

万元就创业，高利润让你赚不停

万元高利润创业项目一：1.6 万开家美白护理洗牙店

近几年来，随着生活水平的提高，人们对牙齿的保健也越来越重视，因此，开间专门美白护理牙齿的“洗牙店”大有市场。

万元高利润创业项目二：2 万元开家奇石店

现在欣赏奇石艺术的人越来越多，他们往往将其陈列于家中，既过了一把收藏瘾，又装点了居室，而且朋友、单位之间互送礼品，这些奇石也常常被考虑在内。奇石是在自然界中天然生成的，它不需要人工的任何雕琢，所以奇石是一种发现的艺术。挑石头，一是看整体造型要完美，花纹要完整，色彩搭配要合理。二是摸，石质好不好?硬度是不是适当?三要听，拿好的奇石来说吧，用木棒敲击，能发出悦耳的声音。不同的石头，价值差异很大。

万元高利润创业项目三：2 万元开家“花生坊”

在市场上，即时豆腐房已经是一个很成熟的项目，深受大众欢迎，赢利也比较稳定。而实际上，花生也具有同样的开发潜力，如果做一家“花生坊”一定可以赚钱。

万元高利润创业项目四：2.5 万元开家彩色保健豆腐店

新型彩色保健豆腐加工就是用特制的保健豆腐机对大豆、花生、枸杞、大枣等进行加工，并用生态凝固剂代替了以往的石膏、卤水。这种方法加工出来的豆腐，不仅具有很高的营养保健价值，还具有口感好、不苦涩、无豆腥味以及弹性好等特点。买一台小型保健豆腐机，在大中城市加工、销售保健豆腐，效益一定可观。而且投入低、风险小，是一项非常适合城市低收入者和下岗工人的致富项目。

瑞信报告：中国财富总值达 20 万亿美元

瑞信研究院 19 日发表的第二份年度《全球财富报告》指出，中国财富总值在 2010 年 1 月至 2011 年 6 月间增长了 4 万亿美元，是美国之后全球第二大财富增长来源。中国财富总值现为 20 万亿美元，紧随日本之后排名全球第三高，并高于法国。

报告预测，中国财富总值到 2016 年将达 39 万亿美元，相当于美国在 1968 年至 1990 年的 22 年间所达到的水平，并将取代日本，成为仅次于美国的第二大富有国家。中国的成人平均财富于 2011 年达 21000 美元，相当于 2000 年 6000 美元的三倍以上，而于过去一年半更达到 216% 的升幅。

报告认为，尽管中国城乡发展的差距导致致富不均，但庞大的中间阶层反映中国整体的致富不均现象依然温和。中国 37% 的成年人口处于财富金字塔中层，每名成年人拥有的财富介乎 10000 美元与 100000 美元，小部分成年人口的财富少于 1000 美元(占 58%)或多于 100000 美元(占 23%)，这是由于国内居民鲜有获得巨额遗产，而农村土地与私有房屋的比例相对平均。然而，随着成功企业家、专业人士及投资者的财富不断增加，中国贫富不均现象正急速扩大。2011 年，中国百万富翁数目首次突破百万大关，而坐拥逾 5000 万美元财富的超高净值人士超过 5000 名，仅次于美国。

(黄丹蕾)

装卸工拼成年薪百万副总

困境呐喊，穷小子要突围

23 岁那年，蔡治国喜欢上一个邻家姑娘，可姑娘竟不屑地说：“看他家那歪斜的房子，我怎么可能嫁给他？”蔡治国的心被刺痛了，他发誓一定要出人头地！2002 年 4 月，蔡治国来到山东省淄博市，在一家陶瓷公司找到份装卸工的活，工资不足千元，但平均每天却要搬运两吨多重的货物。蔡治国干了 3 个月后，累得挺不住了，想调换工种，但由于他没有文凭，只能作罢。

2003 年 3 月 7 日，激励成功学大师陈安之来到淄博演讲，蔡治国也去听了。演讲中，陈安之对观众说：“请大家写下和你相处时间最多、关系最好的六个人，记下他们每个人的年收入，然后算出他们的平均值，这便能反映出你的年收入。”陈安之接着说：“想要成功，就必须不断更新朋友圈，每一轮更新，你的境界就会提高一个档次，离成功也就近了一步……”演讲结束了，蔡治国回到宿舍写出和自己关系最密切的六个朋友的名字，发

