

30 平方米小店自制奶冻三个半月实现收支平衡

选址建议：
合富置业专家梁小姐认为，类似店铺应选择开在大型商场或大型超市的入口处，设专柜销售。次之选择才是肖先生目前的选址，可选择大城市社区商业街的临街商铺，但社区定位一定要较高。

2012 年上半年，广州天河南一路的商铺频繁换手，肖先生(以下简称“大肖”)的“奶冻工房”由此开进了天河城南门对面的地铁站位置。由于产品有新意，选址与定位明确，大肖的“工房”收支已经达到了平衡。

选材：本地鲜奶口味多元
在天河南路开业之前，大肖已经是位名副其实的有产者，不用为生计日日奔忙。2010 年，他与太太去韩国与日本度蜜月，品尝了当地的奶冻制品，想到广州还很少见类似产品，就想：不如就回广州开一家类似的店。

回到广州后，大肖开始学习奶冻制作技术。最后发现，新西兰的奶酪、花奶与德国的奶油，搭配起来口感最好。而在鲜奶方面，由于运输路途遥远，境外鲜奶难以保证口感，大肖退而求其次，选用了本地鲜奶。

与清淡的东瀛口味相比，中国顾客的口味更多元化，大肖于是增加了榴莲、蓝莓等水果口味的奶冻，并延伸发展，制作了“布丁”系列的甜食。

选址：与目标客户群对应
奶冻是新兴食品、西式甜品，目标客户群当然是年轻白领与广州本地青少年，应开在这些时常出没的地段。于是，大肖“顶手”了天河南路的 30 平方米小商铺，6 月开业。

刚开始，大肖希望自己的小店做名副其实的“精品”生意，只卖奶冻一种商品。然而，时逢夏日，很多顾客抱怨要到老远处的士多才能买到饮料。大肖认为，即便是卖饮料，也应与奶冻手工制作、健康环保的思路相符合。

于是，他研制出了两种奶茶，完全不同于大众饮料，成功笼络住了一帮奶茶发烧友。

有经验后，大肖将新西兰的奶油、德国的奶酪、澳大利亚的奶制品排列组合放到柜台下方，证实自己材料的真实性。如果顾客仍不放心，完全可以预订产品；大肖当场打开原材料制作奶冻，一段时间后，顾客再回来取货。

时隔三个半月，小店培养了一批爱吃、懂吃的奶冻“发烧友”，达到了收支平衡。

(摘自《广州日报》)

一次就难以忘怀的 海尔

跟随电视的革新浪潮，我又乔迁了新居，同时也想换掉那台陈旧的电视了。在琳琅满目的产品中，凭着对海尔产品不可动摇的信赖我选取了一台海尔电视。

在电视送到家后，由于我们工作太忙，几乎没有时间叫安装师傅前来安装，刚好国庆假期来临，我也有时间在家了。虽然正值国庆期间，但是我还是打电话叫海尔的师傅前来安装。电话里，服务人员很礼貌和耐心地问我家的具体位置和需要安装的时间，让我请放心，虽然是节庆期间，但是海尔的服务是永远没有间断的。真的在约定的时间内，就来了两位安装师傅，他们很礼貌地问好了安装位置，在安装的时候，海尔的师傅很细心地检测着安装环境，在检查到电线大小的时候后，他们说明了可能出现的问题，提出了更换的建议。我在师傅的指点下，也隐约感到了问题的严重性，立即按照师傅所说的电线大小去买了回来。在经过仔细的更换后，终于把电视安装好了，随后他们收拾好安装产生的废物，就微笑着向我告别。我说道：“都过国庆了，真是不好意思，还耽误了你们这么久。”他们却说道：“为顾客做点事情是份内的事，也是我们很高兴的事情，这没有什么的”。我一时语塞，在这短短的安装过程中，我真的再也难以忘怀海尔服务的真诚和完美。

(文文)

94 人合开咖啡馆?每人入股 2000 元至 3 万元

中山二路的一条巷子褪去了白天的喧闹，夜幕中，不时有行人或三轮车缓慢地走着。巷子口一栋粉色小楼的灯箱亮了起来，充盈着柔和与暖意。灯箱上面，画着一棵咖啡一般的颜色的大树，树叶是心形的。大树的创造者们说，这棵树承载了 94 个人的梦。

这个图案是“很多人咖啡馆”的标志。让这间咖啡馆显得与众不同的，正是它的名字。

咖啡馆的主人的确不少，94 个。原本素不相识的他们结缘于一则网帖，帖子的主题是，“我们用 2000 块来开咖啡馆吧”。后来，网友们从线上走到线下，聚在一起，如愿将这种被称为“众筹”微创业的模式实现。如今，咖啡馆试营业已两个月时间。

