

# 创业不妨开家休闲又赚钱的农家旅舍

随着现代人的“返璞归真”，渐成时尚的乡村旅游为开办农家旅舍提供了广阔的空间：既休闲又赚钱，不失为投资的好选择。



总收入中，农业旅游收入占5%~10%。西班牙重视乡村旅游，36%的西班牙人季节休假是在1306个乡村旅游点中的房屋里度过的。

## 【投资分析】

以3间客房为例，可设置6~8

张床和床上用品，投资约需4000元；购置厨具若干，有1000元足矣；再有1000元作为流动资金，总投资6000多元即可开张。如果以单人间每位一天收费50元、双人间每个床位一天收费30元、每年以接待700人计算，平均每人收费按40元计算，毛利可达2.8万

元，饭菜及水电费用折算1万元，纯收入可达1.8万元。

## 【选址有方】

开店时首先要学会精心选址。选址要求当地有比较优越的地理位置、优美的自然生态环境，或者有农业生物资源优势或独特的地方文化。建议店面设在旅游风景区附近的公路旁，这样便于交通，客流量自然就多。

## 【营销策略】

在经营中，首先应保证饭菜的质量，不论哪种客房，客人的饭菜都要“物美价廉”，以招徕更多的回头客。饭菜以农家饭为主，花样要多、做工要精、卫生要达标准。作为服务业，农家旅舍也要做好广告宣传，树立良好形象，提高旅舍的知名度。此外，也可与各地旅行社取得联系，采取比例分红方式实现互惠互利，这样就有了稳定的客源。

(摘自《天下创业网》)

# 怎样开办一家素菜馆?

## 选好开店地区位置

想投资兴办素食餐厅，首先要做好市场调查，摸清周边环境。素食之风劲吹虽是一种社会现象，但需求群体各异，投资选址要有区别。

1、要选靠近寺庙和古迹名胜之地。寺庙、古迹名胜之地皆为圣洁之所在，随着改革开放政策的实施，旅游事业的发展，“天下名山僧占多”的佛寺古刹，已成为旅游线上的热点，“借佛游春”、“向佛祈福”的旅游者数以百万计，这些因素有力地推动了寺庙经济及饮食业的繁荣，使寺庙菜日益趋向市场化。在这些地方投资兴建素食餐厅会有广阔而美好的前景。

2、要选择生活水平和文化水平比较高的消费群体所在地区。因为当今人们不是“贪而吃素”而是“富而吃素”，对素食的追求，与其物质文明程度和精神文明程度息息相关。

3、要先沿海后内陆。沿海地区经济发展迅速，生活水平高，比较讲究饮食文化，注重健康饮食的人比较多，接受素食文化的人士也相应广泛。

4、积极向以荤食为主的地区进军。调查表明，自改革开放以来，一些以荤食为主地区的富贵病“增长率较高，人们已经逐渐认识到常吃肉食的危害，开始向素食靠近。

5、依托绿色生态园开辟素食餐厅。据了解全国已有绿色生态园餐厅60余家，可真正实现绿色生态链(有绿色种植、养殖、食品加工)的不到5%，绝大多数生态园以经营荤菜、海鲜为主，燕、翅、鲍、参占有相当比例，绿色鲜蔬、山野菜、菌类菜肴的数量很少。从长远经营策略分析，在绿色生态园增设素食餐厅，可大为增强对消费者的吸引力。

## 强化菜品和烹调方法的创新

素菜是中国烹饪的一大类型，要开好一家素食餐厅，就要继承和发扬祖国素食文化，并且同当代医药科学、生物科学、农业科学、食品科学等科学研究成果相结合，形成现代素食科学。

开发出一批符合现代人食用需求的创新素菜。开发与创新素菜，首先要进行原料开发。中国素食原料非常讲究时鲜，正像清人李渔所说：“论素食之美者，曰清、曰洁、曰芳馥、曰松脆而已；至美之所在，能居肉食之上者，只有一字之鲜。”选择素食原料要以清、净、素、雅为标准。无论是三菇六耳，还是四时蔬果，都要随时令的变化突出一个“鲜”字。有些稀有珍贵的素食原料，如天山的蕨菜，泰山的鹿角菜，五台山的天花菜，灵隐寺的西湖莼菜，长白山的松茸，以及四川的花菇、羊肚菌、丁香菌、虎掌菌等，都应列入开发之列。

要探索烹调方法的改革与创新。中国传统素食花样品种繁多，技艺精湛，享誉海内外。素料虽为普通之物，但经过烹饪高手的精心制作，却能化平凡为神奇，创制出千姿百味的清素佳肴，成为中国素饕中之佼佼者。

