

创业,从找好项目做起 小本也能创大业

【案例一】
◎准创业者:毛井

我对郊区游特别感兴趣,自从在凤凰尝到一些农家菜之后就念念不忘,常带一些朋友去吃,这些正宗的农家菜真是迷住了我的胃。时间长了,我对很多野菜都有了了解,并对它们的做法也小有心得,就开始有了自己开一家农家菜馆的想法。

鱼腥草、灰灰菜、荠菜、蕨菜……这些都是很普通的野菜,但做出来却与城市的饭店相比特别清爽、别致,绝对是绿色健康食品。

我注意到,一些野菜已被市场开发,比如蕨菜、野生蘑菇等都有一些专业的批发公司,购买起来比较方便,另外我还想与郊区已经有些名气的农家院合作,让城里人随时可以吃到这些美味的东西。

☆举一反三招

的确,人们对超市里“有机蔬菜”的态度已经从嫌弃悄悄变成青睐了。随着百姓生活水平的提高,人们对食品的需求已从“温饱型”向“营养健康型”转变,绿色食品如野生菌菇、无土蔬菜等,迎合市场发展和百姓消费需求,市场

覆盖面日益扩大,市场占有率越来越高,这也引发了巨大的市场前景。与此有关的创业方向包括绿色食品开发与生产、净菜社、药膳馆、素食馆等。

【案例二】
◎会员创业榜样:

小蔡的汤品速递店并非首创,而是师从一位香港女孩。据说这位汤品速递的始祖以前也是一个办公室白领,在每日的忙碌中为喝不到自己心爱的煲汤而苦闷不已。终有一日,她灵光一闪,何不不开家汤品速递店,为像我一样的写字楼白领们提供一份家常的体贴呢?于是,女孩辞职,开了家汤品速递店,生意果然好得电话都快打爆了。

小蔡的“汤.com”开业半年,汤品店的会员已经超过800多名。小蔡对汤品店的未来相当看好,“一般尝过我们汤品的顾客都会要求入会,还会不断拉帮派来地请朋友一起来品尝。”

☆开店心得

首先是确定几种经典汤品。撒手纲是“外送”和“会员制”,“顾客只需要一个电话,我们就会送汤上门,这样的服务是外面酒店

难以相比的。”开店最好选址在高档写字楼或是高级公寓旁边。

【案例三】
◎靓饮准创业者:任为

去年的香港游让我对那里的“许留山”念念不忘,今年,我想在工作之余,投资开一家鲜榨果汁屋出售新鲜果汁,虽然我没有许留山独特的技术,不过这种店算是投入小、操作简单的行业,据我了解收益也不错。

我的单位在和平里附近,这附近有不少写字楼、住宅楼,以后还要开通地铁,我希望在这儿选个店面。

位置确定下来后,我还有几件事要做:1、申领卫生许可证和营业执照等证件。2、购置3台果汁机(一般需3台),另外,冰箱和餐具桌椅也是必不可少的。3、购进富含水分而又适宜榨果汁的水果,如西瓜、柠檬、橘子、苹果等,至少8种吧。4、制定营业时间,营业时间一般定为上午10点至晚上20点。

●我的投资预算:购置果汁机、冰箱、餐具、桌椅、消毒碗柜等

需要8000元,前期采购水果200元,店租(大概5平方米左右),每月1000元,办理合法手续300



元,其他费用500元左右。

●收益预算:每杯果汁的价格,是根据水果的售价情况而定的。经过考查,一间5平方米的鲜榨果汁店,春夏季每月可获利4000元左右,秋冬季要差一些,但也可获利2000元左右。

☆举一反三招

“饮”文化真是越来越受白领们喜欢了。聪明的创业者可以把绿色饮品与美容、养生联系在一起,茶吧、水吧、果汁屋、靓汤馆等等,引领消费的新时尚。这样的投资需要的资金很少,同时可以兼卖冷饮、热饮,降低淡季风险。

【案例四】
◎婴儿创业榜样:沈晓琴夫妇

沈晓琴夫妇开的“亲子坊”是婴幼儿的世界,奶嘴、奶瓶、睡袋、童装、玩具、科教用品、护肤用品一应俱全,小到婴儿用的小别针、枕头等,都有多种样式多种价位的商品可供选择。

要把综合性的婴儿用品店经

营好,沈晓琴认为有以下2点需要注意:1、商品应力求全而新。2、可依照客源、年龄段,对中高端产品进行合理搭配。婴儿用品店的利润平均在25%左右,每月3万—4万元的销售额基本可保本。

