

农村创业也成功： 10个 小本创业项目 大推荐

谁说只有在城市才可以创业，农村创业照样可以取得成功！对于农村的发展，我们都是有目共睹的，早已不是过去为吃不起饭而犯愁的时候了，现在的大部分家庭都已实现楼上楼下电视电话了，因此，抓住农村这片广阔的市场，一样可以成为创业达人。

【送肥到田】

现在人们越来越重视环保农业，绿色农业，大力提倡生态、无公害种植。因此，将城里大量的粪尿送到农村田间，必将大受农民欢迎。经营者不仅可在需肥的农民那里得到一笔可观的劳务费用，还可在城里的某些单位或用户那里获得一笔粪便清理费，可谓一举多得。

【农资专卖店】

在农村做农资生意肯定有钱赚。在人口较多的村子或乡镇所在地，租一家沿街门店，开办一家农资专卖店，出售种子、农药、农膜等生产资料。投资约需一万元左右，由于商品是农民生产中必需之品，使用数量较大，是一个很好的投资项目。如自己资金不够，可考虑和县城或省城大店联营，获取专卖的利润。

【自然肥产业】

自然肥是农家有机肥的统称，自然肥除了提高质量外，还要针对市场需求“绿色化”，这是市场对农产品的基本要求。另一方面，自然肥产业也是城市垃圾的最终归宿，自然肥生产完全可以人工化、工厂化、产业化。

【开一家美发店】

虽说农村今非昔比，但是乡村理发美容是个空白，很具市场潜力，男女青年可学会美容美发技艺，将店开在乡镇所在地。一万元足够学费和购置美发、美容设备。如经营得当，每月利润当在2000元以上。

【鲜花做成工艺品】

鲜花做成工艺品其市场需求量正大幅度上升。所谓“工艺鲜花”，就是一改以往的鲜花销售方式，根据各种特殊需求，将花卉梳妆打扮一番，使之更富有个性美。

其工艺有增香换味、变色添彩，也可饰以各种丝绸、缎带等，再以特制的花篮、礼品盒包装。

【书店】

现在的农村大都搞多种经营。农民们也广寻致富路。通俗易懂的农村科技致富书籍能为他们提供致富信息及相关知识，越来越受农民朋友们的欢迎。倘若能够因地制宜地提供一些适合实用的科技书刊供农民们选购或租借，一定会有可观的收入。

【开通蔬菜专车】

开通连接菜园和市场的蔬菜专车，既能解决菜园卖菜的劳动强度，又能使菜园和市场供需紧密结合。若辅以开通传呼送菜，更能满足主妇们烹饪时对营养和美味的需求。

【开办屠宰场和冷冻库】

从目前的农村发展情况来看，养猪的农户比较多，而针对这个行业，猪肉市场价格并不是很稳定的，首要面对的问题：养猪的成本以及市场行情是否理想，当养到要出栏的时候，如果市场情况并不理想，而又苦于养猪的劳累以及养殖中需要大量的饲料成本，这种情况下又不得不出栏了，从而就造成了养猪回报率低、劳动得不偿失。如果在农村开办一家屠宰场和冷冻库就能解决这一问题，当市场行情不好时就可以把猪进行屠宰冷冻，当市场行情好的时候再投入市场。充分发挥有效资源以最低的成本投入而又有高效益的回报，这就降低了农村养猪的市场风险，所以在农村开办屠宰场和冷冻库是很有潜力的。

【加工饲料】

人们对健康需要的增加，对禽畜肉质要求随之增加，开发新型加工饲料，能够保证禽畜肉质。黄粉虫、蚯蚓粉、白蚂蚁、蛹虫粉、血虫粉、血肾粉、啤酒渣等，富含蛋白质，可替代精饲料，开发前景较佳。

【照相】

现在农村中需照相的人越来越多。但不少农村还缺少照相馆，尤其是老弱病残者，照相就更难。专门下乡照相，上门服务，不失为一条较好的生财之路。

(摘自《世界创业实验室》)

物联网：或将改变我们的生活

万亿美元级的“物物互联”

有一家企业，不为人知，却将在不远的未来改变人们的生活。

这家位于福州的新大陆科技集团，公众几乎无从知晓，连财经记者也知之甚少。记者本人也只是十几年前，不经意得知当时如日中天的实达电脑的创始人胡钢，率王晶等17人挂印而去，创办了新大陆。从此这块新大陆仿佛沉入水底，音讯杳无。甚至2000年在深交所上市，甚至2009年获得商务部批准成为第一家投资台湾的大陆企业，也罕有见报。

