

11种赚钱的宠物生意

在这个宠物地位日渐升温的宠物时代,宠物经济发展迅速,着手宠物经济肯定能发现崭新的创业赚钱商机。宠物虽小,可它们的待遇可不小,宠物经济前景一片光明。

- 1、清理狗粪便服务
- 无论你相信与否,你可以通过在你所在社区创建经营一个清理狗粪便的服务公司,而过上非常舒适的生活。这是一项很容易创建的业务,它只需要很少的投资,不需要专业技能,而且只需要操作最小量的机械设备。基本上,假如你可以使用铲子和塑料袋,并且能够忍受不是那么芬芳的气味,你就可以胜任清理狗粪便这项业务了。
- 大部分服务的要价是每个月200元到400元之间,每次清理所需时间不会超过10分钟。你需要一种可靠的运输工具、一个手机、垃圾筒、塑料袋、铁铲、手套和一双高质量的橡胶靴子。
- 2、宠物摄影
- 创办一个宠物摄影企业吧!狗、猫、爬行动物、马、家畜、鸟,甚至鱼,这些宠物的主人都可以成为你的潜在客户。同样的,为了提高潜在利润,你也可以提供各式各样的印有客户

宠物照片的产品,比如:钥匙链、贺卡、日历、杯子、猫子、T恤衫、运动包和汽车保险杠上的贴条。

- 3、狗的服装与配饰
- 美国人每年在他们宠物上的花费要超过300亿美元。通过设计、制造和销售狗的名牌服饰可以挣得大把大把的美元。
- 4、宠物照顾
- 如果你喜欢在一个小范围内的地区内工作,你可以做宠物照顾者。你可以通过与宠物相关的其他行业人员,比如兽医、宠物供应品零售商、训狗师、遛狗者和宠物美容服务者等,对你的业务进行促销。记住,许多人同样也雇佣短时间的宠物照顾者,比如假期、周末外出,或者由于家庭事件的外出,因此,你需要为长期或者短期的工作制定不同的费用安排。
- 5、狗的日托服务
- 狗的日托服务机构正在变得越来越流行,尤其是越来越多狗的主人意识到,在他们上班期间,与把狗单独放在家里相比,将狗放到日托机构和其他狗呆在一起能够带来更多的益处。狗日托服务按照这样一种模式运行:早上客户把狗交给服务机构,然后在傍晚或者一天中的任何时刻把狗接回去。在有足够的空间和你的

邻居并不在意狗的吠叫声的条件下,你可以在家里开办这项业务。

- 另外一个更好的选择是租赁一个商业仓库,然后完善水源、在户外用篱笆圈一块空间、装上室内的板凳等,以确保你的客户拥有它们在原先家里已经习惯了的所有人性化舒适设施,这样就可以将仓库转变成为一个狗日托服务胜地。
- 6、狗的服从性训练
- 你可以在你家里举办训练班,所采用的训练形式可以是“一对一”的或者团队的。或者如果你的家并不合适,你可以到你客户的家里“一对一”的进行训练。同样你也可以与学校和社区活动中心协商,在周末和晚上在这些地方举办狗服从性训练班。
- 7、遛狗服务
- 遛狗服务业务非常适合那些有足够的时间、耐心和对狗的爱心的人们。现在市场上有很多种多引线的遛狗项圈和皮带,可以使你同时遛三只甚至更多狗,而不会使皮带缠到一起,从而提高收入和利润。
- 8、热带鱼和鱼缸出租
- 创建热带带色和鱼缸出租业务可以获得巨大的利润,而且它的最大好处是,该项独一无二的业务只需三四万元的流动资金就可以搞定,而且你



只需在家办公就可以运作经营。

- 9、宠物玩具
- 设计、制造和批发宠物玩具可以让你步入通往财务自由的大道,而且你可以以兼职的形式在家里以最小的启动资金创建该项业务。很显然,当今市场上存在着上千种不同的宠物玩具,但是你是不是第一个制造的这一点并不重要,重要的是你只要能够做得更好。
- 10、宠物饲养员
- 如果你创办宠物饲养业务的唯一动机是获得利润,那么你就可以走开了。世界上最后才需要的就是宠物繁殖工厂。但是,如果你创办宠物饲养业务的动机是因为你对独特的宠

