



创业选择：开家火锅店

火锅是大家的最爱,无论是南方人还是北方人,在冰冷的冬天更是吃火锅的好时期,尤其是在下雪天,约上三五好友一起去吃火锅简直是人生的一大美事,因此,对于想在冬天创业的朋友来说,开家火锅店是你不二之选。

一、火锅味觉的特点胜于中餐
高水平火锅必然突出色泽红亮、麻辣到位、鲜味宜人、香味悠长、厚味老到、回味无穷。这一切在中餐菜品里很难同时办到,也就是说火锅的味觉刺激远远超过中餐,而人们的口感也是越吃越大,特别是中青年人刺激和时新是他们最喜好的,恰恰这类群体又是餐饮业消费的主力军。

二、吃法新颖最宜喝酒聊天
吃火锅有很强的参与性,人人都有互动,大家都不拘谨。吃火锅自始至终菜品都不冷,热闹而随意。同时菜品十分丰富,三人吃可点10来道菜,而中餐就不行。这一切中餐是办不到的。

三、经济实惠大众消费
火锅的消费低于中餐,一般情况下吃串串香一人消费在10—15元之间,吃点菜火锅在20—30元之间。与中餐相比则消费低得多。

四、不要认为火锅要受季节影响且产品单一

现在火锅味型五花八门,辣的、酸的、香的、清淡的、点火的、不点火的、有汤的、无汤的加上卤菜及小吃等等就看投资者如何定位了。目前繁多的火锅锅品实则大多数是从中餐演变而来的,只要我们改变盛装的器皿,它就是一道特色中餐。

五、火锅店的工作没有中餐繁琐
无论是时间上、工作量上、工艺流程上均比中餐占优势。故此它是上班族的最佳第二职业选择。

在火锅的经营上,还有以下小技艺值得关注:

1、开创独特口味的汤头
以最基本的原味汤头为基础,尽可能地寻找各种适合的原物料融合其中,不断尝试创造出适合作为锅底的新口味汤头,拉开与竞争对手间的差距。

2、寻找特色性食材
在了解现有全部汤头特性的前提下,寻找并引进适合这些汤头的特色性食材,创造同业间没有的差异化。

3、为淡季规划灵活的行销策略
火锅的旺季在冬、夏二季,淡季则在3、4、6、9月的季节交替时期。只要业者能在淡季时规划出有趣的行销活动,将商品包装成能吸引所有人目光的目标,不但能延续旺季时的营运佳绩,更在淡季时超前同业一大步。

4、完善的服务
火锅业服务过程比一般餐店多出1至2倍的时间,相形之下,完善的服务尤其重要。

(摘自《商界招商网》)

随着春节的临近,2012年马上就要过去了,在这一年里,对于创业者来说,无论是成功还是失败,都没有关系,新的一年注定是个新的开始,但是对于那些想要创业却还没有选好创业项目的人来说,该做点什么呢?

本文为大家盘点了12个适合在2013年发展的项目,希望能对创业有所帮助。

1、农业
农业是所有行业的根本。农业最重要,但是农业从业人口最多,竞争最激烈,农业投资的回报期长,受气候等不可抗力影响较大,因此,农业行业投资风险也较大。但是目前生态农业及旅游项目前景广阔,收益诱人,而且受气候影响也较小,值得诸位投资者关注。

2、手工编结社
以开办手工编结社的形式,通

华南农大学生黄静与老师、师妹们开创了名为“农耕绿”的绿色食品商店,开业三个多月已经达到了收支平衡。

联合社区商家 做旺绿色食品

潜力:
依靠专业技术起家创业,投资成功率相对较高。

风险:
目前市场上做绿色农产品生意的投资者很多,小本生意压力较大;而社区客户群也需要很长一段时间来适应绿色食品的高昂价格。

选址建议:
合富置业专家梁小姐认为,类似店铺可以在大型成熟社区之中,依托熟客做大生意。一般来说,社区收入水平与楼盘价格挂钩,建议开在城市中高收入水平的地段,比如广州市,楼盘二手价格应在20000元以上为佳。

【投资表】
●铺面顶收费:3万元
●铺面租金:2×3=6万元
●装修:5万元
●考察调研:2万元
●建立网站与前期宣传:5万元

●首次进货:8万元
★总投资:约30万元

利用高校闲置资源创业

黄静所以能立志创业,也是因为在学校时就长期担任学生干部,组织能力较强,与诸位老师也有亲密的师生关系。

从老师们那里,黄静了解到,农大有很多闲置的社会资源:技术下乡的那些年,农大支持援建了省内多家绿色农产品基地,至今仍与农场、基地保持着密切的联系。黄静就问:“老师,为什么我们不从这些农产品基地进货,在大城市开设一家绿色农产品商店呢?”有的老师说:“好啊,你想创业我们可以帮忙联系呀。”有的老师就说:“要不然,我们合作创业吧,我出资源,你做管理。”

