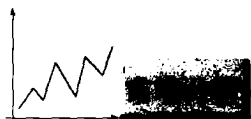


上篇 创业实案

5 万元以下创业实案

一、农、林、牧 业

公园养鸽场



广东人对鸽子的感情非常复杂，一边是津津有味地围桌而吃驰名粤菜“烧乳鸽”，一边又是大人小孩齐齐到公园喂白鸽，总而言之——君子好鸽。哪里有需求，哪里就有市场，养鸽业也因此成为一些人致富的途径之一。大家最容易想到的自然是开个肉鸽养殖场供应消费者的“胃口”市场，如果另辟蹊径在公园养鸽，让喜欢鸽子的人都可以和鸽子嬉戏同乐，而且不收门票，可以在这个游客认为美味却免费的“午餐”中赚取不少利润。



1. 鸽房选址：养鸽子以销售鸽粮的投资方式并不适合任何地点，最好是在客流量大的公园和广场。譬如白云山下的麓湖公园吸引来休闲观光的游人数目巨大就是个理想的地点。

2. 兴建鸽房 房子占地 40 多平方米，结构简单实用，不过造价要大约 3 万，是整个投资中花费最大的一笔。鸽房的造价一定要小，可以考虑和

公园协议各出一半，这样可以大大减少投资的成本。

3. 训鸽程序 买来 600 只鸽子，一般养一个多月就可以听人指挥了。整个训练过程也不复杂，每天在不同地点喂鸽子，早上 9 时左右是在湖对岸的空地上 傍晚在鸽房边 长此以往 鸽子就适应了这种喂食方式。早上 9 时公园里游人最多的时候 鸽子就会前来觅食 当成群的鸽子落在自己的脚下“咕咕”地唱歌时 游客此时此刻就会买鸽粮来喂这些可爱的鸽子。

4. 增收方法：除了卖鸽粮外，亦可尝试开辟其他方式来从鸽子身上做文章，譬如可训练一只鸽子专门和人合影。花样越多，回报就越多。



投资预算

前期投资表	
鸽房建造	30000 元
购买鸽子	10000 元
其他杂费	2000 元
流动资金	5000 元
投资总额	47000 元



收益分析

每月固定支出	公园租金	500 元
	鸽粮费用	约 500 元
	雇工（1 人）	1000 元
	杂 费	500 元
赢 利	月营业额	8000 元
	月利润	5500 元左右



1. 鸽子的病死、丢失是主要风险。养殖白鸽最怕的是发鸽瘟 全军覆没可是一笔不小的损失。除了生病会使鸽子数量减少外，也要提防有些人顺手牵羊拐走啄食的鸽子。

2. 投资初始资金不少，但盈利量小，回收周期比较长。受天气的影响也比较大，主要盈利时间为周六、周日，一旦碰上下雨，当月的盈利可能就会锐减。

3. 不是在任何省市投资都会有令人满意的回报。在外省的一些广场上鸽粮卖 1元 1包都少有人买，但在广州 2.5元一包也很有市场。



朴实的李国光平时不爱说话，可一谈起他经营的公园鸽房那就大大不同了 他会告诉你这只鸽子的名字 那只鸽子的习性 滔滔不绝，一切都了如指掌。谁会想到，这个养鸽人几年前还在一家机械厂里操机器呢。

五年前，李国光所在的工厂由于经济不景气，濒临倒闭。年轻力壮的他想起自己的三口之家 需要赡养的父母 压力就特别大。这时刚好暑假 在上海工作的表妹带自己的女儿来广州探亲。星期天 尽地主之谊的李国光带着妻子和五岁的儿子陪同表妹和侄女去了公园。两个小孩子在草地上玩得特别开心 坐在旁边的李国光也和表妹闲聊了起来。无意中 表妹说女儿最喜欢和鸽子玩 在上海每个周末都带她到公园喂鸽子 说这里的广场要是也有一群鸽子那就好了。说者无心 听者有意 李国光开始在心里琢磨着在公园养鸽子这件事。

