



绿色是金

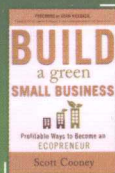
小企业也能赚大钱

绿色产业的大风即将吹起，你，看到契机了吗？

对于个人创业者 11 大类 54 种行业，清晰提示绿色创业法则

对于现有企业 如何把握绿色商机进行转型

对于正在“变绿”的产业 告知如何“绿”得彻底，获得更大商机



【美】 Scott Cooney 著
乐为良 译



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

绿色是金 : 小企业也能赚大钱 / (美) 库尼
(Cooney, S.) 著 ; 乐为良译. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2010. 12

ISBN 978-7-115-23916-7

I. ①绿… II. ①库… ②乐… III. ①小型企业—企
业管理 IV. ①F276.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第178246号

绿色是金——小企业也能赚大钱

◆ 著 [美] Scott Cooney

译 乐为良

责任编辑 韦 毅

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京艺辉印刷有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 7

2010 年 12 月第 1 版

字数: 173 千字

2010 年 12 月北京第 1 次印刷

著作权合同登记号 图字: 01-2010-4141 号

ISBN 978-7-115-23916-7

定价: 29.00 元

读者服务热线: (010)67129264 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

内 容 提 要

本书收集了上百位创业者的实际经验,提供了 11 大类 54 种行业的绿色创业建议,包括旅游业、制造业、服务业、出版业、零售业和非营利事业。除了提供传统行业如干洗、清洁公司等改造成环保企业的建议做法外,还提供了许多新兴绿色产业的创业方法。

本书将繁琐的创业过程整理成简单而又有条理的要点,对行业“绿化”的过程、如何开始行动、如何寻找客源、如何营销和定价做了详细的说明,还给出了相关的建议和提醒。

环保的革命正在进行,不论你是大富或者小资,抑或是人生面临转折压力的就业者,本书都能帮助你抓住绿色契机,同时结合环保、个人志趣以及盈利,打造你人生新的一页!

版权声明

Scott Cooney

Build a Green Small Business: Profitable Ways to Become an Ecopreneur

ISBN: 0-07-160293-3

Copyright © 2009 by Scott Cooney

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Posts & Telecommunications Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2010 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Posts & Telecommunications Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司和人民邮电出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾）销售。

版权©2010 由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司与人民邮电出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签，无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号 图字：01-2010-4141 号

序言

世界正等着你

◎渥巴赫（Adan Werbach）

上奇广告（Saatchi & Saatchi）首席执行官

讨论地球是否遭遇危机是个老掉牙的话题，此刻就要开始尽力扭转这一危机。历史上鲜见如此巨变发生在如此多人身上的时刻，而且这一时刻来得如此之快。

廉价石油时代的结束，意味工业革命渐渐失去往日的繁华。看来通用汽车高级主管办公室墙上的漆正在大片剥落，而硅谷开发太阳能的新创公司，还来不及漆墙呢。

很难承认这一历史时刻已悄然降临。就社会整体而言，我们曾有两个时代无法替工业革命取名称。虽然工业革命显而易见，但当时我们没有一个适当的思维框架（**mental framework**）去面对。它无所不在，你可以从伦敦烟雾弥漫的天空与美国新英格兰的一片灰暗中看到它的存在。大量财富在这一变动的时代累积，现在我们需要新的一批创新者从头来过一次。

另一个革命正在进行，我们也不知道要叫它什么。为了简便起见，我们就称之为“可持续性革命”（**sustainability revolution**）。这场革命，

战役多于革命者。毫无疑问，全球变暖已至；也不用怀疑，各国政府正在加紧立法，限制二氧化碳的排放，并进一步提高能源价格。问题是，谁能抓住这一机会开创未来的事业？

在个人计算机与网络革命发展的拂晓时刻，谷歌（Google）、雅虎（Yahoo）、升阳（Sun）、微软（Microsoft）还没个影呢。他们后来居上，掌握了时代的新机遇。就变革而言，我们也处于类似的年代，我们要做的是创建数以千计的新的绿色小型企业。根据美国联邦中小企业管理署（Small Business Administration）的调查，美国新的工作机会会有 60%~80% 来自小型企业。为了创造新的绿色工作机会，我们必须开设新的小型可持续经营事业。而这时就用得上各位读者了。