它长久地蛰伏在某个角落，极其神秘，谁也不知道它在做什么，不知道它的未来是什么模样。

直到2009年下半年，物联网大潮席卷而至，这块新大陆才突然崛起，令人惊讶地浮出了水面！这一次，一鸣惊人的新大陆仅在9月15日至22日的6个交易日，就连续5个涨停板，在大盘下挫4.49%的情况下上涨幅度高达68.71%，一跃成为市场炙手可热的物联网概念第一牛股！

2010年3月11日上午11时，北京。十一届全国人大三次会议新闻中心在梅地亚多功能厅举行主题为“人大代表应对国际金融危机”的记者采访会，5位精挑细选出来的企业家代表集体出场。

全国人大代表、新大陆总裁王晶身着一袭鲜亮的红衣，走到台前坐在柳传志身旁，瞬间点燃

“事实证明，物联网商机确实是一个巨大的、难以想象的空间。”新大陆正深入其中。王晶对记者说，“比如，你刷卡进入办公大楼，你所在的那间办公室的空调和灯会自动打开；当你离开时，空调和灯又会自动关闭。”

了媒体眼球。这不仅因为她是五人中唯一的女性，更因为她身后的新大陆公司已经掀起了物联网的巨大波澜。新大陆立刻成为媒体焦点。

“事实证明，物联网商机确实是一个巨大的、难以想象的空间。”新大陆正深入其中。王晶对记者说，“比如，你刷卡进入办公大楼，你所在的那间办公室的空调和灯会自动打开；当你离开时，空调和灯又会自动关闭。”

“在办公室里按一下手机，家里的电饭煲、吸尘器、电视、洗衣机就可以自动工作；你在车上设置好目的地，然后你可以睡觉、看电影，汽车会自动驾驶；将来你不用带钱，只需要带着接收了二维码信息的手机就可以乘坐地铁和公交车，去乘飞机，去超市购物，去影院看电影，去酒楼吃饭……”

而这些仅仅是物联网应用的九牛一毛！据美国咨询机构For-

rester预测，到2020年，世界上“物物互联”的业务，较之人与人通信的业务相比，比例将达到30:1，物联网将是下一个万亿美元级的信息服务市场！中国移动总裁王建宙公开表示“物联网将成为中国移动未来发展的重点”，并与新大陆签订了战略合作协议。

那么，什么是物联网？新大陆又是怎样搭上了这趟世纪快车？

什么是物联网

未来十年，或者更久远一些，奇妙的物联网将像互联网一样开始普遍而深刻地影响到人们的生活，人类社会将发生超乎想像的改变，除了文中举例，还有如：

在超市里选一块肉，拿到旁边扫描一下，你就可以知道这只动物从出生到屠宰的整个过程喂的是什么饲料，进行过什么样的防疫检疫，是否环保健康，是否可以购买；手机将会成为一个“钱包”，你的种种消费可以不用带钱——将来高速公路上的收费站将取消，你不用再停车刷卡交费，会有一种射频识别系统自动识别每辆高速经过的车辆，然后自动生成交费数据；将来任何一个移动的物体、动物、汽车、飞机、舰艇，都可以像精确制导炸弹那样自动工作……

——这就是物联网的应用，这不是无端的幻想。办公室的物联网应用已为美国思科公司节约了15%的能耗。在重庆有20万



创业新方向： 女性产后恢复

众所周知，产后的女人都有着这样那样的身材走样，这也是导致家庭破裂的一个主要因素，与此同时，产后恢复成了女人最关心的问题之一，也是创业的新动向。

产后恢复在我国是一个新兴行业，目前还处于起步阶段，因此当前甚至未来几年，接受这项服务的还只限于城市里的高消费人群。保守预计，按照高消费人群占城市产妇的10%计算，如果每个顾客平均消费1.2万元，全国城镇产妇对产后恢复的消费潜力仍可达50.4亿元。

随着中国第三次人口生育高峰的到来，这个市场在2015年之前还在不断高速增长。随着中国经济的持续高速发展，很多现在的二线或三线城市都将逐渐步入发达城市的行列。

根据临床统计发现，产后1~3个月是妇女心理最脆弱、生理最虚弱的时期。医学专家调研发现，中国女性的很多疾病是因产后恢复不全留下的隐患，而中国传统家庭式“坐月子”对产妇的身体恢复有很多不利，产后恢复不良已经成了弊病。

