

# 当下最具赚钱“钱力”的7个行当

有关专家最近就百姓创业的项目选择、评估、风险等方面进行了权威预测,选出了7个最具潜力的赚钱行当,为创业者指引方向。那么,什么行业有商机可乘,哪些行当有“钱”可赚?

## NO1【都市情感需要经营】

社会开放,经济发展,人们的兴趣爱好日益呈现出多样性,并且出现了一些自发的松散的交流形式。比如,网友群,粉丝联谊,老三界知青聚会,旅游、美食、音乐、体育等爱好者活动等。

少数精明者发现和捕捉到了其中的商机,进行专人有偿运作,收益也不薄。2005年10月,有个自称“隐性粉丝”的王先生,办起了一个致力于为所有粉丝服务的专业网站,从中获利不少。专家预测,经营都市情感需要松散组织到专人运作,完全可能变成公司化经营。

## NO2【特色餐饮有钱可赚】

民以食为天,餐饮业始终有市场,开家小饭店是想创业的普通人一个不错的选择。成功者提醒,开饭店的出路在于特色餐饮,

有特色就有钱可赚。

特色餐饮包括两个方面:一是特色风味。特色风味能够吸引顾客,还能留住一些老食客,稳住利润源。特色餐饮并非自己去创造,主要是靠积累、移植和提升,再进行属地化运作,形成人脉和影响力;二是特色服务。就是经营者和服务人员,视客人如亲人,经常和客人进行自然亲切地接触,使客人感到温馨和惬意,尽情品尝美味佳肴。此外,由于现代消费者对饮食的嗜好变换迅速,要随时根据客人的口味调整菜单,变化菜式,调整口味,让客人有新感觉。

## NO3【网上开店生机勃勃】

随着互联网的发展,网上购物群体进一步扩大,网上开店是将会受到更多网民的青睐和热宠。

对于上网族来说,申请网上店铺既轻松又快捷,只要按照网站的要求申请注册,足不出户就可获得一间网上店铺。即便是网络生手要在网上开店也不是难事,只要花上几十元最多不超过200元,就可在网站上购买到相关服务,获得自己的店铺。网上开店几乎不需要成本,创业当老板就这么简单。从盈利的角度看,网上

店铺不需要租赁、装修、水电、工资、税收等投资,产品销售比实体店便宜,利润却比实体店丰厚。网店店铺连接世界各地的千家万户,网络销售不受时间、空间、地域限制,消费者点击上网非常方便,人流量大,成交概率高,利润也就水涨船高。

## NO4【社区需求专业服务】

在城市化的进程中,社区已成为城市居民居住、生活的平台,也是创业就业的沃土。随着社区建设的发展,社区服务不再局限于看门、搞卫生和修修补补等基础内容上,而是出现了更加专业的服务需求,给社区创业者提供了机遇。

比如,老龄化的提前到来,社区老人越来越多,他们的生活孤单,情感寂寞,养老护理已经成为可供创业的服务项目,其中就有老人的日常生活照顾与料理,看病住院陪护,心理陪伴等专业服务;再比如,生育高峰的到来,社区新生儿不少,时尚新潮的产妇,追求高质量的母婴护理,专业月嫂很受欢迎。在社区开设母婴护理社,既方便用户,又有市场,前景也很好。碟吧、电脑维修等专

业服务也有发展的空间。

## NO5【农村创业亮点凸显】

从创业的角度看,我国农村过去几乎是一张白纸,由于新农村、新郊区建设的红火,带动了农民的需求和农村市场的兴旺,催生了大量创业机会,不仅农民创业热情高涨,而且吸引了城里人和大学生前去创业。

如今,城市创业成本高,竞争激烈,农村则生机盎然,优势凸现。农村的劳动力充足,自然资源丰富,创业成本低;逐渐富裕起来的农民,对物质文化生活需求的层次在提高,各地政府相继出台了系列创业资金扶持政策,使农村创业成了吸引力最强、利润最高的行业之一。农村饲养野兔、野猪、野鸡、草鸡、蓝孔雀,种野菜等非常受城里人欢迎,市场很大,而农村又急需城市人的知识、技术和科技人才。

## NO6【汽车美容方兴未艾】

汽车美容是用专业产品和技术设备,采用特殊的工艺和方法,对漆面增光、打蜡、抛光、镀膜及深浅划痕处理,底盘防腐涂胶处理和发动机表面翻新,全车装饰等,达到看起来干净漂亮,用起来

