

富家女路边卖火锅 只卖晚餐三道菜卖完即止

店子坐落偏僻，菜品价格平均比同行低 3 元 / 份，这样的生意经谁敢念？18 岁的职高毕业生，身为富家子弟的杨梦吟偏就把生意做活了。靠了独特的味道和菜品，以及有效的营销手段，如今，杨梦吟的“矿火锅”每月保持着利润上万元的业绩。

只卖一顿饭 引得客人赶时间

每天，杨梦吟身着围裙，在位于沙坪坝区探矿厂厂区门口的“矿火锅”厨房里忙活，做着当天营业的前期准备。

17:21，店里来了第一拨客人。“给 2 号桌上 3 份嫩肉片，3 份香菜丸子。”杨梦吟转过头告诉记者：“这位哥子是常客，总喜欢坐 2 号桌，总要固定份数的嫩肉片和香菜丸子。”

18 点整，店里已有不少食客，杨梦吟和员工忙着在店堂里穿梭。

一王姓男食客称：“这个小老板能干哟，菜品旺实，味道也好，东西还卖得便宜，就是营业时间短了点，想吃必须赶早。”

熟客都晓得，“矿火锅”每天只卖一顿晚餐，晚上 10:30 分就要关门打烊。来晚了，店里的三样特色菜就可能吃不上。

杨梦吟透露，让食客赶时间的方法其实很简单：限量供应招牌菜。“想吃的人，自然就会抢座位。”

富家子弟老板 从小就念生意经

前年 9 月，杨梦吟盘下“矿火锅”时，只有 17 岁。接手店子后，她

既当老板又当小工，粗活细活都来得。

如今的熟客中，多数第一次来店，都以为她是在为生活打拼，“看我年纪小，同情我，就来照顾我的生意。”事实上，杨梦吟的父亲是香港人，木材生意做得不小，她是个名副其实的富家子弟。

从小至今，杨梦吟每年都会有几个月到香港去陪伴父母。从小学起，她就表现出做生意的天赋：“我在香港总喜欢买漂亮的铅笔，但每次只买 2 支。”回到学校后，她先自己用 1 支，待有同学问及时，她就让喜欢的人对剩下的一支进行竞拍，“每回都会超出标价获利。”

读职高起，杨梦吟再没找父母要过生活费。每天入夜，她就到汉渝路摆夜市。“影碟、打火机都卖过，一



个月能赚不少钱。”且我相信，父亲可以白手起家，我也一定能行。”（摘自《重庆晚报》董亿 / 文）



开间服装档口 一年净赚 10 万元

中小投资项目调查

沈阳的刘女士从去年的 6 月份开始，和自己的妹妹经营起了服装店的小生意。

服装店的位置很重要，因为很多服装就是在人们有意无意逛街的时候卖出去的。最初选址时，刘女士实地调查了和平区太原街、铁西区铁百周围以及皇姑区北行地区，对比之下，她发现北行地区地一大道这里服装店铺相对集中。

记者看到，她选择的这个 11 平方米的档口极具人气。北行地区地上客流量一直很高，为地一大道的快速发展带来了商机。不仅如此，刘女士的这个档口毗邻地下鞋城，这可以作为明显的标志方便顾客们记忆和寻找。另外这个店铺左右两旁的商家和自己店里经营的服装品类不同，虽然同样属于中高档次，但目标客户群不同，可以说周边业户对自己经营不造成冲击。

前期投入：租金、装修加上货花 6 万

刘女士告诉记者，店铺最初是从别人手中转租来的，一次性支付了半年的租金 3 万元。因为前任店主为她留下了不少开服装店必须的如衣物展示架之类的设备，所以自己节省了一些采购成本。在办理了营业许可证之后，自己花了 2 万元对店铺进行了进一步的装修，主要是为了给店铺营造一种更时尚的气息，吸引顾客。刘女士和妹妹一人管账，一人进货，闲时两人共同看店，不需要再雇人来经营。这样算来，除了租金外，店铺日常的支出主要只有电费。“在地下商铺街，整天都需要开启照明设备。所以我给店铺改装了节能灯，不仅让店铺风格更有情调，每个月也可以节省 50 元左右的电费支出。”刘女士说。

经营策略：靠新品抓回头客

开业之后，主要就是维持日常的经营了。刘女士店铺的进货渠道主要有两种，一是每隔一日去五爱市场的三楼和四楼进货，二是每季度换季之前，到深圳的虎门、北京的大宅门和动物园以及广东等地进货。“因为现在店铺正在经营初期，我上货是比较谨慎的。每隔一日去五爱市场淘出款式新颖的衣服，每

陷阱里淘出的旺铺

从东北来京打工的陈明没想到，自己初次创业就上当受骗，接手了一个亏本多时的烂摊子，遭遇陷阱又转让不出，他只好硬着头皮自己经营。经过一段时间的尝试，这个头脑精明的小伙竟能把一个亏本小商店经营得红红火火，每月的纯收入高达 2 万元。