当然，在了解了产后恢复这个巨大的市场需求的同时，更应该注意几个经营生产过程中的事项：

事项一：宣传方式和地点的选择

“产后恢复”作为新兴的项目需要宣传，宜在医院、小区门口、婴幼用品专卖店等搭展台、做广告；也可以联系媒体，在婚恋、婴幼、健康栏目以专题形式与目标受众交流。还可以采用发放宣传广告的方式，但需注意一定要在新妈妈聚集的地方。

事项二：如何拓展客户群

产后恢复的服务对象是产妇们，所以一定要增强她们的认同感和依赖度。比如：开办孕婴知识讲座、发放孕婴资料等都会拉近与她们的距离。

事项三：采取巧合作的方式

与婴幼用品店、保健品店合作，在店里寄卖产品，以交换广告、收取寄卖费或提成。但是，仅将产品摆放在显眼位置展示即可，慎用推销的形式，顾客对此普遍反感。

(摘自《慧聪网》)

开自制酸奶店，每小时客流需达100人

据记者了解，在沈城，像自酿酸奶吧这样的经营店仍有空缺，而且这类小店的投资金额不大，只需要3万至5万元的投入。不过，据业内人士透露，对于这个有发展潜力的投资项目，投资者需要跨过两个隐形门槛，否则想要盈利也并非易事。

原材料渠道决定赔赚

据资深经营者透露，自酿酸奶店的卖点是天然营养健康，拒绝食品添加剂。酸奶最好的饮用期应在发酵后冷藏24小时左右，也被称做“最新鲜的酸奶”。自酿酸奶店采用鲜牛奶在店内加工，产品不出店面，直接店内冷藏12~48小时提供给顾客食用，没有任何运输等中间环节，现做现卖，这样就能做到用当天最新鲜的牛奶酿制最新鲜的酸奶卖给顾客，保证了每位顾客品尝的酸奶都是最新鲜的。

这样一来，制作酸奶的原材料就至关重要了。若要制作出优质的酸奶必须使用新鲜优质的牛奶，对牛奶中含有的各种成分都

相关报告显示，2011年，中国整个快速消费品市场增长了7个百分点，酸奶以高达38%的增长率居30个主要消费额之首。如此一来，各类奶制品小店、现酿自制酸奶吧成为大众投资项目的一个新亮点。

有一定的要求。这意味着投资者必须要有一个稳定且安全的进货渠道。如果没有稳定的供应商，投资者制作酸奶的成本会大幅上涨，大约比有稳定供应商提升30%到40%。而作为小投资者，要想获得一个稳定的供应渠道比较困难。

100人/小时是经营基础

酸奶吧经营者袁先生表示，即便是开在商业街上，投资者也



要计算小店门口的客流量。按照经验统计，如果每小时的人流量低于100人，那么小店的生意很难赚到钱。毕竟酸奶不同于普通饮品，由于它的受众群体广，因此需要一个较大的人流量作为基数。他提醒投资者，在开店前要考察店铺周围的客户群以及客流量是否能达到这个基数。

特色营销，设置DIY区水果调制出花色酸奶。所以，经营者袁先生建议，店内可以考虑增设酸

奶DIY专区，让顾客可以随意搭配出自己喜欢的果蔬DIY酸奶，深切感受酸奶吧的体验式个性化消费乐趣。

酸奶吧可以根据季节研发设计不同的产品线，保证四季都有热卖新产品上市。例如，冬季推出酸奶慕斯、奶酪套餐，配合甜品烘焙等产品，成为冬季“营养和能量的加油站”；而夏季的益生菌饮品系列、优酪冰淇淋、热带水果思特饮，更会清凉一夏。(摘自《时代商报》)



一批在线教育公司的融资新闻霸占了美国科技媒体不小的篇幅，而且用户活跃度极高，堪称叫好又叫座。中国这边则没有太多动静，很难有叫得上名字的在线教育网站，不过小道消息是，创业者对其觊觎已久，新模式将此起彼伏地出现。

互联网究竟能给教育行业带来多大冲击？其实在线教育早就在我身边：四中网校、黄冈网校、正保远程教育……但我们更关心的是新时代的模式，是在PC或移动客户端包含富媒体效果、社交性、游戏机制、实时互动等元素的教育类网站或应用（在这里我们没有包含婴幼儿早教）。

