

# 小本创业话经营

陆建华 著

中华工商联合出版社

书名：小本创业话经营

作者：陆建华

出版社：中华工商联合出版社

ISBN：7-80100-838-3/F·334

出版日期：2002年5月

定价：4.00元

# 目录

我有一个梦想（代序）

## 一、小本创业守则

- 1、不要怕一无所有
- 2、苦干加巧干
- 4、把蛋糕做大
- 5、学会融资
- 6、少犯错误
- 7、吃亏是福
- 8、寻找突破口
- 9、发现需求
- 10、生意无雅俗
- 11、求人不如求己
- 12、放弃暴利
- 13、贵在坚持
- 14、家族创业的误区
- 15、打一口深井
- 16、一辈子创业

## 二、小本创业巧思

17. 礼品回收生意
18. 化妆品店
19. 与电脑有关的边缘职业
20. 婚庆服务
21. 丧事服务
22. 鲜花店
23. 茶叶店
24. 数码合成工作室
25. 装修监理公司
26. 学生音像店
27. 股票信息咨询
28. 民族服饰店
29. 电脑医生热线
30. 专利代理事务所
31. 调查公司
33. 家庭护理公司
34. 书吧
35. 古旧书店

36. 家教服务中心
37. 烫衣店
38. 动手商店
39. 陶吧
40. 指甲美容
41. 服饰顾问中心
42. 胖人时装店
43. 残疾人用品店
44. 邮购公司
45. 家庭服务公司
46. 水族专营店
48. 幽默搞笑用品店
49. 成人玩具店
50. 老人用品店
51. 接送服务公司
52. 次品专卖店
53. 保姆公寓
54. 毕业消费
55. 时代尖端专卖店
56. 乐器商店
57. 野菜加工厂
58. 甜品屋
59. 内衣专卖店
60. 服饰租赁
61. 街头补衣
62. 药浴馆
63. 理发店
64. 儿童摄影
65. 美食街里的水产店
66. 速递公司
67. 花泥画廊
68. 售电话卡
69. 西饼屋
70. 自行车出租行
71. 快餐店
72. 熟食店
73. 靓汤专卖店
74. 培训班
75. 收购旧家电
76. 家电维修
77. 图书出租店
78. 婴儿纪念品店
79. 多功能食品加工厂
80. 电脑艺术人橡皮店

- 81.素菜馆
  - 82.男性饰品店
  - 83.小型蜡制品厂
  - 84.碎布加工厂
  - 85.旧物寄卖店
  - 86.家政服务公司
  - 87.晚会用品专卖（租赁）店
  - 88.婴儿用品店
  - 89.刨冰冷饮店
  - 90.偶像精品专卖店
  - 91.儿童视力保健机构
  - 92.民间工艺品专营店
  - 93.手工编织绣
  - 94.手工制品公司
  - 95.新颖布鞋
  - 96.小型制酱坊
  - 97.药草专卖店
  - 98.纸浆模具制品生产
  - 99.豆类加工
  - 100.易拉罐植物花卉
- 回首（后记）

# 我有一个梦想（代序）

这是一个喧嚣的年代，没有钱，就没有自尊。当年，马丁·路德·金一句“I had a dream!”不知道撼动了多少人的心。今天，更多的人也在呐喊，在自己的心里声嘶力竭地呐喊：“我有一个梦想！我要有钱！”

这已经不是一个梦想问题，很多时候它就是一个实实在在的生活问题。没有钱，行吗！生活质量的好坏，社会地位的高低，很大程度上直接就是钱决定的。

所以你要创业！你的梦想就是像那些白手起家的财富英雄一样，让世人对你刮目相看，让你的生活一天比一天好起来。

然而创业的道路充满艰险，作为一介平民的你，没有背景，没有资金，甚至也没有过人的才智，你应该有些什么准备？从什么地方入手？如何去做？如何避免创业道路上的种种陷阱？

我们并不期望一本书就能解决你所有的问题，只是提出一些思路，如果对你能有所启示，目的也就达到了。

## 一、 小本创业守则

### 1、不要怕一无所有

苦大仇深的人最具有革命性，因为他失去的是身上的锁链，得到的是整个世界。所以我们不难理解，今天在大城市里创业的人，很多都来自于艰苦的地区，反而城里人，若是下了岗，失了业，首先想到的还是找一份工作，再回到失业以前的状态。

