

# 创业者关注的低成本项目

## 一、【烛台礼品店】

### □市场前景

随着装饰品行业的发展,原本样式、作用单一的烛台,因一系列的设计创新,赢得了广阔的礼品市场:传统铁艺烛台与家居布置非常契合;水晶烛台美观高贵,虽然价格不菲,但依然消费者众;玻璃烛台营造的现代简约风格颇受时尚白领的追捧。因此,开一家烛台礼品店或在礼品店内加入烛台饰品,很可能刺激一家小店甚至一个市场的消费。

### □经营提示

- 可以采取实体店、网店结合的方式,拓展销售渠道,降低运营成本。
- 产品一定要有质量梯队和价格梯队,增大各种消费者的选择余地。
- 可与婚庆公司、软装修公司合作销售。
- 有厂家进货渠道最佳,其次是各种礼品店、家居用品店网站。

### □成功案例

深圳的“烛韵风情”时尚家居礼品店以外贸烛台产品为主营内容,店主李艳直接从厂家进货,保证了质量问题,并且有一定的价格优势。李艳按照玻璃、水晶、铁艺、木头等材质的烛台进行分类陈列,店内近百件单品,价格在15—80元之间,由于价廉物美,平均日营业额在500元以上。李艳还采购了各种精美包装盒、配套蜡烛等,进行搭配销售;同时,凡在店内购买烛台都附赠小蜡烛,满额有折扣或低价换购香薰炉等。

目前,李艳已经开始从事批发业务,小店年纯利润可达8万元以上。

## 二、【贡山草果】

### □项目特色

草果是常绿阔叶林下生长的一种重要经济作物,属姜科(姜科),多年生宿根草本植物。草果既是调味香料,又是常用的中药材,具有燥湿温中、除痰截疟的功能。种植草果适应面积广,受益时间长,省工省时,经济价值又高。同时,发展草果产业,不仅可以充分利用资源,增加农民收入,而且还可以保护常绿阔叶林,涵养水源,保持水土,为农业高产稳产创造良好的生态环境。贡山草果香料含量达到0.83,是普通草果香料含量的两倍以上。

### □经济效益

草果不但价格高,且市场需求量大,前景较好。云南的普拉底乡其达村是一个典型的因草果而受益的行政村。全村6个村民小组,214户农户,家家户户种植草果,最少一家也种有4到5亩,种植80亩以上的有6户。2009年,全村人均收入2042元。每亩收益达6000元以上。

### □种植提示

草果是阴生植物,不耐强烈日光照射,适宜种植在有树木庇荫的环境,土壤则以山谷疏林阴湿处,腐殖质丰富、质地疏松的微酸性沃土为宜。种植达到一定规模后,可利用条件在草果园中建设农家乐,利用草果园优美的生态环境,增加休闲娱乐项目,达到增收的目的。

### □引种电话

贡山县普拉底乡草果协会办:0886—3888639

## 三、【奶油草莓】

一颗草莓最大能长到80克,售价达到3元,堪比500克鸡蛋的价格。近日,在江苏省兴化市临城镇三王草莓种植基地,记者见到了这种名为“奶油草莓”的优良品种。

### □项目介绍

奶油草莓是日本研发的新品种,三年前被引进了国内。三王草莓基地负责人池建平介绍说,奶油草莓采摘期较长,从11月份可持续到来年的5月份。与普通草莓相比,这种草莓每颗可以长到30—80克,不仅个头大,甜度也大大超过普通草莓。

### □经济效益

池建平一共种植了8个大棚约五六亩地的奶油草莓,可以一直采摘到每年5月,估计亩均产量达到1000多公斤,以每公斤平均售价15元计算,亩收益可达到1.5万元,是种植普通草莓的3倍左右。

### □种植提示

1. 池建平建议种植户在凌晨4点至6点采摘。由于没经过阳光暴晒,用新方法采摘的草莓保质期延长到了两天。同时,池建平还要求员工戴手套采摘草莓。他说,此举既可以防止手汗沾到草莓上,影响保质期,而且草莓也更加卫生。
2. 在草莓大棚门口栽种一小片香葱,香葱能驱虫和杀灭病菌。