一上了心，李国光从报纸、电视上收集到了不少养鸽信息，对投资经营越来越心中有数。他也去了很多公园做了一些调查。他发现 广州人尽管爱吃“烧乳鸽”但想像着一群洁白的鸽子围在脚边 大人小孩一起看鸽喂鸽那也是很美好的一件事。尤其是小孩子 象征和平的鸽子与他们天真纯洁的心灵是多么吻合啊。李国光终于下定决心要把公园养鸽这件事做起来 并且他的决定还得到了亲戚朋友的大力支持。自己的积蓄加上借来的钱 李国光好不容易凑齐了五万元。

李国光选定了离家不远的公园。这家公园占地大，里面有山有水，环境优美 并且附近没有其他的公园 这里的客流量非常大 小孩子也非常喜欢这里。恰逢公园也想增加一些娱乐项目 李国光的点子马上得到了公园方面的欢迎，与公园的协议进行得非常顺利。很快，湖边的鸽房建好了，500只鸽子

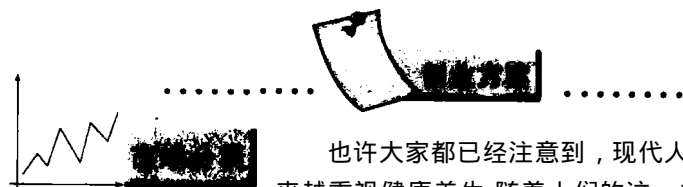
也买回来了。李国光没日没夜地开始了和鸽子呆在一起的日子。早上9时左右他在湖对岸的广场上喂鸽子，傍晚就改在鸽房边。一个月下来，他的鸽子已经适应了这种喂食的方法，他也积累了越来越多的养鸽窍门。有一只白色的鸽子特别听话，特别讨人喜欢，他给起了个名字叫“小不点”，灵机一动，还把“小不点”训练得可以和人合影。而在这段时间里，他与他的鸽子也吸引了很多人的注意，吸引了很多孩子新奇的目光。五万元的投资虽然用得七七八八，李国光却越来越有信心。

挑了一个阳光灿烂的星期六，李国光的养鸽房正式营业了。果然不出所料，此项目刚一推出就得到了大人小孩的欢迎，一包2.5元的鸽料一天就卖几百包。第一个月李国光赚了5000元。两年后，他不仅收回了当初所有的投资，平均月利润也稳定地达到了6000-8000元。

当然，李国光也有过挫折，一次差点发生鸽瘟，一星期死了近百只鸽子。幸好及时发现和诊治，总算有惊无险。以后他在这方面就特别注意，做足了预防和消毒的工夫。他开玩笑说现在最怕的就是老天爷不帮忙，节假日下雨，那时的盈利可就大打折扣了。

五年了，李国光的养鸽房经营得红红火火，鸽子表演、租赁等经营项目逐步增多，经营场地也一扩再扩。他现在已经准备在其他的公园再开办他的养鸽房。

保健花卉盆景店



也许大家都已经注意到，现代人们在生活中越来越重视健康养生。随着人们的这一主题的产生，当然会带动一系列的商机。如果在这个时候投资保健花卉盆景，开一家保健花卉盆景店，一定会有很大的市场发展空间。

保健花卉盆景，跟一般的花卉盆景不同，其不仅具有一般花卉盆景的观赏价值，而且具有独特的保健价值。将这种盆景置于室内、阳台，经常闻它的气味，能起到强身健体之保健作用，对人体养生大有裨益。这种花卉盆景除了可以自己用来保健外，还是探亲访友的上好礼品，比送鲜花更实在，更受欢迎。因此，开家保健花卉盆景店，确实是个小本创富的好项目，效益一定很可观。