生在贫穷的农村，闭塞的小县城，并没有什么先天优势，就凭着要在大城市出人头地的强烈愿望，从社会的最底层开始，艰难地奋斗着，他们就渐渐占据了一席之地，再逐渐渗透，把孩子接来，把父母接来，先是租房，后来买房，最后，比土生土长的居民更像城市人了。

一无所有是一种财富，它让人产生改变命运的激情，同时，一无所有就无所牵挂，能量就发挥得更彻底。开创新的事业，是很多人的梦想，但如果需要放弃的东西就太多，往往是割舍不了，创业也就成了幻想。

不要怕自己一无所有，这正是你的优势，当环境把你逼到一无所有的境地，实际上是给了你一把挖掘宝藏的锄头。你终于可以轻装上阵了，你会发现，这种心态本身就是一笔宝贵财富。

### 2 . 苦干加巧干

创业是个令人激动的词汇，但创业的过程却是艰苦而琐碎的。很多人一出道就想当老板，而且是翘脚老板，以为投一点资就可以潇潇洒洒进入剥削阶级。那是不现实的。

当老板很苦，尤其是创业之初，你所付出的劳动量远远超过任何一位员工。资本的原始积累是由血汗凝结而成的，大多数人要具有能当老板的基本财力，必须一手一脚奋斗多年。就算是有特别的运气或背景使你意外暴发，要想成为真正的老板通过经营使这些财富增值，也不是轻而易举的事。所以小本创业首先要有吃苦的思想准备。

一般说来，付出和收获是成正比的，但最终的成功由许多因素决定，并非所有的努力都能得到回报。既是小本经营，与人硬拼不行，还必须巧干，以头脑取胜，要有“特色”，与众不同，才能出奇制胜。

商场上草莽英雄的时代已经过去了，平民创业最大的资本不是资金，也不是胆量，而是你的智慧和性格。

### 3 . 性格决定成功

有位名人说：习惯决定性格，性格决定成功。这话是很有道理的。

小本创业，需要一种什么样的性格呢？首先是坚韧不拔。在拳击比赛中，拳手必须具有进攻和防守的能力，但当这两者都失败时，是什么决定整场比赛的

胜负？抗击打能力！你若不幸被对方重拳击中，只要不昏头昏脑颓然倒地，拳赛就还没有结束，鹿死谁手就还没有定论。

无论经商还是从事别的事业，都不仅仅只是进攻和防守的问题，任何人都不是万能的、无敌的，总有一天你会被击中，甚至被打倒，但这不是最重要的，只要你有抗击打能力，挨了重拳而没有崩溃，你的事业就远没有结束。

缺少职业意识和敬业精神的人是不适合创业的。如果只醉心于娱乐，或者某种个人爱好，尽管这种爱好可能是健康有益的，但只要是对工作不感兴趣，就不可能投入热情和精力，在激烈的竞争中就必定失败。

人的精力是个恒量，不可能无限地支出，拥有很多小情趣的人，往往干不成大事，当老板也是以牺牲生活乐趣为代价的。雇员对公司不满意，可以一走了之，作为老板，再大的困难都得顶着，所以老板是不可能没有安全感和稳定感的，唯其如此，当老板才需要更好的心理素质。

人贵有自知之明，片面傲慢、僵化死板、感情用事、狭隘自私等等，都是对创业不利的。只有充分认识自己，对不足之处适当调整，创业之路才会越走越宽。

#### 4、把蛋糕做大

如何才能把蛋糕做大？可能要解决好四个方面的问题：

一是要专心做蛋糕。不要因为蛋糕做得好，就想把手艺无限发挥，或许你还可以兼做面包，那是因为这两者都是面制品，不影响你的整体形象和核心生产力，如果同时又想做饮料、时装乃至房地产，火红的蛋糕生意可能就会因此萎缩。