值此变革与现代化的时刻，有创业者也有懒散者。本书提供给创业者数十种抓住新机遇的方法，将个人的工作与生活投入这场改变地球生态系统的、往可持续发展迈进的艰巨工作。

如果你只在一旁观看，就无法参与。本书提供给你各种所需的工具，帮你完成自己创业的梦想，这项事业是做好事致富。本书作者 Scott 把开创新绿色事业的过程简化，方式就是让人人能开一家心中向往的绿色新企业。书中有以小额资金创业的企业范例，也有较为复杂的范例。有些企业要求经验与正式教育，有些则无此要求。本书弥补了知识缺口——知识的欠缺会让创业新手难以开创有价值的绿色企业；作者也指引已具规模的企业家，如何将其业务“绿化”。

毫无疑问，未来一定会有人开创这些事业，也许其中之一就是读者您。当有更多的可持续经营型企业，我们消费者就更能以金钱来支持绿色事业，并塑造一个更加正义、公平与可持续发展。

的世界。

开创事业很像乘坐一艘船，强风正顺着绿色方向吹。你大概已感受到机会，本书可以帮你把船备好，让你开动前行。

世界正等着你开航！

译者序

不用等经济景气 开家绿色小店既环保还可以赚钱

从前，农民靠天吃饭，现在，我们等经济好转；好像经济的燕子不回，投资或找工作都不行。是啊，老天不下雨，我能怎么样呢？

这种消极思维注定失败，可如果总是这么想，人类不可能发展到探索太空；事实上，我们筑坝引水，改变了大自然对农耕的限制。同样地，经济形势不好，消费能力弱，创业当然困难。但是恶劣的经济环境同样也给有心人提供大好机会，股票市场再三做了验证。在人们恐慌卖出时，你能否冷静地发现反应过头，投资价值浮现，而悄悄买进？

后者当然高明，但这不意味仅凭逢低买进或反向操作，就能稳操胜券。除了时机，还要有专业判断力，能辨别产业的前景，敢投资“明日”产业，撑到底的一定是赢家。

本书的作者确认绿色事业是人类的未来产业。人类必须从改变自然、征服自然，发展为顺应自然、配合自然，方能可持续发展；事实上，近几年大自然的反常现象已告诉我们，除了彻底改变耗能习惯，我们已别无他途。

绿色事业有几个要素，它销售的产品与服务不带化学毒素，好比清洁公司使用的都是天然之物制成的清洁液；它尽力减少运送造成的废气，比如，快递公司把服务地区分成几大块，每一块都在骑自行车可以到达的范围内，减少许多机动车在路上奔波。

绿色事业可以再进一步，如上述清洁公司自制清洁液，省了购买送货造成的废气排放；又比如，上述的快递公司将分发邮件到指定区域的交通工具改为使用生物质燃料。这种绿化的方式可以无穷尽地发展下去，直到完全不用石化以及石化衍生出的产品。

目前看起来，绿色事业有几个弱点。它的成本高，经认证的咖啡或无毒的建材价格都比较高；它的市场小，具有可持续经营意识的人毕竟是少数，而能采取行动只做绿色消费的人更少；有机蔬果长得小而丑，它不美味不美观，素菜没有油炸香味。因此，让你投资绿色企业，你肯定摇头。但是看完本书，你会有所改观，会很想一试，而且趣味无穷，这是我在译书过程的心境。你会想加入绿色社区，想开家绿色小店。

如何克服上述三个困难？作者坦承这是个利基市场，只能从小处做起。但他很乐观地指出，绿色族群有高度的可持续意识，乐于支持新创的绿色事业。第二，绿色消费人口与日俱增，市场不断扩大，绿色事业必然是未来明星产业。第三，使用绿色产品，带给人们健康的饮食与生活空间，有利于地球与人类的可持续发展，还能创业与赚钱。书中列举了许多成功的绿色事业，如同一世界咖啡厅（One World Cafe）与 Aveda 概念发廊（Aveda Concept Salon）。