1. 店铺选址：最好可以在医院附近或居民密集区选 20 平方米左右的门面房一间，选的地方一定要跟自己的销售产品结合起来。

2. 用品采购：购置保健花卉盆景种子或成品、花盆等用品。

3. 员工配置：开业之初，为了减少开支，可以自己当老板兼员工，随着业务的发展，可以根据实际情况增加人手。



首期投资表	
铺面租金（两押一租）	6000 元
装 修	5000 元
进 货	10000 元
用品购置	5000 元
营业执照	600 元
流动资金	5000 元
投资总额	31600 元



每月固定 支 出	铺 租	2000 元
	进 货	8000 元
	杂 费	1000 元
赢 利	月营业额	18000 元
	月利润	7000 元左右



营销要点

1. 在销售商品的同时，随货赠送产品功效、使用方法及栽培技术的说明书，使消费者充分认识产品，从而更激发其购买欲。

2. 在销售的过程中要注意商品的配套，如可以销售一些花盆、专用肥料、养花工具等，这样也可以增加效益。

3. 进行适当的宣传，增加知名度，提高销售量。



案例追踪

78 岁的杨老伯看起来比实际年龄少了十几岁，脸色红润，耳不聩，腰不弯，走路不用拐杖也不比年轻人慢。问起杨老伯的养生秘诀，他指着大大小小一盆盆的花花草草笑着说：“那就是秘诀。”

杨老伯是“迎迎”保健花卉店的“顾问”，他笑着说老板是他的儿子。真正的杨老板进货去了，我们没见到，于是就跟这位健谈的杨老伯聊起了他家的花卉店。

求生存，开花店

杨老伯说他从小喜爱弄些花花草草，退休之后更是以种花自娱，而且家住老城区也有个可种花的小院子。闲着没事他也去逛逛花鸟市场，一来二去地跟很多档主都成了朋友。后来孝顺的儿子给他订了一份花鸟报，从报上知道了很多花草有保健功能，他就照着报上说的种了一些枸杞、何首乌、芦荟等拿来食用，没想到挺有功效。杨老伯种花也种得内行起来。这些在后来都成为了他开花卉店的有利条件。

后来儿子儿媳下了岗，家人研究怎么办的时候自然而然地想到了他家的这些花花草草。儿子请教了一些人，打探市场之后，极有信心跟他说他们父子俩合作开个保健用花卉店准成。

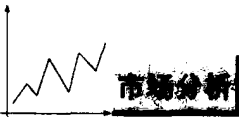
我们不得不佩服杨老伯一家的市场眼光。现在人们越来越注重养生保健，而花卉盆景不仅可以观赏还能起到防病治病、强身健体、延年益寿的作用，可说是对健康大有裨益。目前国际也正流行“以自然之道，养自然之身”的自然养生法。探望长辈、病人时带一盆保健花卉特别实在，爱美的女性也可以用来美容。这么分析下来，保健用花卉盆景的确购买潜力极大，前景看好，效益当然也可观。

花店一炮打响

杨家住的院子有间临街的房子，稍加装修就成了铺面。花店一开，儿子负责销售，杨老伯就负责研究品种和种植。这下子，他对花鸟报研究得更仔细，那些卖花的老朋友也联系得更多。店里的品种也挺多，有防病治病的，有美容的，有可以增长智力的，价钱从几元到几百元不等。这些品种有的是卖花朋友推荐的，有的是儿子去摸市场摸出来的。由于市场把握得准，卖花的朋友们以很低的价格给他货，再加上杨老伯的亲身体验就是活广告，花店一开就生意兴隆。先是街坊邻居帮衬，后来名声渐渐传播开了，开车来买的人都有。儿子跑销售慢慢跑出门道来了，宣传什么的，都有了自己的一套。他见到超市的一些宣传单，也仿着做，店里那些彩色宣传单是随货赠送的。我们随手拿起来看，上面有品种功效、使用方法和栽培等说明，既是宣传，还能增加知识，印制得也非常精美。花店现在还和一些敬老院、老年协会、社区服务中心等有了业务关系，做起了团体订购生意。

我们问起杨老伯有没有打算开起连锁店，杨老伯笑笑说这是儿子的事。我们又问杨老伯花店赚钱吗，杨老伯哈哈大笑，含糊一句：“一年十几万咯。”

家庭园艺专卖店



市场分析



创业方案

.....