二是要做出优质的蛋糕。决定蛋糕是否能够做大的最终因素还是产品的内在品质，消费者不是傻瓜，他如果从蛋糕里吃出一粒耗子屎来，哪怕这只是万分之一的概率，但他从此将百分之百拒绝你的产品。

三是尽量买蛋来做蛋糕。很多人看见蛋糕越做越大，需要的蛋越来越多，就想去办个养鸡场，以为用自己生产的蛋会节约成本。其实你生产的蛋也许并不比买的蛋便宜，而且与其把精力花在养鸡上，不如想办法把蛋糕做得精致一点。“小而全”的企业常常会走入这种节约的误区。

四是自己不要卖蛋糕。前店后厂式的蛋糕坊，往往只适合老买主，要想打开更大的销路，还得靠专门的经销商。所以生产企业建立自己销售公司并不是最好的办法，如果你的网络不比经销商好，销售公司往往就成为妨碍公平竞争，扰乱市场秩序的因素，最终影响到蛋糕的大小。

#### 5. 学会融资

资金周转不便一向是小本经营的难题，而融资则是解决问题的重要手段。

融资首先要熟悉银行的各种存贷款业务，选择适合自己的方式。

现金交易并不是很好的办法，要学会使用汇票融资。假如你做了某企业的第一笔生意，企业的财务人员一般会给你开一张商业承兑汇票，几个月后才见票汇款。当你急需资金使用，可用未到期的承兑汇票，向开户银行申请贴现贷款，交一定的贴息贷款利息，以融通资金。

其次是利用信用卡融资。这种方式能够将用于日常生活品、消费品开支的钱移植到做生意上。中国人民银行已经公布了《银行卡业务管理办法》，比如以透



资 2 万元，期限两个月为例，原来要支付利息 1800 多元，现只需 600 元，利息成本仅为原来的三分之一。有的银行还推出“授信额度卡”，只要两年内在指定商户购物消费，在 2 万以内，不用付一分钱即可当场提货，还款期为一年。

利用典当行也是一种融资方式。典当行接受业务的范围包括金银首饰、高档手表、产权房、家电等，小本经营者在资金特别紧张时也可一试。不过典当行的利息一般都很高，所以这是一种风险比较大的融资方式，要特别慎重。

此外，小本经营者有时要敢于不赚钱，抛掉过时商品，让这些钱进行周转，以达到减少存货、少压钱的目的。

## 6、少犯错误

小本生意是输不起的，因为你没有畅通的融资渠道，现成的一点点资本也是千辛万苦积累而成，一旦输掉本钱，很难再有翻身的机会。从这种角度看，小本生意风险丝毫不比大生意小，小本创业比大老板要有更强的承受力。

避免风险是小本创业者首先要考虑的。在足球场上，球迷们总是喜欢攻势足球，场面壮观，看起来过瘾，他们常常指责那些防守型的球队是功利主义，使球赛变得沉闷、乏味。但是，足球并不因为球迷的好恶而改变特性，赢球才是大哥。攻势凌厉自然是好，但失球太多，还是一个输字。

做生意也是如此，最注重的是结果，只有少犯错误，保住资本，然后抓住机会反击，才会取得成功。所以最有害的事莫过于冒进，特别是当赚了一些钱后，盲目扩张，乱投资，稍有不慎，多年的心血就化为乌有，很多创业者不能善终，保守有时也是积极的策略，稳扎稳打才能长久。

## 7、吃亏是福

据说有个老板，没有文化，也绝对没有背景，但生意却出奇的好，而且长盛不衰。说起来他的秘诀也很简单，就是与每个合作者分利的时候，他都只拿小头，把大头让给对方。

如此一来，凡是与他合作过一次的人，都愿意与他继续合作，而且还会介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了他的老主顾，人人都说他好，因为他只拿小头，但所有人的小头集中起来，就成了最大的大头，他才是真正的赢家。

吃亏是福，因为人都有趋利的本性，你吃点亏，让别人得利，就能最大限度调动别人的积极性，使你的事业兴旺发达。

但现实生活中，能够主动吃亏的人实在太少，这并不仅仅因为人性的弱点，很难拒绝摆在面前本来就该你拿的那一份，也不仅仅因为大多数人缺乏高瞻远瞩的战略眼光，不能舍眼前小利而争取长远大利。吃亏实在还和实力有关，因为吃亏以后利润毕竟少了，而开支依然存在，就很可能出现亏空，对于小本经营来说，吃亏往往就等于放血，可能致命。