现他们要么和自己一样是装卸工，要么就是杂工或者清洁工。蔡治国终于悟出陈安之这席话的真谛，决定去结交那些能力强的朋友，以实现命运的突围！

洗牌朋友圈，迈出成功第一步

蔡治国决定先在生产车间开始第一轮朋友圈洗牌，他挑选了球磨机张孝义等六名技术工人，和他们成了好朋友。

时间久了，朋友们知道了蔡治国的心思，于是挑选了一些技术书籍，指导他学习，还经常教蔡治国实践操作。3 个多月后，蔡治国终于掌握了球磨机和热风炉操作技术。2003 年 8 月，蔡治国如愿成为了球磨技工，月薪也涨到了 2500 元。

第二轮更新朋友圈，蔡治国分别在工艺设计、化验、配釉和窑炉技术

员及电工中选择了六个人，李俊就是其中之一。年时 34 岁的李俊毕业于哈尔滨轻工业学院，是公司的设计师。蔡治国煞费苦心地献殷勤，但李俊就是不理不睬。一天，他看见李俊刚洗过的衬衣被风吹落到地上，便拿回宿舍重新洗净、晒干后送了回去。李俊接过衬衣后，语气缓和地说：“你有什么事就直说吧！”蔡治国连忙回答说：“我非常羡慕像你这样学识渊博的人，想借你的课本。”终于，李俊不仅接受了蔡治国这个朋友，还主动帮他补习文化！

在李俊等人的帮助下，蔡治国不仅考取了陶瓷工艺高级技工资格证书，还熟练地掌握了热风炉、送浆、化验等 9 项生产陶瓷的关键性技术。2005 年 9 月，蔡治国在淄博市职工技术竞技比赛中夺得了“状元”。一时间，挖他的电话不断。陶瓷公司将蔡治国调到技品部，担任陶瓷工艺技术员，月薪提高到了 8000 元！

年薪 100 万，第一个仅有高中学历的高管

蔡治国非常清楚，自己只有高中文化，如果不努力，早晚会被淘汰，因此，他决定于公司高层管理人员——总经理、副总经理和主管等人交朋友，进行第三轮朋友圈洗牌。

2006 年 7 月 9 日，公司的林总举办 50 岁生日宴。蔡治国便买了礼物前去祝贺。酒席上，有些人趁林总略显醉态时，打探公司情况。这令林总非常为难。细心的蔡治国灵机一动，偷偷拨通了林总的手机号码，林总借接电话化解了尴尬，他对蔡治国的机灵赞叹不已。

2006 年 9 月 6 日，中国国际建筑卫生陶瓷交易会在淄博召开。蔡治国抓住机会，撰写了一万多字的报告，建议公司上马“瓷质仿古砖”。集团董事会经过充分论证，决定将项目的技术攻关任务交给蔡治国。这时，蔡治

他虽然只有五年级的学历，可是他拥有一个 800 多名员工的大公司。这年头做什么赚钱，在深圳，他究竟是怎样发家的呢？

只上 3 年学，他年赚 6000 万

他的学历只有小学五年级，他只读过三年书，不过你千万不要“看不起”他！这年头做什么赚钱，他虽然只有五年级的学历，可是他拥有一个 800 多名员工的大公司。这年头做什么赚钱，在深圳，他究竟是怎样发家的呢？

他的公司电子产品广泛出现在全国各大城市和美国、荷兰、法国、俄罗斯等市常一个只念过几年书的年轻人，完全凭着自己的韧劲与灵气在人才济济的深圳找到了自己的人生坐标。陈子良从 10 年前的每月 420 元工资到现在企业每年有 6000 多万元利润，这是一个奇迹。但这不能用偶然和幸运一语概括。

这年头做什么赚钱？“迟到大王”立志谋出息

说到读书，陈子良很坦然地告诉记者，自己只念到小学毕业，严格说只用心读了三年书。之所以能有今天，他说这是山里人强烈渴望改变生

活的不服输所致。

1970 年，对于广东省紫金一带山区的贫困家庭是个噩梦。也就是陈子良 6 岁时，一场突发的大洪水让他小小年纪就失去了母亲的关爱和庇护，父亲一个劳动力要养活一家 8 口人，生活的艰辛不言而喻。