同一世界咖啡厅是一个自助式餐厅，卖的全是绿色与有机食品。顾客自取饮食、自订价格，餐具到厨房自取。餐厅的用具与设备多为会员捐赠，蔬果则到农贸市场向有机耕农购买。餐厅昨日未卖完的水

果、坚果、用过的油以及其他作料，做成一块大饼干，叫做“全样饼干”（Everything Cookie），再分成小块当作点心卖给今日的顾客。整个过程不浪费一点食材。这充分体现了创办人“减少食物浪费、避免人们饥饿”的用心。许多人担心这种商业模式的可行性，四年后，同一世界咖啡厅持续发展，还成了连锁机构，从美国盐湖城扩展到全球。在“同一世界咖啡厅”的网站可以免费找到食谱、生意点子。

Aveda 是世界一流的绿色事业，销售有机、健康的处理头发与皮肤保养的产品。它以植物替代化学用料，使用生态友好型的包装，向有社会责任心的公司购买原料，并通过购买能源配额抵消消耗的能源。不仅如此，Aveda 还积极赞助唤醒生态意识的活动，获得全球美誉，品牌力量惊人。

或许我外行，本书让我看到绿色族群的缤纷面貌，有这么多人正在为地球的可持续发展努力，有这么多事业可以兼顾环保与赚钱。不论你是大富还是小资，坐等经济景气，不如做好研究、趁早加入绿色事业。

目录

第 1 篇 想成为重视生态的创业者吗？	1
何谓绿色事业	3
找到适合你的绿色事业	7
以有效的营销手法推广你的绿色事业	12
记得要做个绿色消费者	18
第 2 篇 加入绿色行列的商业点子	20
干洗店与自助洗衣店	22
生态自助洗衣店	22
另类干洗服务	25
生态旅游与相关服务	29
生态旅游业	29
生态运输出租业	33
绿色家庭旅馆	36
娱乐与活动	41
有机食品外送餐饮	41
婚礼活动策划	43
住家与办公室服务	48
地毯与地板清洁业	48
地板铺设	52
住家与办公室清洁	55

园景设计	58
除草与庭园维护	62
打造与维护有机花园	66
油漆业	69
游泳池与水疗按摩浴缸的清洗与维护	72
制造与批发生产	76
生物质柴油合作社	76
礼物篮服务	79
小区支持的有机农业	82
个人服务	86
健身与节食规划	86
绿色房屋中介	89
绿色接送服务	92
有机食品配送服务	95
有机水疗	97
旅游规划	101
出版与相关事业	105
环保议题自由撰稿人	105
绿色产品目录制作	107
出版发行服务	110
零售食品与餐饮服务	115
提供天然、有机新鲜食材的墨西哥餐厅	115
有机咖啡厅	118
有机果汁与冰沙	121
有机比萨	124
生鲜食物吧	127
可持续经营的自助餐厅	131

素食咖啡店	134
非食物的零售生意	138
替代性的交通工具店	138
Aveda 概念发廊	142
自行车行	144
委托行	148
可食用的有机插“花”	152
绿色建材行	154
绿色产品商店	159
本地有机植物苗圃	163
打印机墨盒墨水填充	166
旧书交换	169
为企业与非营利组织提供服务	173
帮人募款与代为申请补助	173
独立公关	176
独立销售代表	179
餐厅外送服务	181
特别广告服务	184
可持续经营顾问	186
其他类型的绿色事业	189
碳抵消	189
以环保为主题的网络事业	192
绿色创投业	196
可持续型的住家改建与翻新	199
附录	205
附录 1 绿色加盟与其他加盟机会	205
附录 2 小型企业可利用的政府与其他资源	207

想成为重视生态的创业者吗？

你能成功地开创绿色事业，也可以把你既有的事业“绿化”！这不但可能，也很容易做到。有机食物、生物质燃料、替代性交通工具、绿色科技、绿色建筑、高效能源、替代能源日渐受到欢迎，让许多环保人士更加乐观。不论你是有心创业的人士，还是经营小本生意，你不但能对环境有益，还能维持生计。绿色产业的前景令人兴奋，也让你有了圆梦的空间。与过去相比，现在你更容易将自己的事业“绿化”，你也多了许多选择，可以在经营模式里考虑可持续经营。