教育是关系人类发展的事业，美国的一些从业者更充满理想化色彩，两家标志性企业——

Lynda与可汗学院都表示不会接受“商业投资”，而市场也很愿意为它们买单，2万美元起家的Lynda.com甚至拥有了100多万的付费用户，已经实现7000万美元的盈利。

在线教育究竟能否成为一个大行业，涌现出很多大公司？中国的应试教育氛围将为它提供怎样的机会？互联网究竟能给教育带来多大冲击？毫无疑问的是，它的潜力远远没有被挖掘出来。

富媒体教学： 重编教材，资源取胜

案例：Lynda，可汗学院，超级课堂，微课网

第一在线教育公司，如网校、远程教育等，做到了教材的电子化，新模式则是用视频或其他形式重新编写课程，辅助或替代

在线教育的下一座金矿

课本。美国这类网站涉及的内容主要是大学教育与实用的软件操作等技巧，中国则是中学教育。

有些网站的视频是自主制作的，如剪切电影片段放在课程中，或者借鉴国外课程时间短、内容精简的方式；美国网站TED-Ed甚至允许学生对视频做自主编辑、删减，再推荐给自己的同学。而另一部分网站用搜罗的办法，如Course Hero就是将YouTube上的教育视频整合起来。

“教练”类工具： 不负责任教学，只专注练习

案例：金山词霸，网易有道词典，拓词，扇贝网

这类工具并不教授知识，而是帮助大家练习或复习，简单易用，支持在线或离线，可以达到很高的使用频率，如各类词典、背单词网站等。被天使投资人徐小平投资的背单词应用“拓词”已经开发了移动端应用，覆盖了四六级、雅思、托福等层面的单词量，会根据用户面对单词的反应速度评估记忆程度。

自助式学习： 极易上手，代替老师

案例：Codecademy，益趣课堂

顾名思义，这些网站可以让你

DIY学习。最近相当火爆的Codecademy提供“傻瓜式教学”，教任何人了解JavaScript原理和简单的网络编程技巧，甚至无需注册。

益趣课堂是泛智力主题网站“晒晒IQ网”团队创办，利用网络搜集整理成侦探入门、占星学等有趣课程，将国外“契约健身”的模式用到了教育上：想学习要先预付费用，选定课程时长和结束时间，如期学完并经过考核将返还费用，否则将扣费。

社交教学： 添加时髦的众包与社交元素

案例：Playsay，Coursekit，在聊网

社交是标配元素，在线教育类普遍会涉及到网络视频与真人实时互动。中国公司“在聊网”是几位90后创业者创办的口语在线教学平台，为想练习外语的中国学生寻找国外“老师”，并通过聊天话题的分类构建“威客地图”，将老师分类再供学生挑选。教学过程要通过Skype，在聊网会收取交易10%的中介费。

此外还有一些汇集各类技艺的平台，让大家可以相互“拜师学艺”进行学习。语言学习应用Playsay采取“结对子”方法，让两位母语分别是英语与西班牙语的用户彼此传授发音。

(摘自《创业邦》曲琳/文)

上班创业两不误的精品项目

推荐项目一：另类小型食品超市

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。既然是另类食品超市，就不能卖一些大众化的商品，要有特色。综合各大商场和超市的特色食品，精心在食品批发市场、专卖店等处选择适合自己经营的品种进货，同时拜访经常出差的亲友物色各地有特色的食品，批发买回来。

推荐项目二：保健面包房

开一家面包店对许多人来说，因其投资不大，应该是很容易的事。但用传统的烤制方式再加上传统的配料，从现在的市场看来，生意已显得有些冷清。顾客普遍带有一种求新求变的心理，希望在作为早餐的面包中得到更多的营养。所以，不妨开一家保健面包房。

在经营种类上，可以选择以小麦胚芽为主要原料制成的胚芽面包——适合胃肠功能弱的人；用60%的糙米、40%的黑麦粉烤制而成的糙米面包——特别适宜于肥胖、糖尿病、动脉粥样硬化和心脏病患者食用；藻类面包——可以促进血液循环；由麦麸制品为原料，含有大量纤维素的减肥面包……独具特色的保健面包房，每日销量一定不俗。

(摘自《创业网》)