“很多人”的咖啡馆

在咖啡馆 300 平方米的空间里，货货是顾客、义工和主人。

入股这间咖啡馆之前，东北女孩货货沉闷无趣的生活已经持续了很久。在爸爸的厂里，面对清一色 40 岁以上的长辈，更多时候她形单影只地在工作 and 睡觉中重复，连吃饭都觉着寂寞。直到今年 3 月，她在豆瓣上发现中山有个“很多人咖啡馆”讨论小组。

投了 1 万元成为咖啡馆一员后，货货不再有下班后没事做的纠结。和充满豆瓣文青味儿的朋友们在一起，货货曾经的生活就观赏性而言，实在平庸得过分了。

据团队调查，该团队的 94 名股东普遍身世背景为：生于 1980 之后，非中山户籍的新中山人；从小开

始接触电脑，喜欢泡豆瓣等社交网络，讨厌独居、不甘于寂寞。

“用 2000 元开咖啡馆吧”

这间象征着梦想和希望的咖啡馆，起源于 2011 年豆瓣网上的一则帖子。

陈文想是佛山人，身形瘦削。自 2010 年来中山做水文工作起，他过上了独立生活。彼时，不满 26 岁的他在中山没有朋友，晚上想吃烧烤了，拿出手机翻遍电话本却不知该打给谁。

作为资深豆友，陈文想已经习惯于浏览各大社交网站的小组。在互联网新生代们看来，这些载体能扩宽人际网络和改变生活方式，他们热衷于在里面寻找志同道合的人。一次偶然，陈文想在豆瓣上看到一个帖子，“我们用 2000 块来开咖啡馆吧”。

他感到一阵惊喜：只需投 2000 元就能有间属于自己的咖啡馆，和三五好友在那里喝东西、“吹牛”，这种日子着实令人向往。加 QQ 群、与网友见面后深聊……陈文想越来越觉得，在中山与他持有同样想法的人不少。于是，忙碌从那一刻开始了。

人多的效率与麻烦

按店面一年正常运营的情况，他们的预算是 38 万到 40 万元间，每笔投资最多不超过 3 万元。为了消除股东对于财务的怀疑，被选出的 5 名临时董事决定开一个联名账户。

11 月下旬，陈文想、李金华、彭一等人来到银行，填表、办手续等环节足足花了几个小时，连银行的工



作人员都说，从没开过这么多人的联名账户。5 张卡、5 个密码，此后，每次去银行取钱，都需要 5 个人亲自轮流输入密码。

人多了，自然众口难调。咖啡馆到底要“小众化”还是“活下去”，曾是团队内部争议的焦点。不少小资青年不满统一模式化的事物，对于文艺风的小众咖啡馆情有独钟。有人则说，“那样的咖啡馆能活下去吗？盈利尽管不是咖啡馆的唯一目的，但起码得能正常运转。”

投票吧，后者占了上风。但作为妥协，他们决定将来第二家店走“小众化”路线。

股东在增加，宣传效果也优于此前了。最终，募集的资金达到 40 万元，股东有 94 人。

“终于有了收支平衡的一天”

经装修布置，2012 年 6 月 29 日，这间有很多老板的咖啡馆，终于试营业了。7 月底算账时，所有人神情黯淡了下来：店面亏损比较严重。事实上，店里每天的营业额达到

3000 元才称得上没有亏损，但那个月里，每天的营业额只做到 1000 余元。能省则省。辞掉外聘的 3 个店员，股东们也收敛了往日的“玩心”，不时来做义工。

8 月的第一个周日，店里人来人往，来咖啡馆帮忙的货货不停地在厨房里刷杯子，她注意到，这天刷的杯子数量明显多于往日。晚 10 时，货货试探着问：“超过 3000 块了吗？”另一名股东字斟句酌地说：“嗯，保守估计 3100 元。”店面终于有了收支平衡的一天。直到凌晨两

三时，兴奋的货货还没睡着。股东们的唯一福利是消费能打八五折，董事会、监事会成员也只能得到“象征性”的奖励。他们算过，年底即便略有盈利，每人的分红也不过几十上百元，比把钱存进银行强不了多少。“我们想的并不是拿更多的钱，而是怎样持续地将自己的店经营下去。”策划部总监彭一一说，他们不愿用是否盈利、分红多少来定义咖啡馆的成功与否。

(摘自《南方日报》刘长欣 / 文)