## 做好“广而告知”工作

要开好一家素食店，还要重视经常性的素食文化宣传工作，向社会宣传饮食科普知识，提高全社会的素食文化知识水平，引导消费，促进健康。

作为一家素食餐馆，也应大力做好素食的宣传，如当今的一些素食馆，不仅在店内悬挂素食宣传图片，还将素食相关知识印成宣传品，向社会广为散发。这不仅有利于扩大素食在社会的影响，更有利于素食餐厅自身的发展。

(摘自《天下创业网》)



## 投资3万元 开家老汤腌制烧烤店

夏季很多人喜欢吃烧烤，但大多烧烤小吃仅停留在传统的烧、煮、烤等老式方法上，无论是口味、烹调方法还是品种都未得到深层次的开发，已不能满足人们的需求。目前，一种新型的烧烤——老汤腌制烧烤却让很多人趋之若鹜。

### 【项目特色】

“老汤腌制烧烤”巧妙地迎合了顾客新的消费心理：一是此烧烤烤出的品种齐全，凡是能吃的猪、牛、羊、鸡、鸭、鱼、蔬菜、水果等上万个品种样样能烤；二是采用中草药材配方，使烤出的食品色泽金黄不发黑，香酥滑嫩爽口，即口感、香气俱佳；三是吃后不上火，使皮肤白里透红。

### 【投资条件】

“老汤腌制烧烤”以手工生意为主，根据规格大小，只需1—3人，如开店则需5—10人即可。炭烤、电烤、油炸、铁板烤等均可(以炭烤为最佳)。除电烤箱外，其他烤炉、油锅、铁板等可自制，所用原料各地市场有售，竹签、盆子、塑料盘等采购简单，占地2平方米，小规格摆摊投资300元即可，大规模开店则需投资8000元—5万元不等。

### 【效益分析】

以每人每天备料、穿串、烤制到出售500串计算，以不同品种不同零售价计算，平均每串售价0.80元，收入400元，材料成本只占营业收入的22%即88元，而日净利润为400—88元，其他费用40元，月纯收入为8160元。

(摘自《温州眼镜网》)

## ■创业诊所 I

# 倾其所有为何却换来小店关张?

□店址：沈阳向工街宏达家园附近

◎成绩陈述：关虹大学刚毕业，在一家小公司工作了一段时间后，就厌倦了朝九晚五的枯燥生活。不过在她开店之前，她并未经过深思熟虑和市场考察，而是凭着兴趣，把仅有的10万元资金都押了上去，开了一家中档休闲服装店。开店半个月后，开店时的存货没卖出去多少，关虹又跟朋友去五爱市场补了5000多元的货，之后就发现自己的现金流非常紧张；半年后，关虹不得不选择了关张。

☆创业参谋：企业策划专家裴浩然

■实地诊断：四大误区导致一败涂地

### 1、选址有一些误区

专家在这个店铺附近的一个饭店待了一个上午，发现这里的主要客流就是125、208等几路公交车等车或者下车的乘客，以普通上班族居多。这些人大多行色匆匆，

## ■无限商机 I

# 最新9大“歪门”创业点子

赚钱难，创业难，商机难寻，其实好的创业点子往往就在你的身边，意识到它的存在，你就有可能从此走向成功。

### TOP 1:戒烟酒吧

酒吧是一个永恒的点子，酒吧重在创意。现代人越来越提倡健康生活，如果开一间戒烟主题的温馨酒吧，效果应该不错。

■要求：1、风格温馨，个性化强。比如在家里开的那种家庭式的酒吧，感觉就挺不错的。2、招牌鲜明，强调温馨，比如可以在“烟”字前加个红心等。3、做些有利于戒烟的食品包装出售，效果好的话，可推向市场。

■选址：商业街或大型酒店聚集地。

■推广：这个尤为重要，可找专业广告公司代理。

### TOP 2:宠物幼儿园

有个养狗的朋友近日问笔者要不要他的狗，笔者问他：“为什么不要了？”朋友答：“没办法，上

班去了，没人照顾它。”笔者就想，可以开一间宠物幼儿园的，还可以请一位驯狗师教狗狗们一些简单的礼貌动作，附带宠物诊所、宠物粮食，等等。

### TOP 3:复古小酒楼

在一些古迹或是旅游胜地开一间复古酒楼，服务员都打扮成“店小二”的样子，主卖一些粗茶淡饭，再配上一些地方戏曲的现场表演，比方说花鼓戏、川剧等。

### TOP4:“租地”赚钱

别让孩子有一天忽然问你：米树是长什么样子的？现在城里的孩子接触农村很少，课本上或者家长跟他说的都不能很好地让他们了解种粮食是怎么回事。

在城郊租块土地，以承包的方式租给城里人并提供种子，在承租者不在的时候帮忙照顾一下，收的粮食给承租者。承租者在周末的时候可以带着家人、恋人、朋友去种田，你还可以同时提供农家乐式的休闲娱乐给他们。