风光舒适的效果。目前,我国轿车拥有量已达1700万辆,且每年以20%的速度在增长。

入行者除了具备一定的资金实力外,还要有一支专业的服务队伍。对于没有行业经验的入行者,可以先选择有规模、品牌好的连锁企业加盟,借船出海,共同发展。

## NO7【软装扮靓精装房】

家庭软装修,是指在精装修商品房的基础上,根据居住者的要求,通过窗帘、插花等技艺的点缀,改变家庭软环境的风格,把居室装扮得更加靓丽。目前,北京、上海等地销售的商品房精装修率高达80%,深圳、重庆等地,建设部门规定到2010年取消毛坯房上市交易。购房者中追求个性的不少,软装的需求也会增大,这是一个前景广阔的新业态。

创业者进入市场不难,但要有专业知识,特别要有把握流行趋势的能力,有根据住户要求进行创意、设计的能力。把住户的居室打扮靓丽舒适了,就不愁没生意。初期要潜心做特色,创品牌,有了一定规模后可乘势发展连锁店,扩大市场份额。

(摘自《商机在线》)

## ■创业点子I

### 数码也生财:开家数码电器铺

#### 【项目简介】

数码小店,大多开在大学旁边和大型的IT数码城里。学生们喜欢这家名为“蔚晨贝尔”的专卖各种学生电器、数码产品的连锁店,是因为它的价格要比大商店里便宜一些。

#### 【创业方案】

▲投资:10万元。进货款:占了前期投资的绝大部分,一家小店一般要先进8万元的货物,便可以开张了。

▲店面装修:柜台、店面进行简单装修,五六千元到1万元就行了。

#### ▲每月支出:

1、房租:在大学旁边或校园里租一间20平方米的小店面,月租金2000元左右。

2、员工工资:请2名员工足矣,每人月薪1000元。加上给员工缴纳“三金”,每月员工工资支出大约2500元。

3、税收:每月固定税金500元。

▲每月收入:因为价位相对较低,且一般开在大学周围,很有人气,因此,一家“蔚晨贝尔”的小店只要开出来,当月就能盈利。一般来说,每月的营业额在2.5万元—3万元之间。

▲利润:毛利率为20%,扣除所有支出,每月盈利额在5000元以上。

#### 【加盟方式】

一般的数码公司采用的是比较特别的加盟方式,它不要求加盟店每月交纳管理费,它

采用的是一种和加盟店主合伙的发展模式。如果你有开一家小店的资金,你和数码公司以各自持股的方式拥有这家小店,你个人持股30%,数码公司持股70%。这样可以满足个人的潜力,也有助于数码公司的迅速扩张。

#### 【注意事项】

1、选择货物要注意当地化。不同城市的消费水准不一

样,如一种产品可能在上海热销,但在西安就未必。选择适合当地市场的商品,是相当重要的。

2、要有很强的交往能力。大学周围或里面的店面一般很难租到,需要良好的人脉和交往能力。

(摘自《中国创业联盟网》)



## ■创业指南针I

### 仿真汽车游乐场:孩子的乐园

#### 【项目前景】

在儿童的世界里,“玩乐”是他们最主要的一个内容,作为想创业谋生的人决不能放过儿童市场中蕴含的无限商机。时下的一些儿童游乐场,真正适合儿童的游乐设备并不多,不是过于单调便是儿童不宜,让很多的孩子望“玩”兴叹。开个仿真汽车游乐场,让少年儿童在游戏中锻炼身体并用,实现寓教于乐的目的,是一个投资不大、易于成功的好项目。

儿童仿真汽车游乐场向儿童展示的是一辆辆与真汽车相似的儿童游乐车,这种车充电一次可连续行驶2—4小时,可以前进、后退,还有快、慢档,能让少年儿童从小培养兴趣、锻炼头脑反应灵活,对于儿童的生长发育有莫大的裨益。

#### 【投资策划】

在公园门前或一些绿化广场专为儿童设立的地带,租个100平方米的空旷场地,日租金约80元,添置“火星大帝”儿童仿真吉普车3台(2180元每台),共需6540元;订制大型宣传布标二幅(一幅挂在公园大门口,一幅置于仿真车游乐场入口,需300元);桌子、板凳一套500元;总投资在7500元左右,儿童仿真汽车游乐场便可以经营运作了。

#### 【经济效益分析】

仿真汽车的租价可以定为每5分钟为一个计费单位,收费3元(较低的费用可吸引儿童放开来玩,玩至兴起,每次即可玩够10元至20元)。按每天每台车仅可出租2个小时,则每台的日营业额是72元,3台车日收入216元,月收入6480元,年可获毛利77760元。除去场地租金28800元,年用电费用(给汽车充电)1万元、年广告宣传费5000元,每年可获纯利33960元。投资回收周期为2个半月。

