

7种简易创业项目 为创业者带来“钱”途

NO 1 跑腿公司

与金钱赛跑：专门替人“跑腿”

1、或许您有多年信贷工作经验，过去与房产评估、保险等部门时有联系，对贷款手续以及各种窍门也都了如指掌，如果能够利用自己的这一资源，专门为贷款人“跑腿”，办理他们认为头疼的各种手续，岂不是一件对客户、银行和自己都有利的好事！

2、每到缴纳车辆保养费、驾驶证年审的时节，许多车主往往要排长队办理，有时耗上几个小时还办不完。如果您有这方面的经验，可以专门代理与车辆有关的“跑腿”业务，包括提供车辆落户、挂牌、年审、缴费等服务。随着私人轿车的逐渐增多，此项业务的前景应当非常广阔。

3、一般大医院规矩很多，从挂号、候诊、看病、抽血验尿、交费、取药……没有经验的人，楼上楼下忙得晕头转向，半天也看不了个病。如果成立一家“医院跑腿”公司，提前把预约大夫、预约化验等事情安排好，病人来到医院后，您按计划有条不紊地地带其就诊，必须会节省时间，提高就诊效率。

除前面所说的几项外，替客户购买车、船、机票，代办房地产过户，去邮局送信取包裹，甚至接送孩子等等都可以成为业务范围。总之，从小事做起，逐渐形成自己的特色，“跑腿”公司的前景一定会很广阔。

NO 2 早点专递业

开门见喜

早点样式设计提示：1、主食：面包、包子、馒头或其他糕点；2、副食：咸菜或其他特色小菜；3、饮料：早茶、咖啡、牛奶、稀粥或其他液态食品；4、设计制作早点专用饭盒，将主食、副食、饮料一式一盒，这样便于快递和出售；5、早点设计应根据不同地区不同口味和健康饮食制订，根据大众普遍定量，价钱不要太贵，如果业务量大，则免收专递费。如果你每天能为10家单位1500左右人专递早点，一盒3元，那么每月收入4500元，除掉一半的成本，还剩2200多元。

NO 3 便利店，利民利己

主要面向社区居民，消费目标较稳定

销售各类日用品、冷热饮料食品；代销彩票、演唱会票、旅游车票；代销报纸、杂志；代冲胶卷、扩印；设立公用电话；代售邮票；电话送货上门；提供家政服务；免费打气；医用药箱；供热水、微波炉加热；雨具出售等，这些都是便利店的经营范围。

便利店的选址非常重要，除社区外，医院、菜场、学校附近，人流较广的交通要道的转角处，都是开便利店的好地方。但是你要注意便利店的附近的超市最好少一些。便利店的店面只需20—80平方米，房屋租金全年为8000元左右；购买各种货物大致在2—2.5万元左右；此外，配备2—3名店员送货。全部投资需4万元左右。按投资与收益比例计算，一年毛收入大致为2—2.6万元。

NO 4 小说出租店

创业之门

选择位置通常为学校、住宅、川流不息的街道等人员高密度集中区域，可依属性不同粗分为几个种类：1、出租专门店：该商店特性主要提供客户便利租书服务，商店装潢形态趋向高采光度，租书流程简单快速，营业额分配以书籍外借占绝大多数，

客户内阅读消费所占比例较少。

2、休闲阅读馆：该种类商店特性主要提供客户高品质阅读休闲空间，室内装潢风格较具特色，室内采光也趋向柔和，相较于出租专门店，休闲阅读馆营业额分配比例以内阅读消费占较高比例。多数休闲阅读馆有效提升客户消费单价，往往复合多种营业项目，如餐饮、网络等。3、其他行业复合租书业：此种类型行业主要营业项目并非漫画小说出租，仅为提供此项附加性服务，希望借此提升本店竞争度。

NO 5 海水专卖

水中的别样世界

天然海水不但可以卖给海产品批发商，还可以运到城市里卖给各种海鲜酒楼。他们那些海产品不但要保鲜，还放在玻璃缸中向顾客展示，海水对于他们更加重要。除此之外，城市里需要海水的地方还有一些海洋类观赏鱼养殖的地方等，其实在内陆地区有很多地方需要天然的海水，市场不小，但需要开发。

海水专卖最大的投资是在运输方面，如果你的客户离海边不远，送水上门还没有什么困难。如果你的客户在内陆地区，你也许需要用火车来运输。不过内地的海水市场一旦被打开，投在运输上的资金回笼也是很快的。另外一点就是海水的质量问题，比如说我国东部每个海区海水所含成分是有区别的，你要把你所卖的海水的主要成分、特点、适合哪些海产品等标注清楚，别看你卖的是天然海水，客户同样需要质量保证。