所以这就成了一个难题，如何吃亏，如何吃小亏占大便宜，是一个弱者必须学会的技巧，小本经营，犹如老鼠和麻雀，要想生存就需要更多的智慧和勇气，在吃亏的问题上同样如此。

## 8. 寻找突破口

小本经营，本小利薄，不能和强大的对手硬拼。要想取得突破，最好寻找现成的机会，先找那些容易被人遗忘的细分市场，在这些市场站稳脚跟后，再进一步扩大市场。

“依样画葫芦”往往是小本经营的捷径，因为你不可能投入大资金去开发新产品，不如跟在别人后面，搭一段顺风船。模仿别人的产品，也有一定的技巧，在模仿的基础上略有创新，说不定比原产品还更有效果。

要了解竞争者并能够向竞争者学习。日本人最善于这一手。他们常常把对手的产品买回去，拆开了细细分析，再在对手的基础上创新。哪怕一个小小的商店，也有很多经营的诀窍，如果你能静下心来，好好地潜入别人的店中，观察和学习，自然也会有所收获。

顾客永远是你最好的老师，只有顾客的意见才是使经营完善的动力。当你要进入一个市场时，与其找专家咨询，不如亲自当一次消费者，自己去体验顾客究竟需要什么。你所设定的经营方式，如果连自己都不满意，要想让别人满意也是不可能的。

小本生意不可能花大钱去做广告，影响和引导消费者，你只能从小事做起，在每一个细节上让顾客满意。

## 9. 发现需求

小本生意，资金宝贵，每一分钱都要花在该花的的地方。但什么地方才是金矿？如何去发现赚钱的机会呢？

世界上所有生意都是由供求关系决定的，善于发现供求之间的流向，把握供求之间的机会，也就把握了生意的本质。

很多人习惯于根据消费的经验，将生意分成大小等级，以为那些从事投资少、单价低的生意是小生意，反之则是大生意，比如经营房地产的必定是大老板，而从事柴米油盐的可能就是小商家。其实生意的大小是由需求的大小决定的，当绝大部分老百姓还对他们积蓄一辈子也买不起的高档住宅望洋兴叹时，这个盛产大老板的行业就成了吞噬资金的黑洞。相反，在一般人最瞧不起的农村，专门向那些穿得破旧，用得节俭的农民提供饲料和化肥的经营者中，却出了真正大腕级的巨商。

所以善于发现大需求是做成大生意的前提，而大需求在什么地方？就在我们身边，就在你每天见惯不惊的地方，就看你有没有眼光了。

## 10. 生意无雅俗

生意无所谓雅的生意或俗的生意，所有生意的本质都是一样。任何外表看来雅的业务，都是通过背后俗的手法来完成的。俗并不等于粗劣卑琐，而是一种现实精神，是具体可行的与物质世界密切相关的处世方法。假如一个人仅仅把书看成是人类精神文明的结晶，而忘了它同时也是商品，那这个人就只能文化人而非书商，万一他不幸选择了书商这种职业，而又不能承认这从根本上和卖麻辣烫是一种性质，那他在面对商务活动的种种麻烦时，就摆不正自己的位置，内心

时常充满矛盾。

在商言商，既然选择了这条路，就不要经常问“为了什么”，做生意就是为了做生意，雅和俗没有绝对的区别，只有做饮食做出了名堂，才可以高谈阔论“饮食文化”，假如你连垃圾都可以做到“绿色环保”的层次，岂不成了绝雅之人？相反，满怀雅的理想而无现实的俗的办法，不过是空中楼阁，孤芳自赏而已。

## 11、求人不如求己

小本经营的劣势在于缺少资金，所以很多事情你无法雇人去做，必须亲力亲为。自己的能力有多大，能做些什么事，能做到什么程度，是你规划项目的基本参数，如果最初的判断失误，将会给实际的操作带来很大的难度。

