

2012 年必火点子 早知道

豆腐坊
豆制品是人们每天饮食中不可缺少的,所以豆腐坊有很大的市场空间。可投资3万元,租一间30平米的门面房,购置相应的设备。要求原料卫生,制作环境好,实行“阳光”操作。

奶吧
随着近年来我国综合国力的快速发展,居民对牛奶等乳制品的需求越来越大。此项目可充分借鉴目前市场上流行的茶吧,陶吧,书吧等经营模式,以牛奶等乳制品为主要销售产品,设休闲风格浓厚的卡座,投资规模约为4万元。

砍价公司
市场上的商品琳琅满目,其价格也是乱花迷人眼。面对一些商家狮子大开口式的报价,多数消费者心中无底,虽然还了些价,但往往最终还是吃亏上当,这使得专业砍价人士有了生存的空间。

另类小型食品超市
大型超市里高高的货架上陈列的食品琳琅满目,纷繁复杂得让人眼花缭乱。几乎所有的超市都千篇一律。因此可开一家另类小型食品超市,让它与一般的超市有绝对的区别。

数码瓷像馆
主要经营项目是将人物艺术照等作品,图片加工成瓷像。投入需要2万元左右,其中12万元用于购置一套数码瓷像砖,烤印设备,一台电脑,一台扫描仪,打印机5000元用于人员工资和一间20平方米店面包括加工间)的首期房租3000元用于流动资金。加工人员会简单电脑操作,2人即可营业。前期可适当作些宣传。

水晶牙饰店
水晶牙饰是当前牙齿美容中最为流行的。投资该项目,需租用一个10平方米左右的门面,购置相关的镶牙,洗牙设备和器械,购置一部分水晶牙饰,粘合剂,另办理相关的营业执照和许可证,作一些必要的门面装修等,整个初期投资在两万元左右。收费情况根据牙齿的不同颜色,直径大小而定。

人体美体熏香店
随着人类生活质量的提高,追求完美的形体、保持永久的魅力、留驻有限的青春,必将成为越来越多的现代人生活的时尚。

休闲旅游
在连锁经营里,休闲旅游尚属相当新的一个行业。这种行业的连锁加盟合同期限一般都相当长,有的甚至是无期限,说明这一行业的稳定性要求较高,但总部征收的广告费用却比其他行业低得多。只有46%的企业需要定期征收广告费用。

家政服务
家政服务是一个较新的行业,随着家庭劳动社会化逐渐兴起,家庭清洁业务以及家庭服务业在现代社会生活中具有较大的发展潜力。

教育机构
我国目前仍处于教育欠发达国家行列,未来50年教育的发展任重道远。同时,与庞大的教育市场相比,师资力量却明显单薄。据教育部近日公布的一份研究报告指出,全国高中阶段和高等教育的师资缺口达120多万人,按照“十五”计划的发展要求,高中阶段教育要达到60%的毛入学率,按照学生老师比18:1测算,2012年教师队伍的缺口仍将达到116万,而大量的民办、私立学校的出现,使教师更是供不应求。从数量上不敷所求的同时,对现阶段教师的水平也急待提高,大量的高学历人才将成为教育行业最急需的人才。

怀旧物品
该项目选址要在闹市区,铺面不必很大,20平米即可。经营的商品不强调高价值,而要显现它的艺术魅力。它的顾客群不是真正的收藏家,而是有艺术品位的中低阶层消费者。经营的商品可以是旧的留声机,收音机,茶杯,怀表等,价格一般锁定在几十元至上千元之间。初期投入4万元左右,另备两万元流动资金进货。因目前这类商店不多,竞争不大,所以市场前景比较乐观。

□ 汪仁洪 刘铁文/图

“有了这20万慈善创业基金,我会把泥鳅养得更多、更肥的……”2011年12月19日下午,四川省遂宁市蓬溪县农民工唐莲拿到20万元现金支票,心里感到无比踏实。2011年12月12日,遂宁“80后”农民企业家杨诚成捐资1000万创立的“80后农民工创业慈善基金会”,首次颁发创业慈善基金,5名“80后”农民工获得40万元创业慈善基金,其中唐莲的创业项目因具有代表性、带动性而独获20万元捐款。

