

金朱贵 编著

XIAOBEN
ZAI CHUANGYE
——ZHANGQIANDAI XIANFU NAODAI

小本再创业



——涨钱袋先富脑袋

idea



选择项目的三大误区

● 你是看广告找项目的吗

● 发现商机的两大招数

● 选择好项目只需七步

● 适合大学生创业的项目

● 零元智慧创业方案

广东省出版集团

广东科技出版社 (全国优秀出版社)



小本 再创业



——涨钱袋先富脑袋

金朱贵 / 编著

idea



广东省出版集团
广东科技出版社

· 广 州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

小本再创业：涨钱袋先富脑袋：2012 年版 / 金朱贵
编著. —广州：广东科技出版社，2012.5

ISBN 978 - 7 - 5359 - 5667 - 5

I. ①小… II. ①金… III. ①中小企业—企业
管理—基本知识 IV. ①F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 031210 号

责任编辑：李 鹏 杨柳青 谢慧文

封面设计：李康道

责任校对：罗美玲

责任技编：任建强

出版发行：广东科技出版社

(广州市环市东路水荫路 11 号 邮编：510075)

E-mail: gdkjzbb@21cn.com

http: //www. gdstp. com. cn

经 销：广东新华发行集团股份有限公司

印 刷：佛山市浩文彩色印刷有限公司

(南海区狮山科技工业园 A 区 邮编：528225)

规 格：890mm × 1 250mm 1/16 印张 11.75 字数 180 千

版 次：2012 年 5 月第 1 版

2012 年 5 月第 1 次印刷

印 数：1 ~ 6 000 册

定 价：22.00 元

如发现因印装质量问题影响阅读，请与承印厂联系调换。

前 言

亲爱的朋友，当你拿到这本书的时候，也许从这一天开始，你的生活将发生些许变化。我们不能保证你从此走上速富、大富之路，但至少在今后的创业道路上能帮助你快速辨别创业中的种种误区、骗局，帮你选择创业项目时进行把关。我们要做的就是在一定程度上为你降低投资风险，并逐步帮助你创业成功。

为什么要编写此书？是因为我们看到或听到太多的人在创业的道路上上当受骗或屡屡失败，对那些专门靠招商加盟圈钱的骗子我们是愤慨万分的。我们要把所知道的，那些对创业朋友能够提供帮助的经验全部奉献出来与读者一起分享。

同时，本书也列举了一系列创意项目和创业方案，希望这些点子能开拓你的创业思路，使你在创业途中触类旁通、举一反三，走出一条成功创业的捷径。

当然，凭我们的一己之力想帮助所有小本创业的朋友是不太可能的，但我们希望所有的读者朋友能与我们共同分享小本创业的相关知识、技能、经验、心得，共同探讨、相互交流，并告诉身边或网上的亲朋好友，让更多的人从创业的陷阱里走出来，让更多的人具备创业的基本技能，帮助更多的朋友走向真正的创富道路，这是我们所追求的最高目标。

创业项目具有时效性，为此，本次修订删减了一些过时的项目，又特别增加了适合农民朋友创业的项目。笔者力争每两年更新一批创业项目，以保持时效性、新颖性和可操作性。由于篇幅有限，笔者正在实施的一些实业项目未在本书讲解，凡购买本书的读者可加入QQ群自行下载。

编 者

目 录

第一章 刺痛创业者的针	001
一、你是看广告找项目的吗.....	001
二、创业途中你受过骗吗.....	008
三、小本创业就是“小投资，大回报”	010
第二章 马上走出创业误区	012
一、十大观念误区.....	012
二、选择项目的三大误区.....	016
第三章 项目选择七步法	018
一、教你练就一双火眼金睛.....	018
二、选择好项目只需七步.....	019
第四章 商机无处不在	032
一、测试：你适合创业吗.....	032
二、改变从思维方式开始.....	033
三、发现商机的两大招数.....	034
第五章 农村市场，“钱”途无限	040
一、缺资金：就地取材，首选农家乐.....	040
二、缺技术：变废为宝，开设互换商品店.....	044
三、缺经验：熟能生巧，带路也致富.....	045
四、重营养：鲜奶下乡，未开拓的市场.....	047
五、重生态：特色养殖，路越走越宽.....	049



六、重孝道：养老产业，亟待分享的大蛋糕·····	051
七、图健康：大众舞蹈，健身又健心·····	054
八、图娱乐：露天电影，重返和睦生活·····	055
九、图方便：淘宝代购，时尚新行业·····	057

