖、便捷、有潜力的投资渠道。该栏目创意之独特，可读性之广泛，在包括很多财经专业报刊在内的国内平面传媒领域，是绝无仅有“第一次”。

《小本创富》栏目创办两年以来，令我们感受最深的是普通读者的强烈反响。几乎每周、每日，该栏目所在的经济新闻中心都会收到几十上百个咨询与感谢电话，信件、传真如同雪片般飞来。这些从未谋面的读者朋友，有的是白领投资者与个体工商户，更多的则是下岗工人或家庭妇女，是芸芸众生中的一粒沙、一滴水；他们所寻找渴望的，并非富甲天下的未来，而仅仅是一份稳定的职业或一条必要的谋生之路，其心可解，其情可感。经过连日的重新调查与筛选，报社经济新闻中心和广州出版社精心挑选了66家最有投资潜力的案例，推出《小本创富》一书，算

是对两年来始终关注该栏目成长的千万读者的共勉互励，也希望对社会各层次的投资者有所启发。

特别值得说明的是，《小本创富》是集体劳动的结晶，栏目最初的创意来源于经济新闻中心的分管领导、负责人与编辑，而2003年年末，在集团领导的指导下，报社经济新闻中心与广州出版社的负责同志结合读者要求，制定了出版流程。尤其是几位作者，也是报纸栏目的新闻记者，在两年的工作中，每日阅读大量的国内外资讯，穿梭于都市的大街小巷，风餐露宿，寻觅发掘新闻点，反复比较……做出一篇文章常常是在几周、上月的准备工作之后。在出书过程中，他们又重新联系了所有书中提到过的投资者，修改随时间发生的变更细节，摒弃了若干在现实中被证明有一定风险的案例，力求出版之精致与真实。

见智见仁，聊输鄙陋之诚；献琴献曝，不避方家之笑。《小本创富》一书所走的并非专业财经书籍的道路，语言力求平易近人，让社会各层次的读者都可以理解；为此很多词汇、语句也许在一些行家眼里没有达到标准化，可成一家之言，初涉投资者不必盲目效仿。



2004年4月

目 录

饮食保健

章鱼小丸子赚钱没人知	2
豆制品原来可以好赚钱	6
雪糕生意本小利大	11
馒头虽小利润不少	15
婴儿用品店：奶粉收益占七成	19
过桥米线毛利 50%	23
东南亚餐料店本小利大	27
保健品店：白领与老人是主顾	31
特色菜馆，店小客旺生存易	35
巧克力店要赚钱考心思	39
虫草饮品专卖店	44
湖北过来的鸭脖子店	49

时尚玩意

智力玩具店瞄准白领	54
十字绣半年收回投资成本	58
绳线工艺店：小饰品月赚 8000 元	62

中国结剪纸店：盈利全凭民族味	66
贴纸相机店：月入数千元	70
新潮印章店：首月试业收益不错	75
香蜡行业：市场还未饱和，利润高达 100%~200%	79
投资家庭园艺 DIY 店	83
泰国熏香店：异国特色有卖点	87
爱车族做旺车模店	91
贝壳勾画出“钱”景	95
女性饰品店带你进小康	99
偶像饰品店：产品要新上市要快	103

特色服饰

异域装饰店：专做独门生意，国外采购月赚近万元	108
出租演艺服装赚钱全靠熟客	111
泰国围巾羊城招徕时尚客	115
动手自创服装品牌有卖点	119
中年妇女爱上裁缝店	123
“百元三件”做旺品牌店	127
奇异服装店本小利也小	131
7万元开“鬼洗鞋”店铺	136
瞄准艺术工作者开服装店	141
8万元投资男士休闲旅游服饰用品专门店	145

家居饰品

家居饰品：小本生意“铁杵磨成针”	152
精品礼品店：个性商品赚五成毛利	156

“杂货店”：小生意会省钱才能赚钱	160
镜子照出好“钱”程	164
怀旧品店月赚万元	168

宠物“钱”程

公园养鸽“钱”途不错	174
另类宠物店收益出奇好	178
宠物医院：从保本到赚钱	182

创意服务

美甲店：小指甲带来大收益	188
皮鞋美容店本小利大	192
形象设计服务盈利考心思	196
6万元开家个人护发用品专门店	200
室内设计：8万元+创意=月赚8000元	205
清洁公司本小利大	209
开放式水洗店月赚7000元	214
既教琴又卖琴一个月下来净赚1万元	218
一站式婚礼用品店便利新人	222
塑胶袋来料加工也能致富	226

园艺花“意”

园艺租摆服务创造全年旺季	232
节日装饰品应节批发旺	236
开档卖年花三天定赚蚀	240

文化教育

书报之中自有黄金屋	246
邮票小店 2 万元搞掂	250
开间时髦漫画小书吧	254
电脑培训瞄准蓝领人士	258

其 他

一间彩票店可养活一家人	264
电脑经营，微利时代外地淘金	267
滑板专门店月获利润 2 万元	271
电视卡通形象成摇钱树	275
老城区开时尚塑料保鲜用品店	279
炭制用品店悄然出现	283