17个项目参加决赛

2011年11月24日,“80后农民工创业慈善基金”在遂宁成立。该基金由四川遂宁籍27岁的农民企业家杨诚成捐资1000万成立,旨在支持和帮助年满18周岁的农村“80后”青年创业。杨诚成是遂宁市蓬溪县人,14岁就外出打工。如今,杨诚成在四川南充、遂宁及青海等地都有自己的产业,涉及旅游、食品加工、房地产等行业。

“要拿基金,还要先进行创业项目‘PK’,即以选拔赛的形式,将基金资助给有潜质的项目。”杨诚成告诉记者。

杨诚成称,要拿到创业基金,农民工还要进行创业项目“PK”,“具备

五名“80 后”农民工 喜获 40 万元慈善创业基金



杨诚成的代表为唐莲颁发20万元创业慈善基金。

农村户口、年满18岁、正在创业但资金不足的,都可报名参加项目PK。”11月24日,80后农民工创业项目“PK”也拉开帷幕,农民工报名踊跃。

遂宁市民政局负责人告诉记者,为了让慈善基金的每一笔钱落到实处,用到刀刃上,“PK”是必须的。

经申报、初审、初赛后,7个农民工的项目进入决赛:唐莲、徐清林、黄

兴君、刘仁源、薛静怡、段海林、荣佳,项目涉及养殖、餐饮、康复等。

5 农民工脱颖而出

12月19日上午,由遂宁市慈善总会、遂宁市就业局有关负责人和杨诚成一起组成的评委团,正对进入决赛的农民工进行评审。

“评委好,我叫唐莲,1983年出生,别看我是个女的,养泥鳅我是内行,我还打算养山鸡、生猪……”唐莲向评委们阐述。

“你们养殖的品种这么多,技术上如何来保障呢?”一位评委问。

“现在我联系了蓬溪农业局、畜牧局等相关部门,他们都很乐意给予技术支持。”

“你如何来带动老百姓?”

“我们以公司+合作社+农户的形式开展,接到订单后,给农户养,我提供技术、包收,只收取少量成本费。”

评委们现场进行评审。评审内容包括项目的社会效益、市场前景、申请人的个人素质等。

评委当场打分。唐莲、黄兴君、荣佳、薛静怡、刘仁源等5名农民工脱颖而出,分别获得3—20万元的资助,总计资助40万元。其中,唐莲的创业项目因具有代表性、带动性而独获20万元捐款。

“钱是我捐的,但我只占一票!”

“农民工创业慈善基金你捐款成立的,钱要给谁,你肯定能一锤定音。”面对记者的提问,杨诚成直言不讳地说:“创业慈善基金发给谁,我根本作不了主,因为在7个评委中,我只占一票。”

获得3万元资助的黄兴君说:“我从事工程造价工作5年,早就想开个造价工作室,东拼西凑了10万,仍差三四万,有了这笔钱,我就可以大展拳脚了。”

遂宁市民政局负责人表示,农民工创业选拔赛是今年遂宁慈善的一大亮点,是遂宁慈善救助从“输血”到“造血”转变的一个标志。

5 万元创业,敲开财富之门

创业时间:2010.11
创业资本:5万

陈梅梅是长沙康乐家庭服务有限公司的股东。2008年毕业、主修计算机专业的她,曾在长沙做过两年的电子商务工作。2010年11月她和朋友合资开了这家以陪护为主的家庭服务公司。

记者采访陈梅梅的地方是在岳麓山脚下的一座老年公寓里。陈梅梅向记者介绍,“长沙的家政服务公司多是以介绍钟点工和保姆为主的中介公司,真正做陪护的公司少之又少。之所以把公司定位成专业医疗陪护中心,是因为中国的老龄化趋势加剧,而长沙的陪护公司规模还很不成气候,有许多人做零散陪护,没有固定的单位,行业流动性很大。如果把这些人集中起来集体培训,实行公司

