

最赚男人钱 的 7 大项目

【自己动手特色吧】
现代男人的时尚之一 是泡吧,而那些既新奇有趣,又可让人亲自动手的特色吧就让人特别心动。刚开始有陶吧、布吧,现在又有印染吧、亲自一吹的玻璃吧……把整个小型啤酒厂搬进酒吧,让顾客亲自参与并享受每一杯鲜酿啤酒制造过程的啤酒吧,把每一个走入这里的客人带进了一个新奇的世界。

【赛车俱乐部】
喜爱车和喜爱赛车的绝大多数都是男人,不信就去看看车展里的男、女比例,当然美女模特除外。传说中男人的心会在身体停止运动时衰亡,于是他们总是不顾一切地加速飞奔。赛车俱乐部能让男人感到开车真

实的刺激,随时向速度和极限挑战,同时又有一种安全的保障,享受 21 世纪的各种时尚。

【击剑吧、拳击馆】
好斗仿佛是男人的本性,既想威风一下,又不能逾越社会秩序,刚刚落户都市中的击剑吧和拳击馆正好给了好斗男人一个施展拳脚的大好空间。通过训练,拥有像动作明星那样的体魄和身手,圆男人一个儿时的梦想,又可以像勇士一样尽情发泄自己的不满,也许这就是拳击馆和击剑吧吸引男人的地方吧。

【代办国外旅行】
鼓鼓的腰包和越放越长的假期让许多中国人有了走出国门去游玩

的机会,报纸上已纷纷推出了各类的国外旅游热线。当然,最先酷一回的还是那些舍得拿出大把金钱的年轻白领,归国后拿着一大把照片与朋友分享,真是乐趣无穷。

【新型室内溜冰场】
武则天的霸气体现之一便是诏令百花为她逆时开放。在今天,“逆时”对人类来说已并不难,冬吃西瓜已成易事,而夏日里在真冰场上一展身手也成为时尚。这种新型的室内溜冰场可以全年开放,不受地球气候变暖的影响,南方的男人们也可以在真冰场上享受盛夏了。

【极限运动俱乐部】
对于每一个喜爱冒险的男人来



说,征服恐惧是一种最大的收获。攀岩、蹦极、登山探险……一个又一个极限运动就是他们表现自我、尽情展示自己的另一个舞台。每当到达顶点,那种超越自我的快感是一种难以忘怀的乐趣,游戏后获得的那本勇敢者的证明书也是一种男人的证明。

【网上冲浪】
许多男人迷上了“网”,足不出户也可以遍游世界。
(摘自《世界创业实验室》)

一件用了多年的旧家具,扔掉觉得浪费,不扔却又占地方。如何处置旧家具,一直是许多消费者的困扰,而家具厂商对此往往也爱莫能助。但谁曾想,这旧家具其实也暗藏商机。有数据显示,目前北京每年淘汰的旧家具超过 100 万套。如果按每套 3000 元的平均价计算,每年新家具的需求量超过 30 亿元。正是看中这个商机,以居然之家为代表的家居企业纷纷推出家具“以旧换新”。

家具“以旧换新”撬动 30 亿商机

居然之家总裁汪林朋表示,家具“以旧换新”是利民的好事儿,更是挖掘新客户的好时机,更何况,这一举措可能撬动 30 亿元商机。

使用多年的旧家具一直以来都让消费者头疼,它如同“鸡肋”,丢了可惜,放在家里又占地方。我国并没有出台具体的旧家具处理办法,人们只能把它当做废品卖给收废站,可卖价也不高。无论产品大小和材料好坏,一般一套家具最高只能卖到 600 元左右,许多人认为这样处理掉非常可惜。对于家具厂商来说,由于做工和材料等因素,旧家具也没有再次利用的价值,所以鲜有商家主动回收旧家具。

旧家具处理不掉,新家具自然难以买进门,瞅准这个因果关联,居然之家悄然发现其中暗藏的商机。“只要帮消费者把旧家具处理掉,他们肯定会买新家具,这不就是新的市场需求吗。”汪林朋告诉记者,目前北京每年淘汰的旧家具超过 100 万套,这意味着每年市场上需要新增家具 100 万套,按当前每套家具至少 3000 元的市价算,北京每年新家具的市场需求量超过 30 亿元。如此大的市场需求,就看谁先抢占先机了。