高青农民“另类”种养巧致富

在山东省高青县，农民的种养方式越来越新奇——柿子棚里卖风景、杨树林里养鸡鹅、莲藕池里“藏”泥鳅。虽说手法“另类”，收益却出奇地好。

种西红柿卖风景

这段时间，绿龙现代农业生态园里，大棚西红柿枝头挂满了“红灯笼”，成为人们眼里的亮丽风景，吸引了不少外地客商前来品尝、参观。

2011 年 12 月，“高青甜柿子”获得国家地理标志商标认定。为将国家地理标志保护产品做大做强，绿龙生态园辟出近百亩土地种植西

红柿。西红柿棚统一建设标准，统一西红柿品种、统一技术规程。一座座大棚排列齐整，宛如一道美丽风景。他们种出的西红柿网球一般大小，最适宜生食，味道清口甘甜，价格分别为每斤 15 元、30 元不等，小西红柿经常被人买去当作果蔬礼品。今年春季以来，绿龙生态园已接待淄博、滨州等地的多家都市农业观光团。

种树木养鸡鹅

高青县黄河滩区是一片树的海洋。在常家镇刘刘家，笔者看到一片落了树叶的林地被网绳围了起来。临近中午，在这个特殊的养殖场里，主人李玲一边咕咕唤着鸡，一边给鸡拌食，听到召唤，各种花色的山鸡扑打着翅膀飞奔过来，争相啄食。

“这些鸡一共有 2000 多只，全是当地笨鸡，每年光养鸡就能挣 5 万~6 万元，另外鸡蛋还能卖出 3000 多元。”鸡群里还混有 6 只大白鹅，虽说树林里经常有黄鼠狼、老鼠出没，但因为有了白鹅“警卫”，鸡很少遭受损失。

李玲介绍说，林下养鸡的好处是鸡的活动空间大，每只鸡都是运动健将；食物杂，除饲料外，林子里的草芽、野菜、虫子都是鸡的美食，吃“五谷杂粮”，非常有利于鸡的生长；林场地处黄河滩区，“与世隔绝”，鸡瘟很少传到这里。另外，树林为鸡提供了夏日浓荫、清新空气，而鸡粪也自然成了树的肥料。

莲藕池里泥鳅藏

唐坊镇沈家村紧靠滨博高速有

一处池塘，现在人们看到的是漂在水面上的点点圆荷，水底下却藏着成群的泥鳅。藕池的主人沈杰说，他种的藕是鄂莲二号，入泥深 30 多公分，主藕一般 5 节，单支重 3 斤多，白皮、质脆，市场看好，卖价到了 1 元多 1 斤。

沈杰采用的是“上经下渔”立体种植养殖模式，上面种植白莲藕，水下面养殖泥鳅。泥鳅能钻土松泥促进肥料分解，吃掉田间害虫，对莲藕的生长十分有利。“我种的藕不施化肥、农药，莲藕和泥鳅绝对‘有机’”。据沈杰介绍，他的藕池早涝保收，莲藕不怕涝，旱了就引黄河水。据沈杰预计，今年这 5 亩藕池可产藕 4 万斤，泥鳅大约 3000 斤，预计收入在 6 万元左右。

(摘自《农民日报》刘恒波 李锋 / 文)

医生会计师网上收费解答难题 催生赚钱新招

患者“问小病”不需出家门，坐在家中登录“掌上医生”软件，她惊奇地发现北京、上海等许多三甲医院知名的儿科大夫都在专家序列，她把想咨询的问题发到网上后，很快便有专业医生在网上解答，这让她非常满意。“一天有 200 个免费号，号领完后再咨询就要花钱，问一个问题可以选择支付 6 元、12 元或 18 元等。”刘女士说。

记者调查了解到，靠网上答题赚钱的人还真不少，例如在网上解答专业会计考试题、翻译句子、解答英语、数学或者物理、化学等题目，日进一两百元很常见，但并不是谁想做就能做，如果专业功底不强，做错一道题则会倒扣 3 倍的钱。

医生网上答题可赚钱

市民刘女士的女儿不到两岁，不爱吃饭而且偏食，刘女士经常带孩子去医院检查。由于去医院看病的人很多，每次刘女士都要起大早去排队，一折腾就浪费半天。前不

久，刘女士在手机上下载一款“掌上医生”软件，她惊奇地发现北京、上海等许多三甲医院知名的儿科大夫都在专家序列，她把想咨询的问题发到网上后，很快便有专业医生在网上解答，这让她非常满意。“一天有 200 个免费号，号领完后再咨询就要花钱，问一个问题可以选择支付 6 元、12 元或 18 元等。”刘女士说。

记者随后也用手机下载了“掌上医生”这款软件，发现目前在网上很火的医疗达人们都在专家序列，包括拥有近百万微博“粉丝”的北京协和医院主治医师于莺，还有开过很多专栏的营养师顾中一等，而青岛市立医院血液科医生张腾龙也在其中。该软件分为收费和免费问答两个时间段，每天平台会在固定的时间段放出 1000 个号用于免费回答，超过了这个时间段就开始收费。有意思的是，定价权完全在病人这边，可以根据自己病情的轻重缓急进行出价，每一个问题收费从 6~25 元不等，答题赚的钱全归答题医生。