化管理,这样就能形成固定行业。这个行业模式在国外已经很健全了,广州、上海等大城市也已经引进这种新模式,而长沙至少落后了5年,这中间有很大的市场空间。”

陈梅梅更愿意找固定的合作单位,虽然来钱慢一些,但是从长远来看,做固定单位的收益更稳固。陈梅梅介绍,长沙目前的陪护公司多是采用一对一的专陪模式,即一个陪护人员专职照顾一个雇主,实行24小时一对一专人陪护,虽然照顾很周全,但是费用较高。康乐公司则是引进广东一对多的普陪模式,即一个护工服务多个雇主,实行12小时护工倒班的模式,这样就能有效降低雇主的陪护费用,有助于陪护行业的推广。在成立不到一年的时间里,康乐公司就已经收回了投资,基本做到收支平衡。

创业时间:2009.1.13
创业资本:5万元

“我们帮物业公司做楼书,不收物业公司一分钱;帮妇幼保健院做导诊指南,不收他们一分钱。”他们靠什么方式盈利呢?卓远文化传播公司老总曹志远介绍,“我们在物业手册的后面植入家具建材广告,在导诊指南后面植入母婴用品、儿童用品等广告,每个版面根据刊发时间和位置不同,收费由2000元到3万元不等。”

“这种模式广告投放十分精准,所以招商不是难事。我现在有些独孤求败的感觉。”这位80后老总颇为牛气。

物业公司利润远比房地产商利润小得多,但物业手册却同楼书一样是必不可少的东西。卓远公司为物业公司免费印制物业手册,长沙半数以

上的物业公司都是他们的客户。下一步,刚和保利物业、碧桂园物业、长城物业签署合作协议的卓远,打算把业务向全国拓展。

2006年,从长沙一所大学毕业的曹志远,进入了装修行业,一步步做到了装修公司营销总监的位置。每天忙于进出各个小区,做着装修业务,慢慢地和一些物业公司的老板熟络了。一次偶然的机会,曹志远发现在一家物业公司即将印给客户的物业手册上有几页空白,于是他征得该物业公司老总同意后,将装修公司的广告印了上去。

也就是这次偶然的合作,让曹志远动了创业的念头。因为他发现,这种物业手册会发放到每个业主手中,广告的受众非常精准。也正因为如此,一定会受到那些家具建材商的青睐。

经过认真调查曹志远发现,物业手册只是简单的文字说明,谈不上精

美。如果能帮他们免费设计、制作物业手册,那不就能在里面植入广告了。于是2009年1月曹志远成立了卓远文化传播公司。凭借独特的经营模式,刚成立3年的卓远年盈利已经达到了500万左右。

王振滔曾经说过,“思路决定出路。”通过本文的两位主人公我们不难发现,创新对创业有多重要。要走对路子,去发现一个适合自己,并且“钱途”光明的创新点,无论是卓远文化的新广告模式,还是康乐家庭服务公司的医疗陪护,在长沙可以说都是新事物。而新事物的强大生命力也将一步步显现出来。当你有了创新点后,需要考虑的就是如何把你的能力与创新相结合。只有敢于创新,敢于开先河,在市场竞争愈发激烈的今天,才有立足之地。

(世界创业实验室)

女大学生 自主创业两年赚百万

几年前,怀揣着计算机专业本科学历和四级英语证书,恃才自傲的刘海玲雄心勃勃,准备在社会上寻找一方施展才华的舞台,干一番轰轰烈烈的事业。可是,事实并不是他想象中那么美好。经过接二连三的应聘,刘海玲都被淘汰了。最后她不得不卖起了报纸。

每天早上7点钟,刘海玲从发行站批发报纸出来,推着一辆自行车,逐门挨户地投递,顺便还要沿街叫卖。卖完报之后,其他的投递员都回家休息了,刘海玲还四处奔跑,寻找客户。转眼一个多月过去了,刘海玲的报纸发行量遥遥领先,仅零售报纸的收入每月就高达400多元,加上报社200元的工资和订户提成,她的收入一下子到了800元,这让刘海玲感到非常兴奋,也看到了做报纸发行的希望。