遭遇陷阱接手别人亏本买卖

28 岁的陈明天性不安分，在京打工 8 年多，他一直梦想的是开创一份自己的事业。一次，他在丰台区马家堡路边见到一个门口贴有“转让”字样，经营日常生活用品的夫妻店，有 20 多平方米。

老板娘说：“这间店可是旺铺，要不是我们找到了更好的项目，才不舍得让出去呢！”陈明犹豫道：“可是，这周围的小店很多呀。”老板娘解释说：“小兄弟，这你就不懂了吧，店多正说明了地旺。你看，这附近有好几家大电器城，那么多员工，再加上当地居民，人气这么旺，店能不多吗？”老板也接过话头，说：“你就放心好了，我们这个店在市场门口，又靠着大马路，是打着灯笼也难找的好地方！”夫妻俩一唱一和，把陈明的心说动了。

经过一番讨价还价，陈明用 12000 元将这个店盘了下来。陈明就这样变成了一个老板。

可是不久陈明就发现这里的生意不但没有那对夫妻说的那么好，而且几乎是在亏本经营。静下心来一观察，这样的店铺附近多如牛毛，虽然

地理位置不错，但租金也高。陈明终于明白，自己接了一个烂摊子，上了别人的当。

特价促销薄利吸引顾客登门

陈明叫苦不迭，他本想将店铺转让出去，但来看店铺的人都是做生意的老手，根本没人接手。

春节，绝望的陈明干脆关了店门，回家乡过年去了。回到老家后，他到市里最大的一个超市里买年货，发现那个超市正在搞促销活动，很多商品都以特价出售。

看着超市里熙熙攘攘的顾客，陈明突然间明白，大超市和大商场卖特价商品，并不是为了赢利，而是在靠低价吸引顾客！这会让顾客产生这里所有的商品都比其他地方便宜的错觉，从而对其他商品也产生购买的欲望。难怪那些商家总是热衷于特价促销！

陈明恍然大悟。回到自己的小店，陈明粗略地统计了店里所有商品，拿出了毛巾、袜子、纯净水和香烟等 40 种小商品来做特价促销品，这些促销品占有商品的 1/20 左右。

接着，陈小明在店门口立了一个醒目的告示牌，上面写着特价商品的种类和促销价。

陈明的特价促销货真价实，所以，当顾客半信半疑地走进他的小店，会发现这里的商品果真比别家的价格低二到三成。结果，他的生意比往常火爆得多，顾客像走马灯似地络

百平米快餐店月入 1.5 万元

无论是企事业单位的高级白领，还是普通的中小学生，每到中午大家都会为午餐吃什么而头疼。小韩夫妇就是从中发现这个商机的。如今，夫妻二人将百米快餐店做得红红火火，月入 1.5 万元。

开店前期投入 6 万元

小韩一家从开原农村到沈阳打工，原本和媳妇都在一家大酒店打工，他做厨师，媳妇做服务员，两口子日子也过得不错。但是，自从 2007 年有了孩子，一家人生活就总是捉襟见肘，于是，小韩决定自己出来干一番事业。由于自己是厨师，他选择了老本行，最后选择在沈河区八纬路上开了一家快餐店。

开饭店是个吃苦的活，每天都得起早贪黑。他的这家快餐店在市妇婴医院西门附近，饭店规模达百余平方米，主要经营各种家常炒菜、各种拌菜，主食有烧麦、饺子、米饭、炒面等。

据小韩介绍，当初开店成本不小。首先，房租要按年缴费，每年 5 万元。第二，买个大冰柜花了 3000 元，一个展示柜花了 1600 元，其余桌、椅等都是从上个老板手里兑过来的，这又花了 2000 元。第三，开业前，小韩对店内进行了粉刷和简单的装修，又花了 4000 元。第四，按照规定，他办了卫生许可、工商执照、税务登记等，又花了近 1000 元。就这样，小韩用了 6 万多元开起了这家小饭店。

快，烧茄子、烧芸豆、西红柿炒鸡蛋、土豆丝等都卖得比较快，每天能达到 20 多盘。肉菜类如宫保鸡丁、锅包肉、木须肉、孜然肉、葱爆肉重量也比较大。”小韩介绍，其实菜类一般都能看出一倍的利润。

小韩举例说，以西红柿炒鸡蛋为例，一盘西红柿炒鸡蛋大约需要 2 个西红柿、2 个鸡蛋和少许的油、盐等，2 个西红柿大约 1.5 元，鸡蛋大约为 1.2 元左右，油盐的成本也就 0.5 元左右。这样算下来，一盘西红柿炒鸡蛋成本约在 3.2 元，饭店卖价为 8 元钱。而肉菜利润也很高，一盘锅包肉大约 4 两肉，成本也就在 8 元钱左右，饭店能卖到 20 元。

