

创业宝典 Chuangye Baodian

1万元做生意也疯赚



魔术小玩具

2010年春晚刘谦神奇的魔法再一次看呆了观众。我想,在所有人心中,多少对魔法都有那么些憧憬。回到主题一万元做什么生意好,到底魔术小玩具算哪门子小生意呢?比如:魔瓶、奇幻笛、千里眼、腾空火柴牌、魔术扑克等,别小看这些玩艺,不仅成本低而且利润高,基本上一个小小的店铺盈利都在3000块左右,所以更是值得投资的好生意。条件:租个门面,雇个店员,进货就OK!



时尚旗袍店

2009年一部《潜伏》火遍了大江南北,随之连续剧女演员们的旗袍也风靡起来。卖时尚旗袍,一件价格在5000左右,租个25平米的店面,找个有竞争力的产品,经营得当,每月纯利大概上万!



儿童教育中心

再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育,父母对孩子的投入那是出了名的舍得,舍得舍得,有舍才有得。常言道,不能让孩子输在起跑线上。加上父母的工作压力与生活节奏迫使无法成天照顾孩子,因此要说一万元做什么生意好,那儿童教育中心不能不说,这片市场需求大,竞争少,是值得投资的项目!租几间教室,雇几个保育员基本条件就具备了。当然,小本生意不代表无本,何况是培育孩子,所以宁可地方小,设施与保育员不能马虎。



甜蜜蛋糕店

开一个甜蜜蛋糕店,投资额不高,不仅简单,只要你的口味好,价格合理,就能够吸引消费者!



其他小店

像开个性花店,文具连锁单店,速记服务公司,汽车装潢小店等,我以为这些独具个性的生意都很不错,如果你有几万元,又想自己创业的话,就赶紧行动吧!(据天下商机网)

创业新星 Chuangye Xinxing

江西首条大学生创业街启动

在校大学生“业”创得如何?

万里庆 邓伊悦

江西省首条大学生创业街在江西科技师范学院红角洲校区试运行后正式启用的消息备受瞩目。那么创业街内的在校大学生如何创业?哪些学生第一个吃螃蟹?他们的“业”创得如何?

对话

男生居多且最高启动资金不超两万 经营范围涉及电脑销售等

记者来到创业街时,一块“东湖区就业直通车学生创业示范街”的牌匾十分醒目,但因为学校已放暑假,装修一新的15家店面大多都关门歇业了。记者注意到,15家店面经营的范围涉及销售、维修电脑、出租演出服饰、培训字画和旅游业等。

创业者多为“90后”男生

采访中记者了解到,15家店面的创业者中以男生居多,大多是“90后”,他们成了创业的主力军。

该校创业指导中心相关人士表示,随着社会发展和就业形势的改变,社会压力、工作竞争这些社会属性将逐步反映在“90后”身上,这让个性分明的“90后”更早地体会到生存的含义,也将极大地激发他们的潜能,让更多人提早走向创业之路。

该校历史文化学院08级学生郑若愚一直视创业为梦想,高中时就曾摆摊地摊,进入大学后,又先后经营过爱心水站、书店、体育用品出租屋等店铺。

团队合作相互学习降低风险

记者了解到,创业街内,政府和学校都给出了很多优惠政策。记者在现场看到,15家店面装修一新,硬件设备较好,入驻的创业者免收店面装修费和水费。因经营不同的店面,启动资金也不同,但最高的启动资金不



创业街备受瞩目

超过两万元。

创业街11号清华同方的专卖店店长涂正帮告诉记者,15位创业者中,大多数都是有团队一起合作的,并非一人单兵作战,这样的好处就是大家可以互相学习,也可以分担创业初期的启动资金。“我做的是销售品

牌电脑,批量装系统等,所以我们的启动资金在这15家内算是比较大的。由于政策优惠,我们先行投资的金额不足两万元,3人平分后,每人所承担的风险都很小。”

进展

薄利多销有盈余 赚来的钱不多,但很满足

经过一段时间的试运行,创业者们早已心知肚明盈亏了。“新光饰品”的老板李勇新笑着告诉记者:“我们经营的是女士饰品,成本低,但薄利多销,还是有些盈余。第一次创业得来的资金,我们分为几步花——首先留些创业基金,为下一个创业项目积累资金;下半学期,我们还想尽自己的绵薄之力,资助贫困学子;最后才是给自己发工资,我们的团队每人就领了两三百元。钱不多,但我们看到了希望,也觉得满足。”

相比于薄利多销,涂正帮的“高

创业感悟 Chuangye Ganwu

赵德龙:用行动打开心头的“创业结”

最困窘的时候,赵德龙当掉了母亲从国外带给他的一块手表。多年以后,站在偌大的厂房前,他仍会想起创业之初啃烧饼的艰难时光。“刚开始满怀信心,但突然间又看不到未来。”赵德龙说,“我只能激励自己,坚持一下,再坚持一下。”

几年来,这个28岁的年轻人一手打造的北京汉风工艺品厂蒸蒸日上,其1万多幅民俗装饰画不仅进入北京奥运村,而且成为装饰与建材销售巨头百安居的供货商。

2004年,赵德龙从中央美院毕业,一度想在上海发展。他在广告公

司做过平面设计,月薪1500元。告别上海的前一天,他去黄浦江边的外滩散心,见到路边摊卖东方明珠塔造型的工艺品,买者如云。对工艺品设计略有了解的他,第一次有了创业的念头。

创业是艰辛的!