随着人们生活水平的日益提高，城市化进程的加快，社会空间的拥挤，越来越多的人选择逃离这个工业化、商品化的社会，回归自然，享受个性化休闲的生活方式。然而空间的狭小与自然条件的制约，大面积的种植培养绿色植物，显得遥不可及。于是各种各样的漂亮花卉和观赏植物成了居家的新宠，尤其是富有特色的个性化小型家庭园艺产品，更以它的新颖、小巧、方便吸引了不少的时尚人士，逐渐成为时尚生活点缀的潮流。

根据国内调查，家庭园艺产品已拥有大量的消费群。以北京为例，至少有 500 万人住单元楼房，私人拥有的空间不多，而 90% 的人愿意在家养植点花草，但由于居住环境的条件限制，传统的花卉产品占用面积过大，有异味，栽培需要有一定的专业技术，不易在现代的城市家庭生存，因此，个性化的小型园艺产品以它的独特卖点成了市场的宠儿。



投资潜力

1. 富有特色的时尚家庭园艺产品，因其新颖独特的个性，切合市场的需求，潜在消费欲望不可限量。

2. 人们的生活水平日益提高，加之现代人崇尚“绿色生活”理念，因此，此类产品的市场份额将进一步扩大。

3. 投资小，周期短，见效快，以项目养项目，适合中小投资者运作。

4. 家庭园艺产品的定位在于时尚的、追求高品质的消费群体，由于此类人群基本都属于社会中坚力量，消费能力较大，只要符合此类人士的消费观念，一般都乐意消费。



投资预算

首期投资表	
租金（两押一租）	6000 元
展柜装修费	10000 元
初次进货额	10000 元
营业执照	600 元
流动资金	10000 元
投资总额	36600 元



经营成本

每月固定支出	铺 租	2000 元
	进 货	8000 元
	工资（1 人）	1000 元
	杂 费	500 元
赢 利	月营业额	15000-20000 元
	月利润	3500-8500 元



1. 因为现代人的生活环境需要，所以家庭绿化产品也比较多，但有特色的个性化小型家庭园艺产品就比较少，因此做得有特色非常重要。

2. 市场上还没有这种家庭园艺的真正品牌产品，而且目标消费群体盲目，因此在营销的过程中一定要注意塑造品牌，品牌化的经营模式的进入势必将引起消费群注目，激发目标消费群的强烈购买欲望，占领更大的市场。



肖小姐从华南农业大学毕业，学的专业是盆景设计。毕业后工作找得不是很顺心。一天，她到表姐家散心，表姐正准备搬家，新家还在装修，想在家里布置一些花草点缀一下。正好肖小姐是内行，表姐就叫上肖小姐去作购置指导。表姐是外企白领，品味一向高，想追求点有个性和独特的东西。

谁知道姐妹俩逛了一整天，累得半死不说，还两手空空。表姐抱怨：怎么买点花草都这么难，别说个性，连时尚一点的都没有。肖小姐心里更不是滋味，明明有市场需求，自己一个学设计的却找不到称心的工作。姐妹俩各自心烦，突然表姐建议：“就由你来帮我设计如何？”肖小姐自然应允，而做着做着，也把一个自己开家庭园艺专卖店的想法给做出来了。姐妹俩一拍即合，决定自己开店。

园艺店就设在天河，因为肖小姐将园艺店的消费人群定位在追求高品位的中产、白领阶级，天河就是这些消费人群集中的地方。接下来的园艺店装修花了她们不少心思，从墙壁到展柜，仿佛是一个玻璃的世界，再配上蓝色、紫色、橙色等不同的灯光，整个店已经显露出了主人的品味和独特魅力，而且是那么地美轮美奂。

