

# 2012 年收入最高的 10 大行业



## 翻新小店创业实战 4 例

一、旧首饰、旧手表翻新店

这类翻新店可以清除各种旧首饰、旧手表的表面污垢和划痕,经过镀金、镀银等工艺处理可弥补其褪色、无光泽的缺陷,还可以对旧手表故障及旧首饰的缺陷进行修复。翻新颜色可按顾客的要求,翻新出金黄、光亮银及光铬等各种效果。

◎投资策划:经营现场,15 平方米、月租金 500 元左右。

◎购置设备:翻新机、抛光机、辅助工具一套共需 7000 元,学习翻新工艺需 600 元,流动资金 2000 元。

◎经济效益分析:按平均每天接活 30 件、每件收费 10 元计:年毛利=10 元/件×30 件/天×360 天/年=108000 元/年。

二、旧家具翻改店

家里旧家具卖给街上收废品的,收购价低得出奇。而想购置个专门放置鞋子的鞋柜,却买不到较理想的。旧家具翻新店,能使消费者节省一些木料钱,而加工制作者又能挣到加工费。只需一间接作间,添置些木工小型机械,家具翻改的活肯定不会少。

三、碟片修复店

随着生产的日新月异,VCD、CD、LD、DVD、CVD 等碟片已遍地开花,但新使用的碟片却容易损伤,画面出现马赛克图像、停顿、杂音、跳音甚至死机而影响观赏,往往有修整新的市场需求。

投资分析:

(1)租门面房 5—6 平方米,月租金 300—400 元。

(2)购置复新机。第三代 VCD 碟片、光盘复新技术转让费和设备共 900 元,此类产品有手工操作痕迹,损伤比较烦琐,最新一代的复新机,则已进入全自动操作状态,只需将坏片推进仓,整个修复过程在 3 分钟内就会自动完成,该机约 1580 元。

(3)办理营业执照等 800 元。

投资回报分析:每天若修复 100—200 张碟片按每张 0.5—2 元(CD、DVD、电脑光碟和金碟 5—20 元)计算,半个月可收回投资成本,月收入约为 4000—5000 元。

四、破旧外墙翻新

给旧建筑翻新,是一门新兴的科技应用产业,它是把一种新开发的高光面油,通过喷刷等工艺手段,凝固在被施工建筑外墙的表面,其翻新后的效果,可以和和釉面相媲美。

(摘自《智思网》)

计算机系统和相关服务行业

2012 年,电脑设计和服务行业的就业率将增长 55%,成为创业的第二大行业。该行业的产值也会有良性的增长,年增长率为 9.0%。网络硬件、软件和通信技术将会成为主要增长点。还有就是计算机安全,因为未来十年内黑客和病毒也会增加。移动技术,如无线保真技术(WiFi),将更加流行,提供技术整合咨询的咨询师需求也会增加。

网络服务、数据处理和其他信息服务行业

互联网是无边的社会,因特网可以用来购买汽车、升级软件、查询货物、储存信息、对比价格、进行研究,以及做其他各种事情。未来十年内,网络的应用会越来越广泛,我们对其性能的依赖也会不断增加。因此,这个行业将是未来十年内创业的首选。从 2000 年到 2010 年,全世界无线上网的电脑将从 19%增加到 55%,使全球上网人数达到 20 亿,大约占全球总人口的 1/3。网络服务行业的产值将会以每年 10.3%的速度增长,居所有行业之首。这个行业的就业增长也很惊人,将达 46.4%,也排在前五位。

家庭医疗保健行业

数据显示:每年都会有超过 760 万人接受家庭保健服务。根据美国卫生统计集团精算办公室及美国政府医疗保险和医疗补助服务中心的数据,2004 年美国家庭保健的消费支出为 452 亿美元。美国老龄人口的增长速度要快于总人口的增长速度,因为二战后生育高峰期之后继之而来的是妇女生育率的急剧下降。另外,医疗技术的进步也延长了重病患者和老年人的寿命。