饮食保健

20年前风靡日本，6年前进入台湾大受欢迎，2001年登陆内地——

章鱼小丸子赚钱没人知

□张丽娟



小本创富6万元起步



老板：做饮食风险都不大

位于上下九商业街的荔湾广场就有一档口专营章鱼小丸子，经常引来路人驻足光顾，双休日时前来光顾的顾客络绎不绝，看来小小丸子里面真的大有文章可做。

经营这家小丸子店的赖先生年纪轻轻，一年前在朋友的指点下买了机器开始经营章鱼小丸子店。由于是新产品，消费者需要一定的时间去接受这种类似鱼蛋的新东西，所以刚开始的两个月，赖先生都在亏本，但亏本数目逐月减小，而且第3个月即开始赚钱，之后3个月时间实现回本。开店时间虽然不长，赤坂小丸子却已声名远播，一些消费网站还特意把小丸子列为强力推介的特色食品。

赖先生的小店销售的食物虽然只有章鱼小丸子一种，生意却不逊于旁边经营珍珠奶茶和台湾热狗的小店。两家的工仔工作都很卖力，究其原因，赖先生认为章鱼小丸子本身够魅力。首先，现场制作，速度够快，金黄酥软，卖相非常吸引消费者。另外，是赤坂小丸子配方独特，是正宗的台湾口味，因此，尽管以前光上下九一条街就有6家章鱼小丸子店，竞争很激烈，赤坂小丸子亦能脱颖而出。

在赖先生看来，专门开档卖章鱼小丸子或者把小丸子当作兼营项目都值得投资。“做饮食风险都不大”，赖先生显得信心很足。据专门经营这一食品的日之船章鱼小丸子公司分析，章鱼小丸子吸引投资者的地方首先在于它本身口味很受大众欢迎。它配料独特，口味新颖，色泽金黄，卖相颇佳，而且不似甜品容易令人发腻，吃过的顾客大都赞不绝口，吃过不忘，回头率高。其次是小丸子的制作方法简单易学，两天即可速成。再次是投资的成本比较小，如果是把小丸子当作兼营项目，只需要在所开的店里挪出一定的空间，买台专门制小丸子的机器请一两个工仔来打理即可，投资成本在2万元左右。

倘若独立开店，店租反而在成本中占了大头，机器属于一次性投资，原料的成本也只是小头。



风险提示

开店经营章鱼小丸子，真正称得上风险的应该是铺头的位置。日之船章鱼小丸子公司认为，“好不好卖，关键在于是否选对地方。”这和小丸子的消费群不无关系。最喜欢吃小食品的消费者一般集中在学生群体，小丸子也不例外。所以选铺时要慎

重，要保证有一定的人流量才能开店。譬如选在上下九这些学生爱逛、游客颇多的地方，自然不愁没客来。

建议不要在客运站、火车站这些地方开店，乍一看好像客流量够大，实际上真正前来消费的人并不多，因为大部分的人都是忙着赶路而不是消费。

另外，考虑铺头位置的同时也要考虑租金的问题。好地头虽然人流大，但是租金高，像在北京路这样寸土寸金的地方开店，稍大的店面初始投资就会超过 10 万元，对此项目有投资意愿的市民自然要衡量衡量再作打算。

售卖小丸子也分淡季和旺季。投资者最好将开店时间选在旺季。一年之中，唯有三四月份的营业额比较小，这是因为刚刚过完春节，假期结束，逛街的人数减少，学生也忙着上学做功课。如果具体到每个星期，则是双休日最为火爆，平时生意比较一般。

在内地开小丸子店，可以加盟开店，也可以不加盟，自购设备，可购买行家的配方开店。加盟则需要加盟费，但是可以得到专业的指导和连续服务。



成功秘笈

章鱼小丸子本身够魅力。现场制作，速度够快，金黄酥软，卖相非常吸引消费者。另外赤坂小丸子配方独特，是正宗的台湾口味。



资料链接：小丸子风靡日本

章鱼小丸子其实是日式小食，又叫章鱼烧，样子像鱼蛋，金黄香口，外脆内软，在日本已经有 50 多年的历史，日本还有个

小镇专门做章鱼烧。

小丸子 20 多年前曾经风靡东瀛小岛，6 年前进入台湾后亦大受欢迎，至今为止，宝岛上的小丸子连锁店开到有 200 多家。前两年引进香港、澳门后也掀起了不小的浪潮。2001 年前章鱼小丸子登陆内地，在珠海、湛江、泉州等地都打开了市场。