#### 【投资及营销建议】

1、儿童仿真汽车游乐场应设置在公园内或影剧院门口及人口密集的居住区附近。

2、经营者可与幼儿园、小学校舍建立长期的合作关系,以降低前期投资风险,增加固定收入。

3、可与公园协商,只需公园方投入场地,你投资仿真汽车,利润双方分成,也是一个不错的方法。

(摘自《商界财经网》)

## ■开店支招I

### 开店后如何很快赚回本钱?

有人曾对开店成功率进行过调查,结果显示,加入加盟体系开店成功者在五成以上,独立开店成功者约为五成以下。专家认为,开店,绝非跟着感觉走就万事OK,只有理性和感性合二为一,才能成功。

#### 开什么样的店

了解个人性格特征、兴趣,清楚手头上的资金后,进一步考虑所开设的店面,是否因为经营的品种,需特殊能力才能搞活,如:业务开拓能力、表达能力,并对即将投入经营品种的难易情况做一评估,如工作时段、工作时间及工作进行方式等。专家建议在尚

未决定开店经营业务前,多参与加盟者举办的说明会,听听不同业种的声音,并亲自听听开店的酸甜苦辣。

1、若你极富热情,活力四射,可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务。

2、若你酷爱精致有品位的物品,二手精品店、手工艺材料专营店及小型咖啡屋,能让你一层楼才。

3、若你极度敏感,有爱家、恋爱情结,托儿所、幼儿园将是你的最爱。

4、若你常常跟着感觉走,时时设身处地为人着想,宠物店、花店正需要你这种特性。

#### 是单打独斗还是合伙经营

是单打独斗,自个开店好呢?还是邀亲友合伙好?抑或是加入加盟体系?专家认为,若所开设的店面业务与过去的工作经验有关,并曾担任经营管理职务,选择合适的加盟体系,从中学习管理技巧,不失为降低经营风险的好方法。此外,合伙投资开店,日后需有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。另外,合伙人数量应避免2人组合,而以3人为佳,一般不要超过5人比较为好。

#### 哪些要素应斟酌

要想赚钱,开店地点的调查,千万马虎不得。虽然业种不同,商

业圈属性也不尽相同,但仍可从下列通则中寻找答案。

1、人流量:平常、假日及昼夜来往人次比例。

2、车流量:汽车、摩托车往来流量。

3、交通状况:目前及未来可能增减的运输工具。

4、马路情况:大小、单行道、双行道与停车问题。

5、区域特性:商业圈情况、竞争店、互补店、金融机构、文教、休闲设施等。

6、人口调查:该区人口数量、消费习性等。

7、商业圈调查:主要及次要商业圈范围、租金价位。

(摘自《城致富》)



## 生态养殖 成就百万财富

#### 【企业简介】

北京农瑞鑫生物科技有限公司是一家现代生物工程、昆虫养殖、昆虫资源开发利用,为核心,集研发、教学、推广、技术服务为一体的综合型高新技术企业。厂区基地位于北京市大兴区西红门镇。养殖基地,环境优美,交通便利,拥有独立的办公区、养殖区、生活区及技术培训中心、种虫培育中心。养殖场内全封闭式科学管理,以培育优质种虫,开发新型品种为目的,分设孵化室、种源室等。

#### 【项目介绍】

蜈蚣,又名天龙、百脚虫,性温,味辛,有毒。具有息风镇痛,攻毒散结,息风止痛,抗癌等功能。主治半身不遂、破伤风、骨结核、瘰疬、毒蛇咬伤、小儿惊风、中风等症。近代研究表明,蜈蚣近年用于消化系统肿瘤癌症具有较好的疗效。蜈蚣也是“蛇药片”、“拔毒膏”、“散风活络丸”等中成药的主要原

料。北京农瑞鑫生物科技有限公司由多名生物专家、生物工程教授,通过多年的养殖观察,经优选纯化技术手段,利用生物基因改良工程培育出新一代品种,该品种经饲养观察发现,具有饲养简单,性情温顺,适应能力强,生长快,繁殖率高,药用价值更好,经济价值更为显著的特点,是广大养殖业朋友的理想投资养殖项目。