第六章 白手创业金点子 ·····	060
一、小菜配送生意供不应求·····	063
二、在家煲汤生意火爆·····	065
三、发挥你的优势做经纪人·····	067
四、“荒山野岭”亦可“淘金”·····	069
五、开游乐场赚小孩钱·····	071
六、别具一格的闪电快餐·····	073
七、鸡蛋上打广告获利万元·····	075
八、面试强化培训班·····	078
九、一条微博赚4万元·····	079
十、零投资利用国际快递日赚1 000元·····	081
十一、学生落榜正是赚钱时·····	082
十二、不花钱开书店更赚钱·····	084
十三、社区“理疗服务室”也赚钱·····	087
十四、投资千元创办自己的广告公司·····	088
十五、一个无本稳赚的创意·····	090
十六、适合大学生创业的项目·····	091
十七、最简单最容易做大的网络生意·····	100
十八、10元钱给自己一次当老板的机会·····	101
十九、巧用报纸赚钱术·····	104
二十、年赚30万元的农村新业务·····	105
二十一、报纸杂志生财新技术·····	108
二十二、一个5 000元以下的创业好项目·····	111
二十三、垄断创业新机遇·····	112
二十四、借力发展，零元创业·····	116
二十五、赚洗衣服的钱·····	117
二十六、卖创意也赚钱·····	118

二十七、宣传单致富方案·····	120
二十八、擦车年赚百万元的创意·····	123
二十九、饮品热售的绝佳创意·····	125
三十、创意光盘成就创富财路·····	126
三十一、3 000 元巧办期刊书社 ·····	127
三十二、5 个月 3 万元变 15 万元的秘密 ·····	129
三十三、零元智慧创业方案·····	134
三十四、掉渣烧饼热的启示·····	137
三十五、塑料袋走了，商机来了·····	138
三十六、从“二手学生用品”中淘金 ·····	138
三十七、火车站票带来的商机·····	139
三十八、挖掘民间秘方里的宝藏·····	140
三十九、借房生钱——坐在家里就能赚钱·····	141
第七章 小本创业项目点评·····	145
一、特色餐饮：如何开一家赚钱的餐馆·····	145
二、鞋服经营：怎样开好一家服装店·····	149
三、美容健身：美丽的钱最好赚·····	152
四、医疗保健：朝阳产业有“钱”途 ·····	153
五、物业保洁：下岗工人 500 万元财富路·····	155
六、特色种养：巧赚“特色钱” ·····	157
七、汽车养护：5 万~10 万元开间汽车养护店·····	158
八、时尚家居：都市生活孕“懒人”商机 ·····	160
九、礼品玩具：开个手工玩具礼品专卖店·····	161
十、情侣饰品：温馨浪漫中赚钱·····	164
十一、教育培训：投资教育“钱”景广阔 ·····	166
十二、书刊资料：卖报也能月赚 8 000 元 ·····	167
十三、电子商务：网上卖文章月赚 4 万元·····	170
第八章 给创业者的 27 个忠告 ·····	174
后 记·····	177

第一章 刺痛创业者的针

小本创业，顾名思义，就是小本钱创业。但现在的小本钱已不仅仅是前些年几百元、几千元的投入了，有的动辄投资上万元、几万元，甚至十几万元，几十万元。小本创业项目也从来没有像现在这么多种类。对于想创业的你，是通过什么途径去寻找适合自己的创业项目的呢？

一、你是看广告找项目的吗

不可否认，有相当一部分创业者是通过报纸杂志、网络上的广告去寻找项目的。随着人们生活水平的普遍提高，个性化的需求越来越多，因而满足人们各类需求的行业门类也层出不穷，各式各样、五花八门的创业招商，加盟代理鱼龙混杂，且有愈演愈烈之势。客观地评价这些小本创业项目，有的确实帮助了一部分人获得了创业的第一桶金，从而走上良性创业之路。然而也有一部分是虚假的招商和致富信息混在其中，致使许多想急于创业的人损失惨重，甚至倾家荡产。

有很多朋友不理解，为什么国家公开发行的报纸杂志和电视台敢刊登虚假的广告呢？而事实上，只要做广告的人能够提供一些证照就可以了，至于他的手续是不是伪造的，至于项目是不是真实的，媒体也管不了那么细。在报纸杂志越来越难生存的年代，巨额广告费的吸引力太大了。我们先来看一则报道：