NO 6 回收电脑

富翁就是这样炼成的

每当有新的电脑面世，总有一批旧的电脑被淘汰。首先，挑出那些还有利用价值的机器，折价后再次投放市场或是捐赠给慈善机构；其次，对于那些找不到二手市场再次出售的机器对其进行拆解，把纸板、塑料、玻璃卖给废品收购站，将非贵重金属卖给金属回收商，贵重的金属，如金、银、铂等等，则会被运送到贵金属精炼厂，还可将电路拆解，把有用的芯片贴上标签以便再出售。

NO 7 昆虫活性蛋白

21世纪人类营养食品

昆虫活性蛋白被誉为21世纪人类的全新营养食品，用黄粉虫做出的食品，味道鲜、营养高，将其制作成营养保健品，可提高人体免疫力、抗疲劳、延缓衰老、降低血脂、抗瘤等功效。其还可作为名贵珍禽、动物、特种养殖的鲜活饲料，而且是人工养殖的主体饲料。虫粪做饲料成分，饲喂效果甚好，具有良好的市场前景。

黄粉虫规模化养殖及产业化项目是全国农牧渔业丰收计划重点资助项目，被列为“十五”计划项目。昆虫蛹类作为新兴菜品已经走上了大众餐桌，即将跟吃海鲜一样，成为一种时尚饮食消费。黄粉虫整个生长周期为45—65天，适应能力很强，以麦麸、玉米面、农作物秸秆、青菜、秧蔓等为食，每5—7天投喂1次。它具有经济效益高、饲料来源广、饲养设施简单、好饲养、易管理、无疫病、家家户户都能养的特点。黄粉虫含蛋白质61.5%、脂肪29.3%、碳水化合物26.2%，已通过国家权威部门检测。利用农村废弃的农作物秸秆饲养黄粉虫，几乎不花什么成本，生产条件要求不高，年获利16万元以上。（摘自《商界财经网》）

温柔女人李英红 借鸡下蛋成富婆

李英红——这个温和的女人，按理说跟成功扯不上关系，在世人眼中，女人要成功必定霸气十足，可就是这个温柔的女人，借鸡下蛋两次成功创业。

10多年前刚下海时，李英红的小餐馆只能摆下8张桌子，每年赚个十几万。后来，她以高息借来200多万元，拿下汉阳闹市区的黄金门面，加盟品牌酒店，才让小餐馆顺利晋级为大酒店。5年来，这家大酒店共缴纳税500万元。

“孩子王”下了“海”

刚在幼儿园当上“孩子王”时，李英红没想到会改行当餐馆老板。1993年，归元寺附近有家餐馆要转包，20多岁的李英红跃跃欲试。父亲极力反对，思想开明的母亲推了她一把：“年轻人，尽管放手干。”

小餐馆装修简陋，8张桌子挤得满满当当。前任老板带走了所有员工，李英红托朋友到处挖厨师，招服务员，又拿出3000元积蓄买设备，一切重新开始。

开业那天，客人投诉声此起彼伏：上菜慢、环境差、服务态度不好……李英红急得直哭，到处“救火”。直到一个月后摸清流程，才慢慢能够应付了。

李英红最痛苦的事情莫过于喝酒了。小餐馆的生意全靠熟客捧场，李英红每天就在餐馆给朋友打电话，请他们来“抬庄”。按行规，朋友来捧场，老板要敬酒感谢，李英红只能硬着头皮喝。“我酒精过敏，一喝

就满身起红疹，非得打止敏针。姐姐在医院工作，请假来给我帮忙，每天就带着药水和注射器，随时准备给我打针。有一个星期我打了三次吊针。”李英红回忆，有时客人喝多了，觉得她喝得不到位，“不给面子”，把嘴里的酒直接往她脸上喷。两个月后，姐姐退缩了：“这生意做得太艰难，我看不下去。”

尽管生意做得艰难，李英红咬牙坚持下来：餐馆虽小，每年能赚10多万，而那时月工资才300多元。3年后，她重新装修餐馆，架了阁楼，扩大了营业面积。她对餐饮行业的兴趣越来越浓，“现在我都锻炼出来了，喝酒不在话下”。

高息借钱拿下3000多平米场子

每天打电话叫人来吃饭，不是长久之计。完成了原始积累后，李英红开始考虑做大。

2000年，汉阳客运站附近一家具卖场要退场，朋友介绍李英红去承租。她站在门口一看，两层楼面积3000多平方米，不禁倒吸一口凉气：“这么大的场面，我盘不下来。”朋友劝她：“地段这么好，如果只盘一半下来，将来就没有发展扩大的空间了。”