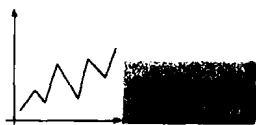
与肖小姐就在这个幽雅的店里聊了起来。她告诉我们，她们所进的货都要求时尚，能引导潮流并突出品位和个性，否则宁缺勿滥，所以她们更多的是制作出售自己的作品。在创作方面，姐妹俩是最好的搭档。表姐身为白领，站在一个白领的立场想问题，能够很准确地揣摩出消费者的心理，知道他们想要什么，追求什么，而这些往往刺激了肖小姐的创作灵感。肖小姐则充分发挥自己的设计特长，从专业的角度分析选材用料，以专业的水平将这些灵感表现出来。姐妹俩互相配合，相得益彰。因为能抓住消费者的心理，她们的作品能一下子打进人的心坎里，让人情不自禁地想买下来拥有

它，而且，还提供专业的摆设建议。随手拿起一件作品，肖小姐就会从造型、色彩、灯光等各个方面为顾客提供最佳摆设位置的建议，在客厅的，在卧房的，在博古架上的，在茶几上的，在暗处的，在明处的，都很有讲究。她认为独特的作品放在合适的位置才更能够衬托出作品的魅力，相应的，作品也能给居室更添光彩。

由于市场抓得好，抓得准，园艺店第一个月就有了几万元的营业额，扣除成本和一些其他费用，姐妹俩还赚了 6000 元。钱虽然不多，却给了姐妹俩很大的信心。她们相信路子走对了，继续努力一定能做得更好。果然，一传十，十传百，园艺店为越来越多人所知道。小店的营业额和利润自然也随之攀升。

现在，肖小姐的店里已经有了诸如“紫水晶”、“红粉佳人”等好几个作品系列。探索着园艺店以后的发展方向，她们正酝酿着要打造自己的家庭园艺品牌，走品牌化经营的路子，因为只有这样才能吸引到更多消费者的目光，真正挖掘出市场的潜力。

花木盆景租售店



随着家居条件的改善及人们环保意识的增强，都市人用花草、盆景装饰美化居室已成为一种时尚。开家花木盆景租售店，让人们用较少的钱便可租“绿”回家，满足人们常看常新的需求，可谓市场前景广阔。花木盆景租售店的作用是选择有观赏价值的花木进行培植。如龙血树、橡皮树、发财树及各式盆景。顾客可在店内留下地址、交纳押金后即可享受服务。花木租售店可送花上门，并定期将花木换回店内施肥、松土、杀虫，使顾客无需动手便可享受和感受到“绿”的气息。可见，这确实存在很大的市场潜力。



1. 场地选择：在市场或居民居住区租间 15 平方米的店面，并在城郊租用一间空房作为花木培植基地。
2. 店面装修：店面简单装修，主要购置展柜、货架、博古架等物品。

3. 工具配置：购送花小型三轮车一部、办公电话等，并购置花种、

花苗、花盆、花药及栽培工具。

4. 员工配置：开业之初主要聘请 1 名花木培植师傅和 1 名店面营业员即可。



首期投资表	
店面租金	3000 元
培植基地租金	6000 元 / 半年
店面装修	3000 元
用具购置	5000 元
购置花种、花苗、花盆、花药等费用	8000 元
营业执照	800 元
流动资金	10000 元
投资总额	35800 元



每月固定支出	租 金 (店面以及培植基地)	共 2000 元
	培植费用	5000 元
	工资 (2 人)	2000 元
	杂 费	1000 元
赢 利	月营业额	15000 元左右
	月利润	5000 元左右



