



美容院夏季最火的五种护理项目

理方法主要是专业护理品和中医点穴，不仅能有效去除颈部肌肤的细小皱纹，更能从内到外调节颈部皮肤干燥缺水等状况，从而使其水嫩光滑。

★点穴法操作要点：1、清洁顾客肩颈，并用喷雾仪对肩颈部进行热喷2—3分钟，再用去角质霜去除肩颈部角质。2、顾客仰卧，美容师双手拇指交替，沿脊椎骨由大椎穴按至腰椎。3、双手拇指交替，沿脊椎旁，由肩井穴按压至腰眼穴；双手掌沿脊椎两侧，由腰部推至肩部。4、顾客仰卧，美容师双手交替于前胸处来回拉抹至肩部，并从后肩部滑回前胸；双手掌在前胸部由内向外，以打圈的手法进行按摩。5、敷颈膜15—20分钟。

项目二：丰胸护理

现代女性对胸部美感的关注已经达到苛求的程度，是否丰满、是否高挺、是否能和服饰搭配得天衣无缝是她们所在意的。

★心动理由：香薰精油可以提供肌肤绝佳的滋养和呵护，更能对塑造完美胸形有很好的效果。所以香薰丰胸护理是美容院在夏季的热门项目。

★操作要点：1、先在顾客背部、颈部按摩精油，将背部及全身穴位打开。2、用专门的胸部肌肤清洁产品，配合喷雾剂清洗肌肤。3、将配备好的丰胸精油均匀地涂在胸部，然后张开

手掌虎口，从胸部外侧向中央部位推，防止乳房外括，每边30次。4、手掌保持上述姿势，左手从外侧左乳向中央部位推，同时右手从左乳下方向锁骨处推。重复30次换右乳。5、五指分开呈罩杯状，双手罩住乳房后从底部往乳头方向作提拉动作，重复20次。6、把丰胸仪贴片按在胸部相关穴位上，接通电源，随着磁片的震动，顾客的胸部会有明显的鼓胀感。大约20分钟后把贴片拿下，全套护理完成，总需2个小时。

项目三：腋窝保养

炎热的夏天，公共汽车上一抬臂的尴尬，创造了一个细分市场。专业美容企业当然不会轻易放过，很多美容院都将保养项目做到了腋窝这个细小部位。这种保养主要是为腋窝的问题而设立的：多毛、毛孔粗大、赘肉多、褶皱多、黑色素沉着。

★心动理由：随意轻松地举起你的双手，任意展示你的魅力，让腋窝肌肤呼吸起来。

★操作要点：1、清洁。用富含牛奶蛋白和芦荟精华的专用清洁乳为腋窝清洁。2、脱毛。用脱毛膏除掉腋下毛发，一般不会有疼痛感。3、涂抹精油及按摩。在腋窝处涂上芳香腋窝排毒美白按摩凝胶和美白点穴精油，并在腋窝凹陷处以右手四指指腹，连续按摩大约2分钟，让淋巴循环顺

畅。4、涂专用的滋润营养膏。

项目四：手部护理

一双白皙的双手也是女性魅力的标志，夏季手部护理是件很重要的事情，不能有一点马虎。

★操作要点：1、软化角质。在温水中滴入适量植物油为佳，将双手浸入15分钟。2、清洁及修剪指甲。取少量去死皮霜或磨砂膏均匀涂在双手，然后轻轻按摩，尤其是指甲周围，之后修剪指甲，不易断裂。3、按摩。涂上按摩霜采用螺旋式按摩，再用食指和中指夹住手指，从根部向指尖螺旋状旋转拉伸。4、涂上特殊功效的手霜，在再戴上手套，让营养充分渗入肌肤。

项目五：腰部护理

夏季衣裙飘飘是爱美女性的共同追求，腰部护理给你一手掌握的纤细。

★操作要点：1、给顾客沐浴、清洁。2、在腰部涂上纯植物精油，将手置于腰部，大拇指用力将腰部后方的赘肉推向下前方。3、由腹部外侧向中心进行纵向推挤、拧捏。4、用红外线燃脂灯在做过塑形的地方进行燃脂。5、将可调节频率的贴片贴在顾客腹部，通过变频时而挤压、时而振动燃烧被分解的脂肪。6、建议顾客每周接受3次护理，15次为一个疗程。

