

最适合大学生创业的三个项目

■方案一:景区流动快照

○实现难度:★★★★☆
○投入成本:3000元
随着生活水平的提高,利用周末、小长假出门旅游的人越来越多。由于不是所有游客都有相机,所以催生出快照行业。根据考察,这个行业虽然不是新兴的,但投入少,产出快。通常创业者只需要准备一部数码相机和一台打印机就可以。由于拍摄“到此一游”照对相机像素和功能要求并不高,所以从节省成本考虑,去二手市场淘一个旧的、千元以内的相机就可以搞定。至于打印

机,考虑到没有固定的营业场所,属于流动式经营,所以体积小、便携带的打印机是最佳的选择。

■方案二:微型文印社

○实现难度:★★★
○投入成本:1500元
进入大学之后,什么东西都要标准化、规范化,手写的报告老师不收,申请表必须打印……虽然学校里面也有文印社,但离宿舍都比较远,而且垄断经营,价格太黑。为什么自己不能搞个微型文印社造福同学,同时自己也可赚点零用钱呢?有

这样想法的同学相信很多,但真正动手操作的就不多了。

其实这个创业点子几乎没有多大难度,成本可以控制在1500元以内。需要准备几包A4打印纸,一个订书机,再配备一台多功能一体机就算完成了。

■方案三:临时论文打印点

○实现难度:★★★
○投入成本:1000元
每每到了四五月份,学校里文印社的生意是好得不得了,因为大四学生都忙着写论文、改论文、交论

文,每次打印都是几十页,而且从初稿到定稿肯定要折腾好几回。排队也就认了,可有些黑心的老板还在这个时候涨价。难道自己就不能搞个临时的论文打印点?其实设备很简单,只需要电脑和打印机各一台。电脑现成的,不需要购置,零成本;打印机的话,考虑到打印负荷会比较大,激光打印机是必须的,耗材还要便宜,稳定性要高。
以满足负荷运行,每张打印收费0.4元计算,一个月的利润至少可以达到1500元,不仅把购买打印机的钱赚了回来,还能余下500元。

(摘自《创业圈》)

编后

如今的大学生很多都怀揣美丽的创业梦想,虽然手头资金非常有限,课余时间又不多,但圆梦并不是没有可能,关键看有没有想法,敢不敢去做。本文就给我们的大学生们提供了三套项目。这三套项目完全来自生活当中,最重要的是,投入的成本也是大学生们可以接受的。这几个创业方案看起来不显眼,但是它符合我们大学生刚进入社会的情况。我们要积累经验,从小事做起,只要用心经营,照样能闯出一番大事业。



开店制胜之道：自助韩国烧烤这样开店就能成功

韩国烧烤是近几年新兴的一种时尚餐饮项目,随着韩国料理在中国大中型城市的普及,韩国烧烤也迅速进入了消费者的视线。自助韩国烧烤由于投资小、回报率高,且对于顾客而言,有着菜品多、休闲时尚、适合各种阶层小众聚餐等特色,已受到越来越多的创业者的关注。

【投资回报分析】

○金额预算

小型自助韩国烧烤店的投资总额一般在5—8万元左右:其中店面租金(按3个月,50平方米算)1.5—2万元;装修及各种设备配置:排风扇、空调、桌椅、锅灶、冷藏柜、餐具等2.5—3.5万元;人力成本1万元。如果投资者资金充裕,可在此投资基础之上,考虑增大店铺面积或加强店内装修特色。另外,投资者须准备2—3万元流动资金,以应付开业后的后续投入或突发状况。

○收益评估

烧烤店按20张桌子、每张桌子坐4个人、人均消费30元来计算,每天中午1波顾客,晚上1—2波顾客,日平均营业额则可达6000元左右;按20%的纯利润率计算,日盈利近1200元,月盈利3万多元,投资者可于3个月内收回成本,年盈利可达20万元以上。

○选址要点

自助韩国烧烤与上规模的韩国烧烤店不同,它的客户群在消费时往往并不特别看重店内环境或档次,而更看重“自助”的实在,因此投资者在选址应着重考虑以下三个方面:1、餐饮一条街;2、店铺不宜过大;3、交通方便。虽然选址需要注意三方面,但一切还须以租金相对便宜为前提。