☆举一反三招

除了婴儿用品外,专门为产妇、新生儿服务的专业“月嫂”的受欢迎程度已经在今年年初体现出来。这些都属于社区创业的范畴,目前这种氛围已日益浓厚,对专业服务的需求给社区创业者提供了机遇。社区创业项目一般分为经营类:如花店、日杂店等;服务类:如家电维修、房屋中介等;劳务类:如家庭保洁、婴幼儿护理等。

从整体来看,特色劳务类社区创业会有很大的市场需求。

如社区老人越来越多,他们生活孤单,情感寂寞,急需创业者能够提供老人日常生活照顾与料理的服务、看病住院陪护服务,甚至心理陪伴等较专业的服务。

(摘自《红网》)

牛奶、玉米纤维做服装 欧美老外喜欢穿

毕业时没找到工作

2007年,黄哲超从太原理工大学毕业。“我的专业是水利水电工程,造水坝用的,如果要专业对口,就得去西部,而我想回杭州工作。”黄哲超在杭州找了一段时间工作,也面试过好多家企业,没人要。

毕业后,黄哲超去富阳租了套房子,办起了家教班,给孩子补习功课,满大街发传单、找学生。陆陆续续招到十六七个,全是小学二年级的学生,每个孩子一个月收400元。兼职老师也是论坛上发帖招来的。后来教学效果不错,报名的人多起来了,每月约有40人。这样做了一年多,赚了30万元。直到去年夏天考上村官,回了桐庐老家。

谋划创业项目

创业干点啥?黄哲超脑子里早在谋划了。办家教班,一般是晚上上课。白天天空的时候,黄哲超开始了解针织行业。这给他后来创业打下了基础。

黄哲超所在的横村镇,是国内有名的针织品生产基地,很多针织围巾、帽子、手套、披肩、服装等都是这里做出来的。近几年,横村镇工业产值每100元中约有60元是针织业贡献的,针织品一半多出口到了欧美国家。

黄哲超有自己的想法:传统的经手手法留下的发展空间已经很小。如果还想介入,就得找新的方向。

上网查信息、看新闻,发现国外在服装领域,对天然植物纤维做的环保材料很重视。“这里应该有市场。”于是,黄哲超到上海、南京等地了解这方面的信息。哪所大学开设了这方面的专业、又有谁在做这方面研究?“经同学介绍,我在东华大学找到了合作者,他们专门研究新纺织材料。”黄哲超用办家教赚来的30万元投资,对方出技术。

竹纤维袜子销量最好

2009年8月,黄哲超注册了公司:桐庐泊菲格特服饰有限公司。名字是他自己想的,英文perfect(完美)的谐音。公司就办在村委大院的空房里,房子是村里提供的。

黄哲超随手从包里拿出一件灰色针织女衣:“瞧,这就是牛奶纤维做的。”衣服摸上去很滑很软。黄哲超说,他们现在主做4种材料的产品:牛奶纤维、大豆纤维、玉米纤维和竹纤维。这些材料各有特点,牛奶纤维的重要原料是牛奶蛋白质,保暖性接近羊绒;大豆纤维以榨过油的大豆豆粕为原料,提取蛋白后留下的残渣还可以作为饲料;玉米纤维是以玉米、小麦等淀粉为原料,经发酵转化成乳酸经聚合,纺丝而制成的合成纤维。

牛奶纤维柔软、透气、凉爽、保暖,可开发高档内衣、牛奶羊绒裙、家纺床上用品等,牛奶纤维代替部分羊绒,市场潜力巨大;大豆纤维比重轻、耐酸耐碱、吸湿性好,特别适用于针织内、外衣产品;玉米纤维强度高、光泽度好,耐热抗紫外线,在贴身内衣、运动服装等方面有优势;竹纤维透气性和瞬间吸水性、强、耐磨,还有抗菌防臭功效。

“竹纤维袜子的销量最好,我自己也穿,一般穿3天脚都不会臭。”黄哲超说,这些产品的利润都不错,人民币8元的商品到美国能卖到8美元(折合人民币约54元),现在销售额做了150万元,赚来的钱他又全部投到了研发上。

(摘自《都市快报》)

如今的家长,都乐意花上几百元至几千元,为自己孩子的童年留下珍贵的影像记录,儿童摄影店便应运而生。

儿童摄影开店攻略 两年可赚80万



【市场前景】

儿童摄影是21世纪的朝阳产业。据中国权威机构调查显示,中国每年有2000万至3000万名婴儿出生,其中0—4周岁婴幼儿消费群体就有8000万人。据中国第五次人口普查发布的统计公告,中国0—3岁新生儿用品家庭月消费为900多元,加上广大农村城镇地区婴幼儿消费,中国的婴幼儿用品市场每年将超过1000亿元。而目前儿童摄影的市场份额已超过200亿元。

