

投资 10 万就能赚钱的创业项目

生活压力的增大,让很多人都走上了小本创业这条路,但是如果只投资 10 万元能暴赚的创业项目都有哪些?又有哪些行业是赚钱的热点呢?10 万元做得好,就有可能变百万哦!

10 万元创业项目之消费享乐型店铺

现代城市最时髦的一群人就是具备高学历、高收入,现代新经济社会的精英分子。他们在休闲和心灵生活方面向往自由超脱的“消费享乐”。他们

的消费特点表现在两个方面:非常重视物质的“质感”,在经济能力可负担的范围内,相信“千金散尽还复来”。

这种装修简洁明快,位置宜闹中取静,精英的价值观决定了他们不喜欢“扎堆”。商品分类要精细,要有品位。可选择某一类细分市场,而商品本身要精致,是一等品。客源维护要精到,保证购物氛围自由闲适,急于推销和大声讨价还价都应避免。

10 万元创业项目之宠物写真馆

宠物在某种程度上已成为了家庭的成员,而“宠物艺术照”的价格也曾一度刷新,甚至贵过“宝宝艺术照”。

投资 20 平方米左右的铺面,有简单的摄影棚和摄影装备即可。位置可选择公园、市民广场和宠物医院附近,以利“借光”。个人条件,除了过硬的技术,还必须了解与宠物相关的知识,知道它们身体上每个最有价值的部位,甚至要知晓大多数宠物的骨骼图。单张照片的价位可在 30—60 元之间,一本相册价格可定在 200—

1000 元。同时还可考虑将照片印在杯子上,或放进钥匙扣里。促销方式,开始可给意向客户免费送数张照片,也可以通过宠物网站和客户口碑增加订单。

10 万元创业项目之蛋糕甜点店

在街道的拐弯处,走进一家西式甜点咖啡店,吃一份甜点喝一杯咖啡晒着暖暖的阳光,慵懒地打个哈欠,这样的生活是多少人梦寐以求的,也

成为一种时尚生活趋势。开家甜蜜蛋糕店,投资额不高,操作简单,占地面积小,非常适合小本经营主义者。只要你的蛋糕和甜点口味奇独特,价格又能获得众人信赖的口碑,很容易吸引各个阶层消费者。如果有咖啡机还可以搭配咖啡出售。这种店铺不一定要在闹市区。但是一定要保证周围的客流量。

以上的方案只是给大家提供个参考,希望启发大家结合家乡的地理优势想出更多更好的点子来。

(摘自《创业中国》)



开个商机巨大的绿色果蔬店

如今人们对生活品质有了更高的要求,希望吃得健康,吃得安全,在人们的生活中绿色果蔬越来越受到青睐,绿色水果和蔬菜市场如雨后春笋般地扩展起来。经营绿色果蔬,无疑是一项行得通的创业项目。

【选址】

开一家专营无公害绿色蔬菜的店,规模可大可小。如果资金充裕,就可租一间 30—40 平方米的店铺,店址应选在居民文化程度较高,收入较高的小区附近。这类消费者生活比较讲究,因此为他们提供服务的店铺一定要搞好环境卫生,并做好绿色食品的宣传工作。只要消费者认可,自然会上门选购。这些中高收入的消费者,一般工作较忙,店里可以考虑增加净菜出售,以适应和满足现代居民快节奏、高效率的生活需求。当生意走上正轨后,还可以适当扩大经营范围,增加其他一些副食的供应。

如果资金有限,则可以租一间 15—25 平方米的店铺,店址选在菜市场附近,这样可以借助菜市场源源不断的客流。只要把绿色无公害蔬菜与普通蔬菜的区别讲清楚,即便是价钱稍贵一点,人们也愿意购买。

【投资】

开这样一家店,投资额不大,非常适合自主创业人员。家家餐桌上都离不开蔬菜,这是一个能长久做下去的生意。而绿色无公害蔬菜,不仅市场需求大,又很少有人经营,投资者如果能把两者很好地结合起来,找到无公害绿色蔬菜生产基地,并与其签订长期供货合同,即可在保证蔬菜质量的前提下,又降低了供货价格。只要经营得法,一定会有良好的市场回报。当经营一两年有了丰富的市场经验后,甚至可以考虑开连锁店。

