

■创业沙龙

门槛低 投入少

阳台上种出“金豆苗”

投资 3 万元拥有一家“动漫贴图屋”、4000 元开一家迷你影像馆、花 2900 元教你在阳台上种出豆苗……近日，第六届南京特许连锁加盟创业展览会在南京国展中心拉开帷幕，众多寻找创业机会的个人和企业，与参展企业零距离接触。展区内，来自北京的豆苗等一些门槛低的小项目成了炙手可热的“明星”。

卖一盆豌豆苗能赚 5 元

本届展会上展示了一些个人发明专利项目和适宜中小投资者的创业经营项目，吸引了很多普通市民。对于手头资金不是很充裕的投资者来说，只需几千或者几万元就可自己当老板，是个不错的商机。 “投资小、盈利快的项目是我最关心的。”市民张女士边说边翻着手
 里收集的项目宣传资料，转了一圈后，她比

■成功案例

校园旁的小精品店怎么才能做得有特色？在中山大学小西门旁的“茶杯”精品店，老板黄先生从北京“798”的朋友处得到启示，把设计感强的纸张制品“搬到广州”，开起了一家有设计感的精品店。

小本创富特色精品店： 大打“学生”牌

【主打亲切简约学生牌】 通过市场调查，黄先生发现，广州的精品店大都喜欢售卖色彩艳丽花哨、较为大众化的产品，而比较有档次的家居

用品价格就相当昂贵。于是，他将自己小精品店的特色定位为“素色、简单”为主。 在选址上，通过走访，黄先生发现中大附近学生较多，人流量大，又接近他的住处，将店的地址定在了中大小西门附近的蓝色康园。

小店并不大，第一层 50 多平方米，小小的阁楼大概 30 平方米，陈列的货品大多是素面的小笔记本、明信片、有趣的杯盖和家居用品，还有一些香薰用品。装修风格时尚不乏亲切温馨。为了让自己的店更有学生气，并节省资金，他选择店员时偏向了在校学生。

由于打亲切温馨的“学生牌”，经常会有人在店内和店员聊天，有时候一聊

就聊到 12 时，小小的精品店俨然成了附近年轻人的“精神家园”，让小店变得人气十足。

【前期投入】 □铺面租金 约 1 万元/月×3 个月 □装修 10 万元 □首次进货 6 万元 ■总投资 约 19 万元 【创业期运营】 □铺面租金 1 万元 □水电税费 3000 元 □人工 7000 元 □补充进货 3 万元/月 □每月收入 5.3 万元 ■每月利润 约 3000 元



连锁加盟风险也不小

“粉丝汤店、咖啡吧、馄饨店、甜品店……在‘特许连’开家小店，年赚 100 万！”等等小投入赚大钱的连锁加盟广告层出不穷，让人看着心动。不过，记者现场看到，一些参展商说是特许加盟，实际上却是在卖机器、卖产品原料等。

为此王伟提醒，创业者要有风险意识。有时，特许商为吸引创业者，在介绍时都是王婆卖瓜，说得天花乱坠。对此，创业者应“耳听为虚，眼见为

实”。千万不要在没有调查研究之前，就草率地缴纳加盟费或者定金。

（摘自《现代快报》）

实”。千万不要在没有调查研究之前，就草率地缴纳加盟费或者定金。

（摘自《现代快报》）

【风险】 广州精品批发市场比较多，产品价格普遍较低，同时，在电子商务盛行的今天，还要应对网络精品店铺的冲击，利润不会太高。

【潜力】 经历了金融危机的行业洗礼，零售店所剩无几，竞争压力相对较小。广州的高端精品零售店不多，能吸引到白领和学生的眼光。

【选址建议】 中原地产置业专家认为，应开在学校相对聚集的老城区或是新兴的二线商区或者中高端社区的繁华地段。

（摘自《搜狐网》）



■创业话题

许飞办私塾 孙兴开农场 明星“业”疯狂

近日，刚刚在北京开了农家院的许飞，又被爆出要筹备开吉他私塾。明星创业俨然已经成为了一种“风气”，近年来，演艺圈众多明星自立门户，办工作室开公司当老板的比比皆是。很多艺人还创下了演艺道路之外的另一番不错的事业。其实除了会演戏，明星们的商业头脑也还是很让人刮目相看的。

