

现实版“QQ 农场”，游戏中赚钱

还记得那个曾经火爆全国的游戏吗?还记得那些定闹钟起来“收菜”的日子吗?好像现在再说起这些都是些“过去”的记忆了。但是这样的游戏从虚幻中搬到现实是不是还有点新奇?

“游戏中的种菜本事可以在现实生活中得到施展，并可以真正收获到辛苦劳作的果实，这对于一些只能在游戏中过瘾的人来说无疑将是个大向往。”创业者小赵就是这样想的，目前他正在运作他的现实版“QQ 农场”。

创业灵感：现实中的“游戏”体验

小赵是去年毕业的大学生，现在还没找到什么称心的工作。大学时代每个人都或多或少地玩过网络游戏，小赵则是个游戏达人，大多数热门的游戏都很厉害，可是这又能为小赵的工作之事帮上什么忙呢?别说，小赵的创业灵感正是从这游戏中找到的。

现在各种食品质量安全问题频频爆出，这个与每个人都息息相关的问题自然受到极大的关注。“这不正是一个好的创业项目吗，结合自己喜欢的游戏，让大家自己动手，把虚幻的网络游戏在现实中升级体验，又可以收获到自己劳动的成果!”一个现实版的“QQ 农场”创业构想就展现在小赵的眼前了。

投资建议：创新生意，注重精细

小赵在想到这个创业机遇之后就做了很多的功课，了解到目前这样一个创意机遇在市场上虽有尝试，但还没有所谓的典型成功案例，到底能不能真正赚钱，小赵心里没有底，就向创业辅导专家求助。创业专家裴浩然建议小赵，创新生意要注重精细度。

裴浩然表示，在地址的选择上，这样的现实版“QQ 农场”一定要选择在空气质量较好的乡村，这样既可以种植出质量好、污染少的作物，呼应这样创业的主题，也可以让人们把

来这里种植当做一次乡村度假的旅行，增加项目的卖点。

增加项目，链条服务

裴浩然还建议小赵，这样的新兴项目一定要做到灵活多变，增加业务项目，这样既增加了收入，又增加了宣传作用。

可以为种植一些无污染的绿色蔬菜出售给那些自己没有时间种植的顾客，也可以根据顾客的需求种植一些鲜花并上门配送，这样就会增加店铺的额外收入。

裴浩然还建议，可以将作物的生长态势通过视频，让每个人在家里通过网络就能看见，及时发布作物生长信息以及浇水、灌溉、施肥、收获的时间。新型的田园模式，休闲、劳动一举两得，远远比网络版 QQ 农场好，既感受到了乡土的气息，也享受到了绿色蔬菜。

模式解密：“种菜游戏”走进现实

目前，食品安全问题备受关注，



所以这样一个现实版的种菜游戏是一个不错的创业良机，自己亲手种植自己吃的东西，体会劳动的果实，为心理也找到一种安全感。当然，现实版的种菜游戏也是用现实版的真金白银来购买的，不仅需要花租地的钱，还要从“农场主”手中购买种子和肥料，还要租用农具等。当然，你可以定期来照料你种植的作物，顺便看看你种植的作物长势如何，如果时间太忙也可以打电话找人代理种植，只是这样需要一点点代理费。

当然就像游戏中一样，不光可以种植蔬菜，也可以按照你的喜好要

求，种植一些花花草草等，农场主也会相应地配齐这样的种子供您选择。

投资提示：精耕种植，做好宣传

- 1、新兴项目，注意前期市场调查，做好具体的投资预算方案。
 - 2、做到精细种植，才能区别于一般种植。
 - 3、拓展业务触及面，增加收入，扩大宣传。
- （摘自《时代商报》王雪 付坤宁 /文）

从高跟鞋想到的创业赚钱好点子

【创业者】
凯布(Candice Cabe)和洛布科维茨(Nadine Lubkowitz)二人创办了 Day2Night，这家波士顿创业公司的产品是能够更换各种鞋跟高度的女鞋。比如，配备了 5 种鞋跟的一双鱼嘴鞋，只要按下一个键，就可以轻松更换。

【灵感瞬间】
凯布在巴布森学院读完 MBA 后，在一家软件公司做销售和营销工作，因工作原因经常到处出差，因此，她的行李箱里经常塞满了适合不同场合的鞋子。“我想，如果有一双可以随时调整高度的鞋子，就太棒了。”

【创业过程】
2010 年 5 月，凯布创办 Day2Night。她投入 1.5 万美元的首批资金，主要用于设计样品。同年，凯布的创意在“创业周末”(Startup Weekend) 这个为有抱负的创业者举办的活动中胜出。同时，Day2Night 也进入了创业大赛 Mass Challenge 的决赛。在一场波士顿创业交流活动中，凯布遇到了洛布科维茨。2011 年初，拥有产品制造及运营经验的洛布科维茨加盟，成为公司的联合创始人。