赵德龙记得很清楚,严冬时节,他背着一大包中国结样品,跑遍了北京20多家小商品市场进行推销。一次次被人拒绝、嘲笑,他也不服输,硬是赢得了30多家客户作为销售渠道。由于赶上年底民俗产品的销售旺季,3个月他就赚了4万多元,收获

了创业的第一桶金。

正当迈出创业第一步时,赵德龙得知了YBC——中国青年创业国际计划,这是一个公益性创业组织。他花了两个星期写了一份长达30页的创业计划书,送交YBC北京办公室评审。“执著、坚韧”却成了YBC诸导师对赵德龙的第一印象,并将他作为YBC北京办公室的首批扶持青年——YBC不仅提供5万元无息贷款,而且指定诺基亚中国区副总裁萧洁云女士作为创业导师。

2006年年初,赵德龙终于梦想成真,通过YBC无息贷款与他自己的积

蓄,北京汉风工艺品厂正式注册成立。如今,汉风将产品定位于中高档工艺品,其民俗工艺饰品的开发与制造独具一格,形成了覆盖北京的销售网络。

5年前,当赵德龙决定创业时,大学生创业还是一个新鲜的词汇。作为接受过高等教育的大学生,他缺乏基本的财务和营销知识,然而尽管历经波折,在坚韧不拔的追求之下、在YBC的指导与帮助之下,他还是迈上了人生的新起点。

“要提高大学生创业成功率,离不开专业的创业教育,离不开良好的外界环境。”赵德龙说。(游 翀)

创业商机 Chuangye Shangji

零食专门店赚巧钱 顾客吃的是“感觉”

在忙碌工作一天后,不少人都喜欢去超市“大扫荡”——购买一堆零食,而其中很多人买零食的目的并不在吃,而是享受那种“感觉”。记者了解到,当下一些大城市有专门的零食店,顾客可以在店里吃零食,吃不完店主还会为其保存,什么时候去吃都可以。

零食专门店赚巧钱

据了解,这种所谓的零食专门店,简单地讲就是销售零食,但不同的是,顾客在店里选购零食后,可以在店里吃,如果吃不了店主还可以为其保存,顾客什么时候想吃可以随时

到店里来。

在网上搜索了一下零食专门店后,有网页显示:“零食专门店小本生意,适合大学生创业”。也有网页刊登着经营零食专门店的成功案例以及开这样的店需要的成本、如何选址等信息。此外,有的零食专门店也会在店里吃零食的顾客提供其他服务,如:杂志、音乐、饮品等,这些服务都需要另收费,也大大增加了店内收益、赚巧钱。

长春市场存在空白

“我没听说过有零食专门店,不过感觉挺新鲜的”。记者随机采访了

一些市民,其中多数市民表示,没有听说过零食专门店,但是感觉这种零食专门店很有创意。

90后学生小齐说:她听朋友说北京有这种零食专门店,这种独特创意的零食专门店很吸引人。记者走访了长春市场。虽然桂林路、重庆路等繁华商圈有食品专卖店,卖的大都是韩国或者一些国家的特色食品,但是这种零食专门店却仍是空白。

吃的就是“感觉”

采访中也有不少市民表示,其实吃零食不单纯是为了吃,而是享受那种感觉,也是对儿时的回忆。长春市

民张先生就说:“小的时候家里生活条件有限,父母很少会给我买零食。所以,小的时候就想,等长大了有钱了,只要是小时候没吃过的零食都要买了吃。所以现在选购零食时也都是买果丹皮、满口香等小时候有的,但是买回去也大都当摆设,或者给朋友、家人吃,自己很少吃。所以就我而言,买零食不仅仅是为了吃,也是追忆儿时的那份感觉。”对于零食专门店,张先生也表示,“对于我这种选购零食不理性的人来说,如果有零食专门店的话,去是很有必要的。吃不完可以保存,还可以带朋友去吃,也算是休闲了。”(商机网)

江苏牧院:小小宠物店新老板一年来一批

养狗养猫,养出一批“准老板”