“在网上答题也没考虑赚钱，主要是感兴趣，在网上能给更多病人

解答问题，我感到挺开心的。”张腾龙医生在接受记者采访时说。据记者了解，虽然大部分的提问都是免费的，但开通收费模式后，即使是最低的 6 元钱一条提问，一天回答个二十多条，那么也算一笔不错的收入。

靠答题赚钱的真不少

除了医生可在网上答题赚钱，其他行业有没有也能在网上答题赚钱的人呢？记者向周围朋友一打听，发现靠网上答题赚钱的人还真不少，市民胡燕(化名)就是其中比较典型的一位。胡燕今年 45 岁，会计专业出身，辞职前是岛城一家知名公司的财务总监，由于母亲生病卧床不能离人，所以她只好辞职在家照料母亲，后来网上一家会计网校给她发来邀请函，邀请她当答题老师，负责回答会计专业学生在备考注册会计师时遇到的难题。“回答一道题赚 1 元钱，一天解答一百条对我来说比较轻松。”胡燕说，这样她一个月在家照顾母亲之余，还能轻松地挣上几千元。

不过胡燕也提到，这个工作的门槛并不是很低，首先你必须要有



丰富的专业知识背景，如果答错一道题，那就要倒扣 3 倍的钱。“你答对一道题挣 1 元钱，答错一道题就要罚 3 元钱。”虽然扣罚得厉害，但胡燕极少被罚，她认为这样也是对学生负责。

记者还了解到，在网上答题赚钱比较普遍的是翻译句子，例如将中文翻译成英语、法语或者西班牙语等，翻译文章收费按照文章字数长短不等，翻译 800 字的文章收费 200 至 500 元不等。此外，还有的网站针对考研学生付费答题，例如解答英语、数学或者物理、化学题等，每道题根据难易程度收费不同，一道题从 0.5 元至 3 元钱不等。

(摘自《青岛早报》锡复春 / 文)

除了遵从秘方 还给烧鸡设计“造型”

王士建，16 岁时，兜里揣着 34 元钱来到郑州。他打过零工、刷过碗、经营过大饭店、开过食品加工厂。“自从岳父给了我家里的小吃祖传秘方后，改变了我的创业目标。”

从开大饭店改做小吃店

2002 年，王士建开店后，“从一间门面扩展到五间门面，生意好到外面都坐不下。”他回忆说，随后，他换了个地方，租下 500 多平方米的房子，开起了大饭店。

近两年，某品牌的卤制熟食迅速占领了郑州市场，这让王士建动了心，“我老丈人这儿就有祖传的烧鸡秘方，我就想着把老字号‘和盛德’的牌子重新做起来。”

王士建的烧鸡店后面操作间里，用的是地锅，烧的是柴火，一次卤制几百只鸡。在用料上，王士建坚持一定要用新鲜的干货。他建议，在选料时，要仔细观察大料的色泽和形状，



改进的地方。

“以前，烧鸡卤好，只是翅膀塞到鸡肚里，没啥特殊定型，两个鸡爪伸到外面还是不好看。经过考察，我把鸡爪砍下来放到鸡肚子里面，就成了‘金鸡抱心’，寓意也很好。”

传统小吃，记得坚持这三点

王士建总结了三点经验：首先讲诚信，在选货时，所有配料选最好的。第二“取利不取暴”，做生意不能让顾客骂你，追求利润要适可而止，不能光想着暴利。

最后是懂得“舍”，王士建要求店员把零头都给顾客免了，31.8 元就收 31 元。此外，他还准备了油炸花生和蚕豆送给顾客。“舍得一点小利润，顾客必然会成为回头客。”

嘉宾故事

郑少锋，只研究一种小吃，那就是胡辣汤，最终拥有自己的配方。“我从 2003 年开始卖胡辣汤，先后多次到西华、北舞渡考察、学习、打工，也曾买过不少版本胡辣汤配方，走过不少弯路。”最终，郑少锋研究出一种“郑知味传统胡辣汤”，特点是醇香、牛肉味正，易于标准化操作，对工人技术要求程度低。

关于摆地摊还是开店面，首先送大家一句话：生存才是硬道理。从大方向而言，干净卫生的店面，优质的服务，创自己的品牌，才是最终的出路。

关于买配方还是选加盟，有了自己的配方，有了自己的核心技术，你就有了创立自己品牌的可能。选加盟，对于一个成熟的品牌，其风险已经相对释放，在短期内可以使生意走上正轨。

选址，传统做法是选家属区，是早餐经营的首选，其次，商店、写字楼集中区域也是不错的选择。

(摘自《河南商报》郑雪 纪宇 / 文)