【菜品设置】

菜品设置主要根据自助价格而定,以30元/位为参照,店内菜品除应以牛肉为主荤菜之外,还须配备猪肉、鸡肉、鱼肉等;应以生菜、莲藕、土豆、西红柿、芋头等多种素菜为辅;同时,还应配备8—10种水果、糕点;另外,为了提升小店的菜品阵容,可增加如鱼皮、鸡皮、牛排、生鱼片和小海鲜。

【经营特点】

1、自助韩国烧烤有两个有力的卖点,一是自助,二是韩国烧烤,如此便锁定了该项目的目标客户群为学生、白领等年轻消费者。在宣传策略上,传单是必备;也可在店门外摆放锅灶,现场烧烤,免费试吃赚吆喝;还可在大众点评网、各大餐饮网站发帖。

2、由于自助价格是固定的,如果打折,很可能给顾客“便宜无好货”的感觉,因此,小店恕不打折,开业初期可尝试“每桌送20元酒水饮料”、“消费满120元送单次消费卷一张”等活动。

3、消费者吃自助餐往往抱着把“本”吃回来的心态,所以通常在拿菜时经常出现“眼大肚皮小”的情况。一家菜品丰富且质量好的烧烤店,为了防范因为浪费导致的成本亏损,店主可规定“结账时剩余菜品不得超过100g”,否则顾客须按均价15元/kg购买。如此一来,既可控制消费者的浪费现象,又可保障小店的利益。

4、细节的力量不可忽视。当一个区域同类项目越来越多之后,要想留住客户并开拓新客户,除了保持原有的品质之外,还要增强服务性,即把控制细节。

(摘自《财视网》)

抓住商机就是抓住“钱”途

开家宠物标本制作店商机无限

喜欢宠物的人往往将宠物当作自己的朋友、家人,倾注情感,有些宠物甚至说已成为主人生命的一部分,宠物一旦死亡,大部分的主人都极为伤感,为宠物办理“身后事”更是费心不已。如果将死去的宠物制作成栩栩如生的宠物标本,长期陪伴在主人身边,定能极大地满足人们对宠物的情感需求。

【市场前景】

每年我国死亡的宠物总数在150多万只,抓住这一商机,在极大地满足人们对宠物情感需求的同

时,也将给自己带来丰厚的回报。据报道,四川农大某学生毕业后开了家宠物标本店,年收入20万元;上海一护士无意中进入此领域,年收入亦达到30万元。其实这种生意在美国、西欧早已相当火爆。

宠物标本一般是将宠物体内血肉和大部分骨骼剔除,只保留颅骨、外皮以及腿骨一部分,体内以棉花填充,铁丝作支撑骨架。按照防腐标准保存的话,宠物标本保存30年到50年是没有问题的。

【投资建议】

加工宠物标本一般以上门服务

人加入进来,玩出花样。

【市场分析】

纸浆泥是用纸浆制成的一种泥,环保无毒,它制作出来的物品坚硬程度和耐磨程度类似于陶瓷制品,但色彩更加鲜艳。目前上海、北京、南京等地的纸浆泥工艺品店颇受一些年轻的消费者的喜欢,平均月盈利在1万元左右。

【投资条件】

如果选择自主投资方式,投资

为主,有5平方米到10平方米的制作间即可,不需店面,人员一人至二人。

【操作方式】

○代人加工宠物标本

选址建议尽量在宠物医院、宠物交易市场或饲养宠物较多的高级住宅小区,靠关联效应让尽量多的潜在目标客户群体知晓这一服务项目。可以通过发放宣传册子或名片等形式,让更多的人知道。同时也是新兴的事物,会引起报纸、电视台、广播等新闻媒体的关注和报道,无形中扩大知名度,吸引更多客户。