【营销】

首先,必须让消费者知道,你这个不是真正的绿色果蔬食品。所以,定期公开采取抽奖的方式选拔一些幸运顾客,到店面产品供应地去参观,了解绿色果蔬的相关知识,而且与媒体的宣传相配合。

其次,尽可能增加品种。因为消费者都知道,要吃最新鲜的果蔬必须付出比不新鲜的果蔬更多的钱,所以他们应该能够接受相比一般菜市场高一些的价格。而且还可以增加一些居民的日常消费品,比如各地特产之类的。

第三,因为蔬菜和水果都有选择的可能,这就让果蔬店店员感到无所适从了。一天卖下来,把整个果蔬店翻得一团糟,这是很忌讳的。所以要随时保持店面的清爽整洁。

第四,以超市的营销方式来对待这个果蔬店。虽然它很小,但公关方法不能少。比如今天什么价格降了,什么有优惠,什么价格上升了,都应该要么在小黑板上公示,要么直接印制成传单,到一些相关社区去发放。

(摘自《城乡致富》)

开自助餐厅 美食当家人气旺

自助餐厅是客人自选自取适合自己口味菜点就餐的餐厅。自助餐方式灵活,又比较实惠,在各大城市都非常流行。如今自助餐厅越来越多,只要经营得当,一定会成功。

如以高档食客为主,资金投入是比较大的,因为需要较豪华的装修,150 万以上的投入,100 平方米以上的店面。但若以低档食客为主,则只要 50 平米左右的店铺就可以了,资金投入也可以少很多,20—30 万元就差不多了。但不论哪一种,店面的市口都要好,最好选在客流量大的区域。

自助餐的安排必须让客人很方便而迅速地吃上饭,并要考虑下列因素:

- (1)就餐的人数;
- (2)每人收费多少;
- (3)开饭的准确时间;
- (4)放自助餐台的位置;
- (5)食物的排列和客人就餐区域的划定;
- (6)根据餐具套数和就餐区域多少确定的食物供应数量;
- (7)餐桌的数目及其大小和形状;
- (8)台布的类型和颜色;
- (9)灯光和音乐;
- (10)恰当而有吸引力的装饰。

1、自助餐的设计

自助餐的餐厅,一般是在餐厅中间或一边设置一个大餐台,周围有若干餐桌。大餐台一般用不锈钢或铜做台脚架,台面有木头或大理石,上面铺有与桌边平行的台布。餐台上面放有各种冷菜、热菜、点心、水果及餐具。

2、餐桌安排与布置

- (1)餐桌的安排要根据餐厅的形状大小来安排。
- (2)台子拼合之前,有必要画一张草图,标明客人就餐区域和食物种类。
- (3)桌子可拼成几座“小岛”,分别放不同种类的食物。譬如,可以拼出一个“主菜岛”,或者一个“甜食岛”,以节省空间,增强效果。桌布要长一点,能盖住桌腿,离地大约 5 厘米。
- (4)有时为了方便宾客取用食品,可以将其中一部分食物放到几个地方供应。

(摘自《世界创业实验室》)

特色营养粥店 既健康又赚钱

随着时代变迁,人们不仅要吃好,还要吃巧。特色营养粥店相对于其他餐饮项目而言,是一个更易操作、投资小、风险小、适应性强、特色鲜明、顾客广泛、本小利大、市场前景可观、回报率高的特色餐饮项目。尤其适合于初次进入餐饮行业的创业者。

【投资分析】

- 投资人群:中小投资者,几乎没有什么要求
- 顾客人群:所有人群
- 启动资金:2—5 万元左右
- 店铺面积:20—50 平方米

【经营技巧】

1. 选址应在居民小区,人口流动量大的地方。
2. 确定自己的经营理念。
3. 要有特色的粥品,花样要多,要有质量。比如有大众价格的,有中等消费水平的,再就是有档次的(比如食粥、养颜粥等)。
4. 要有好的服务态度。

(摘自《青年创业网》)

童装店“投女所好”就能掘到商机

“投女所好”就能掘到商机,这绝对不是一句空话。有关调查显示,70% 的社会购买力来自女性。大到商场小到街边小店,消费的主力都是女性,这为创业者提供了宽广的市场空间,只要洞察现代女性的消费心理,把握女性的消费脉搏,就能发现创业金矿。而女性的消费很大程度是为了他人消费,即为家庭成员消费。作为母亲的女性,最关心的就是自己的孩子,童装市场的消费正呈现大幅度增长,此时若介入童装业,开一家童装店,应是赚取利润的最好时机。童装业虽然是做小孩子的生意,但却是大有作为。