【顾客构成】
通过调查研究，以及焦点小组访谈等，凯布和洛布科维茨发现，公司的目标客户群是 21~36 岁上下班需要走路的都市女性。凯布认为，“忙碌的、社交活跃的女性上班族时间并不充裕，‘赶场’是经常发生的事情。”

【价格】
可变鞋跟的“玛丽萨”，售价为 150 美元。

【营销举措】
Day2Night 在 Facebook、Twitter 上都有页面，凯布说，其官网(Convertible-Heels.com)每天有 600 位访客。但真正的催化剂却是群众集资平台 Kickstarter，从 2010 年 5 月至今，公司在 Kickstarter 上面募集了超过 1.6 万美元资金。凯布表示，“我们设定一个目标，具体的数量，时间框架和截止时间等。”公司为 Kickstarter 筹款举办了一场活动，现场有 121 位支持者出资，150 名用户登记信息表示愿意购买感兴趣的鞋子。凯布表示，Kickstarter 款项的 75% 来自其用户网络，其他的则来自从其他网络获得公司信息的人们。

【未来展望】
凯布希望将可变高跟鞋技术授权给一些大的鞋类品牌，公司正与玖熙(NineWest)和 Zappos 进行初步洽谈。同时，Day2Night 还寻求在全球最大的电视与网络百货零售商 QVC 处出售产品。未来，该公司计划向天使投资者或者鞋类投资商融得 20 万美元的资金。

（摘自《慧聪网》）

烧烤店生意红火利润大 一夏赚 10 多万 4 年赚百万

喜欢吃烧烤的人们也为商家带来了可观的收入。近日，记者走访了长春市区部分烧烤店、烧烤摊了解到，一年中生意最好的时期就是 5 月到 9 月，一个小型烧烤店一个夏天能赚 10 多万。长春的刘老板便是靠着小烧烤店在 4 年内赚到了自己人生的第一个 100 万元。

“走，出去喝几杯啊?”从刚刚入夏开始，相信很多人都会在下下班或者吃了晚饭后接到这样的电话。而往往“喝几杯”的“根据地”就落到了烧烤店或者烧烤摊上。邀上三五个朋友，吃上几十串肉串，喝上几瓶啤酒，是长春人夏天最普遍的休闲方式。

小烧烤店月入 3 万

“只要不是阴天下雨，一到下午四五点钟，周围大大小小的烧烤店、烧烤摊陆陆续续就来了。”这是西安广广场上的一家生意比较火火的烧烤店老板告诉记者的。这位老板被

周围的人称为“三老板”。
三老板的烧烤店 100 平方米左右，屋内 11 张桌子，屋外还有 3 张，一共 14 张。算上他们一家三口，还有两个服务员和 1 个烧烤师傅，一共 6 个人。

他说，每天一大早，他和儿子就跑到菜市场选购一天的菜和肉，一共花费 600 元左右，而这些都卖出去就会收回 1800 元左右，仅菜和肉就能赚约 1200 元。还有啤酒，每箱 12 瓶，39 元进的，一箱能赚 9 元，一天最多能卖七八箱，能赚 70 元左右。一个瓶能退 5 角，一天能退 48 元左右。如此算来，三老板一天仅啤酒便可赚 120 元左右。加上肉和菜，一天一共能赚约 1300 元。

三老板还给记者算了一下每天大概支出的费用，他说，一天一般能用十三四捆竹签子，每捆 100 根左右。除了竹签子，还需要铁签子，一天也得用个十三四捆，每捆和竹签子一样也是 100 根左右，当然铁签子就不需要每天都买新的。竹签子和铁签子每天一共用 2800 根左右。

再就是烧烤用的炭。现在一袋炭找熟人买是 22 元，一袋 14 斤。一天要用 6 袋左右，一共就是 132 元，粗略算来，每天签子和炭大约花费

400 多元。
三老板说，最大的费用就是房租和人工费用，一年的房租是 2.4 万元、每月 3700 元的工人开支、每月 320 元的水电费，平均下来每天在房租、开支和水电费上大概要支出 200 元左右。

“除去以上的这些费用，一天一般能赚 1000 元。”三老板说，这 1000 元也包含了主食、小菜和饮料所赚的钱。如果这样算下来，一个夏天(从 5 月到 9 月) 大概能赚 10 多万，这对一个小烧烤店来说收入很可观。事实上，他家的烧烤店还算不上是人气最旺的，可想而知，生意火的烧烤店利润更可观。