李英红一时拿不定主意，就天天跑到卖场门口数车流量和人流，走访附近的企业、机构、小区，又请教行家，做出可行性报告。3个月，她最终决定将卖场全部租下。月租金3万元，相当于小餐馆3个月的收入。

要升级规模，就要配备适当的装饰。做好预算，李英红又犯了难：

加上装修，至少得投入400万元，而手头只有几十万。没有固定资产，不能贷款，她狠下心，开出20点（年息20%）的高息，借遍了亲戚朋友，好不容易筹到200多万元，其中最小的一笔只有7000元。

借鸡下蛋加盟品牌酒店

资金问题暂时缓解，李英红又面临另一个问题：当时，汉阳的知名大酒店只有乐福园等屈指可数的几家，正是打品牌的好时机。可自己创品牌，前期投入太大，后期资金跟不上，很容易断链。几经权衡，她选择了加盟已有品牌，借鸡下蛋。

李英红找了好几家知名餐饮品牌，都被对方拒绝。“有一家谈了很久，快签协议时又变卦。而我装修、租金已花了40万，回来时走在桥上，我连死的心都有。整天整夜睡不着，头发大把大把地掉，半年瘦了15斤。”说到这里，李英红的眼圈又红了。

就在走投无路时，一位前辈指点她：“找艳阳天的老总试试，看他能不能帮忙想办法。”几经周折，李英红见到艳阳天商贸发展有限公司董事长余震彦。她拿出可行性报告，讲了自己的优势：生长在汉阳，对周边情况特别了解；当过幼儿园园长，有人脉；有位于黄金地段的场地。她也讲了自己的困境。听完后，余震彦二话没说，同意她加盟。

开业的前一天晚上，李英红手里连买菜的钱都没了。听说此事，余震彦把品牌加盟费暂时退给了她，又让人送来7万元钱，“先借给你买菜”。李英红当场哭湿了。

摸石头过河盘大店有模有样

汉阳艳阳天终于顺利开张，李英红还来不及歇口气，新问题已纷至沓来。

新酒店有90个台位，员工近200人，开业当天手忙脚乱，客人飞单1万多元，第二天又飞单3000多元。员工忙到凌晨1点，还没吃上晚饭，几个年纪小的服务员累得直哭。从第四天起，大堂经理、副理、领班陆续走人。

酒店摇摇欲坠，李英红急了，连夜开会研究对策。各区增设买单员，加快结账速度，随后几天，再没发生过飞单的事情。为稳定管理层，她从服务员中提拔了一批主管；接着又“挖”来一批国企的下岗干部，“我本人曾被评为优秀共产党员，知道国企干部的稳定性。这批员工有大型企业的管理经验，提供了不少好思路，又特别爱惜岗位，很多人现在成了我的左膀右臂。”

“艳阳天走的是平价路线，符合汉阳的消费能力，开业后生意一直很红火。”2002年、2003年，是李英红发展最快的两年，销售收入平均每年增长20%，利润指标每年增长10%以上。开业前借的债，一年半就全部还清。

2004年，武汉新区动工兴建梅子路，邻近的马泊湖、墨水湖区域顿时潜力大增。随后，一批小区在五里新村开建。李英红掂了掂几年来的收益，又瞅准机会，在五里新村的街面上买下一栋4层楼的房子，把艳阳天搬了过去，营业面积增加了，装修也更豪华。（摘自《创业中国网》）

科技老兵 栽进“衣”世界

任务是比以前有趣多了。

退出电子公司，不是放弃很多高红利配给的机会？陈宗位认为在奇威能获得比在电子公司更多，他现在正推动奇威的101计划，想将奇威这个传统服饰品牌公司推向上市之路，他开玩笑地说，“我在奇威领的（配股），一定会比在英特尔多。”

虽说隔行如隔山，但陈宗位“科技人转业”的故事，却多少打破俗套的限制。转业到传统产业界，陈宗位另创一片天。说起奇威的定位、品牌，他滔滔不绝，好像发现新大陆，“品牌利润是由品牌价值产生，奇威跟其他产业不一样。例如商品企划、设计研发、物流配送，以及末端的跟踪服务等，在价值链上每一环其实都有做的空间。”

“奇威有自己的平织厂、针织厂，也有物流配送公司，纱的原料自己进，再找协作的染整厂来做，商品源很多，对品牌来说，不完全考量costdown，做时装的，最重要的是速度及周转。”

