

12个“另类”创意点子

在当今激烈的市场竞争中，各类赚钱的新行当、新招数可谓层出不穷，只要用心去发现……

【新闻线人】
随着报业竞争的日益加剧，重要新闻线索的提供已成为报纸之间竞争的重要砝码，于是新闻线人应运而生。他们主要以提供新闻线索，获取酬金为谋生手段，经常出入在容易引发重要新闻的地段，一旦发现新闻线索后，立即提供给新闻媒体，被采用后即可获得一笔不菲的酬金。

【离婚公司】
近年来，上海市出现了一种专门从事婚姻评估的离婚公司，专为正在

离婚的夫妇提供服务。公司主要业务是为准备离婚的夫妻进行婚姻评估，提供法律咨询，同时还为刚刚离婚的人士进行心理诊断。

【宠物殡仪】
在广州，有一家专门为宠物提供殡仪服务的“殡仪馆”。首先是上门收集宠物的照片、玩具等遗物，把宠物的尸体运回店里，由专门的美容师为其化妆。然后布置灵堂，举行入棺仪式。最后，再运出择地安葬。这项服务深受一些宠物爱好者的喜爱。

【声音美容】
传统的形象美容已越来越不能满足现代人的生活需求，改善声音正在成为人们重塑形象的追求。目前在一些地方出现的声音美容，主要是让专业人员教会人们如何控制和护理声音。如在什么时候如何处理语调、哪个

地方应注意口音的变化等等。在做声音美容的顾客中，一般以节目主持人和学生、教师以及公关接待人员居多。

【生产“老板”】
在南京有一种创业者俱乐部，专门为想当老板的人提供服务。俱乐部先筛选出一些项目，然后根据报名者的特长、特点等，有针对性地进行培养，直至学成能够创业。这家俱乐部还可以为创业者有偿提供资金、技术等方面的支持，因此非常受创业者们的欢迎。

【上门护士】
病人输液一般都要去医院完成，但时下在一些城市里出现了护士上门服务。患者如果需要输液，打个电话就会有护士立刻登门服务，她们的工作就是专门为患者上门输液。

【家宴厨师】

针对现在有不少人喜欢在家中设宴招待宾客，家宴厨师就可以根据要求，从采买原料到加工制作成美味佳肴，上门实行一条龙服务，然后按加工规格获取一定的手续费。

【自酿酒吧】
酒吧不仅能卖酒、调酒，还能由顾客在酿酒师的指导下自己亲手酿酒，既劳动休闲又一饱口福，自会备受青睐。

【流动沐浴】
对于风尘仆仆的人们来说，最苦恼的也许是不能像在家里一样好好沐浴一番。如果在车站等流动人口较多的公共场所，设置一个流动的沐浴房，让旅程中的人们好好洗上一个热水澡，不仅可以让旅客洗去风尘、减轻疲劳，同时也不失为一个赚钱的好方法。

【陪护老人】

退休在家的老人一般大都感到非常寂寞，如果有人能够陪护他们，专门陪其打牌、下棋或聊天，然后适当收取一定的陪护费，老人们当会乐意接受。

【妈妈助理】
目前在哈尔滨市，妈妈助理正在成为一个新的职业，受到许多家长的欢迎。妈妈助理通过在孩子、家长和老师三者之间的沟通，解决孩子在成长过程中遇到的压力过大、心理困惑、学习方法不当等诸多问题。

【护花使者】
上夜班的女士经常会为下夜班回家的安全而提心吊胆，现在你可以不必为此烦恼了，因为有人专门提供为你护送回家，保证安全的服务。你只要打一个电话，他(她)就会按照你要求的时间和地点，来到你的身边为你提供护送服务。(摘自《28商机》)



投3万元开家手工皮革作坊

□手工皮革作坊：让顾客享受独一无二的手工制品
□投资额度：3万元以内
□项目优势：差异化竞争优势
□适宜创业人群：对艺术和时尚有感觉的年轻人
□成功案例：上海绍兴路一家名为“树”的皮革工作室

相比各种百货商店在节假日里靠打折促销吸引客流而言，暗藏在许多弄堂里的特色小店则显得默默无闻而细水长流。相比百货店里品牌雷同的服饰鞋帽，这些小店里或有名或无名的产品则更充满特色且耐人寻味。最近，记者在陕西南路、泰康路和绍兴路寻访了几家特色服饰小店。它们都有着共同特点，那就是采用真材实料手工制作，表达个性、文化和时尚的艺术之感。