4 年赚了 100 万

同样开烧烤店，长春市的刘老板用 4 年的时间积攒了自己人生的第一个 100 万。

刘老板在四分局附近开了烧烤店，已经经营了 6 年。在开业的前几年，由于经营得当，他家的烧烤店从中午开始一直到凌晨每天都爆满，客流能达到几千人，连服务员有时都要十几个人，每天都能净赚几千块。

这个 150 平方米、17 张桌子的烧烤店，成为了那时人人皆知的地



方。算下来，他在前 4 年就净赚了 100 万。

与三老板和刘老板的烧烤店不同，一样“来钱”的还有路边烧烤摊。虽然烟熏火燎，但是食客们吃的就是这个感觉。

大伟每到晚上六七点钟就开着自己的面包车和媳妇在万福街附近支起烧烤架子，摆起桌子板凳。每天上午夫妻两个在家买菜买肉，串签子，然后晚上出来烤。忙忙碌碌一天，倒也觉得挺幸福。

大伟告诉记者，“来吃烧烤的都是出来溜达，或是用烧烤做下酒菜的。每天都得忙到凌晨。好的时候一天能赚 500 多元，平时生意一般的时候也能赚 300 多元。”除去下雨阴天，这样一个月也能赚上近万。

（摘自《新文化报》王玥 杨棋媛 /文）

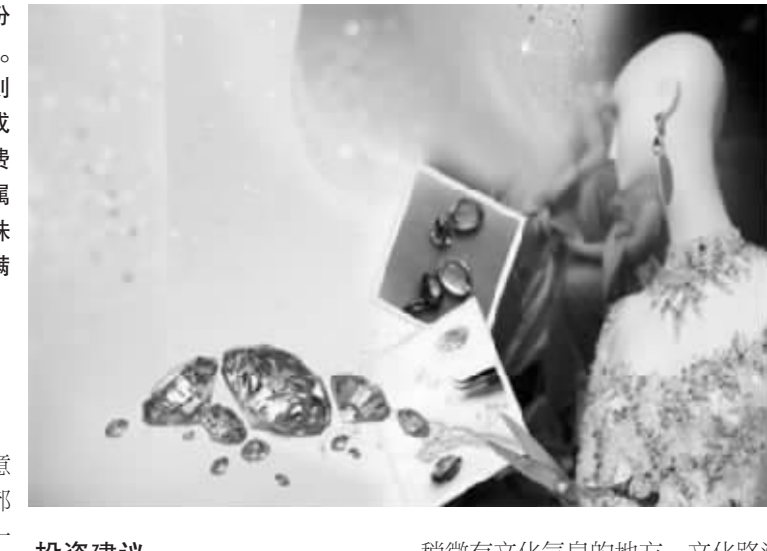
珠宝 DIY：做亲民的奢侈品

珠宝，作为时尚人士彰显身份的标志性物品一直为人们所热衷。在很多人眼里，专门定制的珠宝则是不可奢望的物品。只要珠宝的成本费再加上 100 元左右的设计费用，你就可以拥有量身定制的专属珠宝。创业者李敏正在筹划一个珠宝 DIY 的小店，一旦开业就可以满足你这样的要求。

创业灵感：独特、自己动手的诱惑

李敏是一名小本投资的生意人，之前也做过一些小买卖，但都不是太成功。一次偶然的机会，一档电视节目让她眼前一亮。这是一档有关奢侈品的专题，当期讲的是珠宝设计，一些亮晶晶的小石头，在设计师的手里产生着千变万化的效果。这让年轻的小李很兴奋，“如果自己也可以动手将这些小宝石做成自己想要的样子岂不是很有意思?”这样的念头一直在脑子里打转。

小李越想越觉得这是一个创业的良机，可是自己对于这类项目的投资并不是很了解，为了慎重起见，小李想请创业辅导专家黄禹涵帮助她做一下投资珠宝 DIY 小店的成本预算并预测一下发展前景。



投资建议：小规模小成本的亲民路线

黄禹涵了解到小李的开店想法后建议说，现在市场上的珠宝生意大多走的是高端奢侈路线，很多顾客其实是望而却步的，珠宝 DIY 这个市场现在基本还是空白的，但是要把握规模，控制成本的投入。在珠宝的铺货方面可以选择价格适中的珠宝类别，人造水晶、蜜蜡、水钻、绿松石等都是价格比较合适的，这样既可以控制成本，也不会让产品走高端化的死路子。当然品质是要保证的，首次的进货价格控制在 10 万元左右。在店址的选择方面要开在

稍微有文化气息的地方，文化路沿线可以说是个不错的选择，但是房租稍贵一些，60 平方米的店面，半年的房租在 15000 元左右。

对于这种珠宝的店面来说，装修是十分重要的，虽不是走高端奢侈的路线，但也不能太俗气。店面的装修要大气，要有设计感，要小而精，这样才会使顾客感到价格的合适和品质的保证。装修应多用软包和闪亮的饰物装点，价格在 3 万元左右。再预留 3 万元的流动资金就可以了。

