

# 大麦虫市场刚刚起步

## 【公司简介】

山西临汾欣苑昆虫销售部是经国家相关部门批准注册的企业。经理王宏民在昆虫养殖上已有多年经验,1989年就开始蝎子和黄粉虫的养殖,在昆虫养殖上很有知名度,现已与多家企业建立了长期的合作关系。

## 【大麦虫的市场效益】

大麦虫是人工养殖最理想的饲料昆虫。大麦虫的幼虫含粗蛋白质51%,脂肪含量29%,还含有多种糖类、氨基酸、维生素、激素、酶及矿物质磷、铁、钾、钠、钙等,营养价值高,市场前景广阔,还可作为高蛋白鲜活饲料,用于饲养蛙、鳖、蝎子、蜈蚣、蛇、优质鱼、观赏鸟、药用兽、珍贵毛皮动物和稀有禽畜等。

大麦虫虫体大,生长周期及速度与黄粉虫相同,食性杂,适应性广,以麸皮和混合配方饲料及蔬菜、瓜果的下脚料为主,饲料来源广泛,饲养成本低廉,适合我国各地区广泛饲养。其产量是黄粉虫的5倍,经济效益明显。

大麦虫养殖在国际市场上刚刚起步,在国内养殖还没有解决关键技术成功的报道。我们通过长时间的试验和饲养,能根据不同生育期提供适宜的配合饲料,在饲料配方、温湿度、变蛹羽化等关键技术方面,总结出大麦虫饲养和繁殖的基本规律,从根本上彻底解决了我国不能饲养这种昆虫而依赖进口的局面,在国内首先解决了这项困扰我国多年的技术难题,从而为规模化养殖创造了良好条件。

## 【大麦虫养殖效益分析】

■经济效益:大麦虫幼虫每公斤约700—800条,雌雄比例6:4,可产卵雌虫有400条左右,每个雌虫产卵以最少300粒计算,经4个月饲养可产幼虫12万条,折合170公斤;考虑到养殖中的死亡和其他因素影响,以保守的方法计算也可得100—120公斤。

◎按目前市价计算,每生产1公斤大麦虫所需成本如下:

- (1)精粗干饲料:3公斤×1.6公斤4.8元;
- (2)青菜下脚料:5公斤×0.2公斤1元;
- (3)人工费:按一个辅助劳力年产1500公斤、月薪按400元算,为3.2元。
- (4)水电等其他费用:0.1元。以上4项费用合计:9.1元,即成本价为9100元/吨,扣除虫粪收入1000元/吨,实际成本价为8100元/吨,即每公斤为8.1元。

◎税利按目前市场行情估算:

- (1)国外大麦虫每条市价为15美分,按每公斤700条计算,价格为840元×1500公斤=1260000元,除以生产成本1500公斤×8.1元=12150元,即一个15平方米的饲养房,年可获利1247850元(此测算依据来自网络报道,只能作为参考。)
- (2)按国内每公斤最低价80元算,1500公斤×80元=121500元,即年可获利107850元。(注:国内市场目前还达不到这个价格,以上所说最低价其实只能说是参考。)

■综合效益:大麦虫可开发的系列产品有:新型特种高蛋白饲料、虫油、食品、甲壳素、绿色保鲜剂、微生物制剂和有机肥(用下脚料)等,并可带动或促进其他特种养殖业的发展。

## 【市场行情】

大麦虫于2005年刚从国外引进试养,各地在生产养殖技术上,还在不断探索与研究之中,所以在我国尚未形成规模产量,而市场需求急剧增加,尤其是近年来以金龙鱼、银龙鱼为代表的名贵大型捕食性观赏鱼的迅速发展,亟需大麦虫这类个体较大、营养较为全面的活体饵料进入市场。

## 【联系方式】

- 1.联系人:王阳阳女士(主任)
- 2.单位:山西临汾欣苑虫业销售部
- 3.地址:山西临汾市尧都区王庄
- 4.手机:18635715471; 15135715471
- 5.商务QQ:1287724273