一家名为“树”的手工皮革社设计师闫海告诉记者，商品流水线生产的东西越来越不能满足人们对个性的追求了，特别是服饰用品。人们都希望自己的穿戴物品是最能体现自己风格的独一无二的东西，而从商店甚至专卖店买来的东西，或多或少有重复性。于是，时尚和有文化品位的人要求能够有真正只属于自己即为自己而做的饰品。

其实，像这样的手工作坊眼下在都市中并不多见。从石家庄起家的品牌食草堂在上海开出了四五家小店，小店最早也是从手工作坊做起来的，但是，由于后期发展过程中规模化和商业化的运作使得小店产品的艺术性却有所减弱。

据了解，一些简单的皮革制品，如皮包、钱夹、手机套、皮带等，制作工艺较简单，即使是外行也容易学习，而且皮革本身就透露着一种粗犷的感觉，所以，即便是制作稍显粗糙，也别有特色。对于热爱艺术的投资者而言，开一家这样的手工皮具店，可以在享受创作愉悦的同时，获得成就感和足以让自己生活富足的可观利润。

【选址宝典】
避黄金闹市寻弄堂文化地段

对于手工皮革工作室来说，选址的关键不在于人流量，而在于产品定位的人群聚集情况和工作室所在地段的氛围。最适宜的地方是闹中取静、有一定文化和艺术氛围的地方。避开闹市的原因是可以避开高价房租，因为手工皮革社针对的客户不是普通大众，闹市里的人流中不一定有你的顾客，而在交通较方便的闹市附近的弄堂里寻找落脚点，则可使小店增添另一番韵味。正是所谓“酒香不怕巷子深”，但也一定要做出好的品质、好的设计，使小店“养在深闺人皆知”。

“树”之所以会选择绍兴路，也是看中了那是文化出版一条街，文化气息较浓，而且路上也有小有名气的汉源书店和业内知名的广告湾，经常有一些眼光独到的顾客光顾那里，这也就有更多机会光顾“树”。而在泰康路里，有名的田子坊也聚集了一些特色小店，充满艺术氛围。不过，要寻找这样的小店，除了了解上海的历史以外，还应当多靠两条腿跑跑。(摘自《商机网》)

旧衣服染出新商机

廖少红开过多年的干洗店，虽说有钱赚，但她觉得太辛苦，旺季洗衣、烫衣到凌晨一两点是常有的事。今年3月，房租到期，廖少红关了干洗店。这时，一位当教师的朋友告诉她，开个衣服染色店可能生意会不错，并告诉她河南有家公司可以加盟。经过一番了解，她决定加盟河南郑州红美专业染衣有限公司，并去了丽水加盟店了解情况。丽水加盟店店主告诉她，她的店生意不算好，省内温州店做得挺好，旺季月收入万元不成问题。当时浙江已有这家公司的3个加盟店，绍兴店当时正在筹备中。绍兴店店主说，这家公司提供的染料很多是食品级的，染色时无需戴口罩，染色后也不会对人体造成伤害。

4月下旬，廖少红缴了3万元加盟费，在公司培训了约半个月时间的染衣技术。然后回金华筹备半个多月，廖少红的染衣店就开始营业了，现在已有兰溪、金东等地的顾客把衣服送来染色，而且不少干洗店店主也开始把他们洗“花”的服装送来染色，有的干洗店还把找他们染衣服的客户介绍过来，廖少红的染衣生意很快渐入佳境。

廖少红告诉记者，拿来染色的衣服基本上存在退色、串色等问题，这些衣服往往是由于在水里泡太久或是没正确使用腐蚀性较强的“84”消毒液漂白造成的。“死马当活马医，反正衣服‘花’了也不能穿，所以很多人愿意花几十元钱对衣服重新染色，不少衣服整件染好后，看上去有九成新。”廖少红说。

前不久，一位顾客将一件售价2000多元的“雅姿”连衣裙送来染色处理，裙子前面和后面都有掉色，经过染色后，这条连衣裙根本看不出曾经被洗“花”过，让顾客很满意。为达到较好的染色效果，廖少红常常要放小样先试一下染色的效果，再开始正式“处理”。衣服拿到店里染色，通常需要一周时间才能取回。