【选址技巧】

交通便利,周边环境干净应是首选目标。儿童影楼不宜选在闹市区,且面积不宜太大,以“点小面广”的运作方式较好。给儿童影楼起个好名字也是非常关键的,更容易被大人小孩记住。

【装修要点】

儿童影楼装修一定要突出儿

童的趣味感和卡通味道,不宜装修得太豪华。儿童摄影的目标消费者应定位在“高知、高薪”的年轻父母身上,因此把店开在年轻父母爱去的场所,能吸引真正的客源,并能起到活广告的作用。

【创业案例】

熊先生的儿童创意摄影店,源于熊先生一家人几个月前喜得贵子。“儿子出生后,老婆在家休息没事干,就想开一家店来打发时间。”由于老婆是摄影记者出身,而自己是画画出身,开儿童摄影店的想法,两个人一拍即合。

■节省有方

由于节省有方,一家20平方米的门店的投入只用了1万多元,包括2000元的铺租,3000元的装修以及其他必要的电脑和用于摆设展示的商品。用于摆设的儿童纪念品,均是从小批发市场买来的,价格非常便宜,而且每样

只拿一个,让顾客感到独一无二。

装修上,由于摄影店的“前身”是一家画廊,熊先生就尽量保持画廊的装饰,用一些颇有创意的儿童宣传画掩盖原来的墙壁。在经营上,熊先生采取了不同于市面上儿童摄影棚的模式,采取摄影棚与门店分开的经营方式。当下,市面上的儿童摄影店都是集摄影棚与展示门店于一体,这样开一家摄影店,就要耗费巨资去购买设备,同时要聘请专业摄影师和助手,花费大量的人力物力。而熊先生则将摄影棚与门店分开,每个门店只用于展示和推广,摄影棚则转移到后台。

目前,摄影棚就藏身于门店上面写字楼上,熊先生戏称其为“空中楼阁”,“摄影棚设在写字楼里面,除了节约成本,还能制作一种魔幻世界的感觉。”这样,摄影棚的规模就可以逐步扩大,而加盟商只需要开门店接单,节省投入的成本,适合小本创业者加入。熊先生说,未来,他们计划利用写字楼里摄影棚外的一片空地制造外景,所有的设计,都是由摄影师完成。

■经营特色

1、“分段”按时收费

熊先生则采取了“分段”的独立收费,即拍摄费、后期制作费、相衬费等各项费用分开收取。拍摄费是300~500元/小时,视拍摄难度和摄影师的专业水平高低而

定。这样下来,顾客的平均消费就只有1000元左右,远远低于市价。

2、跟随孩子个性拍照

针对不同顾客的不同需求,他们还推出了一些“个性化服务”,比如应家长的要求,到香港迪斯尼、麦当劳等儿童喜欢的娱乐场所去拍摄。顾客大多是“有车一族”,未来,他们还计划推出一些非主流摄影,比如Cosplay等的服务。

3、“独创”拍摄场景

“将行业的最高点当成起点,给同行制造‘障碍’,这是我们的想法。”为了区别于市面上的儿童摄影店,熊先生投入了大量资金去策划制作“摄影主题”,仅购买拍摄的设备就花了三四十万元,包括必要的摄影设备和制作场景的设备,这在儿童摄影市场上是独一无二的。其中,一台相机的价格就达到十几万元。为了构造各种各样的主题场景,他们购买了“起泡机”、“鼓风机”、“喷雾机”、“雪花机”等等,“雪花机”是为迎接圣诞节而专门购买的。此外,他们还“独创”了海底世界场景,聘请专人设计制作了一块模拟海底世界的“水雾墙”玻璃,投入数千元。经过短短两年多的发展,熊先生的儿童摄影店年利润已达到80多万元。

(摘自《城乡致富》 李子涵/文)

打赌走上创业路 小伙跻身世博会

茅瑜振告诉记者,大学毕业那一年,他便有了凭借自己在网站、软件制作等领域的特长,进行创业的想法。但是,茅瑜振的想法却被父亲斥责为“不务正业”。于是,茅瑜振暗下决心一定要做出一番成就来,听说沧浪区正在举行SYB大学生创业培训,一赌气茅瑜振便报名参加了。没想到他的项目得到了专家的肯定,并成功加入了创业工作室开始创业。正当茅瑜振自满满满时,父亲却又来“打击”茅瑜振了,父亲和他打赌一年盈利超过10万并告诉茅瑜振:“如果赚不到10万你也不用来见我。”