(摘自《中国创业联盟》)

# 一条龙专业服务受欢迎 婴儿游泳馆三个月回本

刚“升级”的父母对于婴儿游泳的好处肯定不陌生,铺天盖地的宣传都在说让婴儿游泳可促进婴儿脑神经的生长发育、促进消化吸收、提高抗病能力……一时之间,游泳成了众多婴儿的首选运动项目。

记者近日特地做了一个小调查,受访的10位刚“升级”的父母,竟有4位家中买有婴儿游泳池,还有2位曾经带婴儿出外游泳过。广东省轻工业协会会长杨大行告诉记者:以近7年的新生儿数量累积,目前广东0至6岁的婴幼儿就有800多万人,若按零售市场数据显示的婴幼儿用品家庭月消费900元这个数字来概算,广东每年婴幼儿用品消费就高达860亿元。随着上世纪七八十年代出生的适婚青年步入结婚生育阶段,从2006年开始的“婴儿潮”到2033年将达到峰值,孕婴童产业市场商机巨大。

## 【创业案例】

婴儿游泳馆月入四五千

女儿刚满9个月的梁燕就抓住了这个商机。宝宝的降临让她第一次接触到婴儿游泳的知识,“直觉告诉我这是个不错的商机,刚好朋友介绍说有一家游泳馆想转手。”在多番考察后,她辞掉了原先的工作,将女儿送回台山交给父母带,自己第一次当起了老板。

开业前第一件事就是重新装修,色彩要鲜艳,才能一下子吸引住宝宝。而给宝宝按摩护理的手法则更为重要,为此梁燕潜心拜师学艺,又买了大量书籍自学,更方便的是,还有女儿可以“练习”。“原先的游泳馆只有老板一个人撑着,这样做不大,于是我又请了两个人,但做这一行的不能是外行,请的一个是护理专业毕业的女孩,另一个则做过月嫂。”

现在宝宝一到游泳馆,先游15分钟后,再“转移阵地”到洗澡盆洗头洗澡,最后还能享受全身抚触按摩。一条龙服务单次收费50元,如果办一个月内消费完的月卡,则每次收费仅28元。

价格低就是梁燕刚入行的竞

争法宝,对比附近大医院的收费,单次就需90元。顶手经营4个月来,头两个月留住了老顾客,每月服务200个宝宝左右,第三个月开始,不断有新宝宝帮衬,一下子增加到服务300个宝宝,马上就回本了。“进入第四个月,已经月入四五千元了。”

## 【投资收益表】

☆启动资金:1、顶手费:4万元;2、装修:6000元;3、更换添置设备:1万元;4、其他:4000元。

☆每月支出:1、铺面租金:2500元/月(50平方米);2、人工费用:3000元/月(2人)。

☆每月利润:4000—5000元。

## 【投资提醒】

安全卫生最重要

“做婴儿游泳馆,安全卫生是最重要的。小宝宝都是家里的宝贝,必须打起十二分精神才行,出一丁点小意外,店就没法开下去了。”梁燕说,游泳馆室温夏季要保持在22℃—24℃,冬季26℃—



28℃,泳缸水温要求更严格,夏季是37℃—38℃,冬季是39℃—40℃,而且泳缸内套是一次性消毒,一人一缸,宝宝来了才放水,严防交叉感染。

“选址也很重要,我们现在的客源一半是小区居民,一半是周边楼盘的业主,因为附近都没什么婴儿游泳馆。”梁燕表示。“还有就是我们更专业,主业就是提供游泳服务,不像其他母婴馆,主业是母婴用品销售,附带才提供游泳服务。”

(摘自《羊城晚报》许悦 赵青/文)

## ■开店指南

# 投资开一家为病人配餐的餐馆有赚吗?

生病人群的商机通常被人们所忽略,专门为他们提供的饮食并不多见。很多病症都有相应的忌口,如果我们合理搭配饮食,均衡营养,抓住这块竞争并不激烈的市场,为病人提供配餐服务,一定会