物饲养具有浓厚的兴趣,而且你对确保将动物销售给一个富有爱心的家庭充满兴趣,那么这就是为你量身定做的业务了,这个机会使你将获得一个在心情方面和财务方面都有丰厚回报的商业前景。

11、宠物美食

宠物食品产业中增长速度最快的部门是宠物狗的美食,从事这个产业将可以挣到很多钱,因为它的边际利润很高,人们愿意购买用金钱能够买到的最好的宠物狗的美食。当人们对他们自己的饮食健康更加关注的时候,他们也开始更加细致地注意他们宠物的饮食。

(摘自《世界创业实验室》)

开特色面包店 魅力无穷 吃出时尚

如今大型面包商的产品在食品店、超市、便利商店、饼店等各种店铺出售,但是单一的口味已经使消费者感到厌倦。由于没有新鲜感,大型面包商的利润呈逐年下降的态势。而特色手制的面包店的出现,恰恰填补了此间的空白,可以预见,特色面包店的需求量会越来越大的。

特色面包的品种甚多,包括夹馅面包、表面喷涂面包、油炸面包圈及形状各异的面包。它的配方优于主食面包,其辅料配比属于中等水平。以面粉量作基数计算,糖用量12%~15%,油脂用量7%~10%,还有鸡蛋、牛奶等其他辅料。与主食面包相比,特色面包结构更为松软,体积大,风味优良,除面包本身的滋味外,还有其他原料的风味。

- 【开店准备】
- 1.缺乏制作面包的经验时,可以采用向工厂购买成形成面包再烘烤的方式,也可以加入加盟连锁店,付加盟费和专利费,取得加盟总部的“招牌”和“技术”的使用权。选择加盟店前,应调查知名度、特色、经营与技术的指导内容、观察示范的商店、问清加盟金和权利金的数字。
 - 2、车站附近或商业街的中心当然很理想,但是未必非设在大都市的中心不可。大都市里有许多幢大型玻璃,从外面可以看清内部情形的面包店,不受时间限制而很热闹,但这种店也四处林立,经营起来变得很困难。如果你的面包口味足够吸引人,地点并不一定选在闹市区。
 - 3、烘焙作业需要搅拌机、滚筒等设备,而采用从工厂买进生面包的形式,也同样需要烤箱、调理台、调理器具、流理台、冷藏库等设备。
 - 面包店分为从制造到烘烤连贯作业,以及从工厂购进成形的冷冻生面包放在冷藏库里,必要时加以解冻再烘烤成形。有的则是以上两种形式并行,采取的方式不同,所需的设备自然不同。
 - 4、面包的种类要配合地点和顾客阶层,才会有理想的销售量。
 - 5、面包店的卫生很重要,食物中毒就不用说了,就连一根头发、一只小虫都会使面包店的信誉扫地,所以要注意卫生方面的管理。
 - 油污也在严禁之列,店内要明亮清洁,销售人员最好是穿没有污垢或斑点的干净作业服。
 - 6、在面包架上或是面包上,以卡片标示该面包的特别优点,并取个吸引人的名称,会让你精心烘焙的面包,变成“超级业务员”。
- (摘自《商机网》)

绿色与有机成化妆品发展趋势

近年来,化妆品安全问题变得日益严峻,从强生表面活性剂残留二恶烷到霸王事件和ZPT风波,一系列化妆品安全问题引起公众对化妆品原料安全问题的高度关注,在业界也引发化妆品制造的“绿色革命”。所以,天然、有机的绿色诉求势必成为化妆品原料的两大主流发展趋势。



经不可阻挡,此外天然概念的流行还可能催生下一个流行趋势——植物提取物,因为产品只需含有很少的植物提取物就可以自称天然。在许允准看来,这些概念之所以能够在短时间内催生出庞大的市场,是因为天然有机总能让人联想到更安全、更温和。