“现在的家庭多是独生子女,每年还有 1000 多万新生儿,加上人们经济水平也提高了,与二三十年前相比,已经没有人愿意再买布料为孩子做衣服了,更多的人选择的是为孩子购买舒适、漂亮的童装。”林女士一边整理衣服,一边说,自己 40 多岁

了,又没有什么特别的专长,找一份满意的工作是比较难的,倒不如自己开家小店做老板。正是看中做童装生意有发展前景,于是便在自家附近的广场裙楼租了这个铺面,做起了童装批发。

【温馨提示】

- 1、做服装业自然跟做其他生意一样存在风险,但是童装业的销售可以说是风险相对较低的,毕竟小孩子的衣服和成人有所不同。追求时装潮流还是比较少的,只要布料舒服,款式适合就能受欢迎。林女士告诉记者,为了减少风险,可以和厂家直接建立合作关系,只要能说服厂家让店主代理,就可以减少积压货源、套牢成本的风险。

- 2、积压货品是开店的大忌,要把此风险转嫁的最好方法,就是把店铺作为厂家的存货点,等同于代理原则。好处之一是不用积压自己成本,其次也可避免货量不充足,而丢失客



源的风险,切忌铺面只有板样,没有库存的经营原则,这只能使投资者在批发业上的道路越走越窄。

- 3、如果不能做成代理,又想降低成本怎么办?每个厂家总会有些大订单,但并不是所有的订单都能完全销售,这时会出现一些货尾,厂家通常会降价把货尾卖出,小本经营者可以选择进些这样的货尾,其中不乏一些大厂、名厂的货源。与商场的名牌货品相比,质量完全一样,但价格却可以相差很远,这是一个薄利多销的好

开水晶饰品店 有特色才能热卖

近年来,随着水晶市场的需求越来越大,做水晶饰品生意的人就越来越多,市场竞争也就更激烈了。不过,水晶饰品的市场空间还很大,因为潮流不断在变,只是要求从业人员做得更专业而已。

【选址】

位置要选得比较好,不然比较难做。考虑到饰品店的顾客中有一大部分是学生,所以一般来说选择大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多特别是时尚潮流人士多的地方,当然繁华的商业街也可以,但一般说来本人不推荐。

【装修】

装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流,本身而言水晶饰品就是一种流行潮流,在装修时一定要注意格调,规范、显眼,强化品牌的情感性、时代性,让店面设计和招牌也成为自己的免费广

告。专修费用一般而言保持在 3 万之内。当然也不可一概而论,具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为:货架售价在 480 元为全钢架构,分四层高为 2 米,宽为 1.6 米;柜台,射灯等必需品。

【进货】

做个市场调查,看看你所在地方的女孩们的装饰爱好,然后再决定进货方向。

进货一定要根据当地的人文、风俗习惯来选择;价位一定要根据你周围的消费群体的年龄段,城市的消费水平,收入情况;服务一定要到位,这是现代经商的根本。

如果是合伙经营一定要明确权限:两人以上合伙,开店前在钱权问题上必须谈清楚,事先谈得越清楚,朋友才能做得越久,否则就等着为小事情翻脸吵架吧。千万不要以为这是小事情,权限设立完善一点,就可以把问题减到无形。另外和朋友伙

要做好自己让一步的准备——不是好朋友不会一起合作,何必斤斤计较,做大了大家发财。

【关于加盟】

很多人不知道自己该不该加盟开店,实际上加与不加都有利弊。选择加盟开店的好处:总部会免费提供会员卡、POP 形象牌、宣传喷绘等材料;年销售额到 15 万元至 20 万元还能得到一定返点。弊端是:要交 1 万元—3 万元不等的加盟费,此外还有数千元的保证金。当然如果自己有关光及销售经验,不必加盟也能顺利开起店来。