祝氏家族 招商加盟让万人倾家荡产

摘自2007年8月《商界·城乡致富》

按照合法程序，频频注册公司，之后，屡屡捏造服饰等行业的“洋品牌”，再分别以这些合法公司的名义聘请明星做代言，通过媒体在全国范围内为“洋品牌”招商，骗取代理费和加盟费。

以祝炳章、祝章兄弟为首的招商诈骗集团，从2002年至今的5年间，已经以这种模式骗取全国各地代理商和加盟商数亿元财产。而受骗的万余人之中，有的已经不堪债务之累含恨辞世，有的正蒙受着家庭破裂之苦四处奔波讨说法，也有的倾家荡产，正在寻找祝氏兄弟准备与其同归于尽……

那么，以祝炳章、祝章兄弟为首的招商诈骗集团是怎样不断行骗得手而又平安无事的呢？

血泪加盟路

2007年5月25日午间，河南某报社接到了一个来自深圳的电话，电话那端的女子哭诉了自己受骗的遭遇。

该女子名叫娄素娟，31岁，河南漯河人。2005年11月，娄素娟在一本杂志上看到，知名演员陈小艺代言的“台湾名门颐派”品牌服装，诚招各地代理商和加盟商。自己偶像推介的服装品牌，让娄素娟对“台湾名门颐派”产生了信任。于是，娄素娟变卖了在深圳的房产，分别于2006年3月和2006年5月，交纳了88万元与“台湾名门颐派大陆总代理商”北京名门颐派服饰有限公司签订了加盟协议，买下该品牌服装河南、广东两省的省级代理权。随后又在两地相继投资60多万元作为门店租赁、装修、雇工等费用。但让娄素娟没想到的是，她的悲惨命运自此便拉开了帷幕。

加盟后，娄素娟选购的服装却迟迟没有发来。打电话询问，招商总监于晓飞说，服装已被其他代理商抢购走了，厂里没有货。

经过一遍遍的催促，十多天后，娄素娟终于收到了北京名门颐派服饰有限公司从虎门生产基地——京威国际企业集团发来的一批货。可打开一看，服装款式不仅不是她所订购的，而且都是几年前流行过的。那些服装不但做工粗糙，布料质量也很低劣。此后，北京名门颐派服饰有限公司要么说娄素娟选购的货已被别的代理商抢购，要么配送来一些劣质服装。

无奈之下，娄素娟只好给在订货会上认识的“台湾名门颐派服饰集团

公司的大陆公司总裁”祝炳章打电话。祝炳章许诺在河南和广东两省的主流媒体上投放巨额广告作为补偿。可娄素娟一等好几个月也没有结果，于是便又找到祝炳章，祝却说，他们只想投放2 000元的广告费。“后来我才明白这是祝炳章使用的缓兵之计，有意推托，让我们自己主动退出。”

娄素娟的爱人发现他们辛苦十多年积攒的钱全被骗走了，带着懊丧愤然离家，至今未归。娄素娟抱着年幼的儿子一次次往返于北京、广州、深圳、虎门之间，追讨被骗的巨额代理费，可作为公司负责人的祝炳章就是躲着不见她，而且每次去找他都要遭到恐吓和威胁。“祝炳章告诉我，无论在北京还是在广东他都黑白两道通吃，让我小心点。”

2006年10月初，娄素娟几经周折终于见到了祝炳章，气急之下便要和他同归于尽。祝炳章给她出主意，让她利用广招加盟商的办法把投进去的钱再捞回来，被娄素娟一口回绝。祝炳章见此计不成便又说，他再弄几个品牌让娄素娟入股一起做。

“为了弄清底细，同时也是为了守在公司里要账，我将计就计假装同意了。”娄素娟说，她在北京名门颐派公司和该公司设在虎门的生产基地卧底到了2006年12月20日。那时因为母亲病重，她被迫回到老家呆了一周。但等她从老家再回到北京却发现公司已人去楼空，到虎门的生产基地去询问则被告知名门颐派公司破产了。于是为找祝炳章，娄素娟又踏上了奔波之旅……