特色营销：
可自己 DIY，也可为您设计

黄禹涵表示，经营这样的小店，最重要的是对于设计的重视。这样的小店，顾客可以亲手设计自己想要的图样，满足一下当把珠宝设计师的梦想，商家提供原材料，提供场地，让顾客自己设计样图、自己切割珠宝、定型、完成作品。相信这一定是个不错的吸引点。此外，如果有的顾客不愿自己动手，也可以向商家说明意图，由商家代他为家人或朋友制作一份特别的珠宝饰品。当然，这可以额外再收一些设计费用，费用不要很贵，根据设计的繁杂程度进行收费。

为一些特定场合定制纪念品

除了流动的散客之外，还可以接一些专门为某些特定场合定制珠宝用品的活。这样既可以增加收入，也可以起到宣传的目的，比如生日、婚礼等场合的纪念品，其实也是店面的生意源。这样的珠宝价格无需太贵，关键是有重要的设计意义和纪念意义。

一般这样的设计品的需求量是比散客的需求量多一些的。对于这一类的设计品，商家要事前做好详细调查，用途、意义等都是设计品思路的重要来源。

（摘自《创业黄金路网》王雪 付坤宁 /文）

迷你咖啡店 设立留言墙 留住学生哥



阳春四月，广州市区，冷饮店的生意再次红火起来。那么，一家 40 平方米的商铺可以经营什么呢?刘杰先生别出心裁，用文明路 40 平方米的有限面积，开起了迷你咖啡屋“潘朵拉”。由于经营上有点有面，开业一年半来，生意蒸蒸日上。

先选址后决定经营品种

在竞争近乎残酷的广州餐饮行业，要问阿杰成功的秘籍是什么?正确的选址应是最为重要的条件。阿杰在广州土生土长，深谙街道里弄的选址秘密：一家餐厅是否能火，人流量与目标客户群都很重要。

2010 年中，阿杰筹集到了小本创业的资金，决定从自己熟悉的行业入手，开设一家都市年轻人喜欢的饮料店，具体开设什么类型的饮料店，当时并没有明确的定位，先看看选址在什么位置，再决定经营什么类型。

经过反复的走访与对比，阿杰“邂逅”了文明路的这家 40 平方米商铺，可谓“一见钟情”：比较天河、海珠区的同面积商铺，该商铺位于文明路的众多甜品店中心位置，该路段是广州久负盛名的休闲街，人流量很大，可做成行成市的生意。而且，周围有几家中小学校，学生数量众多。

租下房屋之后，阿杰才开始明确经营类别：既然开在“明记”等一众甜品店中间，就不妨走差异化路线，销售一些时髦产品，咖啡正是一个较好的选择。

向白领推销“迷你文化”

阿杰花费了整整三个月的时间装修。咖啡机械选用的是价值几万元的欧洲名牌货；咖啡豆也是精选南美的产品；老板与员工花了 1 个月时间共同钻研学习技术。

2010 年底，咖啡店正式开业。为了让生意更加稳固，阿杰有的放矢做宣传，向周边的写字楼推荐自己的“迷你文化”。他印制了宣传单去东风路的写字楼派送；来电的顾客只要愿意留下电话，都有免费饮料赠送。之后，阿杰将这些顾客的信息收集整理；但凡有促销活动、文化新闻，他都会编辑成精致有趣的“小段子”，发信息通知顾客。长此以往，小店的文化形象果然被树立了起来。

而对于另一些顾客——周边的中小学生，阿杰借鉴了旅游区“小资”咖啡屋的经营特点，腾出了一面墙的空间，装潢了留言墙，鼓励学生积极留言。无论是情感宣泄还是搞笑段子，都可以被尽情发挥到留言墙上。有了这个小平台，很多学生也成了店里的常客。

【潜力】
大城市中，咖啡文化发展势头迅猛，需求量逐年增长；比之首尔、西贡等亚洲大城市，广州市的咖啡店数量还比较少。

【风险】
技术含量有限，竞争压力较大。迷你咖啡厅不能提供复杂的西餐服务，比大型西餐厅竞争压力更大。

【选址建议】
满堂红专业人士认为，该类小型咖啡厅并无餐点方面的竞争优势，选址应当特别重视人流量，可选择开在商业繁华地带的街边档口、大型写字楼聚集区、大型社区门口、多家学校聚集地带，但不太适合走小资路线，开在人流量并不大的社区商业街或旅游景点。

（摘自《广州日报》井楠 /文）