个人理财顾问行业

## 赚钱冷门项目大搜索

大学生创业,是新型就业的一种形式。为就业计,大学生创业不能只唯高精尖,而应该产业选择范围更广,以谋生存为第一要务。因此,专家建议,大学生创业要“活”得长,“活”得滋润,眼光应该避热就冷,辟躁蹊径。

【从变化中挖金】

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,报名现场异常火爆。招收名额只有 100 人,但报名者超过 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。健康是 1,金钱、洋房、官职都是 1 后面的 0,只有有了 1,后面的 0 越多才越好;没有了 1,0 再多也白搭。

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,高尔夫球作为富人显示身价和时尚的运动,普及率将随之上升。这一变化趋势在美国已可见证。迄今为止,美国共有 17100 个高尔夫球场,比 25 年前增加了近一倍。

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、酒店式预订系统、餐厅和接待服务等

生育高峰期的一代人未来十年内还需要学会理财,这样理财咨询就成为创业的第七大行业。社会保障进行私有化,理财顾问的增长将会超过政府估计的 45.7%。据估计,布什政府每年将在此方面投资 540 亿美元;只要这笔资金的一小部分,理财咨询行业在未来十年内都会有很大的利润空间,也是创业的不错选择。

软件行业

计算机软件信息技术已经迅速成为 21 世纪的生命线。由于对信息技术的依赖,未来十年内美国软件出版行业将增加 68%的就业岗位,比此前十年的增长略有减缓。由于每天都有新的软件开发出来,到 2012 年为止,该行业将以每年 8.4%的比例增长。英特网催生了 eBay 等电子商务网站,eBay 又催生了 PayPal(有译“支付宝”,一种信用卡支付软件),PayPal 和其他许多接收信用卡信息的网站又促进了对计算机安全软件的需求。随着软件日益增多,对配套产品的需求也会增加。加上全球范围内人们对电脑的依赖日益增强,不难看到软件出版是个充满了商机的行业。

就业服务行业

为增加反应时间,许多公司都选择雇用临时雇员,以便保持生产效率的同时不增加管理费用。这种趋势估计将会持续到 2012 年,这样就业服务行业的就业率将会增长 54%。据我们调查,就业服务将会成为家庭保健行业的主要一员,而后者也是创业的第六大行业。医院和其他医疗机构将依赖临时雇员满足生育高峰期一代的老龄化问题。从现在到 2012 年,由于复杂的雇员法、劳动索赔和医疗保险政策,少数

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性地学习。

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”。

【从人口结构变化中找商机】

大批海外人士进入中国后,迫切希望融入中国,入乡随俗的最好方式是学习汉语。但目前,除了正规高校外,大多数担任外籍人士汉语教师的人都是业余兼职,既无教学规划,又无教学教材。

大学生做外籍人士的汉语教师,有得天独厚的优势。很多大学生通晓外语和专业知识,不仅能教老外学习汉语,传播中国悠久的历史、即使在科技领域,也能向老外介绍相关专业的中国古今发展史。因此,大学生创办外籍人士家教公司,可能更受市场欢迎,成功性也更大。

【从特殊需要中挖金】

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,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。

(摘自《中国创业网》)

## 投资创业找项目的六大建议

【大型不如小型】

大型项目运行后,单位成本低、技术基础强,容易形成支柱产业,但资金需求量大,管理经营难度大。而一般的投资者,哪怕你已经是百万富翁,只要是做民间性质的投资,就宜选择投资小见效快、技术难度系数低的投资方向。近年来,发展最快的民间投资项目种类千差万别,经营方式无奇不有,但上千万的大项目却是寥寥无几。

【重工不如轻工】

重工业是国民经济发展的基石,轻工业却是发展的龙头。重工业投资周期长、回收慢,一般不是民间资本角逐的领域,而是国有企业的一统天下。无论是生产加工,还是流通贸易,经营轻工产品尤其消费品,风险小,投资强度、难度小,容易在短期内见效,因此特别适合于民间资本。

【“做”男不如“做”女】

全社会购买力 70%以上是掌握在女人手中。女人不但执掌着大部分中国家庭的“财政大权”,而且相当部分商品是由女人直接消费的。高档时装、鞋帽、名贵首饰、化妆品,无不是女人的世界。所以,你若在消费品领域投资,无论是生产还是销售,把你的客户定向于女人,你就会发现更多的机会。