（摘自《商机网》）

自驾游成趋势 引爆租车开店潮

近日，神州租车在唐山、廊坊、洛阳等十个城市正式开业，至此，神州租车全国城市网络覆盖已达58个。业内人士分析，自驾游发展导致租车需求井喷是主要因素。

调查显示，今年的端午小长假，80%的市民选择假日出游，在这些入当中，选择租车自驾出游的占了相当大的比例，个别城市车辆出租情况甚至创纪录地超过了今年“五一”小长假。

面对如此旺盛的需求，逢年过节在晋江、烟台、嘉兴等二三线城市已经常出现“一车难求”甚至“无车可租”的现象。这主要是因为小型租车企业受到资金限制，只有几十辆车，车况也良莠不齐，并依然保留着抵押“房产证”、“户口本”、“高额押金”等繁琐的租车手续，让许多消费者望“租”却步。

这些现状都使得神州租车仅凭“两证一卡”——身份证、驾驶证、信用卡就可租车出行的便捷方式显得尤为突出。而今年年初神州租车将客户租车年龄放宽至18岁、拥有驾照即可租车之后，又先后推出了上门取还车等多项服务，这些对客户优惠政策，使得神州租车在二三线城市的拓展变得水到渠成。

调查显示，与一线及重点城市相邻的二三线城市，会天然形成“区域活跃出行圈”。但受距离所限，这种城市网点之间的交通连接，航空往往没有覆盖或者费用太高；火车和城际大巴能将消费者送抵目的地，但舒适感较差，且无法解决抵达之后自由出行的问题。

神州租车总裁陆正耀表示：“神州租车越来越多地考量自身特点与所处区域经济环境和交通需求间的互动，通过互动不断满足客户需求，这样才能把企业带到高效、可持续发展的道路上。”

（摘自《北京商报》师兴/文）

小本经营 拖鞋专卖有前景

在逛街过程中，我们经常可见到各种各样的鞋类专卖店，唯独少见拖鞋专卖店。其实，如果想在城里做小本生意的创业青年，不妨开家拖鞋专卖店。

拖鞋的需求市场并不小，尤其大多数市民在居室装修后，已习惯穿拖鞋入室。城市里人口众多，开家拖鞋店还是有作为的。

那么，如何经营好一家特色拖鞋店？据有经验者介绍，首先是选址。拖鞋专卖店，选在居民生活区附近比较适宜，当然在人流量密集的闹市效果更好。店面一般不需要很大，一二十平方米左右就可以了，但在装饰上要有一定的个性和风格，给进店的顾客一种新鲜感。经营拖鞋，投入少，有利可图，但要选好货。初次经营的，最好多跑几个地方，摸摸底，再根据消费者的需求，来决定进货方向。

拖鞋店是小本经营，最主要的是要确保品质过关。因为多数消费者买拖鞋图的是经济实惠。一位销售低档拖鞋的经营者认为，拖鞋利润还过得去，拖鞋的毛利约在30%左右，若每月卖出400双，一个月下来，净收入在2000元以上，若经营中高档的拖鞋，利润就更高了。

（摘自《环球鞋网》）

项目一：颈部护理

最容易暴露女性年龄的部位就是颈部，而线条优美皮肤紧致的美颈会让人显得高贵、优雅。颈部护理在夏季尤为重要。

★心动理由：美容院的颈部护

大学生创业赚钱的冷门路线

纵观目前大学生创业，所思所想，绝大多数聚焦于热门领域，热衷于创办高科技企业。专家言：这是千军万马走另一条“独木桥”。冷门和热门，从来都是此一时彼一时也，做好了，让别人心动跟着行动，冷门也就变成了热门。因此，大学生创业的冷门路线，其实孕育着冷藏的商机。

从变化中掘金

环境的变化，价值观的变化，生活形态的变化，人口结构的变化，产业结构的变化……每一个变化，都会带来创业的机遇。

打高尔夫球，国人新兴的时尚运动，就有可能让你编织球下产业。不信？看：复旦大学招收高尔夫专业经济管理人才委培班消息刚一传出，报名人数异常火爆。招收名额只有100人，但报名人数超过460人，且80%以上是大专学历，还有诸多复旦、交大、同济等名校毕业生。学校甚至承诺：毕业后100%包找工作。