有丰厚的利润。

## 【优势分析】

### 1、市场盲点,竞争少。

市场上各种大中小型餐饮服务比比皆是,但市场大多从档次或口味上划分,很少有更细致的划分,尤其是针对病人的餐饮服务更是这一市场的盲点,因此竞争相对很少,越早行动也就越早抢占了市场。

### 2、运作灵活,选址容易。

既然是针对住院的病人,选址自然在医院附近,而且目标明确,能够为病人所想,满足人性需要,自然市场广阔而且更便于操作。

## 【宣传策略】

1、可以把菜单及病人饮食服务店的说明印刷出来后,派人去周边医院发放。

2、还可以在周边人员比较集

中的地方树立一张广告牌,在人们的心中先形成一个印象。

3、可以采取上门推销,电话订购的方式。

## 【效益分析】

按一天销售100份病人饮食套餐计,每份纯利5元(除掉材料费,人工费的利润),一个月30天×100×5=15000元,去除每月的房租费2000元,水电费500元,电话费300元,固定资产的磨损费用1000元,其他费用200元,交纳税金2000元,每月利润为9000元左右,年利润为8—9万元。

由上面的数据可知,如果以家庭式的经营模式利润会更加的可观。

## 【注意事项】

1、病人饮食服务公司可不象一般的餐厅和送餐公司那么简单。前期需要埋头研究病理知识,向医生和专家请教,整理出一套严谨的病人饮食指导,针对不同的病症制定出合理的食谱。顾客上门时需要问清病人的病状,身体条件、心理状态,为他们准备好合口的饭菜。

2、租个50—80平方米左右的

门面,前厅作为接待处,后面设个大灶间。门面做一个简单的装修,做到简洁、明了、干净、卫生,让人看起来就感觉比较舒服,放心。

3、灶间天天要经过消毒清洁,厨具、送餐盒,甚至厨师的衣服也天天清洗,顾客可以透过窗口考察做饭过程,让他们对卫生情况放心、安心、称心、满意之要让他们满意得不能再满意。

4、经营的饭菜一定要严格执行卫生标准,如果让病人吃了不干净的饭菜,其后果就不仅仅是失去一位顾客而已。

对于病人而言,由于身患疾病,食欲也会大受影响,因此,如何能让病人吃得丰富可口,吃得营养丰富,便成了亲友们最为关心的头等大事。因此,医院附近的餐馆如果能为病人提供科学营养的健康食谱配餐服务,当是不错的经营选项。

## 【营销策略】

病人营养饮食配餐店的主营项目是专门为病人提供有助其恢复健康的营养食谱。在让病人吃好吃饱的同时,也照顾到其饮食上的

一些禁忌,比如心脑血管病人要减少高脂肪、高胆固醇的摄入;糖尿病人不宜多吃甜食等,还可以为特殊病人提供流质食品。除此之外,店内还可以照常经营普通消费群体的日常三餐,不影响其正常经营和收入。

## 【专家建议】

店内的食品卫生安全千万不能忽视,店面不一定很大,但要保证干净整洁。店内要配备专业的营养师和厨艺精良的厨师各1名,如厨师能二者兼备则更节省开支。针对一些常见病的病人制定一整套食谱方案,以便顾客点单时用。另外,还可以根据病人家属及病人的需求,提供一对一的配餐服务。

## 【专家支招】

尽量做到事无巨细,给每位订餐的病人制做一个病人档案,根据病人病情和身体恢复情况可随时调整膳食结构,还可以稳定顾客群。增加外卖服务项目,根据病人及病人家属的需求,做好饭菜送货上门,方便、快捷的服务定能赢得顾客好评。

(摘自《天下创业网》)

# 创业者35岁之前要做好的10件事

35岁是青春的后期,35岁以后是收获的季节,如果你没有资格说这句话,你将会憎恨自己。所以在35岁以前,在烂漫蓬勃的青春年华里,你最好把下面10件事做好——

第一,学会本行业所需要的一切知识并有所发展。已故零件大王布鲁丹在他35岁时,已经成为零件行业的领袖,并且组建了年收入达千万美元的海湾与西部工业公司。每个人在年轻时都可能有过彻夜不眠、刻苦攻读,这在20岁甚或30岁都没有问题,但到了35岁,就不应该再为学习基本技能而大伤脑筋了。35岁之前是一个人从事原始积累的阶段,35岁之后就应当勃发了。