3. 种植户可在采摘季时让顾客进棚自己采摘,打造观光农业,从而提高销量。

## 四、【香薰美容馆】

如今,香薰精油已成为白领丽人展现其生活品位的新宠。懂得疼惜自己的现代女性,办公室里就要有一只精巧细致的香薰炉,走进办公室的第一件事就是点燃薰香台,闻闻袅袅散开的香气,想想婷婷婷婷的花,便开始一天的工作。忙了一天回到家,再点上香薰,泡个舒服的精油浴,顿时觉得豁然开朗、身心放松、心情愉快。

### □利润分析

目前香薰美容馆的经营中,最大的支出便是房租,每月需要5000元。雇佣5个员工,工资及其他福利每月支出在3500元左右。加上1000元的装修摊销以及税收等其他开销,每月的经营成本至少要超过10000元。香薰产品的毛利大约为50%,要达到盈亏平衡,只需要每月的营业额超过20000元即可,平均下来,按30天计算每天得有667元的营业额。

### □货源选择

香薰店靠商品制胜,香薰用品的外形、香型、包装、质量,往往决定着经营成败与否。因此,经营者在货源组织上要多加花些心思,引进新潮而独特的产品,香型选择也要紧跟潮流,才能吸引顾客。组织货源之前,必须明确自己的主力消费群体。一些经营资质较好的集精油开发、生产、销售、服务于一身的企业,可以选定作为长期供货的合作伙伴。

### □销售技巧

将生意做到店面之外是很重要的,可以带上名片积极出去推销,有些人现在把薰炉、薰灯、氧吧卖到咖啡厅、酒吧、酒店

里去了,而同时也带动了蜡烛、精油的长期消费;也可以到小超市、洗浴中心推荐小袋香薰洗浴用品,这些都值得尝试摸索。另外,香薰产品不仅适合个人使用,送人也是非常物美价廉的新颖礼品,做团购也值得一试。

## 五、【蛇豆】

远处看像蛇,走近看更像丝瓜,这种被称为“蛇豆”的是特种农产品,它兼有食用性与观赏性。

### □项目特色

蛇豆株高1.7米~2米,生长势、分枝性强,花为白色。蛇豆长1.3米~1.7米,长柱形,两端渐尖细,尾端常弯曲成蛇状,表皮浅绿色,肉鲜绿色,肉质松软。该品种整个生育期少病虫害,是目前较为理想的绿色植物,市场前景看好。

### □成功案例

安徽芜湖市袁永木是名退伍军人,有着多年的种植经验,他盯住市场搞生产,根据市场需求不断调整种植品种。去年初,他从外省引进了蛇豆新品种种植,结果经济效益十分可观。他共种植了三亩地蛇豆,从4月份开始收获,可采摘到9、10月份,月产蛇豆1500公斤,每公斤能卖到4.2元。而他3亩地种植成本共花去6000多元。

### □种植要点

蛇豆由于其种皮厚,播种前应将种子晾晒1~2天,然后用55摄氏度的热水烫种3分钟,烫种时要不断搅拌,至水温下降后换清水浸种2~3天,其间要擦洗去种皮上的粘质物,并换清水再浸种,待种子略软时用纱布包裹保湿,置于30℃恒温箱或暖炕边催芽后播种。

## 六、【火锅也上网】

现在很多省市都有火锅店,

但是加盟店、连锁店入乡随俗,让想品尝正宗川渝火锅的食客总有些遗憾。如今,“火锅上网”似乎让这一切迎刃而解了。顾客只需要打开电脑,用目前最流行的方式——网购,就能买回新鲜的锅底料,甚至毛肚、鸭肠、油碟等火锅必备品都能按份购买。

### □项目介绍

自称“绝对是淘宝网第一家火锅店”的德义火锅店创始人张齐勇先生告诉记者,网店主要经营火锅底料、配料、菜品等,甚至还有火锅器具和下火茶,全部经过真空包装后快速递送买家。

记者看到,网上火锅店售价不菲,火锅底料售价从36元—135元不等,油碟最贵卖到21.8元,火锅必备菜鸭肠在重庆实体店的售价是8元—15元,网上价格为18.5元。仅一袋价值45元的500克精品火锅底料,一个月就卖出了133件。

### □市场前景

网上火锅店的顾客主要有两类:一种是川渝两地外的美食爱好者,重庆火锅名声在外,对他们有足够的吸引力;另一种是漂泊他乡的川渝人,对他们而言,原汁原味的家乡火锅更寄托了思乡情结,花钱买的就不仅仅是火锅了。当有一种方法能让他们立即吃到原汁原味的火锅,并且可供选择的店铺不多时,他们自然就成了忠实的消费者。