娄素娟随后告诉了记者与她有共同遭遇的程洁、李莉的联系方式。记者联系程洁、李莉后，二人又帮记者联系到了数十名受害人。这些受害人所代理的服装品牌除了“台湾名门颐派”外，还有“韩国诗美惠”、“韩国青青草”、“韩国爱尚丽”、“韩国真怡美”等数十个“洋品牌”，而且提起一宗宗骗局的幕后操纵者，受害者们个个咬牙切齿众口一词直指祝炳章、祝章兄弟二人。他们被骗的经历大同小异，每人的受损金额为10万~80万元不等。

李莉说：“祝炳章这伙人太可恶了，今年1月25日我和程洁母女三人到虎门去讨公道，祝炳章叫一伙打手把程洁和她母亲暴打了一顿。”

程洁、李莉还分别向记者反映说：“我们去北京讨说法时，曾听一些受害人议论说有两个受骗者自杀了，其中一位是安徽省合肥市的，另一位是福建的。”



“洋品牌”真相

根据各地投诉人反映，记者粗略统计，发现用以招商行骗的品牌相继有：绿屋光触媒（空气净化剂）、百味香（板栗炒坊）、吉祥鸟（喜庆用品）、阳光恋人十二星座（服饰）、阳光贝贝（服饰）、水晶恋（服饰）、爱琴海（服饰）、薰伊草（服饰）、真怡美、诗美惠、名门颐派、青青草、艾多酷、爱尚丽等等。

姜素娟说，在卧底期间，祝炳章给她封的职务是市场总监。经过一段时间调查，她发现“名门颐派”已在全国各个省市招到了400多名代理商和加盟商，除了她以外，受害人被骗的金额从10万~60万元不等。“到现在为止，所有品牌在全国各地的受骗人数有两万人左右。”

2007年6月3日中午12时，记者和在郑州做服装生意的李先生一道，来到了位于北京市崇文区新世界中心的北京青青百合（服饰）文化传播有限公司。郭经理告诉李先生，“青青草”是韩国知名服装品牌，他们是受“韩国青青草株式会社”授权，做中国地区总代理的。

李先生要看“韩国青青草株式会社”对该公司的授权证书，郭经理却无法提供；要看他们在北京经营的直营店，也被谢绝。

随后，记者一行来到了正为“美国艾多酷”品牌招商的北京艾酷服饰有限公司，也受到了同样的待遇。

离开“艾多酷”，记者来到了韩国贸易协会北京代表处。该代表处业务主管朴昌植先生从记者手中接过“韩国诗美惠”的精美加盟手册后，看了一眼封面就笑了，他用中文说：“宣传语上的韩文都弄错了。‘经典韩版女裤’下面的韩文少翻译了一个字。”经过查询，并没有查到韩国有“青青草株式会社”以及相关品牌的记录。

为了进一步核实这些所谓洋品牌的虚实，6月3日下午，记者和诗美惠、名门颐派等品牌的受害人一起来到北京市工商局宣武分局执法大队。该大队一负责人说，这些公司多次被工商部门处罚过。谈起祝炳章时该负责人说，2002年前后祝炳章在北京市注册了一家名为北京现代阳光科贸的公司，相继推出了水晶恋、阳光贝贝等项目，面向全国招商，因为其存在搞假评比、虚构品牌、夸大宣传等违法行为而多次受到工商部门的处罚，现在工商部门还有他们的处罚备案。

这位负责人还说，一个典型的骗子公司，生存周期一般为10~12个月。前3个月是干赔，第4~6个月圈钱，第7~9个月时出问题，再往后，公司

也就消失了。他说，一旦公安机关介入调查，仅仅从个例来看，也很难认定这些公司是诈骗，一般都会被认定为经济纠纷，需要去法院解决。这让很多人耗不起，因为“绝大多数被骗者都是外地人，他们没有这个精力”。再者，受害人即使耐着性子打赢了官司，但又会因骗子跑了无法执行。

据这位负责人介绍，除了跟着某种潮流虚构洋品牌外，有些骗子为了稳妥起见还会通过一些代理公司，轻易地注册了香港、美国等地的公司以及商标，“一般来说，万把块钱就足够了”。“然后，在根本就没有生产规模的情况下，骗子还可以出钱参加一些行业协会的评比活动，买上一些荣誉光环，并邀请一些明星做品牌代言。借此行骗更有隐蔽性。”

骗局生产线

姜素娟说，祝炳章曾向她介绍，目前北京市以“洋品牌”招商的服饰公司，90%以上是他的亲戚朋友开办的，且大部分公司走的是他的路子。由于开公司的目的只在于收取加盟费，所以注册的公司消亡得较快，老公司没了，原来的全部骨干人员就会再换个名字，被重新分流到各个新成立的公司里去干。