和其他投递员不同的是,刘海玲深深懂得和气生财的道理,虽然她是一个卖报的,可她见到路边有小孩跌倒了就会上前扶一把,把小孩子哄到不哭为止,遇到上了年纪的老人上下楼梯不便,她会扶老人一把,平时在路上见到有困难的人,她总是热心相帮。

她出没的几个小区的住户都熟悉了这个年轻美丽、心地善良的女报贩。人们对她都很友好,放着报亭的报纸不买,情愿晚买一会儿,也要等着她来。一些住户订报也不去找邮局而是让她代理,不知不觉中,她的业务量一路飙升,半年之后,她的发行量已经名列第一,每月的收入轻轻松松达到千元以上。

2000年,刘海玲在报纸发行上已经打拼了两年多,从白手起家做起,如今她的手上有了一笔近3万元的积蓄,春节回家过年时,她把初中毕业没有考上大学的两个妹妹接到了安阳,她去跑订户,让两个妹妹上门投递。三姐妹相互配合,业务量不断扩大。

但是总这样跑来跑去,没有自己固定的经营场所,刘海玲总感觉心里不踏实,于是,她便四处打听有没有转让书报亭的。2000年3月,安阳市红旗路上一个书报亭的老板不愿干了,想要转让摊位,刘海玲听到这个消息后,经过一番讨价还价,最终以12000元的转让价格接了过来。而刘海玲接了书报亭后,手上的积蓄便所剩无几,她把在乡下的父母接到了安阳看报摊,她负责进货送货,两个妹

妹送报卖报,一家5口人紧密合作,成了安阳市第一个家族化报业发行“集团”。

由于从乡下进城的父母为人厚道,吃苦耐劳,说话和气,她家书报亭的生意格外地好。每月除了书报,再加上公用电话和零售饮料的收入,纯利润达到2000多元。短短半年时间,她的12000元投资就收了回来。看着书报摊利润丰厚,刘海玲瞅准时机,又在繁华地区一口气接下了两个书报亭,分别让两个妹妹经营,至此她的发行规模进一步扩大,事业渐入佳境。刘海玲并未满足,胆子也越来越大,心气也渐渐地高了起来。她不想再小打小闹,而是想把报纸发行做成一番大事业。2002年5月,她又一口气买下了5个书报亭,加上原来的3个书报亭,总共有8个摊点,以每个报摊每月1500元计算,月收入超过12000元。

2001年5月,刘海玲到广州旅游时,发现广州街头的书报亭的报刊品种比较丰富,比安阳的报刊市场多出了几十种,有些大的书报摊经营的报刊达200多种。自己创业能做什么,真是不看不知道,一看吓一跳,与广州的报刊零售市场相比,安阳的报



刘海玲的书报亭很有个性。

刊市场真是冷清得可怜,因为安阳的报刊发行只有邮局一家垄断性经营,导致报刊发行受阻,书报亭常卖的杂志只有区区的10多种。在广州却有几十种之多。

如此反差,刘海玲顿时产生了一个大胆的想法:何不自己成立一个报刊批发中心,与邮局竞争一下,激活安阳的报刊市场呢?想到这里,刘海玲再也无心旅游了,而是频频光顾广州的报摊打听行情,进行市场调研。通过调查刘海玲看到了报刊批发巨大的利润市场,同时也坚定了她扩大投资的信心,随后的几天,她来到广州几家较有名气的报刊发行部谈妥了合作事宜。一周后,刘海玲从广州

回来,立即到安阳市文化市场租了一间门面房,成立了安阳市首家报刊批发中心,随即与国内30多家报社建立了合作关系。

两年后,刘海玲的资产已达到了100多万元,拥有了两辆报刊配送车辆,15个书报亭,一个报刊批发门市,手下雇用的员工达33人,她不断扩大服务发行网络,安阳所属的林州、汤阴也有了她的一批客户。目前刘海玲是豫北地区最大的报刊经销商,全国有200多家报刊社与她建立了合作关系,许多名不见经传的外地报刊,正是凭着她强大的发行网络,在安阳闯开了市场占有一席之地,拥有了固定的读者群。(网络)