营销要点

1. 因为是租售店，因此花木及盆景可租可卖，逢年节租金可略上浮，长期租户应给予优惠，这些都靠经营者自己把握。
2. 与各大宾馆、酒店及商场联系，向他们告知你所能服务的内容，他们其实很需要这类服务，与他们建立固定的业务关系，无论租卖都比你零租散卖的获利要大得多。
3. 最好你多掌握一些养花草及盆景养殖的技术，这样可随时随地掌握市场的行情，在选购苗种时更能有自己的主张。
4. 积累一定的经验以后，还应对时下百姓喜欢一些什么样的花卉随时做个预测，明确重点培养盆景的种类。



案例追踪

阿恒家住芳村，到他这里，已经是三代为花匠了。花木市场尽管红火，却不一定人人能赚钱。现在走规模化经营，品牌化经营，阿恒都没这个条件，花的生意是越做越难做。阿恒一直在寻求着能改变一些什么。

事有凑巧，一次一个顾客办喜事来阿恒这里买花，试探性地问阿恒能不能交押金租几天花摆一下，因为他工作忙没时间去侍弄花，买回去的花只能让它自生自灭。当时阿恒回答没这个业务，后来这个顾客也还是把花买走了。

但这个小插曲让阿恒想到了一些改变，说不定增加一个租的业务项目能有一些起色呢。他想着虽然自己花圃、花种、花苗、花盆、花药和栽培工具什么都齐备，但在自己家卖花像是坐等生意上门，不如弄一个店面既卖花也租花。他自己在心里盘算，顾客只要在店内留下电话地址、交纳押金后把花租回家，自己可以送花上门，还可以定期将花木换回店内施肥、松土、杀虫，顾客省心省力又可以天天看到享受到“绿”，这样肯定能吸引人。好一点的花租价贵一点，一般的花租价便宜一点，一天2-10元不等，租期长的再优惠一点，平均下来每盆花的日租金就是4-5元，一个月按租30盆花算，一个月下来光租金就是3600-4500元。反正花卖不出去，放着也是放着，这样倒是无意中增加一笔收益。

想到这，阿恒再也坐不住了。店面很快就租到了，他自己动手制作了一个写着大大的“租”字的牌子挂在店外，又把租的价格和服务详细地写出来。果然这个租的业务吸引了不少人，尤其是办喜事时租很多花既漂亮好看又省钱省心，一些平时人们喜欢的玫瑰、百合什么的，租的人比买的人还多。甚至其中有一家商店开张来租发财树，50元/天，十天就轻松赚了500元。第一个月阿恒算了一笔帐，除去花木成本、月铺面租金、雇工工资、电话费、水电

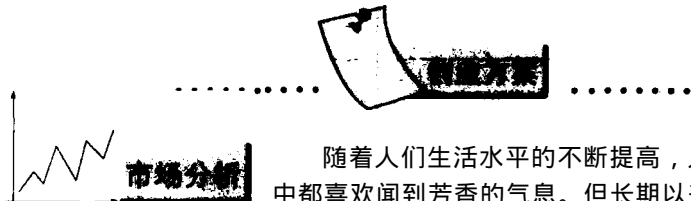
费、税费，光是租花的一项就赚了 3000 元，而且租售结合，卖花的利润也比平时多了两成。

阿恒决定去做广告，扩大宣传面。他在电台投了一个小广告，花的钱不多，足足播了一个星期，每天四五次，不少顾客听到了就上门了，广告效应还不错。有了上次那家商店开业的例子，阿恒也开始在商店、宾馆那里做文章。他试着去谈了几家，生意又上门了。

一年下来，阿恒越做越有心得，租售的规律也掌握了不少。平时租售多的是那些普通鲜花，漂亮、鲜艳、有香气的为多，租期虽短，但循环也快，些常绿植物也很受欢迎。像春节时，除了鲜花，发财树、富贵竹、大吉等吉祥植物不仅普通人家喜欢，商店宾馆更是会博个好彩头。开店后的第一个春节，他多请了三个送花工人还忙不过来，半个月下来就净赚了 7-8 万。