从今年 9 月 9 日起,居然之家在业内率先推出了为期一个月的家具“以旧换新”活动。在一个月的时间里,凡是在居然之家北京 5 店购买新家具的消费者,均可以将旧家具(橱柜等不可移动的家具和红木家具除外)交给居然之家回收处理,按照 1:1 的对应比例,居然之家将拿出新家具交款额的 5%作为补贴金给予消费者,比如拿一件旧书柜换购一件价值 1 万元的新书柜,消费者可以得到 500 元的现金补贴。

“旧家具由居然之家回收,换来的是新家具的销售,这笔账怎么算都不吃亏。”汪林朋表示,如今市场整体环境不景气,商家都争相开发、寻找新客户,其中不少人的目光瞄向了最热的新房、保障房市场,惟独旧家具这个冷门无人发现、挖掘,殊不知旧家具暗藏大商机。据他透露,居然之家已经在北四环木材市场建立一个专门的仓库用于存放旧家具。 (摘自《北京商报》)



【收益分析】	
柜台租金：	三个柜台每月 12000 元。
人工:	营业员 4 名,每月工资共计 4800 元。
本钱:	购买礼品盒、包装纸、纸藤、丝带等先期投入约 24000 元。
收益:	三个专柜每月总销售额为 8 万元左右,毛利率 50%。
(摘自《创业中国》)	

5 万开出国用品店 收益率 20%

新的出国潮,带来新的商机,越来越多的国人选择出国旅游出国留学。但是很多人对出国所涉及到的细节性问题,比如说出国前必备哪些物品,到哪里可以购买,如何正确选购还是摸不着头脑,面对这种市场需求,可以开一间专门针对出国人员的出国用品店。

签证一拿到手,接下来的事就是准备出国需要的物品了。从旅行箱到日常用具,从电源插座到电池充电器,什么东西都得一件一件筹备。出门前整理行李是一大学问,从衣着、用品都要仔细打理。否则到了国外才发现该带的没带,不该带的倒带了一堆,也许在家里是微不足道,到了别国说不定要“众里寻她千百度”。于是,出国行李整理是许多准备工作中耗费心力最大的一项工程。

出国用品店的商品主要由两部分组成,一方面是市面上已有的商品集合,如剃须刀、衣物等生活用品。由于出国用品店的人士更专业,可以给出国人士建议,并且对所需要的生活用品精打细算,在降低采购成本的同时还会降低箱包的空间。例如在夏天出国留学,很多人只会带夏天的衣服,但在国外留学时间比较长,到冬天了并不一定好买羽绒服,买的羽绒服比国内价格也高不少。再比如男士剃须刀,要选择轻便易携带、全球通用的,才能介绍给顾客。出国用品店对这些生活细节就会考虑得比较周全。

另外的商品则很难在超市买到,如适用于国外电压的插座、充电器等,在国外不同的国家电压不一样,需要英标、美标、欧标等不同制式。

要出国的人在这里买齐物品,



到了完全陌生的异国,就不用再为买这些小东西而“瞎碰乱撞”了。而且,这些物美价廉的国货,远远比在国外买的洋货实惠。

卖出国商品,如果做一个实体店,在投入方面,只需要 20 平方米大小的门店,放置一般的商品,前三月的租金在 6000 元左右。一般商品

的采购,30000 元就够了;如果请一个售货员,3 个月的工资在 5000 元左右。其次备足 5000 元的宣传费用,再加上 4000 元左右的杂项费用,5 万元就可以搞定。实体店的收益率是 20%左右。

(摘自《中国经营报》)

千奇百怪项目 小本创业也能赚大钱

创业没有本钱并不是什么问题,其实创业有丰富多彩的形式,只要你肯付出努力,根据当地实际发展状况,及时发现市场需求,在自己力所能及的范围内一样能找到商机,走出另类生财之路。

南宁:手机充电便民生利。使用过手机的人大多都尝到过关键时刻电池没电的烦恼,特别是出差在外又忘了带充电器的人。在南宁机场候机厅一角,出现“手机充电”。据介绍,经营者准备了近 30 种型号的手机充电器,无论哪一种,充电一次收费 2 元,充满为止。现在,一些酒店也推出了这种充电服务。