化妆品原料供应商也敏锐地捕捉到这一商机,纷纷从原料上打起绿色大旗,一部分声称表面活性剂更加温和,另一部分则为产品提供可靠的第三方检测数据或者通过天然和有机认证。

作为国内最大化妆品原料供应商之一,天赐在原料研发中对于绿色概念十分重视,天赐日化材料事业部总经理任少华向记者介绍,“现在化妆品应用绿色原料是一个大趋势,天赐每年都会将前一年营业额的5%作为研发经费,绿色原料是公司重点研发方向,也取得不

小的成绩。公司最近研发出一种新型氨基酸表面活性剂,性质温和,比SLS、SLES等其他表面活性剂更温和、更安全。”

同时,任少华也预测化妆品绿色原料的发展趋势进行预判,“今后几年内,成品商对于含有二恶烷等物质的原料需求会逐渐减少,而CAB和氨基酸表面活性物等绿色原料将越来越受欢迎。但随着绿色原料需求的不断增加,绿色原料价格也将有一定程度的上扬,比如田菜碱价格自去年初到今年2月已上涨30—40%,而脂肪酸价格在一年之内更是从11元/公斤跃升至26元/公斤,涨幅超过100%。”

绿色原料的 ECOCERT 情结

许允准告诉记者,“除天然有机之外还有很多概念也正在引导化妆品走向绿色,比如减少二氧化碳排

放就是一个较新颖的概念,目前在中国化妆品产业还未流行,但这种趋势在日韩一些刚发布的新品中已经有所体现。还有节能的概念,由于家庭护理产品会使用大量的水和能源,所以家庭护理产品会更多地涉及这一概念。此外,还有在包装上延伸的环境友好概念,它意味着包装材料是可以循环使用的”。

绿色原料除了意味着以上罗列的多种概念之外,原料供应商更愿意用一个特定标准来衡量其到底是否绿色,而这个标准就是——ECO—CERT。

在国际化妆品、个人及家庭护理用品原料展览会上,ECOCERT已经成为参展商产品单页、宣传手册出现频率最高的词汇,而在绿色环保与配方研讨会上,ECOCERT出现的次数也居高不下。

在王昌涛看来,ECOCERT的权威与流行皆因其严苛的标准,“E—COCERT标准十分严格,至少包含三个方面的条件:第一,95%的天然原材料或者成分源于天然;第二,最多5%的合成成分;第三,它意味着一定的禁用名单,包括硅树脂、乙二醇、卡波类、防腐剂、苯氧乙醇等成分”。

许允准先生告诉记者,“ECO—CERT跟传统绿色标签不同,传统的绿色标签主要针对产品的可降解性而言,而ECOCERT则意味着对所有的原料进行严格把控。由于审查严格以及亚洲特有的区域文化,使ECOCERT在亚洲市场非常流行,并得到了广泛的认可。”

(摘自《中国加盟网》)

前景看好的 笔式鼠标

如今各式各样的鼠标,让消费者看得眼花缭乱,新品品牌笔式鼠标也脱颖而出,如果进行投资,是您致富的好项目。

- 【产品概述】
- 笔式鼠标,产品设计轻巧、感应灵敏、携带方便。除具有传统鼠标的功能外,笔式鼠标运用人体工程学原理,克服了传统鼠标容易对人体腕部造成伤害的缺点,并且重量轻,大人小孩均可适用。具有无线和有线两种产品,可适合各种用途需要。
- 【产品特点】
- 1、具有1000DPI纯光学解析度,精确灵敏。
 - 2、操作简便。大人小孩、左右手均可轻松使用。
 - 3、具有2个独立的按键,并模拟出滚轮功能,不需使用滚轮只用移动鼠标就可卷动页面。
 - 4、通过USB插口与电脑连接,随插即用,无需驱动程序。
 - 5、采用专利的光学技术,产品可在柔软或凹凸不平的面上轻松操作。
 - 6、具有符合人体工程学的笔式设计及软性橡胶的握把设计。
 - 7、重量轻,笔身重量只有39克。
- 【经销条件及效益估算】
- 以市级经销商为例,首批进货100只,因有两种型号,投资额为1万元或4万元。有线笔式鼠标进货价为100元/只,无线笔式鼠标进货价为390元/只。建议市场零售价有线笔式鼠标为200元/只,无线笔式鼠标为600元/只,利润率为35%—50%。

