用情调“武装”红酒店

随着城市里懂红酒、爱喝红酒的人越来越多，红酒逐渐成为了都市品位生活里不可或缺的元素，这为投资一族经营红酒吧带来了良好的成长空间。近几年，番禺区内出现不少各具特色的红酒店。

选不同层次的红酒

跟其他零售店不一样的是，红酒店出售的商品和服务都予以人有情调、休闲有品位的印象。为迎合这种风格，不少投资者在店铺装修上落足功夫。据记者观察，这些红酒店装修风格均别具一格，或以木质装修风格为主，或以欧陆奢华风格作主打，旨在营造出有格调、浪漫的气氛，吸引消费者驻足。

如果说店内装修风格是一个漂亮的“器皿”，那么红酒就是当中的“佳肴”。质量上乘的佳肴才是真正吸引消费者购买的最重要原因。光明北路某红酒店的店员告诉记者，店里出售的红酒几乎都从国外进口，店内储存着来自法国、意大利、澳大利亚、西班牙、南非、智利、美国等近十个国家的多个品种的红酒，价格从100多到2000元不等。而老板也一直根据客人的喜好更换和添加新的品种。店员表示，虽然出售的都是国外的进口红酒，但因为红酒在广州地区都有代理商，进货倒不是一件复杂的事情，但选择红酒品种却颇费心思。进货的时候她一般会参考红酒书上推荐酒，或是根据顾客特别需求而定。她介绍，老板在选择时还要考虑不同国家产地、不同庄园、不同价位的搭配，以适应顾客不同的口味和价格承受能力。“除了红酒外，店铺里还有其他一些洋酒，以满足其他顾客需要。”

店员需经过培训

在店址的选择上，业内人士认为应当选择相对安静、方便的地址，还要接近白领的工作、生活圈子。清河东路某红酒店就是看中了区政府周边、中银大厦上的白领生活圈。

据悉，在店员的管理方面，这些红酒店都对店员有所要求。很多红酒店都对店员进行红酒知识的培训——开始工作前期接受严格的开酒、倒酒、醒酒、试酒一系列程序的培训。光明北路某红酒店店员说，老板认为红酒店店员的要求不能等同于一般餐饮店的服务员，因为只有了解红酒文化、真正懂得品尝红酒的店员，才能更好地帮助客人选酒品酒，从这个意义上来说，经营红酒店是一种以出售情调、以文化招客的生意。

另外，业内人士表示，红酒店要打出自己的服务特色。虽然酒的质量和专业服务是最重要的，但一些具有特色的个性化服务对于突出红酒店特色、吸引顾客会产生重要作用。一间以销售美国加州为主的企业经理告诉记者，他们制定会员制，定期诚邀会员参加评酒会、晚宴等，塑造该品牌红酒为有品位生活的象征。

业内人士提醒，开一家中档红酒店大约需要本金七八十万，流动资金只需要几万元就够了，但是做红酒店生意回收比较慢，想一下子赚大钱是不太可能的，需要较长期的用心经营和打造。

（摘自《番禺日报》可儿 / 文）

美华人乡愁难解引来商机

崭新行业 代客邮购家乡味

华人移民到美国后，多少会患思乡病，饮食方面适应美式食物后，总想来点家乡味解馋。居中西部和东岸非都会区的华人移民，因买不到家乡货，近年一些洛杉矶华人兴起代为采买食物或调味料，再帮亲友邮寄的生意，虽赚取蝇头小利，却也成360行外的另一新兴行业。

彭姓夫妇现居佛罗里达州迈阿密，当地虽有华人超市，但选择不多。彭太太描述，当地华人超市像杂货店，总共只有两家，贩卖亚洲各国食物与调味料，并非完全符合华人需求。因此，他们在洛杉矶寻找代购者，帮忙寻找华人食物，他们最近委托洛杉矶的陈先生买蒙古火锅调理包，寄到佛州。

陈先生在超市一次买十包火锅调理包，加上邮递与手续费，寄往迈阿密市花费60元。他说，实际没赚到钱，只是友情价，洛杉矶占地利之便，大家都是离乡背井来美国打拼，想吃点家乡味一解乡愁，所以单批货酌收20元手续费。另外，陈先生也帮俄亥俄州克里夫兰的张姓夫妇，在洛杉矶中国台湾小吃店购买香肠、肉丸，他是电话下单，邮递由店家代为处理，克里夫兰的张姓夫妇号召当地小区华人，聚集起来团购，一口气买了300颗肉圆、150包香肠，可见内陆与东岸移民对家乡味的渴望。