记者问给各地代理商和加盟商发去的质劣价高的货都是从哪里来的，姜素娟说，多数是从虎门黄河时装城及其附近购进的清仓货、廉价货，“也有的是收购其他品牌厂家的库存处理货，除非布料特别便宜他们才依照别人的款式去加工”。并说，她在虎门“京威国际集团”卧底期间经常陪同王艺、鲁足霞、郑云华等人到黄河时装城去拿货。在虎门镇黄河时装城内的宝丽生针织内衣总汇，提起王艺，一个女售货员还记得，“王艺她们从这里进的货，大多集中在低档价位，一般都是五六块钱，最少的是三四块钱。”

另据一位和祝炳章较熟的知情人介绍，“京威国际企业集团”旗下的服饰公司常在一些服装厂商处理过季产品时大量收购存货。而在所谓的“京威国际企业集团”生产基地——京威服饰有限公司，记者发现该公司工商执照上登记的注册时间是2007年4月19日，国税和地税登记证书上都标明是2007年5月注册的，也就是说，东莞市京威服饰有限公司成立还不到两个月，以前一直是黑工厂。

有知情人告诉记者，京威服饰并不生产服装，而是对购进的成品服装进行简单的烫画处理、拆牌、贴牌等加工。“这些质劣价廉的服装贴上虚设的品牌后，再标上几百元的高价，配送给全国各地的代理商、加盟商。”

知情人说，一件廉价衣服，经过他们贴牌、烫花等处理后，价格就会数



倍攀升。“以四五元一件的内衣为例，他们贴牌后一般标价都在60~200元之间，以标价60元计算，批发给代理商是3.3折即19.8元，加盟商是3.5折即21元。他们一倒手就挣了10多元。”

见到姜素娟后，知情人告诉记者：“这个姜素娟，祝炳章前段时间找人，想花10万元弄死她……”

姜素娟告诉记者，因为她总向有关部门投诉祝炳章一伙的诈骗行为，“每次投诉后，祝炳章和他手下就会打电话或者发短信恐吓、骚扰我”。查看姜素娟的手机短信记者发现，2007年5月20日一条短信的内容是：“不要不识好歹！”2007年5月27日一条短信的内容是：“妈的，找死！”

综合知情人和投诉人的反映和指认，目前浮出水面的数十名骗子集团的成员，都是祝炳章的亲友。针对以祝炳章、祝章为首的湖北孝感籍招商诈骗团伙的行为是否能够被认定为犯罪的问题，记者采访了中国政法大学刑事司法学院院长、刑法学研究所主任、博士生导师曲新久教授。

曲新久教授说，从记者调查的情况来看，行为人首先注册成立一个个合法公司，在这些公司实际上根本不具备从事特许经营资格的情况下，虚构“洋品牌”并找明星代言，然后以公司名义打招商广告，摆出质量上好的货物吸引前去考察的代理商投资。之后，将品质低劣的廉价货高定价，再按相应的折扣价批发给代理商或者直接发给加盟商，然后故意缺货、断货，让加盟者自动“违约”退出，从而占有他人的所谓代理费、加盟费和订金、货款，这实质上就是一种合同诈骗犯罪。

然而祝炳章的骗局仍在继续。知情人透露：“因为找祝炳章闹事的受害人很多，祝炳章他们现在正准备向江西、海南、广西、广东等地转移。江西那边刚开发了一个像虎门一样的服装市场，什么都比较便宜，他们可能在那边已经搞上了。”

像这类打着招商加盟的骗子实在是太多了，而很多是经过正规注册的公司，工商、公安部门往往无法追究他们的违法行为，而只能定性为经济纠纷。

下面就把具有圈钱骗人性质的此类公司的操作特点及流程向朋友们予以揭示，供朋友参考。

1. 成立公司，各种法律法规所要求的经营手续一应俱全，命名为A公司。

2. 花巨资（一般至少十几万甚至几十万元）做样板店，因为他们要圈的是全国范围内想创业找项目的朋友的钱，是舍得投入的。

3. 利用现成的加盟模式（这种模式已经在其行业内反复运作，早已轻车熟路）稍加改进后面向全国的各类传媒、互联网上关于此类创业的广告宣传平台进行大肆鼓吹宣传。

4. 在招商广告中以零费用加盟，公司免费铺多少货，全程免费调换货，销售奖励返点，投资回报分析与文字、数字游戏来吸引更多的人来考察。

5. 以样板店，招商人员的三寸不烂之舌打动考察者，使你不知不觉陷入其布局中，而交钱加盟。

说到这，有的朋友会问，我从考察初期的各种评估、调查到实地考察阶段，无论是公司的产品，还是合同都没有什么问题啊。确实，在前期几个阶段你都看不出来毛病在哪，待你项目引进以后回家运作的过程中，各种问题就会接连出现了。