【营销】

- ①**体验行销法:**请顾客对需要的水晶饰品进行搭配,并评选最佳搭配奖项,在潜意识中加深对店铺及其服务的印象,从而迅速扩大品牌及服务项目的公众知名度。

- ②**俱乐部会员制:**以招募俱乐部会员的形式发展客户,且能锁定相对

固定的客户群。

- ③**会员互惠活动:**回报老会员,吸纳更多新会员,新老客户可同时享受相应的优惠,创造新顾客源源不断的奇迹。

- ④**循环服务系统:**为客户做好售后服务,并能提供增值服务,赢得广泛的社会支持,而赢得商业信誉就是赢得财富的开始。

- ⑤**组织经营法:**可利用良好的地缘关系和各种优势资源,主动出击,扩大影响,创造成功的辉煌。

- ⑥**联合经营法:**可以和附近的咖啡馆、电影院、网吧等具有共同客户群的商业机构形成联营,比如买一种规定的饰品将可能获得一张电影票或 2 小时网卡等。

此外,建议在淘宝网开家网上商店进行网上营销,毕竟大家都是做生意的,能多赚点就多赚点。

(摘自《商机网》)

开个走低端路线的平价咖啡店

如果我告诉您,一杯咖啡的利润率可以高达 70%,您会不会动心了,盘算着经营一家咖啡店呢?这回,我们给您介绍的这个商机,就是平价咖啡店。

【现场制作咖啡】

这样现场研磨滴滤制作的咖啡,在中档咖啡店里,一杯的价格一般在十几块钱左右,可在平价咖啡店里,标价是 6 块钱。

【卖点所在】

中高档咖啡馆里的咖啡卖得贵,是因为有服务水平和消费环境等大量隐性成本。而平价咖啡店走的是低端路线,在价位上可能更容易被普通大众接受,但是利润低了,咖啡文化中高雅的一面就没法实现,这时又拿什么做卖点呢?应该把简单轻松作为平价咖啡的卖点。

既然是要走平民路线,在店面的装修上,平价咖啡店也应该贯彻简洁

轻松的风格,不用豪华装修,节省了成本,咖啡的价格自然就降下来了,受到很多收入不高的年轻人的欢迎。

【利润高】

平价咖啡店利润率 70%,一年到一年半回收投资。现在还有很多平价咖啡店都接受加盟,按照规模大小,加盟费也从几万元到十几万元不等。

【开店建议】

首先,咖啡店应该选繁华的商业区,考虑到是平价咖啡的定位,最好

在中档商圈。

其次,虽然平价,但最好别用速溶咖啡,新鲜研磨的咖啡最能吸引回头客。

最后,岗前培训可以确保服务员的服务质量,切忌给顾客低价低质的感觉。

【投资分析】

店租、装修、设备、人工等全部成本算下来一次性投入大约在 3 万元左右即可。

(摘自《28 商机网》)

爆米花生意 本小有钱赚

想创业但是苦于没有资金,只要有 3800 元的本钱,你就可以做爆米花生意。任何人都不要小看这个行业,它同样可以使你赚取不少金钱。而且,这门生意保险系数高,操作技术也简单,任何四肢健全的人都能在一两天内学会。

【投资分析】

一套制作爆米花的制备约需 1000 元,包括加热装置、加压锅;若是土设备就更便宜,只需一个球状铁锅、一个小火炉即可,完全可委托

手工作坊制作,费用约数百元;微波炉约需 700 元;店租(面积 5 平方米)首期需 750 元;其余杂费支出约需 1500 元。总计开张成本需 3000 元—3880 元。

【店面选择】

爆米花店的选址,最佳地点是公共汽车站和中、小学校附近,其次是电影院、市场、交通要道和购物中心旁边。

【店面布置】

爆米花店面积约需 5—7 平方米。店内装饰以微微发亮的米黄色

为佳,这与爆米花颜色相似,彼此相映成趣。店内灯光须明亮,店主最好穿颜色为米黄色的工作制服,以达到与装饰色调和谐的目的。

靠近街道的位置可摆放一个小货架,将包装好的爆米花置于货架上最显眼之处。最好在店内设一台风扇或换气扇,让爆米花的香甜气味四散开去,新鲜的香味是吸引顾客上门的招牌。现做现卖的爆米花店,双休日和节假日是买卖最旺的时候,另外,每年寒假、暑假逛街的学生明显增多,爆米花销售将会很

红火,经营者宜购进充足的原材料,以应对旺盛的消费需求。

为了推陈出新,经营者甚至可以推出咸味米花、怪味米花、奶油米花等国内尚不多见的品种。

【效益分析】

爆米花的销售利润应有 60%,一间 5 平方米的小店,每天赢利可达到 150—200 元,每月赢利可达到 4000—5000 元,春节、寒暑假每天赢利可增至 300 元。

(摘自《黄金路创业网》)