让理想和钞票齐飞

当明星是大多数人的理想，但是明星们也有自己的理想。而很多明星成名后开始做生意，一半为钱，另一半也是为了理想。 许飞开的农家院名为钱塘庄园，一直是由其父母执掌。许飞一直向往往田园生活，这个农家院也算是许飞的一个“世外桃源”。据悉，许飞家的钱塘庄园是一座宽敞的农场，有一块广大的池塘可供垂钓。许飞把钱塘庄园奉为自己的开心乐园，那里不仅有她的家人，还有一只陪伴她多年的小狗旺旺。此外，许飞更透露，她还有开办吉他学校的想法，以圆自己当老师的梦想。开这个店主要也是因为自己喜欢宠物。对于这些为爱好和理想而开店的明星来说，项目赚钱与否对他们来说不是很重要，“经商不是我的目的，是一个途径，目的是让我更简单地生活并且实现我的愿望。”

明星投资一览表

陈 坤:东申画工作室 刘孜现:Pampers 高级宠物店 林志颖:除了一家科技公司，还有吉米工作室、颖友会讯与维护官网，摄影工作室全盛时期开有 5 家分店，另外还有网购公司和车行、珠海平坐赛车咨询有限公司等 伊能静:二手服装网店 黄 征:美容美发店 李 静:东方风行制作公司，旗下包括《超级访问》、《美丽俏佳人》、《情感方程式》等多档节目 孙 悦:祝你平安饺子馆 周杰伦:古董店 齐 秦:齐秦麻辣锅 任 泉:餐厅“蜀地传说”，上海 5 家店、北京 1 家店 吴奇隆:“柠檬叶子”，是京城最有名的明星餐厅 孙 兴:在南京投资了一个农场，生产各式各样的瓜果蔬菜 郑伊健:二手玩具店 成 龙:元绿回转寿司、成龙咖啡馆 李亚鹏:唐会 VIP 酒吧 刘嘉玲:muse 酒吧 谭咏麟:东魁酒吧 陈佩斯:天乐滋补火锅店 高圆圆:蜜桃餐厅 韩 庚:梅花饺子馆 郑 钧:锦衣玉食酒吧 冯小刚:“不见不散”茶餐厅 张铁林:收藏手札 吕丽萍:“群星”艺术学校 李冰冰:李冰冰工作室 林俊杰:潮牌服装 S M G 店 吴宗宪:LED 制作公司 那 英:姐妹花园餐厅 岳阳菜馆 李成儒:“海雨天风”大酒楼 秦海璐:“宁记”火锅 陈羽凡:物流公司 聂 远:黔菜研究馆 汪 涵:购物网站 刘 威:奥菲尔咖啡馆 吴孟达:山顶茶餐厅 臧天朔:“蒙古音乐”餐吧 （摘自《时代商报》赵雪/文）

为未来“提前存款”

明星做生意其实还有个原因就是“目光放远”，虽然现在赚得多，但是很多明星还是未雨绸缪，演员做不了一辈子，现在钱是赚得容易，当一代新人胜旧人之后，就难说了。所以很多明星做生意也是为自己提前存款。而除了做投资、开餐馆，很多明星还热衷自己成立工作室。像周迅、李冰冰、黄晓明等这样的大腕们约满，都选择不再续约而是自立门户。据说在北京的各个角落，都隐藏着不少明星工作室。郝蕾的工作室在国贸附近，范冰冰的在东四十条，胡可的在朝阳门，杨坤的在建外 SOHO。而最成功的就是范冰冰，范冰冰工作室除了自己投资、制作影视剧，还揽下为其他演员宣传的任务，一部《胭脂雪》就让她净赚 7200 万元。现在她的工作室俨然已经成为了一个品牌。“工作室能一直做，但是演员可不一定。”范冰冰说。

明星产业有利也有弊

“明星做生意现在已经不是啥新鲜事，像明星开餐馆、咖啡厅等，这些投资小见效快的生意确实靠名气和特色为明星们赚来高人气。”沈阳金汇投资顾问有限公司分析师张先生告诉记者，一家餐厅包括房租、装修、厨房设备、人工等方面的投资大概在 200 万至 300 万之间，每年的盈利一般保持在 30 万至 50 万之间。与明星拍电视剧或参加各类演出的收入相比，这些盈利的确算不上是“大头”。“所以说实话很多明星做