长沙:“钟点助手”受青睐。湖南省玖玖公司推出了“钟点助手”就业中介。“钟点助手”就业中介服务主要是针对具备较高素质并有一定专业特长的人才开设的。这种就业渠道适应性强,见效快,一旦被聘用,只要干上几个小时便可马上获得报酬,因此很受年轻人的青睐。据了解,“钟点助手”在长沙已试运行了一个阶段,效果很不错。

天津:社区热捧“老年人小饭桌”。天津河东区“万福”敬老院办起“老年人小饭桌”,社区老年人可以在敬老院只吃饭不住宿,使老年人既能得到社会服务,又能满足家庭的养老愿望,同时也使子女安心工作。每天老年人可自己到敬老院参加各种文体活动,中午或晚上在敬

老院用餐,吃饱了、玩好了,晚上再回家睡觉。目前已有一大批老年人报名参加,成为“流动养老族”一员。

上海:“女性文秘短工族”收入颇丰。在上海滩上,一群特殊的“女性文秘短工族”正在悄然出现。这些“女性文秘短工族”,年龄大约在 20—30 岁之间,她们秀外慧中,大多未婚,有较高的文化水准,其谋职的理念既实在又实惠:能干则干,不干则走。据介绍,公司聘请一位女性“短工”担任文秘,支出可减少。而“女性文秘短工族”则往往“蜻蜓点水”好几处,收入也肯定比“吊在一棵树上”要多得多。

苏州:“破烂王”垄断经营垃圾。37 岁的“破烂王”洪宝华,前不久与江苏省苏州东港花园物业管理处签下垃圾分拣协议。按协议规定,洪宝华每月向管理处缴纳 1000 元承包费后,将有权对小区内所有生活垃圾实行分拣,并全权处理垃圾中的可回收物资。当地媒体介绍,洪宝华自承经营垃圾“有赚头”。

成都:“月嫂”服务部走俏市场。据介绍,目前成都每天大约有 100 名婴儿出生,找到一个既懂母婴护理知识、又有责任心的人来护理母婴,成了许多产妇和家人的愿望。如今“月嫂”已走出成都,在北京、广州、上海、南京等城市走俏。

厦门:“应召司机”随叫随到。厦门某家政公司率先推出的钟点工服务——“应召司机”不仅能为喝醉的

丝带、纸藤等物件一搭配,瞬间就能给它“穿”上精美、别致的“外衣”。

2000 年从学校毕业后,廖超回到重庆,与人合伙专营电子产品。几年后,生意差了,廖超和搭档决定转行。

一位当时在重庆大学读书的韩国学生告诉廖超,韩国人重视礼节,亲友师生之间相互赠予的礼物,都



顾客解围,还提供上下班接送、家庭采购等临时用车服务。

南京:写作事务所“按字论价”。去年 3 月开张的写作事务所,老板是 2 位“下海”文人,按字论价,专给企事业单位及市民撰写法律、经贸、广告、婚恋等方面的文章。上门找他们代笔的顾客络绎不绝。

福建:牛粪公司供不应求。牛粪在农业上的用途广泛,它既是生产蘑菇的主要原料,也是瓜果蔬菜的优质肥料。福建长泰 3 位农民看准了这一行业,联合开办了一家牛粪公司,产品推向市场后供不应求。如今,该公司每天加工牛粪 5000 吨,依然是求大于供。

武汉:“房屋诊所”前景看好。据媒体报道,武汉首家“房屋诊所”——翠微社区住房维修急修服务中心开张 3 个月,接活 300 余笔,赢利 9000 元。近年来翠微房产所的直属

公房已售出一半,“以租养人”渐成历史,员工生存面临困境。去年 4 月,该所决定利用房产所的修房优势,组建武汉第一家住房维修急修服务中心,专门为社会房屋“拿脉问诊”,实行有偿服务。

北京:“宠物裁缝”生意红火。原本只有男女装之分的裁缝如今也有了“职务细分”:特体、孕妇服装都有各自的特色裁缝,在北京甚至出现了专门给小猫小狗做服装的“宠物裁缝”。据说,为宠物“量体裁衣”的收入,不少于替人做衣服的裁缝们。