现在，阿恒把店面直接让妻子打理，自己专门跑业务，要和更多的大宾馆、酒店及商场建立固定业务关系，因为这一块市场已经让他尝到了甜头。

香味植物盆景店



随着人们生活水平的不断提高，人们在生活都喜欢闻到芳香的气息。但长期以来，市场上的香味品一般都是些化学产品，而人们如果长期闻这些化学香味品，可能会引起头晕，甚至引起羊痫病症状。

有人发现一种天然植物香料——香草，这种草被一些有识之士引种驯化，繁育推广。这种草没有华丽的外表，也没有娇艳的花朵，之所以叫“香草”，是因为它的枝叶却常年溢香，枯而犹存。如果把香草摆放在客厅内，既可灭菌、净化空气，又可调节人的神经系统，起到提神醒脑、增进食欲的作用。

目前，香草盆景还是一项刚刚起动的产业，随着人们保健意识不断增强，香草盆景这个市场将会越来越大，开家香草盆景店，前景十分广阔，效益也可观。



1. 选址：在菜市场及花卉市场或居民密集地区选一间 20 平方米左右的门面，这些地方可以保证人流量。

2. 采购：购置香草种子或成品，花盆和货架等物品。
3. 登记：到相关部门办理营业执照，税务登记等相关手续后即可启动正常营业。
4. 雇工：开店之初为了减少成本，可以自己当老板兼店员，或也可以雇佣以为店员作为帮手。



首期投资表	
铺面租金（两押一租）	6000 元
店面装修	5000 元
货物采购	8000 元
工商登记	500 元
流动资金	5000 元
投资总额	24500 元



每月固定支出	铺 租	2000 元
	进 货	6000 元
	工 资	800 元
	杂 费	1000 元
赢 利	月营业额	15000 元
	月利润	5200 元左右

注：一年生中低档品种成本 0.8-1 元/盆，零售 6-20 元；而在高消

费城市可卖到50元以上，多年生高档品种成本为5-7元，售价为100元以上。



1. 开始如果自己的育苗技术有限，可以与有信誉的种苗基地实行订单供苗，或做他们的代理商。这样既可以缩短培育时间，又可以降低育苗风险。

险。

2. 将每个香草品种用途功效，使用方法及栽培技术印成说明书随盆景赠送。

3. 经营到一定的规模以后，可以通过媒体、宣传单作宣传，这样提高其销量。



几年前，李晓红从一家濒临倒闭的机床厂下岗后，就一直和丈夫耕种着自家的十几亩庄稼。然后再和丈夫一道赶集、卖菜。一年到头忙忙碌碌，生活仍然是入不敷出，望着自家的那块田地，她时常在想，还可以再种点什么。

2001年6月，李晓红从所订的农技报刊上了解到这么一个信息：香草作为天然香料在未来十年内将成为园林花卉新宠，目前它正俏销国外市场。香草因其枝叶常年溢香，枯而犹存，被人称为四季飘香的“天然香水瓶”。它的用途非常广泛，人们用香草来香化居室、衣料、身体，还用它来填充睡枕，缝制香荷包、香囊等。李晓红从报上的内容觉察到，随着香味植物的进一步开发和人们保健意识的增强，香草这个市场将商机无限，前途光明。自己为何不试着种植香草来试试呢。

李晓红知道这是一个很好的机遇，但是她不敢贸然行事，而是抱着试试看的心态。于是，她在自家的田地划出33平方米的小面积，作为示范田，又通过朋友的关系，很快就从外地购进一些七里香、中华香草、香兰、法国香草等品种，在自家的示范园里试种。因为具备一定的种植知识，这些不同品种的香草长势都很好，通过精心管理，果真换来丰厚的回报。才33平方米的香草园，香草和种子共收入3600元，照这样一算，种香草亩产可收入7万多元。