但成功谈何容易,创业初期茅瑜振经常加班加点,吃了上顿顾不了下顿。付出和回报并不成比例,创业前几个月茅瑜振入不敷出。但每次想到和父亲打赌的事,茅瑜振就咬牙坚持了下来。至今他仍然对第一笔生意记忆犹新。当时,他向一家企业推销自己的软件,对方提出要先免费试用,可等试用期过了,企业却一而再再而三地要求延长免费试用期。茅瑜振没有放弃,尽管没有一分钱,但仍然继续为对方做好软件维护和服务,终于那家企业被茅瑜振打动了,与他签订了合作协议。

在茅瑜振的努力下,网络公司终于上了正轨。今年年初,茅瑜振联系上了一家要在世博加拿大馆放映宣传片的外企,时间紧任务重,茅瑜振和伙伴们起早贪黑,从拍摄到制作经过三次修改,在客户要求的时间内顺利完成。

如今提起与父亲的赌约,茅瑜振笑着说:“不到一年我已经赚了15万了,我父亲是输定了。不过,我现在明白了,这其实是父亲对我的一种鼓励和鞭策,他是很希望我成功的。”

(摘自《现代快报》何寅平 陈斌 唐俭/文)

“希望我的创业经验能够启发你”

他种植西瓜
创业第一年获利60万

“没想到仅仅一年多,我们的基地能发展得这么顺利!如果不是政府的鼓励,也许现在还没有动起来!”来到张勇的西瓜基地,一个接一个的大棚排列得整整齐齐,瓜藤上滚圆的西瓜已经所剩无几了。“我们的基地全部采用高科技大棚和膜下滴灌等技术,品种也是市场最新、最缺的,所以一上市就供不应求。”张勇告诉记者,其实几年前,他和另外几名大学生就有了创业的念头,可想了很久却一直没“下手”,因为成本太高,自己又没真正做过,直到2008年,该县在全

省率先设立了“大学生创业基金”,每年从财政预算中安排100万元,专款用于大学生创业扶持,这才使他们下定了决心。

2008年10月,张勇通过“项目申报绿色通道”向县人事局递交了报告,申请大学生创业基金。10天后,张勇不但顺利拿到了15万元的三年期无息创业基金,成为“大学生创业基金”扶持的第一人,还得到了一份专家审核组的意见——项目具有可操作性,市场前景广阔。

除了资金支持,对于刚刚走出校门的大学生来说,“一穷二白”的创业经验也是巨大的瓶颈,于是从2008年开始,该县人事、劳动部门先后组织了张勇等数批有创业意

愿的大学生参加了SIYB创业培训,到成熟的创业基地“取经”学习,同时还派出专家组指导。2009年,总投资75万元的西瓜种植基地开始育苗,三位大学生的创业梦想,也开始在这块200亩的土地上播种发芽。当年5月,第一批西瓜上市;待全年3批西瓜全部销售完毕,共实现利润60万元左右。

她养生态鸡
扎根山村带富乡亲

与张勇不同,同是“一村一大”的段红玲却是因为自己的“村官”经历才走上创业道路的。2007年11月,毕业于自贡高等专科学校的

段红玲当选为金堂县三溪镇三河社区主任。从城镇到农村,从学生到“村官”,巨大的经济落差令她感到了前所未有的压力。经过大量的调查研究,段红玲发现,思想的束缚、曾经的失败和资金的困扰让乡亲们对创业普遍存在着害怕失败的心理。“既然选择了‘村官’,我就要带领村民们发展经济,共同创业!”

创业,说起来容易,做起来难。2009年上半年,通过充分的市场调查,段红玲将投入成本少、饲养周期短、经济效益高、市场风险小、技术简单易学的生态鸡养殖作为自己的创业项目。但资金成了创业最大的困难。就在这时,县人事局几次与县农投公司领导前来指导,帮

助她一同选址、规划,并得到了创业初期的第一笔5万元创业基金。紧接着,投资40余万元的二个生态鸡养殖场办起来了,养殖场面积达200多亩,2009年,养殖场共出栏生态鸡3.8万只,产值250万元,实现利润30万元。

创业之路已获得初步成功,段红玲却不满足。在县人事局的帮助下,一个更宏伟的规划应运而生——今后在村上成立养殖合作社,她的基地只提供鸡苗、技术,负责销售,农户们则是具体的养殖单元,目前这个模式已经开始启动,预计今年全村将出栏生态鸡2万只左右,带动平均每户增收2000多元。

(摘自《成都日报》 陈泳口/文)