目前在洛杉矶经营餐饮业的郑氏姐弟，分别于亚凯迪亚、罗兰冈开店，贩卖自制的香肠。由于以中国台湾南部风味号召，引起乡亲共鸣，纷纷透过各种管道下订。郑先生说，邮递以冬天为主，食物不易腐坏，生意好时曾一周寄送20箱香肠，每箱12包，让他们忙得不可开交。此外，他们店内还有肉圆、肉粽与油饭等，只是仅提供本地消费者，并无外寄服务。

洛杉矶是港口城市，距中国大陆和港台较近，频繁的贸易往来让食品货色更齐全，林立的华人餐馆与超市生意旺盛，成为美国各地华人寻宝所在。曾在乔治亚州、纽约、圣荷西定居的黄先生，现在靠自己的人脉建立客户基础，专门帮人在洛杉矶采购，其范围相当广泛，无论是日本烹饪调味、料理包，或韩国泡菜、海苔及干货，或中国的腌渍菜肴、罐头、名产，甚至中药材、中国结艺品等，均能帮人订货邮递。

他认为，各城市或多或少都有华人餐饮业与小吃，但选择性与口味因食材、调味料匮乏而不同，品尝起来总觉得少了点什么。不过，多数侨民造访洛杉矶后大呼值得，发现此地食物美味几乎与家乡不相上下，是寻宝采购的最佳地点。

（摘自《中新网》陈光立 / 文）

孤儿从练摊到开自助餐厅

“穷人的孩子早当家。”杨飞是名孤儿，从小就自食其力，13岁辍学做小工，后来他摆过地摊、水果摊，经过10多年艰苦打拼，年仅31岁的他，已是一家烧烤自助餐厅老板，拥有三个铺面。

摆水果摊成就“水果王”

杨飞1979年在武汉出生，从小就失去了父母。1992年，上初中的杨飞辍学了。13岁，还是许多小孩在父母身边撒娇的年龄，而小杨飞却为了减轻爷爷奶奶的生活负担，到街上帮人做小工摆地摊。

杨飞摆地摊的日子直到江汉路开始改造时才结束，那时他靠自己的辛勤劳动积攒了9000多元。就是用这笔来之不易的汗水钱，1998年，他在江汉二路租了一个铺面，做起了水果生意。“处处留心皆‘生意’”，也许是杨飞与其他水果商经营水果的不同之处。

一次他进货时发现，所谓明码标的“批发价”因量而异，货进得越多，水果批发商给的价格就越优惠。如何才能拿到更优惠的价格呢？他冥思苦想：一个铺面进货过多违背市场规律，得不偿失；再开两家、三家水果铺，从物力、人力、财力上讲均不现实；只有开发更多更大的客户可以试一下。

于是，他走访附近的商户。发现循礼门有一家蛋糕坊生意特别好，对水果有一定的需求量。他多次拜访该店，说明来意和联手进货的计划，并向该店老板承诺，保证供货水果质量，只赚跑路的辛苦钱，绝不多赚或差一两秤。老板被他的真诚所打动，把水果进货全交给了他。

就这样，杨飞的水果店与这家蛋糕连锁店一同成长，随着蛋糕店越开越多，他的进货量也越来越大，价格也就越来越便宜，附近水果店也打起杨飞的主意，请他帮忙进些便宜的水果。杨飞成了实质上的二级水果批发商。

为了保证蛋糕连锁店和一些“同行”们的水果供应，他还购置了两辆面包车。有了信誉，生意就如滚雪球般，没多久，他又成了附近一些酒店的水果供应商。

转行开烧烤自助餐厅

摆了近6年的地摊、水果摊，他赚取了人生的第一桶金。杨飞意识到，水果生意能做到他这个分上，在业内已可称得上是奇迹了。对他来说，再向上发展空间已不是太大。他开始考虑寻找新的商机。

“一铺养三代”，2001年，他在一菜市场花80万元买下三个铺面出租，时至今日，这三个铺面一直都是他创业的一块基石。2004年，他开始涉足餐饮行业，对韩国烧烤、巴西烧烤、中式烧烤等各式烧烤有所了解。其中，他对口感上以软嫩为主、烤前腌味等工艺特别的巴西风格烧烤情有独钟，他认为巴西烧烤更有潜力可挖，并决定将其重新开辟一条创业之路。

2007年，杨飞开始琢磨对巴西烧烤进行改良，使其口味更能得到武汉人的认可。2008年初，他在汉口闹市区开了第一家店。本以为拥有精湛烧烤技术和让人垂涎欲滴的口味，能一炮走红。可惜，事与愿违，餐厅刚开张两个月，简直可用“门可罗雀”来形容。仅半年时间，他就亏掉了60万元。

他认真总结刚开店失败的教训，通过开源节流、加大宣传力度、与银行合作争取银行贵宾客户成为餐厅消费者等“立竿见影”的举措，经过半年时间，“巴西风格烧烤”终于香飘四溢，许多食客舍近求远，闻香而去，还经常碰到顾客排队等候的情况。经过一年时间，杨飞收回了投资的本钱并进入收获期。