学校敢大包大揽，源于人们的价值观变了：健康至重；学校敢大包大揽，还源于国内高尔夫球场的蔓延趋势；中国经济的发展，人民生活越来越富裕，富翁将越来越多，高尔夫球普及

率将随之上升。目前中国有高尔夫球场近200家，未来5年，中国将有1000个左右的高尔夫球场投入建设。学校敢大包大揽，还源于高尔夫专业人才太紧缺：一家正常运营的高尔夫球场，保守估计，就需要专业人才350人。1000家高尔夫球场，需要多少专业人才？高尔夫运动有较长的相关产业链，美国高尔夫相关产业占美国国内GDP6%，比矿产、电影等行业在经济中占的比重还要大。仅就高尔夫球场管理而言，就包括场地管理、房地产管理、车辆维修、酒店预订系统、餐厅和接待服务等多项业务。美国的高尔夫专业有26门课程，从走球弧度分析、球杆修理、电瓶车队管理到草皮养护技术都要系统地学习。

这一系列的产业链，都为大学生创业提供了契机。你也许可以步步为营，先谋求就业，找到“饭碗”。等熟悉相关业务，再自创公司，为其他大学生谋“饭碗”。

从特殊需要中掘金

随着空巢家庭的增多，越来越多的老人希望有人陪着聊聊天，排除寂寞。大学生创办“情感家政”，也许会开拓很大的市场。借助因特网等现代科技，情感家政的聊天题材十分丰富，你可以给老人读书读报，谈每天的新闻、轶闻；也可以从相声网上下载名家相声，让老人一次乐个够；也可以集纳保健知识等，讲解给老人听；还可以利用网络等，陪伴老人进行网上网下四国大战、麻将娱乐。这些情感家政工作，大学生可以作为个体户单干，也可以三五好友注册个公司，发挥个人所长，



谋取规模效益。

学校应试教育的竞争，职场的压力，使很多人患上心理疾病，因此包括心理咨询师在内的维护心理卫生的专业人士目前在人才市场上属于还未开发的冷门职业。除了专业医疗机构，社会服务部门和企业人力资源部门对此类人才也有需求。在这方面掘金，“心理按摩”产业自然大有前途，目前拥有资格证书的心理咨询师的年薪可以达到10万元至20万元不等。此外，还可以尝试创办让职场人士心理放松的相关企业，如成人智力玩具游乐场等。

从冷门中掘金

【彩色树种植】：林枫读的是林业，很多人认为这个专业毕业后同农民也差不了多少。但林枫的选择更出人意料，从北京毕业后回到浙江老家，承包了一个苗圃，扦插、嫁接，甚至用上了组织工程，大规模种植，专门进行日本红枫、美国红枫、黑橡胶树等进口彩色

树的引种，效益惊人。

彩色树在园林绿化中起“画龙点睛”作用，随着上海等各大城市广植绿化，打造色彩斑斓的城市绿化，不仅城市公园、大片绿地需要，住宅小区的绿化也少不了它。甚至私家庭院对彩色树也孜孜以求。彩色树需求量扶摇直上，很卖得出价钱。一年龄的红枫苗一枝单卖就是近百元。林枫笑说，创业两年，资产已经数百万元。

【宠物配种】：李文是个刚毕业的大学生，求职时经历了种种艰难，正沮丧时，住在同一小区的张先生前来为自己的雌博美犬求偶，希望能与李文家的那只雄博美犬结成伴侣，共育佳儿，为此，张先生宁愿倒贴“彩礼”2000元。这件事让李文灵机一动：何不开家宠物配种店，当个动物“红娘”呢？于是他向父母贷款数万元，买回纯种的苏格兰牧羊犬、金毛犬、博美犬等种犬，每配一次种，价格从2000元到6000元不等，很快引来“凤求凰”。

（摘自《青年创业网》）

愈来愈火的戏曲用品专卖店

随着戏剧课程的增加，一些学校的学生们对戏剧课程的喜爱程度也在不断升温，戏曲相关用品在学生堆里也渐渐热卖起来，这时候正好可以开家戏曲用品专卖店。

【店铺特色】

如今，随着喜好参与京剧、豫剧、昆曲等民间传统戏曲表演的“票友”愈来愈多，销售这类产品的小店也愈来愈红火。

南京的陈小姐就在天津开了一家经营“票友”用品的专卖店。陈小姐的这家小店面积在30平方米左右，屋内装修如同一个戏台，墙上贴满戏剧表演艺术家的演出照片。

陈小姐的主营业务有两类：一类是销售不同戏曲的纪念品。另一类是为戏曲爱好者定做演出服、髯口等舞台用品。

一般的戏曲用品包括戏剧、戏曲、舞蹈各类演出服、形体服、戏曲头饰及各种美术类用品。

【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12万元左右。

戏曲用品专卖店销售的戏曲纪念品、工艺品售价在10~300元/件左右。定做戏剧演出服、舞台用品的收费在200~3000元/件（包含加工费）。所有产品的毛利均在80%以上，其中定制类产品的毛利还要高些。

