



养殖致富: 龙猫的家庭饲养



【品种简介】
野生龙猫又名兔鼠,生活在南美洲安第斯山脉位于智利、阿根廷、玻利维亚、秘鲁境内海拔500—1200米的岩缝、岩洞及灌木等极地气候的环境中。

【龙猫特征】
性格非常温顺、活泼,喜欢跳来跳去,好动,富有好奇心,对每件新事物都先嗅嗅,再咬咬来研究一番。龙猫属于高原动物,不易生病,很干净,没有寄生虫。龙猫自己会用浴沙洗澡,并且可以自己度过周末,不用担心照料问题。龙猫是单一素食的动物,因此他的粪便呈椭圆形干燥颗粒状,没有味道,养在室内没有问题。

龙猫的毛很软,并且不会像犬猫那样大量脱毛。如果要饲养龙猫,建议从幼猫2—3月龄断奶后就开始喂养,这样龙猫最容易与主人达到默契和亲近。但哪怕是中途开始饲养成年龙猫,龙猫也能逐渐聪明地呼应主人的关爱。龙猫并非终生只认一个主人,只听一个主人的话,但常在关爱自己的主人之中“挑选”一个人最为亲近和依赖的。

【养殖技术联系电话】
电话:林先生,010—61757617; 13911228863

(摘自《商机网》)

去农村创业 开家农家美食滋补店

吃腻了大餐的城市人,会相当向往一顿地地道道的农家饭,何况不少农家饭还具有滋补作用呢!

【美食选材】
需选择新鲜地道、有滋补作用的农家菜或野味,如鲜驴肉、野山菌、野菜等材料,这些食物集营养保健和食疗美容于一体。

【项目选址】
地址选择可在山上、海边、农庄。绿树掩映中,依稀可见纯朴的茅舍和古色古香的招牌,走进低矮的篱笆院墙,可能会见到敦实的石磨、贴着“丰”字的粮仓,半旧的模样感觉很亲切。大厅里需播放耳熟能详的音乐,如《我的祖国》等。房前屋后最好留块菜地,种上野菜和山菌,顾客可以直接在那块菜地上采摘蔬菜,并把装得满满的小篮子直接递进开敞式厨房,然后轻松地边喝茶听歌边亲眼看着自己亲手摘的菜是怎样加工成菜肴的。

【营销建议】
可与主流媒体合作策划,推出纯天然高蛋白农家饮食系列热点新闻,大篇幅连续报道,逐一披露每种食品的营养价值和药用功效,分门别类介绍做法、吃法,追求健康长寿的现代人,有多少人和家庭还能抗拒这样的诱惑呢?

【投资分析】
投资主要在于门面转运费和装修费用,投资不超过20万元。员工10人,每月开支在1万元左右,每天的营业收入超过3000元,月营业收入至少为9万元。

(摘自《人人创业网》)

赞! 几个让人叫绝的赚钱“怪”招

粪5000吨,依然是求大于供。

◎北京: “宠物裁缝”生意红火

原本猫呀狗呀是不穿衣服的,但一旦成为人的宠物便“染”上了人的习性。在北京就应市出现了专门给小猫小狗做服装的“宠物裁缝”。这些“宠物裁缝”为宠物量颈围、腰围和臀围非常认真,量完还要细细询问宠物主人对服装款式、颜色等的要求,将宠物们打扮得也时髦摩登。据悉,为宠物“量体裁衣”的收入,不少于替人做衣服的裁缝们。



◎南京: 写作事务所“按字论价”

近日,南京东郊一位杨姓老中医来到升州路一家写作事务所,要求给自己配个助手,专门写病历,以解年老眼花无法捉笔之苦。该事务所去年3月开张,老板是两位“下海”文人,按字论价,专给企事业单位及市民撰写法律、经贸、广告、婚恋等方面的文章。上门找他

◎武汉: “房屋诊所”前景看好

据媒体报道,武汉首家“房屋诊所”——翠微社区住房维修急修服务中心开张3个月,接活300余笔,赢利9000元。近年来翠微房产所的直属公房已售一半,“租养人”渐成历史,员工生存面临困境。去年4月,该所决定利用房产所的修房优势,组建武汉第一家住房维修急修服务中心,专门为社会房屋“拿脉问诊”,实行有偿服务。(摘自《阿里巴巴》)

◎福建: 牛粪公司供不应求

牛粪在农业上的用途广泛,它既是生产蘑菇的主要原料,也是瓜果蔬菜的优质肥料。福建长泰3位农民看准了这一行业,联合开办了一家牛粪公司,产品推向市场后供不应求。如今,该公司每天加工牛

■创业金钥匙I

翻新项目: 旧木家具翻新改制店

如果开一家木家具翻新改制店,对有需求的人家的各式旧家具进行重新设计加工改制,只需他们支付加工费、原料费,肯定会受到这些人家的欢迎,当然同时也就为创业开店者带来滚滚财源。