廖少红说，退色、串色的棉、毛、丝等各类混纺衣服一般都能进行染色、改色(一般会比衣服原颜色加深)、扒色(局部处理)，再经整烫处理后，衣服就能保持整洁一新。从染色效果来看，纯棉、纯桑蚕丝、纯毛料、纯涤纶等布料的染色效果都不错。至于染色之后还会不会掉色，廖少红说：“棉、毛、丝等面料的衣物可能会有一些脱色，但脱色后可以免费再染。”

和干洗店一样，染衣店的淡旺季也很明显，一般是3至5月和9至11月是旺季，其他时间生意相对清淡。而据她从事公司方面了解的情况看，北方染衣店的生意往往比南方好，像甘肃有些店有时月入两三万元。

(摘自《环球网》)

沙盘模型店 靠特色行业赚钱

一般楼盘在前期预售时，开发商就是利用沙盘模型作为展示，给消费者提供参考。无论是楼盘外部的自然环境、配套设施，这是房间格局布置等，都可以通过沙盘模型展示。沙盘模型适用行业多，使用领域广，其种类有：地形模型、园林建筑模型、建筑模型、规划模型……沙盘模型具有立体感强、形象直观、制作简便、经济实用等特点。

一、经营方式
沙盘模型制作店的经营可以从三个方面考虑，一是通过专业沙盘制作公司代加工，将各种成型的沙盘模型作为经营项目，赚取成品模型的差价；二是自己接洽业务，从草图设计、模型制作到后期维护等一条龙服务，虽然此项业务运作过程较繁琐，但利润丰厚；三是提供原材料、器械和场所，为顾客DIY沙盘模型提供便利。

二、投资预算
店面简略装修即可。机械设备需电脑若干台、电脑雕刻机、打磨机、电钻、喷枪等中小型设备，费用在3万元左右，资金短缺者可选购二手机器。在前期筹备中，设备投入和员工培训是投资的重点。

三、利润分析
经营者从初次接待顾客到完成电脑草稿，从选择沙盘模型构造框架，到最后确定沙盘方案，制作出沙盘模型实物的过程中，做的不是“一次性”买卖，一般可以按程序分阶段收取费用，即按草图设计、电脑模拟、制作难度、选用材料及零配件等项目进行收费。而沙盘模型的装饰配件，如微型照明灯具、简易手工模型等配件，经营者可自主制作销售，一般零配件的利润可占总收入的30%左右。按沙盘模型目前的市场价格每平方米5000元计算，每平方米利润可达



2000元左右。

四、风险提示
沙盘模型馆的经营优势在于发展空间大，既可以通过多开店铺的方式扩大规模，又可以通过提高软硬件质量来增加利润。但如果经营者不能确保稳定的收入，就盲目的加大设备投资或人力投入，很容易陷入经营困

鲜油坊：现榨现卖吃得放心

在苏丹红、三聚氰氨等有害添加剂充斥食品市场的情况下，吃得放心成为消费者最大的心愿。现榨现卖，从榨油到卖油，消费者能亲眼目睹全过程。眼见为实，这种油比市场上卖的油要吃得放心。开家现榨现卖的鲜油坊，正顺应这一生活新趋势。

【投资准备】
选址鲜油坊的地址应选在农贸市场、繁华街道、农村集镇、城镇居民区内。油坊面积以15平方米至40平方米为宜，店内应进行简单装饰，给人以整洁、卫生的感觉。

投资设备主要为多功能榨油机，可以压榨多种油料作物，如花生、大豆、油菜籽、油葵等。其中，炒子机约1500元，榨油机约3000元，滤油机约1800元，电动机约750元，店面租金每月300元至400元，其他小件物品600元，合计8000元

左右。另需流动资金5000元左右，用以购买原料、支付工人工资等。

【利润分析】
以榨菜籽油一天的生产量计算：榨750公斤油菜籽，出成品油230公斤，价值1600元，出菜籽粕390公斤，价值390元，总价值1990元，减去油菜籽成本1500元，电费、燃料费50元，人工费50元，店面租金及其他费用20元，得利润370元。每月开榨15天，收入约5550元。