但是，要做一件对的事，不论是资源回收或是改骑自行车，都费时费力。再说，需要额外付出的时间与精力，原本正是企业经营所排斥的。所以，一直以来，企业不断设法减少本身不必要的支出与缺乏效益的事项。可持续性（sustainability）就是要让组织与资源能安然长存下去，难怪它成为华尔街目前最热门的用语。

效益（efficiency）是可持续性的标志。即便是煤炭、石油、天然气等污染产业，也可以因为节省原材料而使得财务报表实现赢利。一家每年在办公室用电上花费 260 万美元的公司，只要稍做改变，安装高效照明系统，就可以节省一半的电费。如果装上太阳能电池系统，则可省下更多的电费，甚至不用缴电费。试问，在完全不改变原有经营模式的状态下，有哪家公司会拒绝在财务报表上多出 260 万美元呢？

对此双赢的做法，有人批评说，这只是少数案例；他们认为，比较成功的企业环保节能，其实只是因为长年以来，企业对于用水效率以及资源与能源的无知与不理不睬^①，接着又突然对环保运动一头热所造成的结果罢了。毕竟，公司能减少一半用电的次数就只有那么几次。

支持者则认为，我们该做的，是把经营模式投入一种全新的经济结构，而这种结构不只是把原有的商业模式变得更为有效而已。如果真想有个可持续经营的经济结构，企业必须开始推出绿色产品与服务。例如，一家以闭环（closed-loop，以再生原料制造，使用完后又能完全再生）的方式制造地毯的公司，当然优于生产利用塑化原料、使用后无法重新使用的地毯的公司，即使后者的制造过程十分高效。这种公司因为能源使用的效益以及资源运用，比较能够引起关注。然而，只有前者才具有可持续经营的经济结构，这也是全球经济的基础。

乐活（LOHAS, Lifestyle of Health and Sustainability，健康与可持续生存的生活方式）消费者日益壮大的消费能力^②，带来许多的生意机会，而它们的关键商业模式就是提供绿色产品。这些消费者多半知识丰富，

^① 华里与怀特赫（Noah Walle and Bradley Whitehead）刊于2000年《哈佛商业评论企业与环境》（Harvard Business Review on Business and the Environment）专刊中的一篇《要做到绿色并不容易》（It's not easy being green），由阿莫利与杭特·罗文斯（Amory Lovins, Hunter Lovins）、哈肯（Paul Hawken）、夏皮洛（Robert Shapiro）、伦哈特（Forest Reinhardt）与琼·玛格瑞塔（Joan Magretta）合编，第85~104页。

^② 凯米克斯（Frances Cairncross）所著《带给地球的成本：政府的挑战，企业的机会》（Costing the Earth: The Challenge for Governments, The Opportunities for Business），哈佛商学院出版社（Harvard Business School Press）1992年出版，第189~211页。

可以提供各种建议给绿色企业主^③。越来越多的公司开始倾听这些尖端消费群的心声，也许是因为这类消费者有钱可花，或仅因为这是一桩好事。不管怎样，环境成了赢家，因为这些消费者会以金钱来支持行动。

有心跟乐活消费群做生意的公司可以生产健康的替代品，例如家具、汽车与烤面包机。他们可以提供兼顾健康的服务，而这是被因循守旧的竞争者所忽略的。这些公司是最新型的可持续型经济领先者。市场上已经有这种公司了。事实上他们无所不在，存在于每个小区及各行各业中。

本书对这些可持续型新事业提出绿色创业的新想法，也提供一些让既有企业更环保的做法。你可以在书中找到各行各业的实例：从餐厅、咖啡厅到生态旅游；从住家、办公室到个人化服务；从一般实体事业到网络事业。

欢迎加入这一崭新且环保的经济体！未来的经济趋势必然是可持续经营的形态。所有的企业，若不抢在可持续经营的前沿，就得冒着被甩掉的风险。

何谓绿色事业

贯穿本书的最大问题就是：如何界定绿色事业。尽管近年来业界

^③ 巴尼特（Steven J. Bennett）所著《生态创业者：环境革命带给小型企业的机会完全指导手册》（*Ecopreneuring: The Complete Guide to Small Business Opportunities from the Environmental Revolution*），1991年出版。