当你要做一件事时，也许有很多人愿意为你“扎起”，为你出谋划策，为你分忧解难，甚至立刻将可能是最困难的任务领了回去。于是你的希望迅速膨胀，摊子很快铺开，但只有真的干起来，你才会发现，每个人都有自己的事情，对于你来说视之如生命的，对别人来说可能只是小小插曲，如果把所有希望都建筑在别人的帮助上，就犹如让一堆美丽的泡沫去承载现实的大厦，必破无疑。

最终你只能靠自己，必须牢牢树立这种意识，你才不至于陷入被动。

所以设计项目时，一切都要以自己的能力为准，旁人的承诺可以只做参考甚至忽略不计，以后实施项目时，如果能得到帮助，则多一分喜悦，得不到帮助，也少一分失望，至少你不会因为误事而怨恨，别人也不会因为内疚而增加压力，这样于人于己都更好些。

## 12、放弃暴利

也许你经营的项目很有特色，你的经营手段也很高明，你很快就赚钱了，而且赚得不少。但这并不能算是创业成功。赚钱的方式很多，而创业不仅是赚钱，还要创造一种赚钱的模式，它不是获得很多的蛋，而是获得会生蛋的鸡。

所以创业是一件长期的事，那种赚一笔就想跑的人，是永远不可能创下真正的大业的。在对待利润的问题上，真正想创业的人，必须要有一种长远的眼光。

人们通常都能认识止亏的必要性，但当获利太多时，能主动止盈的却不多。获利太多，有两种情况，一是说明供小于求，主动性在你手里，于是很多人都会抓紧时机，拼命增大供应量，把该赚的钱全部赚完。但是供求关系是在变化的，一旦供给增加，需求就会相应减小，市场很快便会疲弱。

另外一种情况，获利主要来自于品牌优势，一个响亮的品牌是用钱和心血堆砌出来的，一旦到了收获期，很多人也就急不可耐地想加倍收回。但是利润的产生是有其内在依据的，如果以一种掠夺的态度对待买主，品牌的价值很快就会挖掘一空。

因此当获利太多时，不要忘乎所以，更不要只想赚钱，暴利是种不正常的现象，长期暴利更不可能，有钱可赚时要想着长远的发展，为品牌的成长留下更大的空间。

### 13、贵在坚持

旧时看一家人是不是大户人家，不仅仅是看他的房子有多大，金银有多少，更要看他的院子里有没有大树。

房子是可以迅速盖成的，金银也可以迅速聚敛，唯有树木，无论你本领多大，它只能一寸一寸地长，任何盘根错节荫天蔽日的景象，都是岁月的积淀，因而成了稳定、深厚、持续繁荣的象征。

创业也是如此，如果抓住机遇，不排除暴富的可能。但此时所谓的规模不过是一堆泡沫，需要时间的沉淀。暴富的企业很多，但能坚持几十年持续发展的却很少，原因就在于企业的经营理念、核心能力、品牌价值等等不是一朝一夕可以形成的，真正优秀的企业都是千锤百炼的结果。

传说中的树仙蛇仙狐狸精们，无一不是上千年修行得来的，创业者的眼光也不妨放远一些，时间能够说明一切，在经营上这同样是个真理。创业不是一朝一夕的事，不管你的事业是否顺利，都要有打持久战的准备，毛泽东早就说过，一个人做一件好事并不难，难的是一辈子做好事。对于你来说也是如此，做一件事并不难，难的是持之以恒，持续不断。

### 14、家族创业的误区

小本创业很多是从家族经营开始的。有的是夫妻店，有的是一家人上阵，亲戚朋友帮忙，这种形式的优点是凝聚力强，在创业之初，条件比较艰苦的情况下，血缘的纽带可以让一个集体获得巨大的力量。

但创业到了一定的阶段，有了一些成果之后，家族式的企业就会遇到一些问题。比如，再小的夫妻店都会面临同一个问题：夫妻之间谁说了算。

最理想的答案是，谁说得有理就听谁的。但每个人之所以说出一个观点，都是因为自己认为有理，在各说各有理的时候，以谁为标准呢，最后还是强硬的一方说了算，这就是权力斗争的开始。但夫妻毕竟不同于一般的合作者，除了原则，还有特殊的人情，夫妻之间的是非很难用一般的标准去衡量，也很难用常规的方法去解决。