若千次沟通后,2012年初,黄静将自己的创业计划付诸实施,进货主要进的是广东绿色农产品基地的货物,分别来自9个不同地点,黄静与老师们又亲自去考察了两遍;员工从上到下都是在校大学生,团队共有15人,分成三组,主力负责门店销售,三人负责网络营销,剩余的则跑“长途”,轮番在广东的进货

农场驻站。

亲自到产地实地考察

为什么要网络与实体店“两手一起抓”呢?黄静认为,在这个互联网普及社会的时代,每做一项经营,网络平台都不可或缺。

2012年4月底,“农耕绿”小店开张了,选址在滨江东路蓝色康园楼下,原因是这一带高档楼盘林立,居民收入高、需求广泛,有利于绿色食品生意的开展,当然,40平方米,小店还带一个阁楼,租赁“性价比”较高。

进货过程并非一蹴而就,在与顾客的不断交流中,小黄也不断增加、调整了货品的种类。农家蛋、绿色大米、花生油当然是主打产品,很多外地顾客依然渴望红枣、蘑菇这些日用干货,小黄一一记录后,又回学校求助老师,老师们帮她联系了云南、东北的生产基地,小黄再次实地考察,增加了进货品种。

与社区商家联合营销

经营过程中,小黄发现,做的既



然是小区生意,师奶一族、阿公阿婆当然是店里的熟客,砍价、杀价则是他们的绝活儿;而对于小店来说,创业初期成本压力很大,如何拒绝杀价又不得罪顾客,其实是个技术活儿。

后来,小黄学习到了更多的促销手段,所谓促销并非一定就是降价,“联合经营”也是一条好的途径,

同在社区商业街,既有高档洗衣店,也有美容院,他们的顾客群也正是自己的顾客群。大家联合起来做促销,可以互相扩充顾客群。

(摘自《广州日报》井楠/文)

绝对赚钱的10大行业

1、汽车制造与销售行业
在发达国家,本国的汽车利润一般在5%左右,生产一台车只赚几十到几百美元。而中国汽车业的行业利润,仍是全社会各行业平均利润的两倍。据国务院发展研究中心产业经济研究部部长刘世锦博士估计,国内汽车生产企业的利润在30%以上,甚至高达35%。而目前全社会的平均利润率最高在10%至15%之间。

从汽车业从业人员的收入看,仅次于手机业和房地产业。北京汽车业的一个部门经理(中级管理人员),如果把他们的级别细分成15级,最低一级的年薪可以拿到7~8万元,最高一级的年薪可以拿到30多万元。

2、化妆护理、瘦身减肥等美容行业

据行业协会统计,中国目前美容行业市场每年约3000亿元,美容经济平均以每年15%的速度递增,递长率远远超过了GDP的增长率。高额利润、庞大市场和每年都有难以计数的美容新产品、高科技护理仪器、高科技瘦身设备等问世,为美容行业带来了巨大的商机。《中国美容经济年度报告》指出:中国“美容经济”正在成为继房地产、汽车、电子通信、旅游之后的中国居民“第五大消费热点”。

3、服务多元化的城市便利店行业

随着中国经济的平稳发展和生活节奏的加快,目前我国的上海、北京和深圳等少数发达都市中服务多元化的便利店行业已发展迅速,甚至一些便利店日营业额已高达万元以上。但纵观中国的整个便利店行业,目前仍只处于起飞阶段。种种迹象表明,服务多元化的便利店将是中国大多数

地区下一阶段零售业发展的重心。

根据国外的便利店行业发展经验,便利店行业发展的基本条件是地区人均收入达到3000美元。目前我国人口数超过500万的一线城市上海、北京、广州等,以及二线城市深圳、苏州、无锡、杭州等,人均GDP均已超过了3000美元。这就是说,上述城市具备了大规模发展便利店的大环境,并且市场空间非常大。便利店行业规模,目前在中国还远未饱和。就以经济发达城市北京为例:从便利店的发展规律看,每3000人就需要一家便利店。

4、洗衣行业
洗衣连锁店作为一个实体,持久性较强,每年均有一个趋于上升的稳定利润回报。没有库存积压及欠款纠纷;开业运营步入正轨后经营管理模式简单,运营成本较低,是目前我国连锁经营中应用最为广泛、市场发展也较为稳定的行业。