李晓红这才意识到，同样的田地，种植不同的东西却收获不同，显然，种植香草的经济利润要高得多。初次尝到甜头后，2002年，李晓红扩大了种植面积，光香草苗就培育了半亩地。她细心呵护和培育，除种大的植株外，还剩余约5000株香草苗。成株的香草在市场上售价每株一元，香气怡人，自然无

害。而香草苗也以其清脆娇嫩卖得与植株同样的价钱。

虽然如此，但是李晓红还在思考着，怎样能让这些单棵的植株再度升值？这时，她她隐约记起自己曾经在了一本农技书刊上看到的一篇文章介绍，一个草莓种植户把草莓苗移栽到花盆里拿去卖，结果比原来单卖草莓苗多赚了 8000 多元，并且比卖草莓赚得省心。

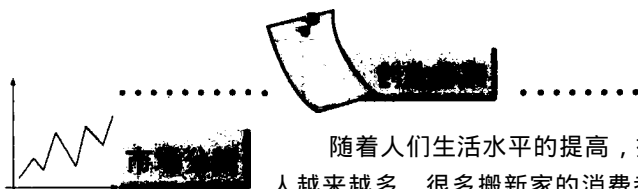
李晓红决定来个仿效，她先是从市场上以单价一块五的批发价买来 500 个塑料花盆，再将 18 厘米高的香草苗移栽到盆中，等种植到活棵之后，她和丈夫一起把这些香草盆栽运到花卉市场去卖。每个走近李晓红摊位的顾客，都会被那股扑鼻而来的香气深深地吸引住，他们停步驻足，很快就被那长相可爱、玲珑小巧又香味怡人的小盆景所吸引，何况价格并不贵，每盆 4-8 元。真是送人美观大方，自己摆在家中也美化家居，一时之间，这个要三盆，那个买四盆地争相购买。就这样，500 盆香草不到 4 小时居然就全部卖完，后来的人还依依不舍地看着别人手中的小花盆，询问着李晓红夫妇俩还有没有，第二天还来不来卖。

500 盆香草净赚了现金 6000 元。接下来，李晓红又去批发了大量花盆，把所有的香草苗全部移栽到花盆中，再陆续运往花卉市场。也许是试销带来的效应，这回，不仅购买者众多，而且还来了一批专业的花卉商贩要批量采购。仅十天时间，1000 盆香草便被一抢而空，让她足足赚了 2 万余元。

李晓红终于找到了一条符合自己的致富之路，大自然不起眼的草在李晓红手里变成了宝。最近，她又引进了更新更多品种的草，丰富了她的百草园品种，现在，她不仅建立起了自己的香草专业示范种植基地，还打算发动她的几个心灵手巧的姐妹们，看看能否在香包等手工艺品中做出新文章呢。另外，她还正在利用打算开个香味植物盆景店，使品种和样式更集中更专业。

二、制造业

家具改制店



随着人们生活水平的提高，搬新居、换家具的人越来越多，很多搬新家的消费者，却在为一些老家具犯愁——降价出售无人问津，弃之又舍不得，因为这些家具虽然样式老了点儿，用材却是较好的木料，是地地道道的实木家具。如果开家家具翻新改制店，对这些旧式家具进行改制，消费者只需付不多的钱，就能得到一套比新家具价格低得多、质量又好的家具，这肯定会受到工薪阶层的欢迎，市场潜力十分巨大。



1. 选址：开家具改制店，地址的要求相对来说较低，不一定要开人流量很大的地方，重要的是租金便宜且比较宽敞。

2. 采购：购置各种木工设备以及一些改制家具过程中要用到的配件材料。

3. 登记：到相关部门办理工商登记的相关手续。

4. 雇工：雇佣木工师傅 1 名，帮手 2-4 名即可。



首期投资表	
店铺租费（两押一租）	9000 元
简单装修	5000 元
木工设备	8000 元
配件材料	6000 元
工商登记	1000 元
流动资金	10000 元
投资总额	39000 元