鞍山:“现代奶妈”月薪 2000 元。鞍山市去年出现一个特殊“职业”——“现代奶妈”,为不愿奶孩子的新女性们哺乳婴儿。“奶妈”不仅每个月能拿到 2000 元工资,雇主还包吃包住,并负责“奶妈”给孩子哺乳期间的“营养费”。

(摘自《大众商机》)

好项目:创意包装店月赚 8 万

好的创业项目如何找? 什么项目算好的创业项目? 投资者廖超说,即使是已经有很多人从事的老行业,只要能够不断创新和发展,也能得到新市场。廖超就是成功地开了一家创意包装店获得了很大的成功。

32 岁的廖超根据礼品大小、外形、珍贵程度和所送对象,用礼盒、

丝带、纸藤等物件一搭配,瞬间就能给它“穿”上精美、别致的“外衣”。

2000 年从学校毕业后,廖超回到重庆,与人合伙专营电子产品。几

十分讲究包装。这种文化习俗,令韩国礼品包装业极其发达。“当时,国内的礼品包装店,即便有提供类似服务的地方,手法和工艺大都简单、粗糙。”

在这位韩国学生的引荐下,廖超专门到上海造访在当地经营韩式礼品包装店的韩国老板。在熟悉和摸清了这个行业以后,他开始尝试不断创新。比如,用各种物件组合,

大胆在包装纸上进行图案、文字造型。变魔术似的结果,既让顾客惊喜得目瞪口呆,也令廖超获得了前所未有的成就感。

现在,除了丝带、礼品盒外,鲜花、算盘珠、干花、甚至是搁货用的膜带……凡被他发现的,都会被收纳进他的材料箱子。搭配、拼凑后,这些被他或捡回、买回的材料,最后都能在包装上派上用场。

现在越来越多的商人,开始注重提升其文化修养,在办公室或家里摆上一大排书架。书架上摆些什么书可大有学问,于是就有人看到了这种需求,专门帮人打造精品书架。

月收入万的点子 帮人整理书架

在新华书店从事书籍销售的傅佳,看到深圳有人专门帮人整理书架成了百万富翁,也动了心思,成了重庆市场首批吃螃蟹的人,帮人打造家里或办公室里的精品书架或书房。傅佳告诉记者,自己在书店里工作多年,对书籍非常熟悉,而且因为从事图书销售的原因,对什么行业的人,需要或喜欢哪一类书籍非常了解。

傅佳说,目前在重庆还没有遇到竞争对手,市场尚待开发。她的营销模式就是参考之前别人在外地的成功经验,主动出击,在写字楼和小区内发资料,寻找客源。经过几个月的实践,傅佳发现想让家里或办公室里的书架显得既漂亮又有内涵的人比比皆是,但真正懂书、会选书、搭配书的人确实不多。而且根据自己多年卖书的经验,很多有身份的人一般不会去拥挤嘈杂的书店买书,书店也不会把贵重书籍摆放出来,以免折损书籍。

因此,在高档社区内的新装修房屋的业主,肯定会有打造精品书架的需求。摸透了客户的心理,傅佳在渝北区一个知名别墅小区内获得了自己第一笔业务。一位别墅业主拿出 6 万元现金,要求傅佳找一些能让人感觉到文学修养的书籍来填充书架。客户对书的名气和外观有相当高的要求,傅佳花了 2 周的时间选书、摆书,才得到了客户的认可。

完成了第一笔生意,傅佳此后相继抓住了几位大客户。在实际操作中傅佳也总结出了一些规律:喜欢运动的客户要适当多配健身、高尔夫、保龄球等类书籍;爱好旅游的则要增加地理、野外护理等实用书;女性客户可加入时尚、家庭类、文史哲类书籍;男性客户比较关注汽车、手表、政治军事类。不同职务所配书籍也不一样,关注企业整体运营的老总办公室可放战略管理、宏观经济类书籍;负责日常业务的副总,要多配行政管理类书籍。

傅佳说,虽然每月的业务不多,但为避免积压资金,自己每次都是跟客户谈好了才去买书。因此,不存在任何营运成本。现在,每月能有上万元的收入,业务最好的一个月超过了 3 万。

(摘自《慧聪网》)