【市场前景】

如今,很多城里人购买了新居后,就想来个新居新面貌,但如果把旧居中的木家具摆在新居里,肯定不协调,如此,这些旧木家具便成了过时货。而如果买新的时髦木家具吧,刚买了新居已经花了不少钱,并且现在家具城里很多新木家具价格都非常昂贵,如此一来,就让这些准备住新居的人很是闹心。

鉴于此,如果开一家木家具翻新改制店,对有需求的人家的各式旧家具进行重新设计加工改制,只需他们支付加工费、原料费,肯定会受到这些人家的欢迎,

当然同时也就会为创业开店者带来滚滚财源。

【投资分析】

开旧木家具翻新改制店在选址时,最好选在城乡结合部,因为这里房租比较便宜。旧木家具翻新改制店可以办成“前店后厂”型。前面的店面有35平方米左右即可,主要用来接待顾客,展示样品和平时办公用,后面的加工车间面积要大些,大概需要150平方米左右,这样工人工作时才能施展开,而且还可以堆积木材和旧木家具。

前期投资在6万元左右,资金主要用于购置木工设备约1万元;基本原件、配件材料约9000元;聘木工师傅1名,帮手3—4名,首月工资约6000元。1万元主要用于首期房租、办证费、宣传费等,剩余25000元用于购置一辆需要运输木家具的二手工具车。

【效益估算】

改制一件普通家具成本约需50元,可收取费用100—150元;特殊家具成本约130元,收费可在220元—250元左右。若按此收费标准,如果经营得当,宣传到位,全年除去各种费用,盈利一般都会在4万—5万元之间。

【经营建议】

首先,应搞好宣传,可以通过印制大量宣传资料,到靠近旧木家具翻新改制店的周边农村和市区去散发的形式,扩大知名度。对于宣传资料的印制,一定要突出开的是旧木家具翻新改制店,说明翻新改制是这个店的特色,并同时应把旧木家具翻新改制店的准确地址、店名、提供的服务、收费标准,以及服务电话等印制到里面。如此,只要宣传到位,有更多的人看到宣传资料,不信有此类需求的人家不前来光顾。

其次,为了能更好地服务客户,旧木家具翻新改制店可实行上门到顾客家中进行改制服务,



当然这种改制需要收取一定的上门服务费,而同时对于旧木家具需要到翻新改制店翻新改制的,也可实行上门服务,当然这也是需要收取一定费用,但费用不能太多,刚比车辆所用的油钱多一些就可以了。只要服务周到,何愁没有顾客上门。

再次,聘请的改制师傅一定要有新颖、时尚、到位的家具设计水准,有能参照市面上流行木家具设计的技术,如此才能满足顾客不同的审美需求,同时,对于所翻新改制的木家具,一定要有过硬的质量和良好的“改”后服务,只有这样,才能更吸引客户前来。

(摘自《中国创业联盟网》)

加盟必看: 怎样选择加盟店?

近些年,连锁加盟经营模式在服装行业风起云涌。许多人甚至放弃原本不错的工作,纷纷加盟这样那样的服装品牌,当上了小老板。但绝大多数人的老板板凳没有坐热,就“尘归尘,土归土”,再次回归到朝九晚五族,重续以前的生活。

☆这样的公司要警惕

◎门槛低
产品的独特性差,只需少量资金即可经营的项目。由于门槛太低,你能做,别人也能做,很快这类产品在市场上就会多如牛毛。这样,即使那些最先进入市场的品牌,其知名度也难以树立。因此,即使你交了这样那样的加盟费用,也很难享受到其品牌知名度带来的效益。你一说咨询,对方就特热乎;你说需要什么条件,他说免加盟费,其他费用也不多;你说缺乏经验,担心做不好,他说保管没问题……这种项目一定要离得远远的。

◎技术不成熟
有些行业在三五年的光景

内,上演一幕幕轰轰烈烈、热闹非凡的“加盟剧”后,便草草收场了,各路加盟的“诸侯”亏得血本无归。加盟一个项目前,一定要分析其市场前景、技术实质。那些靠人为炒作起来,其实根本没有什么技术含量,缺乏实质性功能(功效)的项目,切记不可进入。

◎另立新公司

还有一类公司,其初衷不是想骗钱,看好某项目但自己的本钱又不够,于是玩空手道,通过招收加盟商,先圈到一部分钱,再通过这些钱去运转公司。结果这类公司由于成立时间短,缺乏经验,有了钱也不懂得如何经营,眼看着钱被烧光,于是赶紧卷铺盖逃之夭夭。

◎利润高

在加盟者来之前,加盟公司通知几个人做“托”,制造生意不错的假象。当加盟者询问盈利状况时,对方的计算机“嗡嗡”叫上一通后,吐出一堆数字来,最后告诉你,你的年盈利可达到多少多少。其实这样的加盟公司十有

八九都是骗人的,因为他们压缩了这样那样的开支,虚夸了经营额和利润比例。

◎合同骗局

要加盟就得签订加盟合约。那种加盟合同条款言语不通,前后矛盾、经不起推敲的公司,表明他自己也搞不清该如何开展连锁加盟事业,那你跟着他岂不死翘翘!还有的公司,在其合同中只强调加盟商的义务(交这个钱、那个钱,违约如何受罚等等),而对自身的义务泛泛而谈,难以落到实处;再就是在合同中玩弄文字游戏,以此蒙骗加盟商。