如今，杨飞正在酝酿年内在武昌开其第二家烧烤自助餐厅，加盟和入股的经营方式也在其考虑之列。不过，对于大规模扩张，他还是显得十分谨慎，因为他深知创品牌容易护品牌难的道理。

（摘自《楚天金报》章祥 / 文）

邓州农民：做“废”经济巧赚钱

近年来，邓州农民在生产过程中，及时转变经营头脑，调整经营策略，利用科学技术将一些废弃物进行再加工，做活一批“废”经济，取得了不错的效益。

“倒粪”一年 月赚5000元

“别看这鸡粪不起眼，经我一倒腾一个月能赚5000多块钱呢！”邓州市霍池村“倒粪大王”杨新景自豪地说。

说杨新景是“倒粪大王”，还得从几年前说起。霍池村在邓州是个远近闻名的养鸡专业村，然而，鸡粪处理一直是个大问题。3年前，杨新景从资料中得知，鸡粪中氨磷钾含量在17%以上，大大超出其他肥料，是极好的作物“营养餐”。邓州不仅是畜禽大市同时又是农业大市，原料和产品销路均不用愁。杨新景到安徽考察学习后，随即将加工鸡粪作为致富项目。他先把低价购来的鸡粪经过晾晒、烘干、加工等工序，除去尘土、异味、细菌，然后再包装出售。该产品一经推出就受到花卉种植户和无公害蔬菜种植户的青睐，月产量达15吨，产品仍供不应求。现在，杨新景除了加工鸡粪，其它的畜禽粪便他均“来者不拒”，变废为金。

如今，在邓州，像杨新景一样做加工畜禽生意的有10多家，平均月销售15万余元，产品不仅俏销周边县市，而且还远销到湖北等省。

作物废料 变废创汇

这两天，张楼乡富盛化工有限公司正在大批量收购玉米芯、花生壳等农作物废料，并将玉米芯、花生壳变“废”为宝，出口创汇。

两年前，张楼乡引进“富盛”项目，该项目是从玉米、玉米芯、花生壳中提炼工业溶剂糠醛，糠醛可用于多种化工生产，产品大部分出口，国内国际市场前景看好。过去，农民收获玉米、花生，一是脱粒费工、费时，二是大量玉米芯、花生壳成为废弃物影响村容村貌。现在，企业大量收购玉米、玉米芯、花生壳，解决了这一难题。围绕该项生产，当地农民年可增收3000多万元。

废旧塑料 加工远销

“在别人眼中是废品，在俺村那可是宝。”谈起废旧塑料，邓州市上营村党支部书记汤清义满脸喜悦。

据汤清义介绍，上个世纪80年代，上营村有村民开始到周边收集废旧塑料，然后再集中转卖。当时只是简单的收一卖一，利润微薄。后来，随着加入这个行业的村民越来越多，村里想办法筹措资金，帮助有能力的商户办起了加工厂，加工厂将收购的废旧塑料经过消毒，加工成塑料颗粒，用于货物包装，然后再销往外地，形成收购、加工、销售一条龙作业，大大提高了利润。目前，上营村从事废旧塑料加工的有几十家，其资产都在50万元以上。为了把废旧塑料这项事业做大做强，上营村还专门设立了工业园区，安排收购加工个体户入驻园区，统一管理，规模化经营。如今，该工业园区废旧塑料的年吞吐量已达2500吨，年产值1000万元，其产品远销广东、河北、四川等省。

（摘自《南阳新闻网》王静会 / 文）

房玉麟：做修甲男赚钱圆戏梦

修甲工是华人新移民在北美的主要行业之一，过去从业员以女性为主，近年逐渐有华人男子投身其中，尤其随着中美艺术交流日益频繁，滞美不归的京剧演员日渐增多，以修指美甲维生的京剧演员不乏其人，另外也不断有其他行业的男性加入美甲业。房玉麟就是其中之一。

7年奋斗有成

在美国做修甲工的京剧男演员不乏其人，更有人自立门户当老板。原山东京剧院文武小生、国家一级演员房玉麟2000年3月赴美，2003年7月与妻子王淑芬在长岛史密斯镇开设美甲店，面积2000多平方米，夏天旺季时有10多名员工。夫妻俩7年奋斗有成，即使在美国金融海啸冲击下，生意仍稳步发展。

房玉麟自豪地说，他与妻子胼手胝足经营指甲店，数年下来，积累了不少人脉关系，拥有一批固定“粉丝”，不少客人入门即找“Peter”(房玉麟的英文名字)，有的是一家三代扶老携幼前来光顾。他承认，越来越多爱美女士接受男性修甲工，他的指甲店在夏天旺季时，也聘请男性修甲工。