5、汽车养护行业

据统计,汽车的销售利润在整个汽车利润的构成中仅占20%,零部件供应的利润占20%,而50%到60%的利润是从汽车服务业中产生的,尤其是在汽车养护业。所以,汽车养护业作为我国



的一种新兴行业发展势头日趋迅猛,而对于投资者来说,投资这个行业也是一个不错的选择。

6、婴幼儿用品行业
婴幼儿用品市场到底有多大?据第五次人口普查发布的统计公告,中国大陆每年新生婴儿1600万,0~3岁的婴幼儿约6900万,其中城市0~3岁的婴幼儿数量超过1000万,相当于澳大利亚的人口总和。

目前投资国内品牌婴幼儿用品专卖店的起点已较高,一般应在15—25万左右。但由于采取的是品牌专卖经营形式,货品质量能得到严格保证,且利润较丰厚。

7、家装行业

目前,我国的住宅装饰装修业已经成为国民经济发展的重要支柱产业,每年家庭装修消费和装饰用品消费都是非常庞大的数字,其近6000亿元的巨大商业空间受到了越来越多投资者的青睐。而目前,企业也普遍地把精力从几年前的重数量扩张转向现有的重支持、提升连锁系统,实现系统的良性发展上,从而为加盟商提供了更为广阔的利润增长空间。

8、服装与饰品行业
服饰行业是连锁加盟的积极参与者和实践者。在传统行业中,

服装、饰品行业是个永恒的朝阳产业。中国是世界上最大的服装、饰品消费国,很多城市“月光族”们的消费清单上,至少有1/3是为了追求靓丽而血拼服装、饰品的开支。

与其他行业相比,服装、饰品行业的投资门槛低,不需要太多的专门技术,几万元就可以开个不错的小店,而且如果能选择一个正确的专业性加盟总部,即使没有创业开店的经验,也可在连锁总部的指导下较为轻松地获得创业成功,而面临的市场风险则相对较小。

9、成人在职教育行业

随着市场竞争的加剧和大学毕业失业情况的增多,越来越多的在职上班族感受到了前所未有的压力。为了寻找或保持一份好工作或一份好薪水,越来越多的中国成年人加入到在职教育中,周末培训班、夜校“充电班”等成人教育行业正日益壮大。

成人教育可以分成两个概念,一是上班族培养第二专长的补习班,如英语、计算机知识或创业知识等补习班;二是利用双休日,针对成年人的个人兴趣的进修班,如插花艺术班、交际舞培训班等。前者目前商机较大,投资门槛平均10万元,较适合开在办公商务区等商圈。师资是制胜关键,只要打出了口碑,生意就会源源不绝。

10、新型墙纸专卖店

新型墙纸选用优质纸作为材料,表面经过上光、背面涂胶,防潮防水不易褪色、不易脱落,寿命长,容易清洗,价格相对低廉,装饰施工简便。一家门面仅为2米的狭长型店堂,卷式陈列,容量较大即可;也可以开办一家以批发为主兼营零售的墙纸店,其展示风格又不一样。其共同的特点是,都有数册包括装饰效果图、墙纸样本册。

(摘自《世界创业实验室》)



冬天是开洗衣店的好时机

天气逐渐寒冷,意味着洗衣行业进入了旺季,有志于投资的人士不妨考虑开一家洗衣店,以分一杯羹。

然而,开洗衣店门道很多,在开之前要考虑什么因素,具备什么条件呢?记者采集了一些经验供投资者参考。

洗衣店的选址是极其重要的,店址的好坏直接影响着洗衣店未来的经营。通常洗衣店选址会选住宅小区的门口或住宅小区住户生活消费较集中的区域内。最好就是小区住户必经的进出道路上,这样一眼就能被人看到,省去做广告的功效。

与其他商品一样,质量也是洗衣店长久生存的根本,这点希望各投资者高度重视。店铺如果可以在保证洗涤质量的同时加强服务质量,并为顾客提供人性化、专业化、全方位的服务,满足顾客的各种需求就最好了。这里提出的质量不仅只是指衣物的洗涤质量,还包括店面质量,也就是我们通常说的硬件设施。另外,员工质量,也就是员工形象、文化素质、语言交流能力等这些软件服务也同样重要。只有做好这两方面的质量管理,洗衣店才能在竞争激烈的市场立足,赢得口碑。