### TOP 5:等人俱乐部

曾经看到过一个关于等人难的信息，有人提出可以开这样一个小店。其实，以等人为名，开一间商务交友性质的俱乐部还是不错的。

### TOP 6 婚姻治疗店

现代人的婚姻越来越脆弱，婚姻中也常出现这样那样的问题，若不是万不得已，谁都不希望走上离婚这条路。

如果我们开一间专门负责诊断婚姻症状，并可以有效治疗婚姻病症的婚姻治疗店，应该有源源不断的客源。

### TOP 7:爱心便当铺

现在的80后已经成了主力消费群体。可是80后的女生会做饭的比较少，一般白领中午吃饭就成了老大难问题。

你可以在商业区租上一套房子，成立一间爱心便当外卖铺，可以做成私家菜那样的，周末还可

以组织聚会。

### TOP 8:“有缘无分”礼品店

分手了，我还能给你什么？在你的一生中，有过爱你的人、你爱的人，但是跟你结婚的不一定就是爱你或你爱的人。

曾经总是美好的，如果我们放弃的这一刻有些可以记住并祝福的礼物送给对方，也算是一种安慰吧！开一间“有缘无分”礼品店，给更多无缘相聚的有情人一份祝福吧！

### TOP 9:老年人小饭桌

天津某区“万福”敬老院办起了“老年人小饭桌”，每天老年人可自己到敬老院参加各种文体活动，中午或晚上在敬老院用餐，吃饱了、玩好了，晚上再回家睡觉。只吃饭不住宿让社区老年人既能得到社会服务，又能满足家庭的养老愿望，同时也使子女安心工作。目前已有大批老年人报名参加，成为“流动养老族”一员。

(摘自《商机网》)

# 新鲜创业点子:创意卷纸多学问

◎“财运亨通”纸：纸张上打着金运好听的纸币般的图案。

◎“英语单词”纸：密密麻麻地罗列着英语单词，简直可以让考试前的学生大抱佛脚。

◎“恐怖故事”纸：这种“恐怖”手纸，将以撰写《拳击场》、《螺旋》而闻名的SF作家铃木光司的新作(DROP)印在上面。每

章大约有10行前后，总共由9章构成，可以在如厕时随意阅读。包装是黑色的，浮现着女鬼恐怖的脸。售价每卷210日元(约合人民币16元)；手纸也可以作为书籍载体。

◎“知识”卷纸：如益智型“迷宫”手纸，打印在上面的多种迷宫游戏，可以供如厕时享受。

还有各种知识手纸，例如“环境篇”、“地震防灾篇”和“健康篇”等等。“环境篇”可加深关于环境的知识蕴藏；而“地震防灾篇”可学到紧急时刻的经验与技术；“健康篇”则可以随时检查自己的健康状态，都是知道了不会吃亏的话题。

(摘自《创业论坛》)



和做工等细节则不会过于挑剔。

了解客流的消费目标，才是更为重要的工作。在开店以前要研究的，不是每天人流有多少，而是在这些人中，你的“潜在客户”或者说“有效客流量”有多少。

时间的把握要到位。要了解每天来买衣服的人是谁，以此店为例，每天最重要的客流就是那些等车的白领，她们时间很紧，你就要把最好看的衣服摆在前面，或者把促销的产品摆在前面。他们会利用等车的间隙来看，冲动之下很可能拿走一两件。

此外，进货也是有窍门的。开店初期，需要深入了解客户人群的需求，对自己的进货眼光有绝对的信心，进货过程中给予批发商足够的诚意和信心，用数量来为自己争取拿到好的批发价格。

确定进货金额有个比较简单的方法，即把你整个店铺的月经营成本加起来(包括店租、人工、水电、税、管理费用等等)，然后除以利润率，得出的数据就是你每月要进货的金额。

☆专家药方 兑店甩货，易地开

张  
■选址：服装店最好不要单枪匹马

人气就是财气。服装店若是选在车站、灯光夜市、娱乐场所、大型商场或购物步行街附近，就至少占了七分地利。因为这里有川流不息的人潮，有这么多的潜在客户，只要销售的商品或提供的服务能满足消费者需求，就不怕没有好业绩。因此，服装店的投资者在分析商圈、调查竞争店时，还要彻底分析自己的店是否与附近的店因商品内容功能相同，距离过近而相互牵制产生负面影响，是否能通过相互合作来增加这个区域的吸引力。比如，创业者关虹的服装店就没有选择对商圈，连目标消费人群都没抓到，这怎么可能卖得动呢？虽然她认为这里有几个公交车站，但是这些车站只有早晨和晚上等车的人特别多，平时的时段并没有消费她的人群。这样看来，此地并不适合开服装店。她把店甩出去，虽然这样有损失，但是如果继续在此地开店，损失更大。

(摘自《时代商报》)