那时候，18 元的学费在陈子良家里是一个“天文数字”。因家里离学校路程 1 个多小时，当干完农活的他赶到学校，其他的学生都已经上完两节课了，迟到成了他的“家常便饭”。有时怕老师责罚，他干脆立即又回家去做活。“每当看见我回家，父亲的眼中就满是泪水，脸上写满无奈。”回忆起儿时的种种辛酸，陈子良就禁不住有些哽咽。

为了获得一技之长，他决心考车牌，他把自家建房子的木头卖光，挣到的这些钱终于让他拿了个 B 证。几个月后，在亲戚的接济下，他买了辆二手“万山”牌中巴跑紫金县到深圳市的客运。很快，陈子良觉得有了技术，不能满足于“糊口”。又产生了出去闯荡谋求大出息的念头。

这年头做什么赚钱？4.5 万元掘出“第一桶金”

1990 年，陈子良来到深圳。因为会开车，他很快成为南油集团远东工具有限公司的司机。

因工作需要，陈子良经常送同事去办理一些业务，后来，他对公司领导表示，有些力所能及的事情干脆让他直接去办理就行。这让他得以广交各界朋友。他经常带客户吃饭，留心观察的他发现很多客家菜馆生意很好，于是开始琢磨着自己也来做一回餐馆老板。

1995 年，陈子良从亲戚朋友处筹集了 45 万元在南油附近租了铁皮房，雇请了几名厨师和伙计，客家菜馆就折腾出来了。刚一张开，生意好得厨师都快累趴了，三个月下来收回成本。陈子良第一次体会到当老板的喜怒哀乐，这也是他人生的“第一桶金”。初尝当老板的甜头，他开始在新的领域里展翅高飞了。

这年头做什么赚钱？借款 35 万进入电子行业

在陈子良草创期，高利息借款始终伴随他左右，他把这些借款投入完全陌生的电子行业。1999 年春节，没有回老家过年的陈子良作出了影响他人生的重大决定。朋友聊天时开玩笑地说：“你在深圳衣食无忧，还不如去搞些大实业。”言者无心，陈子良听后陷入沉思。春节后，老家亲戚来深圳电子厂找工作，陈子良把他们请到家里，向他们了解电子产品的行情。

2000 年初，陈子良向朋友借来 35 万，押上自己的房产，又借高利息凑足 100 万成立了一家电子来料加工厂。支持他的信念执拗而简单：“如果像以前那样拼命干，加上业务能力已经得到锻炼。怎么可能不成功？”

“当年年底，电子行业的低潮期到来，我差点将加工厂 30 万元转手。幸好买家方面出了问题，交易才终止。”陈子良回忆说，当时虽然拉到不

国几年来的积累终于派上了用场，一举给公司带来了巨大的经济效益！

2010 年 1 月，蔡治国被聘为公司副总经理，年薪 100 万元，并给予 1% 的公司股份——这是该陶瓷公司成立 20 多年来，第一个仅有高中学历的高管。

2010 年 9 月，蔡治国花 110 多万元在淄博市购买的复式房交付使用，他决定将父母接过来享享福。林总得知这一情况后，非常赞成地说：“隆重点，派车为他搬家！只要为企业做出了贡献，我们绝不亏待他！”

从一个只有高中学历的穷山里娃，到年薪百万的集团副总，蔡治国通过三轮朋友圈的洗牌，终于“洗”出了一个辉煌人生。当然了，他跟之前结交的那些朋友也一直保持着联系。蔡治国的成功再次阐述了“近朱者赤”的道理：要想展翅高飞，就要多和雄鹰为伍！

(半月谈)

美女富豪李玟阳：“80”后富二代的创业历程

李玟阳更喜欢发挥资本运作的力量。“通过输出品牌的方式扩张餐饮是我们新制定的战略。”她希望通过特许加盟的方式把酒楼开到全国各地，以及海外。

李玟阳简历：出生于 1981 年，不到 15 岁就考上了四川省一家重点大学的金融专业，当时成为这个专业年龄最小的学生。在她 1999 年大学毕业的时候，父母为了奖励她，给她买了一辆近 80 万人民币的宝马轿车！