制作小丸子需要专门的炉具和铁盘、铁叉，配方也比较独特。它的原料包括椰菜、章鱼粒、面粉浆、酱汁、柴鱼片等，所以同时还要有切菜机（工业用切菜机，不是家用切菜机）、打浆机以及放置原料的冰柜。制作一盘章鱼小丸子的时间大致是 6 分钟，光计原料和机器损耗费，一盒章鱼小丸子的成本大约为 2 元，售价一般为 5 元。



首次投资表

开店地点	文明路
店铺面积	12平方米
二押一租	3万元
顶手费	1万元
设备一套	约 1.5 万元
总计	约 5.5 万元

（以文明路分店为例）



每月运营表

租金	1万元
人工（4 名）	约 3200 元
原料费用	约 1.6 万元
营业额	约 4 万元
利润	约 1 万元

豆制品原来可以好赚钱

□张丽娟



小本创富 1 万元起步

提到豆制品，大家都会想起豆浆、豆腐，不过除了这些最常见的产品外，豆泡、素鸡、素腰花等等也被寻常百姓家摆上了饭桌。随着人们生活水平的提高，“绿色食品”、“健康食品”等概念也陆续在市场上刮起了旋风。古语有说：“要长寿，吃黄豆”。作为传统的副食品，美味而富营养的豆制品在市场上又重新引起了商家和百姓的注意。



细心考察大胆投资

已入中年的梁先生也对豆制品很感兴趣，经过将近一个月的考察后，他在沙园菜市场投资开店，专门向市民销售豆制品。开张至今，虽然只有一个多月的时间，生意却是越做越好，碰到早晚买菜的高潮时段，四个人帮手也忙不过来。而且回头客日渐增多，产品的名声也越来越大，有些人甚至指定要买他的豆制品。

对于这样好的一个开始，梁先生自然是喜不自禁，他之前的考察亦总算是累有所值。当时他徒步走了广州的十几个菜市场，经常找档主打听价钱、行情，有时凌晨5时多就要去菜市场转悠，最后才将目标选定在沙园菜市场。梁先生笑言现在都不敢去见那些人，感觉自己当时就像是刺探军情的间谍。之所以要将店址选在沙园，梁先生解释说主要是因为沙园菜市场的人流够大，而且周边的环境很有吸引力。沙园周围有比较多工厂宿舍，五六十岁的居民占了很大一部分，来自上海、江浙地区的非广州籍居民也比较多，而他们都很喜欢吃豆制品，必然是潜在的顾客群。其次沙园的菜市场其实是由三个菜市场构成的，面积巨大，人气很旺，不愁没顾客。



豆制品种类多达 20 种

梁先生经营的豆制品种类丰富，将近 20 种，光是豆腐就分清蒸、煮汤的几个种类，其中以豆腐、豆泡、素鸡、素腰花最为畅销。别看豆腐只是几毛钱一块，顾客多了，卖出的数量就大，积少成多，盈利情况也很可观。梁先生非常重视以质取胜，他的豆制品都是从豆业公司批发而来，由于是专门的厂家负责生产，质量远比小作坊的产品有保证，更容易打动顾客。另外，他和厂家约定一周一结，周转的时间周期短，负担的风险也比较小。



亲自上阵卖力吆喝

梁先生的豆制品店店面只有 4 平方米大，一大一小两个冰柜醒目地立在店中，一眼望去就可清楚地看见柜里各式各样的豆制品，很是整洁干净。每天早上，豆业公司送来预定数量的产品后，梁先生就忙碌开了。尤其是早上 9 时到 11 时 30 分，下午 4 时到 6

时左右这两个时段，菜市场里人头攒动，来豆制品店光顾的人也是一批接一批。有些产品刚上市，顾客觉得很新鲜，梁先生总会笑容可掬地耐心介绍，决不会轻易放弃任何一个推销的机会。

开业至今，梁先生一直都是亲自挂帅上阵，和员工一起吆喝，这么卖力，自然令顾客感动。



投资潜力

□豆制品在国外市场销路很大，据资料显示，日本全国专门售卖豆制品的店家就达到4万家，豆制品的上架率大约为6%，而在我国不足1%，豆制品在我国还有很大的发展空间。

□豆制品具有营养高、口感好的特点，随着我国人们生活水平的提高，绿色食品愈来愈受人们重视，在这一趋势下，估计豆制品亦会越来越受人喜爱。



成功秘笈

梁先生的豆制品店生意之所以能一炮打响，主要是在店址选择和货源选择上都得很得当。为了寻找一个好地头，他足足用了一个多月的时间，才找到了沙园菜市场这个人流畅旺的地方，保证了潜在顾客的数量。另外，由于选用的豆制品做工精良，质量有保证，才有较多的回头客。



风险提示

□投资豆制品店的初始资金不高，资金风险较小。和蔬菜、水果等的经营不同，它不易受天气等其他因素影响，比较稳定，但要保证货源新鲜。