6. 加盟、交钱、按公司的指导，漂亮的小店开张了。刚开业一定会有很多人光顾，效益也会不错，毕竟你的店还是较时尚的（一般的公司都会有一个较时尚的连锁店名），当地少有的，产品也不错（当时感觉），也能够吸引到不少年轻人的眼光。但是好景不长，随着经营的深入，你会逐渐地感觉到问题出来了：有相当一部分货周边市场早已有售，甚至是过时的货。有的产品加盟价远远高出周边同类产品的批发价，甚至接近零售价。调换货费劲，来回运费自己付，调回来的货换汤不换药。只有一小部分货还可以，大部分仍是大众货，达不到预期或合同中的销售量，因而享受不到原有的待遇。经过一段时间（2~3个月或半年），你的小店就会因产品价格高，新奇时尚产品越来越少的原因而失去初期红火的效应，营业额下降，库存积压，加上一些月销售量的限制，造成恶性循环式经营，最后只能导致两个结果：你自己主动放弃与盟主的关系，小店倒闭或转营；要不继续进这家公司的货，越陷越深；无论是哪种结局，你都是失败者。

7. 结局。加盟商赔钱，盟主赚了大钱。全国性的招商圈钱，上套的何止一家。

8. 这还不算完，这些人是常年玩这个圈钱游戏的高手，经过2~3年（有的甚至1年）圈钱，差不多了，再换个公司B，打着某某国际集团中国总部的名义，换个时尚的连锁名又可继续招商，周而复始。

那么这些公司靠什么手段来赢利呢？



1. 现在大部分的连锁加盟类项目都集中在北京一带，工艺礼品、玩具行业也不例外，在首都北京面向全国招商加盟，首先给各加盟商一个安全的假象。

2. 漂亮的样板店在一定程度上诱惑了不少投资考察者。很多朋友一看公司规模这么大，样板店这么漂亮，再受一些招商人员的言语诱惑及许多的“加盟托”（加盟公司自己安排的假装加盟的投资者）造成的一种加盟火爆的假象，交钱加盟也在情理之中。

3. 现在工艺礼品、玩具、饰品的生产厂家大多集中在广州、义乌一带。广州的产品新奇时尚，义乌则是大众化玩具、饰品、仿制品的集散地。这些加盟公司的产品大部分都是从广州、义乌引进，以小部分新奇时尚产品作幌子，大部分则是极低价格兜来的库存货，然后以比较高的加盟价供货给加盟商。

4. 这种运作手法说白了就是靠卖给加盟商产品赚钱。加盟公司手中有的就是产品，而所有的店面租金、装修、铺货、人力、物力资源支出的都是加盟商自己的，一旦经营不善，毫无回天之力，根本找不到加盟公司的相关责任，只能自认倒霉。

二、创业途中你受过骗吗

为什么会有这么多的人会上当受骗，不客气地说，往往是因为我们太自负，认为自己的投资眼光可以，脑力不比别人差，听不进别人的意见和忠告，也不会虚心地向别人求教，头脑一热，心血来潮就做了决定，等到清醒的时候为时已晚。其实，只要你能静下心来看完本书，掌握选择创业项目的基本技能，辨别真伪并不难。打个不恰当的比方，你连最基本的游泳本领都不会，而一味地在小本创业项目的商海中游来游去，你能抓到鱼吗？你势必会被无情的商海淹没。我们真诚地奉劝朋友们在选择小本创业项目前先到商海的岸边歇一会，听我们几句忠言，也许只会耽误你宝贵的1~2天时间，但能对你起到多大的帮助作用由你自己去评定。