在位于泰州的江苏牧院,有不少大学生拥有双重身份,他们是大学生,穿梭在校园里;他们也是一个农场的“主人”,养鸡养鹅、办宠物店,当起了老板。

“我们‘颇菲特’通过竞争获得承包资格,申领到了泰州市第一张在校大学生创业营业执照。在学校提供的创业基地摸爬滚打一年,完成学业的同时经营额超过了10万元。”回顾一年的创业经历,江苏畜牧兽医职业技术学院宠物养护与疫病防治07级学生、“颇菲特”创业团队经理闫书伟说。

今年7月,“颇菲特”7名成员将毕业离校。曾有来自上海、南京、苏州等地的20多批宠物美容老板专程赶到泰州高薪揽才,均被闫书伟等一口

回绝。闫书伟说,“与其给别人打工,不如自己当老板——我们系差不多四成的毕业生都是这样的想法”。

2009年4月,该校将运营多年的宠物美容中心作为学生创业基地,面向全系三四年级学生发包,系里提供基础设施、启动资金等,并指派技术、营销老师跟踪指导服务。

宠物科技系副书记张鸿介绍说,宠物美容中心依靠以学生为主体的经营管理层来实际运作,完全按市场规律自负盈亏,创业团队一年内须上交系部2万元利润,余下的才可以再按比例与系里分成。虽然学生创业

“初生牛犊不怕虎”,但为了防止一时冲动选择项目,学校要求申请学生提交一份创业计划书,内容包括实践经历、市场分析、预期效益、管理模式及

如何处理创业与学习的关系。这是一次“真刀真枪”的商业实战,创业含金量相对较高。今年5月1日起,“创优之队”接下“颇菲特”手中的接力棒,承包经营爱牧宠物美容中心。

最近一个月来,学生王晶等5名“创优之队”成员在“颇菲特”团队带领下,学习宠物美容中心经营和管理。闫书伟说,“我们马上就要毕业离校,创业的经验应该对学弟学妹们有帮助,客户和进货渠道等也会全部转交给他们。”

今年1月,畜牧兽医专业学生赵俊、张明明向学院递交养鹅创业计划申请。他们利用寒假和课余时间,出资8万元在江苏现代畜牧科技示范园创业实践。在专业老师的指导下,经过3个月的努力,他们顺利完成了

2400只肉鹅的标准化养殖,成活率达到91%,赢利2000多元。赵俊说,“能挣多少钱在其次,重要的是有了这次历练,便能及早与社会接轨,也多了一份社会价值认同。”

与所有创业者一样,大学生创业颇多艰辛。资金和技术,是最大的瓶颈。为了打破这两个瓶颈,或者说,为了在这两个瓶颈处能给予创业学生更多的帮助,该校成立学生创业孵化中心,每年安排不少于30万元的创业教育经费,筹措不少于20万元扶持学生创业项目。每个专业有1-2名创业教育教师,每个创业实践基地有1-2名指导教师,每名导师指导10名左右学生或1-2个创业实践团队。

(朱善元 夏礼祝 钱佳蓓 赵晓勇)

80后“海归” 回乡创业 乐受欢迎挑战

“我们年轻,不怕失败。虽然经验少,但我们会用我们的努力去弥补经验的不足。我们非常有信心!”80后“海归”冯威笑着说。

冯威家住广东河源市,留洋于英国,曾经在中国超市打过工,和英国朋友一起策划过多次派对和策划过校庆等。2010年1月带着对家乡的热爱回乡创业,他发现河源缺乏具有时尚风格的礼仪公司。于是,联系了熟悉策划的中学同学缪铭柯一起创立开心派对礼仪公司,并成功策划举办了一场狂欢蒙面派对(Masked Party),赚取了人生第一桶金。

有了第一次成功经历,两位80后创业者已不再满足于策划派对,开始谋划更高层次的综合性礼仪策划公司。2010年6月6日,米乐礼仪策划有限公司应运而生。

“米乐是miracle的译音,是奇迹的意思,我们想创造属于自己的奇迹。”冯威告诉笔者。

他说,公司目前7人,都是大学刚刚毕业的80后。我发现河源关于80后的能与国际接轨的活动特别很少,可以说,这个市场目前还是一片空白。

说起创立公司遇到的困难,两位80后微笑着说,每次去和顾客谈生意,他们都会质疑,这么年轻能否胜任工作。面对质疑,他们都会用自己的行动来证明,用成绩去说服对方。

“我们每天都在看书,查阅资料,巩固理论知识。同行前辈搞的每一场活动我们都会参加,细心学习他们实地操作经验,少走弯路。”缪铭柯说。

冯威说,我们年轻缺少经验,我们会努力,但也希望社会能给我们成长的机会。希望通过我们的努力把河源地区80后的激情带动起来,走出河源,与国际接轨。同时也要让更多的人来了解我们河源文化,带动河源发展。

他还告诉记者,准备给自己半年的时间来探索前进的路,争取早日在河源创出自己的品牌,“我们非常有信心。”

(赖晓晓 徐小瑜)