而且,火锅市场列强林立,想分一杯羹谈何容易,但“网上火锅店”目前还几乎是空白,大型企业的关注重点并不在此,小本创业者大可抓住此机会“趁虚而入”。对于创业者而言,“网上火锅店”的资金门槛要比经营实体店火锅店的低得多,利润却相对高得多。

(摘自《财视网》)

## 煮随客便小火车自动上菜系列火锅

### 【项目介绍】

煮随客便餐饮有限管理公司成立于2007年底,经过一年的跨国研发,以引进德国小火车自动上菜系统为项目的全国性加盟发展战略,计划到2012年底前完成在国内的400家加盟规模。煮随客便是以小火车自动上菜系统为主的特色火锅的主题餐厅,兼营自制特色肉品、调料、火车系统等业务,是中国首家以小火车自动上菜系统为主导的特色餐饮加盟

公司。煮随客便羊肉和调味品原材料均来自天然牧场和种植区——鄂尔多斯肉业基地,是目前国内规模较完善、羊肉加工程序最精细的肉业基地。煮随客便调味品基地,拥有目前国内最先进的火锅汤料生产线,保证了煮随客便火锅优良的品质。

### 【加盟流程】

1. 填写并递交加盟申请表格→总经理审批。

2. 到公司总部实地考察。
3. 签订加盟意向书(保留当地市场2个月内的加盟权)。
4. 签订加盟合同。
5. 工程指导经理进驻加盟店。
6. 餐厅经理,厨师长进驻加盟店。
7. 完成总部各项经营指标及技术支持。
8. 公司总部在开业前完成物流配送。

9. 加盟连锁店开张营业。

### 【运营支持】

本着资源共享的原则,煮随客便将从选址调查、开业筹备到日常运营等各方面为加盟商提供全方位、全过程的运营支持。

- 一、开业支持:1. 选址支持;2. 酒店设计支持;3. 装修支持;4. 营销策划支持;5. 培训支持;6. 产品配送支持;7. 人才支持。
- 二、日常运营支持:1. 管理指导支持;2. 经营指导支持;3. 物流

- 配送支持;4. 人才培养支持;5. 营销支持;6. 救市支持。

### 【联系方式】

- ◎ 招商电话:0416—3484777
- ◎ 联系人:煮随客便自动餐饮投资
- ◎ 总部地址:辽宁锦州市洛阳路5段54-108号
- ◎ 传真:0416—3484777
- ◎ 电子邮件:zskbhg123@163.com

(摘自《商机网》)

## ■创富有道I

# 文具店长线投资定能赚钱

我们在寻找可持续发展的项目时,是否注意到了文具店的价值?文具店囊括了成百上千种商品,内在的严密逻辑延伸到了整个系统的方方面面——产品、营销、损耗率、资金运作、繁琐的账目等。这个系统在多个较长的运转周期的反复试验下,形成了稳定的动态经营模式。

### 【投资价值】

文具店,几乎是一个快要被人遗忘的项目。在《城乡致富》对百名读者的抽样调查中,仅有3人表示对经营文具店有兴趣,多数人回避该项目的理由可归结为三点:1. 利润微薄;2. 因损耗率高导致经营成本过高;3. 容易压货。

实际上,文具店可算是众多小本创业项目中的隐形冠军。静态地看,如果店主只针对学校一成不变、守株待兔去打理文具店,的确

很可能导致经营不善;动态地看,政府、工厂、企业或商铺,每天都在与外部发生业务联系,必须消耗大量办公用品,一旦打开这一层面的业务,文具店即将成为一个文具批量供应商,而店主也可能成为各种品牌文具厂商的分销商甚至经销商。

### 【选址经验】

一般开文具店地址可选在学校附近或写字楼云集的地段。如果创业者对文具店没有长远规划,也没有往经销商或供应商发展的想法,最好在中小学附近找一个15—25平方米大小的店面,租金在500—800元以内;反之,则可在商业中心找一间30平方米大小的店面,租金控制在1200元以内。

文具具有相对固定的消费群体,以办公室职员和学生消费居多,这类人群拥有极强的消费需求,基本属于冲动型消费,追求文具的款式

和品质,并且有持续购买力。因此,选址时不必刻意强调人流量大,附近是否有大型商超或娱乐场所并不重要,只要有学校或商务楼为依托即可。同时,避开闹市店铺,反而可以为经营带来更大的发展空间,降低经营风险。