在我们的生活中，也许你早就看到过很多关于招商、加盟、创业致富的各类信息广告，但那时的宣传手段绝大部分是靠信函广告、报纸杂志来

完成的。随着电子商务时代的到来，创业项目的增多，各类宣传手段层出不穷。目前小本创业项目的招商广告主要有3种传播方式——网络、电视、杂志。

网络：现在网络上的小本创业项目最多也最杂，专为这类创业项目提供宣传平台的综合类创业网站也愈来愈多。

电视：目前在各省、地方台、中央台第7套节目中此类招商广告非常多。

杂志：全国范围内发行量较大的各大小经营类、经济类杂志则是各类创业招商项目发布最多的平台。

如果你细心地观察这些招商加盟广告，先不论是真是假，是否适合我们自身实际，都具备一个共同特点——

小投资、大回报、操作简单，当地少见。

为什么，其实说明了这正是迎合了我们这个创业群体的一个共同的心理特点：我们想创业，想获得第一桶金，当然想找一些能够投资小，回报快，又容易操作，没有什么技术难度，而当地又很少有人经营，无市场竞争的好项目。

现在全国各地全年都不定期的举办小本创业项目的论坛、招商、加盟、连锁展会。可以说，小本创业招商项目的主流还是好的，随着国家政策的鼓励也会越来越多。但由于现在几乎所有的招商加盟创业项目从表象上看都有着合法的经营手续，国家在相当一段时期内也无法对这个行业进行统一的、明确的行业整顿，只能逐步地去完善和规范一些表象上的东西。创业项目是否合法是一回事，是否适合你是另一回事。问题往往就出现在引进项目以后，也就是说在实施的过程中出现这样或那样的问题。

每个人都知道，创业是否能成功有一半因素取决于项目的选择上，一说到项目的选择，面对成千上万的众多招商广告，你会觉得无从下手。现在也有部分书刊、杂志、网站中出现一些提醒类、警示类或经验类的文章、故事，但还没有一家媒体能够针对当前所有的创业项目有一个客观的、深入的剖析或揭露，也很少有人去研究这个行业存在的问题、现象，自然也就没有什么真正有效的创业心得，经验或技巧而言。

我们通过对小本创业项目9年左右的综合调研，并结合自身实践经验对其进行全面、务实的总结、剖析。并不是只有我们能做，而是我们在做，



可能有很多商家、传媒都能做，但他们没有做。在朋友们进行创业或选择项目进行实际操作前，有必要看一下我们真诚的建议与说明。

三、小本创业就是“小投资，大回报”

我们的建议：小本创业项目是看的人多，做的人少，失败的多，成功的少。朋友们在创业之前一定要认清这个本质现象。为什么会这么说呢？我们这里所讨论的小本创业项目是与我们平时周围常见的、大众类的创业项目分开而论的。比方说，我们周围的摆地摊、租赁柜台卖化妆品、卖服装、开出租车、开大众饭店……这些实际上也都是小本创业项目，但我们为什么不做，原因可能很多：资金不足，没有操作经验，人际关系不够，同行业竞争过盛……所以凡想创业的朋友，都想找一个前面我们所说的投资小、回报快，无需行业经验，无需复杂人际关系，当地无竞争压力的好项目。如果反过来问，你周围的那些做平常类生意的如开饭店，搞运输等等的那些人一定有许多早就挣到了第一桶金，手中也有一定的闲置资金，如果我们现在所讨论的这些创业项目真的能够小投资、大回报的话，那些有闲置资金的人为什么不做，原因不外乎两种：一是他们只在自身的行业圈里进行扩张性经营或只在周边看得见摸得着的项目中去客观分析、评估与选择；二是这些人很少去看这些所谓的小投资、大回报的创业项目，即使看到了他们也会很轻松地用他们多年经商的丰富经验和眼光判断出项目是否合适。所以我们讨论的创业项目在某种意义上讲多数是给像我们这样的创业群体看的，由于我们作为中小创业者来讲是个不可小视的“项目消费”群体，因而看这类项目的人相对而言很多，是个不小的数字，至少应该以几百万来计算。由于失败的种种教训，我们其实在选择项目时已经非常的谨慎了，考察论证，但往往认为八九不离十的项目一旦引进还是失败，为什么？除了我们缺乏一定的选项技巧、眼光和经营能力外，所有项目都是因人而异，因地而异的。总的来说，选择小本创业项目成功的人太少，当你在成千上万的项目商海中游来游去的时候，一定要认清这个项目的本质，某商海中本无鱼，你游到什么时候才能捞到鱼呢？当然，我们并不是要打消朋友们创业的念头，只是给朋友们过于高涨的创业热情降一下温。创业热情是要有的，但