【营销策划】
1、开业期间要做好宣传策划工作，宣传内容包括经营油品种类、各种服务项目等，让更多的人了解鲜油坊的特色。

2、尽量在人流量高峰时榨油，这样既可体现“鲜”字，又可提高油坊现榨现卖的宣传力度，既让油香四处飘逸，又等于做了免费宣传。

3、制作宣传条幅挂在店面墙上



和街区显眼处，以求扩大影响，吸引新客户。

4、对购油者发放品质保证卡或优惠券促销。

5、承接来料加工业务，批零兼营，薄利多销，发展周边分店，拓宽业务范围。

6、在实际操作上要精益求精，杜绝浪费，始终把好质量关、卫生关。(摘自《大学生创业网》)

“网上饭店”市场前景广阔

王女士在西安市高新区一家公司上班，由于单位没有职工食堂，附近也没有像样的餐馆，一到中午吃饭时间就发愁吃什么。而如今，网上饭店的出现解开了王女士的难题。

随便打开一家网络订餐配送平台的网站，网站首页用流程图的形式展示了整个订餐到送餐的详细流程，除此之外，消费者可以选择离自己所在位置最近的商家进行订餐。

笔者看到，这些商家全部标明了餐馆分类、最低起送、打包方式、外送费用、营业地址等信息，其中最低起送价从1元到80元不等，有家常炒菜、套餐、普通快餐等多种选择。外送费用根据路程远近有的免费，有的则是几元、十几元。

消费者选中需要的饭菜名称后，填写用户信息，包括姓名、电话、地址等，还可以填写对饭菜口味的要求，比如多放辣子或多放醋等就

完成了整个订餐过程，剩下的就是等候佳肴了。

据了解，“网上饭店”的经营者大多是自主创业的大学生，飞饭网的创始人就是西安交通大学的大学生。飞饭网创办于2009年10月，经过近两年的发展和完善，飞饭网现在已经成为西北地区最大的外卖订餐服务平台，覆盖西安7个城区的上千个标志物，包括企业、网吧、KTV等单位，每天为大量的用户提供订餐服务。

“毕业的时候有很多同学都签了工作，成为‘白领’一族，很多同学都抱怨单位没有食堂，附近又没有合适的地方吃饭，往往要走很远的路才能找到一家饭菜可口的餐馆。”飞饭网创始人正是因为看到了这一点，才决定放弃找工作，和同学一起创立了这个“网上饭店”。

据悉，网上饭店因其自身方便

快捷，菜肴注重搭配等特点深受上班族青睐。上班族一般在工作的時候有很长时间都在上网，在网上订餐就方便了很多。有消费者表示，网上送餐的确很便捷，大热天不用东奔西跑找吃的，坐在办公室吹着空调享用午餐感觉真的很好。

据业内人士分析，餐饮业网络化发展将出现三大特点：一是餐饮企业自身觉悟，开展网络工作，促使饭店“上网”；二是一些餐饮企业成立之初就瞄准网络化发展的巨大潜力，市场定位和经营方式已经很明确；三是成立纯粹的网络订餐平台，和各地区的餐饮企业广泛合作，这样更利于业务的开展和扩张。

“‘网上饭店’现在还处于起步阶段，没有形成规模，如果形成规模连锁，市场前景会很广阔”，西安饭店与餐饮行业协会的工作人员表示。(摘自《慧聪网》)

现碾现卖磨房又成新宠

食品安全越来越受到人们的关注，于是消失了多年的磨房竟又兴盛起来——新鲜粮食现碾现卖，让人们真正享受到健康和营养的粮食。就拿主食来说吧，现在人们都不愿吃街上卖的面食，过去的老石磨推出的面粉、玉米面更让人喜欢。其实商机就在我们身边，但是需要我们去发现。

这不是怀旧，而是人们更多地从绿色食食品安全越来越受到人们的关注，于是消失了多年的磨房竟又兴盛起来，新鲜粮食现碾现卖，让人们真正享受到健康和营养的粮食。这样一来，农村曾一度沉寂的磨房又红火起来了，农村的小磨房里又排上了队。

心眼儿活泛的村民开始把这一加工方式作为一种商机，他们把自己的粮食加工成面粉、玉米面、杂面等，还有的把粮食加工成食品，然后拿到城里换钱，就这样一个不起眼的小磨房还着实赚来大把的钱。

(摘自《人人创业网》)