同样的难题广泛存在于家族型企业中，人际关系的复杂化是这类企业的致命伤，原则让位于人情，决策变成一场心理战，科学管理当然无从说起。以至到最后，要么分家，让功臣和亲友们各霸一方，这有点象古代的分封制，搞不好就是诸侯割据，战乱频繁，实力削弱；要不就是家长制，一言堂，其弊端也是不言而喻的。

### 15、打一口深井

小本经营，挺过最初的日子，就会赚钱了。这时候你可能觉得手上的项目潜力很大，干什么都顺，前途无限光明。

然而当那一阵高峰过后，日子又渐渐平淡了，你可能就开始烦躁起来，一心想创造新的辉煌，于是大量的精力用于开拓，原来赚钱的项目反而无暇顾及，时间一长，有的就自然废弃了。

一个好项目的珍贵，是要在事过很久以后，回头再看，才能发现的，并不

是所有的付出都能得到相应的回报，在一个特定的范畴中，重要的因子只占少数，而这少数却决定着全局的性质。正如你买了十只股票，也许 80% 的利润来源于其中的两只，如果你不紧紧把握住它们，狠赚一把，那另外八只的亏损就可能把利润全部吃掉。

人生就是这样不公平，那两只赚钱的股票也许并没有消耗你多少时间，另外八只赔钱的买卖却让你殚精竭虑。所以把一件事情做透，是成功人生的一条捷径，千万不要以为机会遍地都是，人一辈子大量的活动其实都只是铺垫，真正起决定作用的就只有几次，当你手上抓住一个机遇时，再难也不要松手，也许完成这一件事，就奠定了一生的价值。

与其拿一把锄头东挖西挖，不如选好一个点，深挖下去，清泉总会涌出来的。

## 16、一辈子创业

古人说“富不过三代”，这宿命般的不可避免性，使多少创业者感到悲怆，其实这还是乐观的描绘，更多的人是富不过一代，前半生的辉煌熬不过后半生就暗淡了，何其可悲。

这往往不是智力的因素，而是心理的惰性使然。大多数人都有好逸恶劳的本性，但很多人却没有享乐的条件，当一个人还处于必须劳作才能生存的状况时，求生的本能就会让他勤俭。穷困是一种巨大的压力，迫使你采取行动，去努力，去获得财富。

于是一部份人成功了，从贫困者中脱颖而出。但之后他们中的一些人身上原本存在的好逸恶劳的本性复苏，再加上新滋生出的虚荣，慢慢地，这些人再不愿象当年一样，去从事辛苦卑贱的工作，挣几个可怜的小钱。而消费的档次越来越高，支出越来越大，一旦收入和支出不能同比增长，事业就下坡了。

人的一生实际上就是和自己搏斗的过程，无论“穷则思变”还是“富贵思淫逸”，强调的都是外力的作用，一个人若能在一生的时间里，持之以恒地保持斗志和信念，那才是真正的了不起，对于这样的人来说，一生都在创业，没有什么时候是可以停滞不前的。

## 二、小本创业巧思

### 17. 礼品回收生意

所谓“三百六十行，行行出状元”，所有的生意只要是市场需要的，就都可以做，比如礼品回收生意。

元旦、国庆、中秋节前后，一些礼品回收店生意红火起来。现在社会上请客送礼比较多，有的人收礼太多，自己又消费不了，希望能够低价处理兑现。另外一些送礼的人，又想送货真价实的礼品，又不愿破费太多，礼品回收店就适应了多方面市场的需求。

一家“名烟酒回收店”前，店主出 900 元收购 3 条“中华”烟。“玉溪”的回收价是 160 元一条，出售价则是 180 元一条其中有 20 元利润可赚。在另一家