其实，酒水在饭店也是一部分很可观的收入。一般 3 元钱一瓶的啤酒上价在 1.5 元左右。一般进价在 20 元左右的白酒，卖价基本上在 55 元左右。

开店建议：学会成本控制

小韩的快餐店除了在刚开业的那段日子生意不是很好以外，现在几乎每天的营业额都在 1500 元左右。

小韩对想要开饭店的人提出了一些建议，开饭店得选择一个好地点，像学校、医院附近都是属于人流多的地方，这些地方生意好做。此外，开饭店要吃得刻苦，还要学会理财，会控制成本。

（摘自《辽宁日报》王晓波 潘丽 / 文）

小桃花 蕴藏大商机

阳春三月，彭山县江口镇白蜡村桃花山上，暖阳高照。在一片桃树之下，一块花油布上摊满了新鲜的桃花蕾，它们在太阳照射下，逐渐开始萎蔫。为什么要把花蕾摘下来晒干呢？“桃花蕾具有美容养颜的作用。”彭山县凤鸣镇城西社区失地农民蒋海英说，她发现这一商机之后，今年破天荒地请人收集桃花蕾晒干，一部分当做桃花茶出售，一部分用于加工桃花白芷酒出售。这样，1 公斤干花蕾有望卖到 200 元，利润达 80 元；1 公斤桃花白芷酒有望卖到 60 元，利润 40 元。

包下桃花山本为种玫瑰

农妇蒋海英一家自 10 年前失地之后，就在彭山县谢家镇承包了一片荒山，在山上植树、养蜂，而且，还种了很多的食用玫瑰。此后，他们收集玫瑰花蕾晾晒再卖给周边的小贩，挖到了“第一桶金”。但蒋海英觉得与其把玫瑰花蕾卖给小贩只赚“小头”，不如在淘宝网上自己卖划算。自 4 年前开始，她在淘宝网上开起了网店，随着信誉度的提高，生意渐渐地火了起来，购买其玫瑰花系列产品的女性客户在全国各地已达 3 万余人。这使得她基地的玫瑰花原料供应不上，她只有到市场上采购新鲜的玫瑰花蕾进行加工。但是，“这两年，玫瑰鲜花的价格已经从以前的 3 元/斤涨到 8 元/斤了”，她说，“如不再包一片山来种玫瑰”。

从去年开始，蒋海英在彭山县江口镇白蜡村包下了 120 亩桃花山 20 年的经营权，除每年的桃子归她采摘出售以外，她还广植玫瑰、桑树，以此作为她淘宝网店的第二个原料基地。

桃花能美容花蕾能变钱

无心插柳柳成荫。蒋海英万万没有想到这片桃花山为她带来了另一个商机。今年初，她的一些女性顾客得悉她包了桃花山，就为她出了主意。“她们告诉我，桃花蕾晒干了，用来泡茶喝，可以祛斑美容。桃花蕾再加一些白芷，泡成桃花白芷酒，用于擦脸、涂抹和内服，也有美容功效。”蒋海英回忆，“她们建议我开发一些桃花系列产品出来，肯定好卖。”

颇有生意头脑的蒋海英从善如流，今年桃花含苞欲放的时候，就立即行动起来。令蒋海英高兴的是，在头一批花蕾还没晒干的时候，她就接到了订单。

据蒋海英介绍，桃花蕾可以采收 4 月 10 日左右，预计可以采收 500 公斤的新鲜花蕾。但蒋海英将根据市场需求来进行采收，她估计今年只要采收 300 公斤新鲜花蕾就基本能满足加工需求。

桃花经济新的增收点

“600 斤新鲜桃花蕾，晒干了可得 200 斤干花蕾，通过淘宝网卖出去，干花蕾卖得到 100 元/斤。”蒋海英说，“加工干花蕾的成本，主要是人工成本，每斤估计要投 60 元的人工，我还有 40 元可赚。”

根据蒋海英的计划，100 公斤干花蕾，她将拿 25 公斤来泡制桃花白芷白酒，通过网店卖给那些爱美的女性顾客。她觉得这样也很有赚头。“以前，我们也用自己种的玫瑰、桑葚来加工玫瑰酒、桑椹酒，卖到了省内外，泡酒、卖酒，我们有经验。”她说：“今年，我要泡 1000 斤桃花白芷酒。泡 1 个月就可以出售了。如果今年卖，1 斤可以卖 30 元。我要拿些来窖藏 5 年再卖，估计到时价值 50 元/斤—80 元/斤。1 斤的成本只有 10 元左右。”

目前，蒋海英已在彭山县江口镇一家酒厂购买了 5 大缸 500 公斤原料酒，还订购回一批酒瓶子，一旦干花蕾晾晒好了，她就立马泡制桃花白芷酒。

（摘自《四川农村日报》）