### 【装修经验】

通常情况下,文具店不需要太宽,但一定要有“深度”。

### 【经营策略】

1. 针对学生:积分卡  
店主可制作一批印有卡通人物的积分卡,赠送给每一位进店的学生,并告知,只要以后拿积分卡来店购物,每消费1元就能积1分,积满20分,获赠小礼物一件;积满50分或100分,店内价值5元或10元的商品任选一件。此外,该卡可以由不同的学生使用,积分,如此一来,文具店很可能口碑相传,绑定一大批学生顾客。与此



同时,店主还可抓住学生争强好胜的心理,将积分榜公布在店外的展板上,刺激消费。

### 2. 针对办公室人员:会员卡

- (1) 铜卡:消费者买即可办理,消费模式类似于普通积分卡,消费1元积1分,积满30分,可免费领取2元商品一件,并自动转换为银卡,积分清零。
- (2) 银卡:一次性购买20元商

品即可办理,消费1元积2分,积满100分,免费领取10元商品一件,自动转换为金卡,积分清零。

(3) 金卡:一次性购买50元商品即可办理,与银卡和铜卡不同的是,金卡会员除可享受消费1元积2分的政策外,店内除特价商品,一律9折优惠,并按原价积分,积满300分,自动转换为白金会员。

(4) 持白金会员卡者:购买店内任一商品均可享受8折优惠,并且从文具店出发,步行时间15分钟内的顾客,可享受送货上门服务。

### 3. 针对企业:折扣+售后

通常情况下,每个企业都有专门的办公用品的行政专员。尤其是刚刚成立的企业,对办公用品的需求很大,大到打印机、复印机,小到订书机、铅笔,都需要配置。店主可以主攻这类企业,与采购员建立良好的关系,争取揽下集团业务,拓

## 出奇制胜的都市小杂货铺

如果别出心裁地开一家杂货铺,进一批价廉物美的各式各样手工制作货物,不仅用古色古香的小饰品和手工艺品刺激一部分年轻人对古老和个性的张望,也能勾起一部分中老年人对自然和田园生活的回忆与遐想。

### 【投资准备】

店面既可设在商业区也可设在与商业区相邻的地方,或居民区集聚地。租赁面积为150平方米左右的门面即可,年租金可控制在4万~8万元之间。内部可简单装修,但要整洁,突出古朴、典雅、浪漫和梦幻般的氛围,约花费1万元。采取开放式货架,购买货架在8000元左右,安装一部热线电话约500元。各种先期进货所需费用大约在2万元,再加上聘用年轻售货员、办理营业执照等各种费用。总投资大约10万元就可以开张营业了。

### 【效益分析】

在一个中等城市里,仅按你的店面辐射8平方公里的范围来计算流动人口忽略不计,此范围的人口密度应该不低于10万人,按每年有1/10的人消费一次你店里的物品,每次购买的物品价格平均在20元,那么你每年的销售额就达到20万元,还不包括诸如生日、情人节、母亲节、圣诞节、中秋节等赠送礼品的



消费人次。可见市场前景十分看好,收入也颇为丰厚。

### 【投资定位】

一是要结合青年人喜欢浪漫、追求新奇等心理特点。譬如批进一些富有民族色彩的手工服饰,手帕、蜡染、粗布巾、大大小小的提兜、肚兜等;手工制作的草编、藤编器具、木雕、泥塑、布娃娃之类的小型艺术品等。店主也可根据顾客需求自行设计制作手工百姓日用杂货和艺术品。

二是定价要低于市面价格,收费要适中。因为你的消费对象是普通的城市居民,让他们的大多数能消费得起,遵循“薄利多销”的原则,以赢得更多的消费者。

三是“杂货铺”的品种要多样化,要尽量满足不同年龄层次的要求和意愿。“杂货铺”是我们的长辈手里用的,是我们祖辈人日常生活中的购物场景。它的经营理念与现在的超市有惊人的相通之处,那就是“什么都卖”。

四是要有独特的个性。杂货铺既不同于古董铺,也不同于旧货商场,但却兼有二者选购范围,同时标榜独有的自我个性,要体现怀旧、漂泊的、朴素的、本色的、极具民俗风情、好用而且耐看的杂货铺的应有特色。一旦走进,就会起到让人有一种眼花缭乱和心驰神往的强烈感觉。

(摘自《商界财视网》)