☆指点

◎三思而后行
千万不可被现场其他人纷纷“签订合同”的气氛感染,或者听从其“名额有限,欲加盟从速”的煽动,头脑发热当场签了合约。将合同带回家,反复审核,对不明确的条款和可能存在的问题要一一标出。

◎对比合同

通过网络或别的渠道找到



开展连锁经营比较成功的品牌,查看它们的加盟合同,再与你手头的合同两相对照,查看你的合同有什么不足之处。

◎请教专业人士

请教一些对商业经营、经济合同有专业经验的人帮你审核合同,让他们指出合同中可能存在的问题与不足。

◎实地考察

要想加盟,一定要考察其直营店;要考察其直营店,一定不要由其公司人员陪同,而在对方不知情的情况下暗访。先在该店面周围观察一段时间,观察其店面形象、客流量等情况,再在客流较多的时候假装购物,察看其货品价位、质量、设计等方面的情况。

(摘自《天下商机》)

■出谋划策I

开店选址的6点忠告

忠告1: 要根据自己店铺的经营定位进行选址。
开店选址之前,首先要明确自己的经营范围和经营定位。如果经营的是日化、副食等快速消费品,就要选择在居民区或社区附近;如果经营的是家具、电器等耐用消费品,就要选择在交通便利的商业区。此外,还要考虑自己的目标消费群体,是主要面向普通大众消费群体,还是主要面向中高阶层消费群体,简单的讲就是要选择能够接近较多目标消费群体的地方。通常情况下,大多数店铺适合选择在客流量比较大的街区,特别是当地商业活动比较频繁,商业设施比较密集,成熟商圈。

选址忠告2: 要尽量避免在受交通管制街道的街道选址,店铺门前要有适合停放车辆的位置。

很多城市为了便于交通管理,在一些主要街道会设置交通管制,例如单向通行、限制车辆种类、限制通行时间等等,开店选址应该避免这些地方。也尽量不要在道路中间设有隔离栏的街道开店,因为这样会限制对面的人流过来,即使你的店铺招牌做得再惹眼,对面的顾客也只能“望店兴叹”。交通方便是选择店铺位置的条件之一,店铺附近最好有公交车站点,以及为出租车提供的上下车站等。另外,店铺门前或附件应该有便于停放车辆的停车场或空地,这样会更方便顾客购物。

选址忠告3: 要选择居民聚集、人口集中的地区,不要在居民较少和居民增长较慢的地区开店。
人气旺盛的地区基本上都有利于开设店铺,尤其是开设超市、

便利店、干洗店这样的店铺。城市新开发的地区,刚开始居民较少、人口稀少,如果又缺乏较多流动人口的话,是不适宜开设店铺的。虽然有时候在新建地区开店,可以货卖独家,但往往由于顾客较少,难以支撑店铺的日常运营。

选址忠告4: 要事先了解店铺近期是否有被拆迁的可能,房屋是否存在产权上的纠纷或其他问题。
随着城市的快速发展,旧城改造是经营中可能遇到的,开店选址前首先要调查和了解当地的城市规划情况,避免在容易拆迁的“危险”地区设置店铺。在租赁房屋时,还要调查了解该房屋的使用情况,例如建筑质量,房屋业主是否拥有产权或其他债务上的纠纷等等,这些细节方面的忽略往往会导致店铺的夭折,给自己带来巨大的损

失。

选址忠告5: 要注意店铺所在街道的特点和街道客流的方向与分类。
一条街道会因为交通条件、历史文化、所处位置不同,而形成自己的不同特点,要选择街道两端交通通畅,往来车辆人流较多的街道,避免在一条“死胡同”里开店。店铺的坐落和朝向也是十分重要的,店铺门面尽量要宽阔,朝北要注意冬季避风,朝西要注意夏季遮阳等等。同样一条街道的两侧,由于行人的走向习惯,客流量不一定相同,要细心观察客流的方向,在较多客流的一侧选址。长途汽车站、火车站和城市的交通主干道,虽然人流也很大,但客流量速度较快,很多人目的不是购物,滞留时间较短,在这些地方开店,要根据

自己的经营项目慎重选择。

选址忠告6: 要选择同类店铺比较聚集的街区,或者选择适合自己店铺的专门市场。
“货比三家”是很多人经常采取的购物方式,选择同类店铺集中的街区,更容易招揽到较多的目标消费群体,不要担心竞争激烈,相关店铺聚集有助于提高相同目标消费群的关注。电子市场、花卉市场、建材市场等专业化程度较高的市场或商场,也是开设店铺的不错选择。需要注意的是,选择专业市场或商场开店,要考察这些市场和管理水平、规模大小、在当地的影响力等因素,对规模较小、开业时间较短、管理水平差的,要谨慎入驻。

(摘自《开商网》)