第二,养成个人风格。在35岁以前,找出你所喜欢的,不论是衣着或是爱好,哪怕是与众不同的小习惯也好。20岁、30岁时你可以不断尝试、不断改变,但是到了35岁,你便要明确地建立个人风格。一位男士或女士在事业中途改变自己的形象,就会让人觉得不可靠。你喜欢穿西装吗?好!就把西装当作你的商标吧!办公桌上摆些鲜花会令你的工作更有效率吗?那就每天都摆些鲜花吧!

第三,在感情生活方面平和安定。在攀登事业的高峰时,如果私人生活不愉快,陷入感情危机,对你会产生很大的干扰,甚至会逐渐令你对别的事物失去兴趣。

那些在35岁之前私人生活已经平和安定的人,一般都比生活动荡不安的人有更大的机会获得成功。因此,如果你想结束一段没有结果的恋情,或者你想和女友结婚,那就赶快行动吧,免得把问题拖到生命的第35个春秋。在35岁以后,你应该专注地看着你对事业的投资开始获利。

第四,明白自己的短处。承认有些事情你的确做不好,或者不愿做。如果你讨厌数字而喜欢创作,那就不要因为待遇高或顺从别人的期望而强迫自己做数字工作。在35岁之前,一定要投入你所喜爱、所擅长的那种工作。否则,35岁之后必然会有一段郁郁不乐的日子。而且,真正的成功可能因为活力的消退而丧失。

第五,知道自己的长处。你应该知道自己擅长什么,并且清楚你

所喜欢做而又做得比别人好的事情。不管你目前担任什么样的角色,知道自己的长处对成功都很重要。

第六,储备辞职另谋生路的钱。在这个多变的职业世界里,你也许不会永远在一个地方工作,或者永远在一个位置上淋漓尽致地发挥自己,当你感到无法施展时,你很可能想到辞职,或者开辟第二职业,如果你事先储蓄了足够的钱,你便有了一个安全的后盾。

第七,建立人际关系网。如果到了35岁你仍未建立起牢固的人际关系网,那你就有麻烦了。这个人际关系网包括你的朋友、亲人,最低限度包括所有可以互相帮助的人。这些人有的是你的同事,有的受过你的恩惠,有的你倾听过他们的问题,有的你和他有着相同的爱好。人际关系网不是一朝一夕就

能建立起来的,它需要几年甚至十几年的培养。一个人在事业上、生活的成功其实如同一个政党的成功,你要有许多人散布在适当的地方,你可以依赖他们,他们也可以依赖你。

第八,学会授权他人。许多人不肯或不能这样做,因此始终被钉在从属的职位上。授权他人是成功的一半,一个事无巨细,不能将工作授权别人的人,注定会遇到极大的障碍。到了35岁,你最好已成为这方面的专家。换言之,你懂得挑选合适的人并信任他们。

第九,学会在什么时候三缄其口。因说话不小心而自毁前程的人,比因为任何其他原因丧失成功的人多。要学会保持沉默而且看起来机智——别人自然以为你知道的比实际还多。别讲别人的闲话,别谈论你自己的大计,守口如瓶所赢得的声誉,远比讲人闲话所带来的东西更加珍贵。你在事业上越成功,这一点就越重要。

第十,对人要忠诚。如果你到了35岁仍未能建立起坚如磐石的忠诚信誉,这一缺点将会困扰你一生。不忠诚的恶名必然会使得你在事业上到处不受欢迎。你不能靠暗箭伤人爬到事业的顶峰,而要靠在早期树立起来的真诚刚直和不可动摇的声誉。35岁以前,忠诚只是投资;35岁以后,你会作为一个可以信赖的人收到忠诚的回报。

(摘自《阿里巴巴》)