李嘉诚给创业者的 30 条忠告

1、我 17 岁就开始做批发的推销员，就更加体会到挣钱的不容易、生活的艰辛了。人家做 8 个小时，我就做 16 个小时。 2、我们的社会中没有大学文凭，白手起家而终成大业的人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报他们以崇高荣誉和巨额财富。 3、精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。 4、我凡事必有充分的准备然后才去做。一向以来，做生意处理事情都是如此。例如天文台说天气很好，但我常常问我自己，如 5 分钟后宣布有台风，我会怎样，在香港做生意，亦要保持这种心理准备。 5、精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致，那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常会无所作为。 6、我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新闻信息和时代潮流脱节。 7、即使本来有 100 的力量足以成事，但我要储备 200 的力量去攻，而不是随便去赌一赌。 8、扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张。……我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。船要行得快，但面对风浪一定要握得住。 9、好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。 10、不必再有丝毫犹豫，竞争既搏命，更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有，谈何在商场立足？ 11、对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助。淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。 12、在逆境的时候，你要问自己是否有足够的条件。当我自己逆境的时候，我认为我够！ 13、做生意一定要同打球一样，若第一杆打得不好的话，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划，这并不是表示这个会输。就好比是做生意一样，有高有低，身处逆境时，你先要镇定考虑如何应付。 14、我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就警惕自己，若我继续有这个骄傲的心，迟早有一天是会碰壁的。 15、当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。 16、任何一种行业，如有一窝蜂的趋势，过度发展，就会造成摧残。 17、随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机把握升浪起点。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。 18、人才缺乏，要建国图强，亦徒

成虚愿。反之，资源匮乏的国家，若人才鼎盛，善于开源节流，则自可克服各种困难，而使国势蒸蒸日上。从历史上看，资源贫乏之国不一定衰弱，可为明证。

19、假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

20、你们不要老提我，我算什么超人，是大家同心协力的结果。我身边有 300 员虎将，其中 100 人是外国人，200 人是年富力强的香港人。

21、长江取名基于长江不择细流的道理，因为你要有这样豁达的胸襟，然后你才可以容纳细流！没有小的支流，又怎能成长江？

22、在我心目中，不理你是什么样子的肤色，不理你是什么样子的国籍，只要你对公司有贡献，忠诚、肯做事、有归属感，即有长期的打算，我就会帮他慢慢地经过一个时期而成为核心分子，这是我公司一向的政策。

23、一个总司令，是一个集团军的统帅，拿起机关枪总不会胜过机关枪手，走到炮兵队操作大炮也不如炮兵。但作为集团军的总司令不要管这些，只要懂得运用战略便可以，所以整个组织十分重要。

24、人才取之不尽，用之不竭。你对人好，人家对你好是自然的，世界上任何人都可以成为你的核心人物。

25、知人善任，大多数人都会有部

成虚愿。反之，资源匮乏的国家，若人才鼎盛，善于开源节流，则自可克服各种困难，而使国势蒸蒸日上。从历史上看，资源贫乏之国不一定衰弱，可为明证。

19、假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

20、你们不要老提我，我算什么超人，是大家同心协力的结果。我身边有 300 员虎将，其中 100 人是外国人，200 人是年富力强的香港人。

21、长江取名基于长江不择细流的道理，因为你要有这样豁达的胸襟，然后你才可以容纳细流！没有小的支流，又怎能成长江？

22、在我心目中，不理你是什么样子的肤色，不理你是什么样子的国籍，只要你对公司有贡献，忠诚、肯做事、有归属感，即有长期的打算，我就会帮他慢慢地经过一个时期而成为核心分子，这是我公司一向的政策。

23、一个总司令，是一个集团军的统帅，拿起机关枪总不会胜过机关枪手，走到炮兵队操作大炮也不如炮兵。但作为集团军的总司令不要管这些，只要懂得运用战略便可以，所以整个组织十分重要。

24、人才取之不尽，用之不竭。你对人好，人家对你好是自然的，世界上任何人都可以成为你的核心人物。

25、知人善任，大多数人都会有部



分的长处，部分的短处，各尽所能，各得所需，以量才而用为原则。

26、可以毫不夸张地说，一个大企业就像一个大家庭，每一个员工都是家庭的一分子。就凭他们对整个家庭的巨大贡献，他们也实在应该取其所得，只有反过来说，是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们都对。

27、不为五斗米折腰的人，在哪里都有。你千万别伤害别人的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害。

28、在我的企业内，人员的流失及跳槽率很低，并且从没出现过工潮。最主要的是员工有归属感，万众一心。

29、有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿 10%的股份是公正的，拿 11%也可以，但是如果只拿 9%的股份，就会财源滚滚来。

30、我老是在说一句话，亲人并不一定就是亲信。一个人你要跟他相处，日子久了，你觉得他的思路跟你一样是正面的，那你就应该可以信任他；你交给他的每一项重要工作，他都会做，这个人就可以做你的亲信。

（摘自《阿里巴巴》）