俗话说:“管理出效益”。投资者对洗衣店的经营管理如何,也是决定其成败的一个重要方面。例如对店里的人员管理、奖惩制度、经营状况等,投资者应该做到心中有数。另外,在洗衣店的经营过程中,营销策略的方式不能一成不变,要根据店里的实际情况、当地的消费习惯、当地的市场竞争来做方案策划。处于开业初期,营销策略的重心主要是“怎样吸引消费者”,不断增加店里的散客流量,吸聚人气,最大限度地集客,设立会员制,与顾客建立长久的关系,逐步形成良性循环。这样,慢慢形成自己的熟客圈子,以口碑把品牌服务传播开去,吸引更多消费者,从而维持店铺的运营,并占领更大的市场。

(摘自《黄金路创业网》)

2013年你不容错过的创业好项目

过外服加工,把一部分下岗失业姐妹集中起来,以每两线加5元加工费的收费标准,另外绣花再收50—100元加工费。通过8—12个月的经营可赢利,每月约有2000—3000元的利润。此项目初期投入很小,可直接在家操作,无需另外租房。

3、家政服务中介
创业者需参加人力资源、家政服务培训,拿到证书后才能领证开店。营业范围可涉及家政、保洁等,靠收取佣金维持开支,获得收入。

4、自助洗衣店
采用投币启动洗衣机、干洗机,洗衣过程由消费者自己操作;洗衣加烘干1小时,方便、快捷、卫生,适合在大专院校附近、住户集中的居民区、医院、宾馆等人口密集地区开设。该项目在日、韩及欧美等发达国家已非常流行,但在国内还刚刚起步,所以前景非常广阔。

5、家庭托管小课堂

人接管的普遍现象提供相应服务,专门负责下午放学接孩子,并指导他们做作业、温习功课,等待孩子父母下班回来接走,解除他们的后顾之忧。此项目投资不大,在学校附近租一间房,准备一些课桌椅即可。

6、手工绣品店
近年来流行复古潮,所以中装很受欢迎,刺绣也成为时尚热点。可租一间20平米的门面,开一家手工绣品店。绣品的花色要丰富,树木、花卉、人物、动物都会受欢迎;另外要提高售后服务质量,告诉顾客绣品如何保养及如何选择适合自己的绣品等小知识,并尽量免费帮他们修补。

7、社区小厨房
在生活小区租用一个30平方米以上的门面房,购买灶具、炊具等物品。社区小厨房跟普通餐馆不一样,它主要针对某一社区的居民,提供一些家常菜品;另外,可由顾客提供原材料,由小厨房帮厨加工,加工费用按客人提供的材料多少计算,

最重要的是要保证服务质量。

8、彩球气模庆典产品出租店
该项目是应对各种大型商贸、广播宣传、艺术节、开业、开工、竣工、会议、婚礼、生日、祝寿、节日等各种庆典,为其提供出租彩球气模等服务产品的服务。

9、旧衣改制店
该项目打破传统的大改小、肥改瘦、补破洞服务范围,主要为顾客提供改制成衣的创意设计,同时提供改制辅料,如丝带、串珠、拉链等。可把不合身或款式落后的衣服进行款式再造,或将要废弃的衣服改制成其他物品,如娃娃玩具、靠枕靠背、家居饰品等。店铺宜小不宜大,投资成本不高,但对店主的设计能力和手艺有一定要求。

10、特色茶吧
特色茶吧主要销售鲜花茶,兼售水果茶,这在国内一些大中城市已比较流行。常饮鲜花茶可以美容护肤,调节神经功能,促进新陈代谢,提高机体免疫力。适合泡饮的鲜

花有数十种,如红玫瑰、白菊花、芍药花、金银花等。目前饮鲜花茶的人还为数不多,但它定会在不久的将来引领饮茶品茗的新时尚,具有较广阔的市场前景。

11、液化气钢瓶残液烧净器
该项目是专为烧净液化气钢瓶里的残液而设计的,安装在钢瓶的角阀上即可使用,不改变钢瓶、炉具的任何结构及使用操作。它的技术特点是利用液体分子运动学原理,将残液汽化后燃烧,使钢瓶内残液全部烧净,提高热值10—15%。该项目是节能项目,投资少,见效快,并可解决多人就业。

12、民俗服务公司
随着生活水平的提高,婚嫁、生日、乔迁、丧殡等各类民俗活动越来越受重视,,而社会上熟悉民风民俗的人越来越少,因此该项目的市场空间很大,且投资成本低,人员均可兼职。需男女主持人各1名,熟悉民俗、擅长策划人员1—2名。

(摘自《创业邦》)