【大人不如小孩】

小孩代表未来,独生子女在中国已成为一种独特的文化现象,因此中国的儿童消费市场是很有特色。在零售食品、用品方面,很大一部分是儿童消费品的市场。儿童消费品市场弹性大,随机购买力强,加上容易受广告、情绪、环境的影响,向这种市场投资,是一种富有生命力的选择。尤其要看到,在我国,满足了小孩的需求,在很大程度上就是满足了他们父母的需求。

【综合不如专业】

品种丰富,大众买卖,这已经是一般投资者的思维定势。大而全、小而全的经营,是计划经济中上下认同的模式。市场经济是综合化发展的,不过这更多地是一种宏观的态势和整体格局,微观领域往往要靠专业化取胜。专业化生产和流通容易形成技术和批量经营的市场特色,厂商有竞争的环境,用户有较大的选择余地。

【新建不如租赁】

购买设备,招聘员工,这是投资者的项目上马后相继要做的事情,但投资不一定都要从头开始。经济发展到一定阶段,有许多投资项目可以利用现成的人才、设备、厂房、门面甚至管理机构等,从而缩短投资周期,节省资金。有统计资料表明,对现有项目进行技术经济改造,比完全的新建项目投资消耗要减少 1/3,原材料和时间消耗要节约 1/2。实现这种效果的有效投资方式就是租赁。可通过向技术、设备、建筑物等经济资源的所有者交付一定的租金,从而取得这些资源条件的经营管理权。

(摘自《慧聪网》)



法,把小店的经营和自己的休闲结合起来。

他每年停业一两个星期,到少数民族地区旅游,并寻找一些有特色的产品,特别是手工制品。这些特色产品可以放在小店展示,或作为赠送

品,或出售。另外,把旅行中听到的小故事,赋予到带回来的产品上。这样小店就不只是一个单纯的摊位,而且洋溢着民族文化气息。

(摘自《智思网》)

## 开店卖 56 个民族特色布艺

“既想创一番事业,又想到处游山玩水,我每天都在思考到底怎样才能把两者结合起来!我终于想到了,我要卖 56 个民族的布艺,进货时可以游遍 56 个民族的特色风景。”异域部落——“白手起家”的主人翁颇为得意地说。“异域部落”是他的网名,也是他的店名。

### 遍布全国的民族特色布艺

他选择了经营民族布艺。“或许是因为从民族学院毕业的缘故,我对少数民族的风土人情了解较多。每个民族的特色布艺实在是太多了,就按照 56 个民族算,至少会有 112 种不同款式的布艺,我多元化的货源不就有保障了吗?”

从 2010 年 5 月份想出创业点子

到今天,异域部落联系的供货商已经遍及全国 21 个省,涉及全国 43 个民族的特色布艺。

### 用互联网建起进货渠道

“网络给了我创业最大的支持。”异域部落把网络作为自己最重要的伙伴。通过网络,他在全国范围内寻找适合自己的供货商。

“通过‘贸易通’,我和几个供货商建立了联系,并选择了其中条件最优厚的一家,他答应我每样商品选择一件,先试试看。不过从经营的情况来看,网络这条路选对了。”

### 卖产品,更卖文化

在异域部落的眼里,产品并不是

单独的物品,而是联系着特定文化的物质纽带。“我卖的是商品,用来营销的却是文化。”异域部落称。

“为此我们在销售时更重商品的故事性创意。我们的每件或者每个系列的产品,都有一个和少数民族有关的故事,故事里面有爱情、亲情、友情,顾客不仅购买了商品,还购买了一种文化体验,这样我们肯定能培养一批忠诚的顾客。”异域部落自信地说,“我们要走高端路线,顾客群一定是对生活有自己见解和看法的人,追求与众不同的人。我们的小店也是与众不同的。”

### 旅游中寻找新产品

一件事情做久了免不了心生厌倦,所以异域部落想了一个绝妙的办