1、饲养简单。室内利用空闲房屋,或建池饲养、或缸养、箱养、塑料桶养。室外利用房前屋后,荒山、荒坡围池饲养。

2、食量少、食物广泛。蜈蚣食量极小,以500条为例,一次投食50克黄粉虫即可,蜈蚣吃食一次可管3—5天。食物缺乏时,青菜瓜果、厨房下脚料亦可作为主要食物。

3、生长快,繁殖强,产出效率高。按本单位技术条件饲养,3个月

即可销售。年产卵2次,每次产卵60—100枚。

4、适应性强,不易染病。蜈蚣作为动物中药,生命力旺盛,绝没有和其他畜禽一样发生瘟疫、流感的风险存在。

5、省工省时,不花人力。蜈蚣昼伏夜出,晚上8—12点是活动高峰,一般晚上7点左右投喂食物,业余时间即可喂养。

#### 【合作流程】

电话预约——来人考察——实地考察——签订合同——现金结算

#### 【合作方案】

○收购价格:鲜虫2.2元/条;干虫900元/公斤(干品无杂质)公司遵循双方自愿合作共同发展的原则,本着平等互利、和谐双赢的战略目标签订合同,统一收取种苗保证金,长期收购,价格不变,现金结算,合作养殖户达成品种达到签约数量可返还种虫定金。

#### ○服务保障

1、免费培训技术人员1—2名,确保引种客户能够完全掌握养殖技术。

2、长期免费提供技术咨询、指导,确保合作养殖户无后顾之忧。

3、产品由公司统一收购,统一加工销售,确保合作养殖户的利益。

4、长期收购,价格不变,现金结算。

5、长期免费提供市场行情动态,确保销售价格只高不低。

6、定期或不定期参加信息发布会,产品交易会,及时把握市场需求状况,确保我们共同发展,互惠双赢。

#### 【联系方式】

○公司地址:北京市大兴区西红门镇宏都东路7号

○邮政编码:100076

○联系电话:010—60235998 60254889;13611140138

## ■出谋划策I

### 我的快餐店咋没人光顾?

河南商报创富热线开展“Q聊群”后,申请加入者在500人以上,记者又紧急开辟了两个普通群,而且每个群里都很活跃:“哪里的门面房最便宜?”“代理的产品为啥生意老不好?”“我想投资开个足浴店,但没经验咋办?”为此,记者针对“聊友”的创业困惑,咨询了北斗天团两位营销专家。

#### ■病历A

■姓名:公司生产销售一种野蜂蜜酒,每瓶价格在70—1200元。

■症状:在销售上,我们采取免费品尝体验,以增加销售量,但这种体验式营销并没有提高销售量。

#### 专家诊断

★把脉:细分市场,进行有针对性销售。

北斗天团营销专家王莽介绍,市场保健酒的种类众多,如果推出新产品,应先细分野蜂蜜酒的消费群体,然后根据野蜂蜜酒的不同种类和档次,确定消费人群,针对性地销售。

★药方:售后服务要跟得上

王莽说,从定价上,要参考其他同类产品进行对比,价格区间尽量不要太大。产品在定位上要有差别,高、中、低档产品都要有,以满足不同层次消费者的需求。

多做广告,提高产品的知名度。免费体验的策略可以采取定期做,要让用户喜欢该产品,并且依赖它。在免费体验方案中,要走出去,不要总在店内做。

产品的售后服务要有所保证。商家可以建立顾客档案,及时与顾客沟通,了解顾客的消费需求和对产品建议。

#### ■病历B

■姓名:商务区附近的快餐小店

■症状:在商务区附近发过2次名片,一直没人订餐,快餐店请了厨师,价位也不高,可是就是没人关注。

#### 专家诊断

★把脉:店址选1公里内便宜的地方。

在郑州市上班族密集的几个地带,记者调查了解到,许多上班族对于午餐的要求并不高,他们只要求卫生、营养搭配合理。一位快餐店老板介绍,外卖不需要太大的店面,也不需要繁华路段设立,可选择距离外卖市场1公里内房租较为便宜的地方。

★药方:变着花样送外卖

“目前,外卖快餐服务较多,竞争激烈,尽量在写字楼里面推车卖快餐。”创富热线的北斗天团咨询顾问白景元说。

第一,制作名片,要新颖独特,绿色画面代表“生态”,能引起注意。第二,投放名片,老板或员工亲自送到商务楼里每个公司的办公人员手中,在楼外、路边发名片目标不明确,会有人随手扔掉。

第三,送餐变“花样”,以此来吸引顾客。“以前,我的一个朋友也是做外卖快餐,他是每天配送水果,如送香蕉、苹果等,每天变换着花样。”白景元说。

(摘自《河南商报》郑雪 沈威/文)



1381178113

○公司网址:www.60235998.com

○广州分公司地址:广州市天河区天源路18号永隆花园C座501室(天河客运站东南80米即到)

○联系电话:020—37092895; 37088925

○手机:张经理:1358071398 (摘自《阿里巴巴》)