2011年在大陆设店500家

IT信息产业出身的陈宗位，计划重整30多年的老品牌奇威，他已找了咨询公司，为奇威研发了一套KeyLink代理商通路服务计划。根据这一套计划，未来能有效管理奇威的店面商品流程，2011年奇威在中国大陆设店目标是500家。这系统方便奇威复制国内经验到海外，同时让台湾母公司实时掌握货源及商品信息，更不怕大陆协作的代理商替换奇威，因为各项KNOWHOW都还在奇威手上。陈宗位强调，通过这套系统，可确定奇威在台湾扎根、大陆开花散叶的目标。奇威甚至期许，可以做到像美国第一夫人最爱的成服品牌“JCREW”那样的形象及定位。

陈宗位说，跨越行业虽然阻碍不断，但自己努力学习新事物，并且贯彻执行力，都是让他中年转业之路还算顺遂的原因。

（摘自《联合晚报》）



中年转业难度高，大部分人通常只挑最容易的路线，例如在同一个产业领域中，跳槽到性质相近的其他公司，延续习以为常的任务型态。我国台湾地区奇威名品的总经理陈宗位却不一样，他4年多前从电子业转进传统产业，让个人职业生涯变得更加开阔起来，又看到一番别样的风景。

隔行并不隔山

陈宗位说，进入奇威公司开端学习品牌服饰业的种种，再加上构想行销“奇威”这家老字号、老品牌服饰业的转型及未来计划，现在的

成功开办公司三秘诀

很多人梦想脱离打工生活自己开办公司，意欲打造下一个“谷歌”或“苹果”。这固然让人兴奋，但绝非易事。有统计数字表明，五成以上的公司在头5年内会遭受失败。

雷恩是一家中国市场研究公司的创立人和常务董事，拥有开办三家公司的丰富经历，他把在开办公司之前不曾知晓的三个秘诀和大家分享。

第一个秘诀：付诸实施商业计划是关键。很多商业学校的教授和咨询师推荐写下周密的远景规划和财务预测，太多的企业家为了制定完美计划也不惜费时。问题是，市场瞬息万变，你不可能真正知道消费者对你的产品的看法。还不如把这段时间用来做产品开发并设法出售。

对我而言，屡试不爽的方法是，写下5至10个要点，上面列举了我希望实现的目标以及一些粗略的财务预测。太多的企业家梦想销售塑料装饰花或其他任何产品的公司在5年内就能获得谷歌那样的利润，但是究竟能有几个公司成为下一个谷歌？要现实地看待你的收入预测。

接下来按照这些要点付诸实

施，并且根据需要每3个月对其进行要点添加或者更改。一个好的商业计划应该充当行动指南，而非圣经。很自然，做生意需要考虑不断变化的市场条件。

第二个秘诀：卖出产品才为上策，注重营销策略。企业主通常都是梦想家和发明家，开发最为“酷炫”、最有新意的产品固然是天职，但是必须考虑消费者是不是会掏钱购买这些产品。以赛格威思维车(Segway)为例，这是一种电力驱动、具有自我平衡能力的个人用运输载具，是都市交通工具的一种。当其首次上市时曾名噪一时，但由于诸多现实因素所致，赛格威的产品并没有在上市后获得原本预期的回响。

你需要做的就是尽快把产品推向市场，获得收入以及消费者的反馈。公司不论大小都应以消费者需求为导向，而非以工程师的设计为导向。

产品的销售周期要远比多数企业主预料的长。估计一下第一批产品销售的时间，然后将其乘以五。别过早致力于完善产品方面。太多的企业主就是因为在产品出售前无休止地提升产品，等他们觉得做好产品上市准备时，他们已经耗尽了



资金，公司不得不倒闭。

把可以经营的产品推向市场并且追踪其缺陷。这种办法可以获得关于其优劣的有价值的回馈信息，

特别是在对于新开办的公司来说，老板需要培养工作文化。我个人认为，老板应该是公司里面上班最早、下班最晚的那个人。想要员工们为公司尽心尽力、奉献额外的工作时间，老板本人就要以身作则。我的公司很多年以来从没有雇佣一名清洁工，都是我们自己进行清洁工作。

第三个秘诀：截掉难以管理和冗余的副职工作，提高人力资源效率。人们常会以为，做老板就意味着可以早点下班、长时间休假。现实中

刚好相反。老板永远不可能置身事外，总会考虑下一桩买卖，从投资商筹钱以及处理日常事务。

只有做到了这些，你才会开办一家成功的公司并且经受住时间的考验。

（摘自《经济参考报》曾德金/文）