房玉麟深有体会地表示，美国是勤劳者的天堂，懒惰者的地狱。无论做什么工作，都要忘掉过去的辉煌，敬业乐业。他给客人修甲或按摩，都是“用心去做”。虽然他不会英文，但客人都感受到他的“用心”，一般愿意多给小费。

希望将中国传统戏剧打入百老汇

他说，在大陆练功很苦，薪水不高，在美国打工再苦，也苦不过练功。最重要的是，在美国可以实现他的戏剧艺术梦想，他希望将中国传统戏剧打入百老汇。2003年，他创作结合美式现代舞和改良京腔的梁祝京舞剧《双蝶魂》，在纽约林肯中心演出，作为中国国家一级演员的房玉麟和杨丽丽，在纽约舞台重演了脍炙人口的梁祝生死恋。

房玉麟充满感激和歉意的说，难得的是妻子十分支持他的戏梦人生。当时他出面租下林肯中心的表演场地和购买保险等，没想到原本答应赞助的人没有履行承诺，幸得妻子将辛苦修甲攒下的血汗钱拿出来代他付清全部场租和保险费用。

开店要把握四条原则

房玉麟说，很多人在国内养尊处优，来美后承受不了打工的压力，但美国的确是个让人尽情发挥才智和潜力的地方。“我来美国这些年，学习上海人的头脑、福州人、温州人的吃苦。”

房太太王淑芬也认为“工字不出头”，在美国一定要自行创业。她以前在北京商业部门工作，积累不少做生意的经验，在认识房玉麟前，来美20多年的她，早就开过店。她指出，无论开什么店，都要把握四条原则，一是选点；二是价格；三是管理；四是宣传。

房玉麟夫妇当初选择美甲店地点时，开车不小心走错路，误打误撞开到史密斯镇，一眼看上现在的店面位置。史密斯镇是个中产阶级的小区，有1.8万户人家，当地居民生活富裕，女性鲜少外出工作，对修甲美容服务需求甚殷。夫妇俩顶下2000多平方米的店面后，房玉麟与拿了中医师执照的儿子自己动手重新装修，天花板、墙壁等，全是父子俩自个儿弄的，省下1万多元。

他们的指甲店装修5天后开张，不到三星期，就将成本打平，很快开始赚钱。华人指甲店大多附设脚底按摩，房玉麟认真研究“黄帝内经”，用心揣摸穴位，“按摩一定要懂得经络穴位和运气，不能胡来。”他得意地说，凡是他经手按摩过的客人，大多回头找Peter。

（摘自《世界周刊》）

一张卡 大学生3个月赚15万

福建师范大学协和学院文化产业系2008级美术学的林良水，近日成为福建师大协和学院首批创业实验班的成员之一。他凭借一张名为“大学生活一张卡”的商家打折卡，在短短3个月内创造了15万元的营业额，从中净赚8万元，并且注册了一家公司专门负责营销策划。

从“卡溜仔”到“早餐配送员”

“在上大学以前，我几乎什么都玩了，用福州话来说，就是一个不折不扣的‘卡溜仔’。”林良水这样形容自己的过去。但高考的惨败给了林良水一个教训，“‘高四’时我想，这人生都快过1/3了，我该对自己做个交代了！”从那以后，林良水开始向自己的人生目标奋力拼搏。

经历了高考复读，说是“玩怕了”的林良水带着危机感进入大学，想着总不能再玩儿，还是得活出个人样来。

可能是因为贪睡，很少吃早餐的他很快想到了尝试做早餐配送生意，“先做了一个类似麦当劳餐牌的详细的点餐单，再与永辉超市合作进行早餐配送”。说干就干，第二天他就开始实践，100多单的成果让林良水直呼“很爽”。但因为经验不足，再加上纯粹是体力活，两个月后早餐配送计划宣告失败。

第一次失败让林良水意识到，大学生创业需要与专业知识相结合，他开始定位在为商家做推广，这样还能现学现用课堂上的知识。大一暑假，林良水和同学去设计公司实习。他们从做汉堡的传单开始，逐渐积累了一些客户资源与创业实践，从中萌发了为商家与大学生消费群体建立一个综合的信息传递平台的想法。

年轻时创业有犯错的资本

如今林良水和他的创业团队已经有11位成员，“能够取得这样的成绩，首先要感谢学校给了我一个好的平台。”林良水说，创业初期学校为他们提供了一间40平方米的办公室、办公硬件设施以及6000元创业基金。而林良水的母亲也是一位商人，在每个计划开始前，他都会和母亲探讨计划实施的可行性。“我妈妈认为成败不是最重要的，重要的是这个过程，趁着现在年轻，有犯错的资本。”

（摘自《海峡都市报》）

责编：方文煜 编辑：刘晓琼 wanwanyuee@163.com 版式：吉学莉 校对：梁英