- 【经销建议】
- 1、该产品可销售到各地数码城、电脑用品专卖店等。适合经营电脑产品的投资者经销。
 - 2、宣传产品时,可将该产品与传统鼠标产品做对比宣传,突出该产品功能上的优势。
- (摘自《28商机网》)

开一家塑美丽身形的 塑身内衣定制店

都市的女性消费者,对内衣的功能性,如塑身、提臀之类的要求也愈来愈高。根据顾客的不同身形、不同要求,设计并制作出各种款式新颖的女性内衣,这门生意眼下正在悄然兴起。借此机会,开家塑身内衣定制店,是创业者一项不错的选择。

- 【店铺特色】
- 1.商店既可以定做男士、女士塑身内衣,同时还可以定做睡衣、浴衣等家居休闲服饰。
 - 2.商店同时还出售情侣情趣内衣。
 - 3.消费者如果有兴趣,可以在服务人员的辅导下,亲自DIY内衣。
- 【投资收益】
- 投资经营一家小铺,开店的前期投入包括房租大概需要6万元左右。其中进货费用在2~3万元之间。其他包括店面租金、店面装修等。店铺面积10平方米左右即可,需要员工3人。
- 内衣定制店的收费标准为,文胸30~50元/件,塑身内衣90~150元/件,睡衣80~220元/件。顾客如果想要DIY内衣的话,另收辅导费20~50元。内衣定制店所有产品的毛利润率均在100%以上。每月销售额在2万元左右,半年即可收回成本。

- 【利润丰厚可观】
- 开家这样的店设备要求很简单,一台缝纫机、各类棉布料、海绵垫、针线、环扣和模具等就够了。
- 租上一间10平方米左右的店面,前面卖内衣,后面做生产车间和试衣间,店面租金2000元/月,加上工商、税务,一个月支出三四千元。
- ★要求:需有缝纫工艺。
- 【经营建议】
- 经验一:店刚开的时候,要耐得住寂寞,因为这门生意的顾客来源主要靠口口相传,老顾客带来新顾客,慢慢生意越来越好。
- 经验二:要制作些会员卡,对经常上门的顾客给予优惠,以稳定客源。
- 经验三:做内衣非常重要的一个环节就是量体形,体形一定要测量准确,才能做出贴身又贴心的内衣。
- 经验四:店面选址在服装销售的集中区域,容易招揽追求时尚且接受新生事物的顾客。店面需要整洁干净,给人清爽感觉,以获取顾客信任。
- (摘自《创业邦》)

水果拼盘店 绝对有赚头

果拼盘和现榨果汁,顾客可以随其所好点几种水果做成的拼盘,可以拌沙拉酱,也可以吃原味。

“后厨”的工作人员应在玻璃幕墙内操作,顾客可以直接看到制作过程以及原料的新鲜程度,让顾客十分放心。顾客想吃几种水果就可以点几种。按“盘”收费,既卫生又方便。价格一定要便宜,否则人们就不如到市场上买回家去吃了。

- 【投资设想】
- 店址选择是至关重要的。有人说,零售业就是店址经济,此话不无道理。一个店址的好与坏在很大程度上决定了将来的盈与亏。水果拼盘快餐店最好靠近社区,居民早晚散步就可以经过这里。这样,很多出来活动的人在路过时会被这里的“色、香、味”吸引,价格又公道,何乐而不尝?
- 开水果店没有政策门槛,不需

要特别的专业知识,任何单位和个人均可经营。如果选一个经营面积为40~70平方米的门市店,租金在不同地区需要的情况不一样,年租金1万~3万元不等;装修、展示柜、收银系统、空调等设备投资需几万元,大概10万元就可以搞定。不过,经营水果快餐店要辛苦一些,因为只有少进货、勤进货,才能保证顾客吃到新鲜的水果。

- 【效益预测】
- 水果店可实现的利润如何呢?某水果经销商介绍,水果销售毛利率可达20%,如按日客流量150人计算,每人平均消费10元,年营业收入可达54万元,年毛利为10.8万元。扣掉税费、员工工资、房租、运费、水电费、物耗等费用,年利润可实现5万元以上,投资回报期预计在20个月左右。
- (摘自《创智网》)