【经营建议】

- 1、戏曲用品专卖店的选址很重要，建议选在茶馆或艺术院校相对集中的地方，还可以选择在旅游景点周边经营。
- 2、戏曲用品专卖店的主要顾客群



体为戏曲爱好者，建议可以采取会员制方式促销。

3、可以多品种经营。建议可以同时经营曲艺用品，如快板等。目前学生对京剧用品的消费需求

只是刚刚冒头，随着京剧课的完善和普及，不仅是京剧用品购买、租赁会升温，包括京剧教学培训、京剧演出市场在内的整条产业链都会呈现出越来越多的商业机会。

（摘自《创智网》）



废物利用 竹笋壳致富项目

竹子大家都知道，竹笋壳是什么东西，相信很多人不知道。其实，在竹子出生时，包在竹笋外面都会有一层壳，起到保护竹子的作用。随着竹子的长大，它会不断自然脱落。现在的农村连拿它烧火都觉得麻烦，也就任它随着时间而腐烂，化为尘土肥料。

其实竹笋壳可以应用在很多地方，每一个新应用就是一个创新创业项目，而综合起来，就让竹笋壳的废物地位起了惊天动地的变化，从而也为苦于找寻创业新项目的农村的我们提供了一片新天地。

【创业小项目】

1、竹笋壳制拖鞋：拖鞋一般采用手工缝合而成。它具有吸汗、除异味、按摩脚底、促进血液循环、消除疲劳、清凉下火等功能，同时又具有毛竹的天然芳香气息，能使人找到回归自然的感觉。产品有一次性、长效性、按摩性、实用性等多个品种，最适用于高级宾馆、普通家庭穿着。

2、竹笋壳鞋垫：同竹笋壳拖鞋性质差不多，但更适合小本创业，需要资金投入更少。

3、竹笋壳快餐盒：竹笋壳经过特殊酶分解处理，无毒无味，生产的竹笋壳快餐盒，即可解决因泡沫快餐盒造成的白色污染，又可有效解决笋壳造成的污染，使笋竹产业开发获得更高的利润，实现农民增收、企业增收，实现优势互补，双赢发展。用竹笋壳生产的隔音板，隔音效果比泡沫等制成的隔音板效果更好、且无毒，不会散发有毒气体，是优质的隔音材料，可出口日本等国，增加外汇收入。

4、竹笋壳贴画：竹笋壳制成的工艺美术堆画，它是模仿景物的外形、色调、花纹，用竹笋壳经人工剪、切造型后，拼粘堆贴在涂有颜色或绘有图案的背景板上而制成。它选材容易，造型简单、逼真、成成本低、仿古性强、纹路清晰。可以不添加其他颜色，也可以根据需要进行人工着色。

5、竹笋壳提取色素：竹笋是禾本科植物，我国南北方皆有种植，以南方居多。竹笋性味甘寒，有利水益气、清热化痰、镇静安神的功效。竹笋大多数用于制作罐头，除少数笋壳被加工成包装材料外销以外，其余当作废料处理。端午节用竹笋壳包粽子，说明竹笋壳无毒。所以从竹笋壳中提取的色素也是安全无毒的。若被提取，则笋罐头工厂的笋壳可以得到综合利用，提高经济效益。

6、竹笋壳工艺品：以竹笋壳配合其他装饰品制作，很漂亮。

7、竹壳雕：是以毛竹笋壳为原料，通过绘画、雕刻、剪贴、上光等工艺制作而成的新颖工艺品。首创者是乐清民间艺术家郑庆华。他经过15年探索和反复试制，终于在1986年获得成功。

8、竹笋壳的其他开发应用：

笋壳中活性成分的提取和产品开发；笋壳饲料的开发和生产技术；笋壳的生物发酵和有机肥及园艺基质的开发，等等。

（摘自《28商机网》）