额度为8万元,其中房租费用为1.5万元(3个月),进货费用约5万元,流动资金及其他费用约1.5万元。员工2人,店铺面积约20平方米。

如果选择加盟方式,投资额度约4万元,其中房租1.5万元,进货费用约1万元,流动资金及其他费用1.5万元。员工1人,店铺面积约20平方米。

【效益估算】

纸浆泥的毛利为60%,纸浆泥

首先,在选址和定位上一定要力求准确,同时也要选择恰当的产品,服务定位也应准确,如果真正能满足店铺辐射范围内的消费者的要求,自己的时尚DIY家具店生意就可以开业大吉,蒸蒸日上。

其次,在开店前店主应先找一家产品质量好的生产企业,然后与厂家签订合同(一般厂家会以优惠的价格铺货)。前期可用产品的新奇吸引顾客,同时还辅助以多方面的宣传,通过多种形式以扩大知名度,增加收入来源。

在经营过程中,应力求突出家

制成工艺品的平均毛利为100%。

【经营提示】

1、应该视主力消费者定位的不同而有所不同,如果定位在孩子,就应该选择附近学校资源比较集中的商场;如果目标消费群是年轻人,店址就要选在他们经常光顾的商场。

2、店面应注重于顾客的互动性,设置专门的指导老师,并不定期举办一些活动或比赛。

(摘自《阿里巴巴》)

DIY项目：

时尚DIY家具店

【市场前景】

如今的消费市场流行的是个性与时尚,如果开一间简易的时尚DIY家具(金属)店,为有个性化要求的年轻人和家庭搭建一个DIY时尚平台,一定会受到他们的喜爱。经营者不需要给顾客提供工具,只需给顾客适当的指导,让他们按照自己的想法参与设计和加工,DIY家具(金属)店在引起这类客户兴趣的

同时,自己也能在时尚DIY家具店里掘到金子。

【投资分析】

在选址时,可选择在超市里,也可以选择 in 人口相对集中的居民区。一般来讲上述地方交通便利,客流量也比较大,便于吸引顾客。

开这种店铺面有15平方米左右便可以了。前期全部投资大约3万元,其中1万元左右用于购置产品陈列和铺货等,5000元用于时尚个性的装修,店铺的月租金2000—3000元。

【经营策略】

下会把液体壁纸当成普通的壁纸,当别人告诉他这是一种特殊的涂料做出来的壁纸时,大多数人的第一反应是惊讶,紧接着就是赞叹不已。

1、该壁纸提炼大海贝壳、树脂乳液等主要环保材料精制而成,绿色环保。
2、该壁纸在不同的角度下显现出不同的色彩和光泽,这一点是一般乳胶漆和墙纸都达不到的效果。
3、该壁纸洗方便,水洗后不脱粉、不褪色、不泛黄,无毒、无味、无污染、防霉、抗菌。

4、该壁纸无缝、整体效果好,使用寿命长,易翻新。
5、该壁纸通过专用模具,就可以为您的墙面印出各种风格各异的图案。

【利润分析】

因为产品的施工服务对象比较多,如家庭、幼儿园、酒店、KTV、宾馆、饭店等,群体不一,我们选择比较普遍的家庭及酒店两种类型进行说明。
□家庭:我们把家庭客户分为中低消费能力的客户和中高消费能

【公司简介】

福州比美特环保产品有限公司坐落于福州仓山工业园区,是集化工产品、水性涂料等新型材料的研发、生产、市场推广以及设计装潢服务于一体的综合型企业。公司拥有目前国内最先进的全自动真空生产线,并全线通过ISO9001:2008国际质量管理认证,生产能力居国内同行业之最。

【市场前景】

建材家居市场,一直都是创业的最佳方向之一。在现代家居装修中,涂料是目前最为流行的墙面装饰材料,它为美化墙面起着其他材料无法替代的作用。但由于墙纸、壁布等墙面装饰材料在理化性能等方面存在着自身属性无法克服的弱点,随着时间的流逝会逐渐脱落、剥离,市场正逐渐萎缩。而比美特液体壁纸的出现正好弥补了老式墙纸的不足和缺陷。