毕业后，她没有选择继续读研或出国留学，而是直接进了中国建设银行，不过固定时间上下班很快就引起了她不适，李玟阳回忆，仅仅在建行上了三天班，她的情绪就倦怠起来。

后来，父亲又推荐她进了一家专门做房屋代理销售的公司给总经理当内勤，负责日常的会议记录、文件整理等事务。但是，生性好动的李玟阳非常喜欢策划类的工作，于是申请去搞营销。

在公司里，她如鱼得水，半年多时间便成为部门负责人，并在成都楼宇销售圈小有名气。事实证明，正是这段经历，使李玟阳的营销策划能力得到了极大提高。

2000 年，她瞒着家里用自己平时的积累并向朋友借了十几万元，在盐市口开了一家服装店，一年后转手赚了近百万元。之后，她成立了一家贸易公司。2002 年，李玟阳将成都一家高校企业要完成一个污水处理项目

承包后分包给几个不同的公司，短短几个月内赚了近千万元。在李玟阳完成了千万元的积累后，她又将资金投入水泥项目，火红的项目使她的资产规模上亿。2005 年，餐饮业的后起之秀李玟阳接手一家经营惨淡的酒楼，为其赋予了古文化概念，短时期内在成都餐饮界确立了自己的地位。

在完成千万元积累后，2002 年前后她开始寻找新的投资项目，并打算独立操刀。她先后考察过高校、水电、煤矿等多个项目，最终看中了广安华蓥的一家水泥厂。

在此期间，她认识了现在的丈夫，另一位企业家。在李玟阳的眼里，丈夫是个上进的人，家里也很赞成，因此从恋爱到结婚的时间并不长。夫妇俩很快就收购了这家水泥厂，紧接着又收购了当地的另外一家大的水泥厂，前后共投入了 3000 多万元。

经过努力，两个厂红火起来，资产规模达到了数亿元。那时，她丈夫主管生产和设备，而她负责营销和财务。他们的事业达到了一个新的高峰，李玟阳也在华蓥成了无人不晓的人物。

然而像不少富豪一样，他们也开始受到一些不怀好意者的恐吓。最惊险的一次是在 2004 年，她走在街道上，忽然被 4 个男子胁持。当时，来人把刀子比在她腰间，威逼她在一些生意事务上做出让步。

虽然这次她在身体上并没有受



李玟阳近照

到大的伤害，但是像很多企业家一样，她开始学会保持一定程度的低调。而今她依然有一半的时间是在广安工作，但每次出门基本都要带保镖。

2005 年时，她的拍卖公司接到一

宗酒楼转让的拍卖委托，这家酒楼位于城西南新区附近。“酒楼离金沙遗址只有几百米之遥。”李玟阳认为，这几年整个成都都在宣扬金沙文明，做餐饮打金沙文化牌必然能取得很好的效果。她接手酒楼，更名为鸿凤

蜀府大酒楼。

首先，她创立了“金沙宴”的餐饮品牌，并进行了商标注册保护，接着对 4000 多平方米的酒楼进行了大手笔的改造，使得酒楼的装修更具古蜀风格。

“成都人推广金沙文明，也附带推广了我们的品牌。”搭上了这躺顺风车，她在品牌宣传上省下了不少成本。很多外地或国外的游客都慕名前来消费。

在研发菜品方面，他们也独树一帜。靠着在技术方面的创新和对餐饮文化的培育，短短一年多时间，她的酒楼就在知名酒楼林立的府南小区一带搏得了一席之地。

今年初，在成都餐饮界较为热捧的中国国际美食旅游节上，有人提出“金沙”这个文化品牌不应该由某家企业独占。

“酒楼是我们涉足产业中投资最少，但名声最大的一块。”争论之中，李玟阳表现得异常低调，但她始终很重视“金沙宴”的品牌保护。

李玟阳更喜欢发挥资本运作的力量。“通过输出品牌的方式扩张餐饮是我们新制定的战略。”她希望通过特许加盟的方式把酒楼开到全国各地，以及海外。据了解，“金沙宴”在重庆的加盟店已经整修完毕，有望在近期开业。其他各地的投资者也正在谈加盟的事宜。

(首席执行官)