【市场优势】

“液体壁纸”是一种水性涂料,施工前是涂料、施工后却变成壁纸。90%的人在没有人特别介绍的情况

环保大商机:比美特液体壁纸

力的客户两种进行说明:

A:中低消费能力家庭,经济条件适中,不算富有,也不算穷。

正常容易接受的包工包料价格在28元/平方米左右(接近白墙的价格)。一般房子地面面积100平米,墙面面积为300平米,正常可施工面积为150平米。最保守计算:最多使用两桶复合基面材料及1瓶印花材料,加其他工具材料总成本在600元以内。2个工人2天,人工成本400元封顶。收费价格不低于4200元,总成本最多不超过1000元。

B:中高消费能力客户,这类客户一般会选择大厅做整体效果,用高档材料,房间做28元或36元价位的。

一般情况是大厅高价位施工面积60平方,其他房间90平方的施工面积。其材料成本在2100元以内(含所有工具费用);人工:2个工人3天,共计600元。其总成本为2700元。收入13080元,成本2700元,利润为10380元。
□普通酒店(算小酒店)



正常一个小酒店地面面积均在800平米。保守计算只算3个楼层。因为酒店隔间较多,所以墙面面积一般为地面面积的4倍,而其基本上都是属于需要施工的面积,因此正常一套中小型酒店施工面积均在8000平米左右。假设全做最便宜的款式28元,按20元作为工程价,工程总造价为16万元,材料成本加各类工具费用在2.8万元左右。6个工人正常施工15天左右,人工成本9000元,总成本3.7万元。利润为收入16万-成本3.7万=12.3万。

【联系方式】

◎公司名称:福州比美特环保产品有限公司
◎加盟热线 0591—88261927
◎公司地址:福州市金山浦上工业区百花洲路28号1号厂房
◎咨询 QQ:1158790175
◎传真:0591—83369646
(摘自《中国创业联盟》)



新奇特项目：姓氏专属礼品店

【市场分析】

每个人都有姓氏,所以人们绝不会反感有自己姓氏的产品。而且很多人都有寻根情结,如果在收礼时还能了解到自己的姓氏来源,受礼者一定会印象深刻,同时会感受到送礼人对自己的尊重。由于有了姓氏符号,礼品就属于唯一的、个人拥有的专属用品。哪怕是同一款式产品,因为姓氏表现的不同,也有着与众不同的差异。把姓氏文化溶入礼品中,具有独创性、诱惑性及卖点突出的优势和特点。

【经营方式】

1、我们可以把顾客姓氏做成图章赋予产品。如“赵府珍品”、“刘家珍藏”等,充分满足顾客那种“我的产品跟我姓”、“打造我的专属礼品”等个性要求。
2、全国现有的姓氏有3000余个,我们将其收罗整理后印制成不同姓氏的“姓氏渊源小手册”,只要购买礼品,我们便依据客户姓氏将小手册送给他,帮其释疑解惑。
3、根据顾客的要求,将受礼者的姓氏做成图章赋予礼品之上。正是因为这小小姓氏图章,把送礼者的良苦用心、拳拳情义演绎得淋漓尽致。同时,姓氏手册上丰富的姓氏知识也会让受礼者爱不释手。
4、送礼送个好兆头。我们还可以将蕴含着“福、禄、寿”等多种祈福文化赋予到产品及产品包装上,带给人们平安、富贵、吉祥、好运等情感享受。

5、为了突出礼品独一无二的珍贵,可以推出“典藏证书”,详细说明此产品由某人为某人特别订制,仅生产一套,等等。
【投资方案】
要开设姓氏专属礼品店,产品生产是关键。首先要解决生产这种姓氏产品受到的技术、设备及财力等因素的限制,建议寻找有经验有实力的合作者共同发展。

由于投资者所在城市不同,投资金额可能略有不同。但一般不会超过5万元。
【品牌营销】
要经营好姓氏专属礼品店,就要善于发现和利用他人的网络资源,借力借势、借鸡生蛋,多方寻找发展事业的合作伙伴组建联盟,利用对方的渠道网络资源,将产品推广到那些渠道中,直接面对顾客供其选择、订制。

(摘自《大学生创业网》)