礼品回收店，仅花 150 元就能买到两瓶“茅台”酒，对买者来说，当然也是很划算的。

礼品回收，除了烟酒以外，还可以回收生日礼品、婚庆及丧事礼品、家电、日用品等。

值得注意的是，经营礼品回收生意必须有一定的鉴赏能力，以免回收到假冒伪劣产品，不但会影响经营，甚至还可能被消费者投诉。

## 18 . 化妆品店

和其它商店一样，化妆品店最初的投入也包括了店面、装修和进货资金三个部分，由于化妆品商店的特点，这三个部分的投入都不大，规模小一些的三四万元就够了，稍大的也不过七八万元。

装修是化妆品商店比较重要的一项投入，由于化妆品的顾客绝大多数是女性，而女性是非常看重包装的。如果装修太马虎，顾客很容易怀疑你所经营的商品的品质。

化妆品的进货方式一般都比较灵活，现在各个化妆品品牌都存在激烈竞争，零售商们就从中得到许多便利。过去常见的对零售商采取限量限额的做法现在已经很少见。你可以每种产品只进二三份，存货减少，资金压力就小了。一般说来，用于进货的资金，少的只需 1 万元，多的也只有三四万。化妆品的利润十分丰厚，大多数品牌都会给零售商不低于 30% 的折扣。

化妆品店里的商品档次通常很杂乱，除了几百元一支的进口化妆品，也有几元钱一瓶的指甲油，几块钱一毫升可以零沽的香水。还有一般大商场化妆品柜台和专卖店里买不到的零碎小玩意，比如为出差携带方便而准备的小巧空瓶，调面膜专用的勺，削眉笔专用的刀等等，这些东西价格低，利润也微薄，大商场不屑进货，但顾客又经常用得着，经营这些小玩意儿是招徕顾客的有效方法。

## 19 . 与电脑有关的边缘职业

目前电脑与网络至少已衍生出电脑清洁维修业、网站策划师、电子商务工程师等十多个边缘职业。

电脑清洁业对不少电脑用户来讲还很陌生，但在北京、上海、南京一些大城市已开始出现专门以此为生的“电脑清洁工”。作为高科技产品的电脑平时需要精心维护和保养，粉尘、油污和静电等污染会造成电脑内部设备的老化和短寿，但是很多电脑用户尤其是家庭使用者不懂如何保养，电脑清洁工应运而生。

网站策划师是最近才在南方一些人才市场上出现的职业。从业人员必须是具备电脑网站专业知识，又是广告策划人才，才有可能设计出与众不同的热门站点，在全球 500 万个互联网站中脱颖而出。这种人屈指可数，因此成为寻求网上发展的公司的首选人才。从创业的角度出发，你也可以不到大公司任职，而自己成立一个工作室，组合几个志同道合的人，专门从事这方面的业务，只要有市场，就会有钱赚。

另外，为企业进行网络交易，维护网络运行，使企业足不出户便可财源滚滚的电子商务工程师；专门回收二手电脑进行升级处理出售电脑的回收商、为企业维护网上合法利益的网络商务法律顾问等电脑边缘职业，也都是专业人才创业的

较好选择。

## 20 . 婚庆服务

长期以来，由于传统的影响，大凡男女结婚，都要大摆酒宴，全家上下亲戚朋友庆贺一番。但由于时代的变化，人们的生活节奏加快，人与人之间交往礼仪也越来越简化，传统的婚庆方式已有很多不合时宜。人们开始考虑如何把喜事办得既红火又省力。这样，婚庆市场便产生了。

婚庆服务公司的位置是很重要的，一般要选在居民比较集中的地方，比如居民小区或闹市区。

婚庆服务包括很多项目：婚庆咨询热线电话，新婚购物咨询服务，蜜月旅游服务，举办婚礼，周年结婚纪念，生日祝寿活动，婚纱礼服出租，新婚美容美发，新婚摄影摄像，礼仪小姐送货上门，婚庆吉日咨询等。办好各个项目，必须全盘考虑，又要具体做好每一个项目。

婚庆服务公司很少打广告，靠的是顾客口口相传的美誉度，因此必须从服务质量上下功夫，赢得顾客的信任。具体操作上划分层次，拉开档次。即量体裁衣，看人办事。

婚庆服务的档次要拉开，可以分七八个档次，对于双方的学历、文化修养、素质、心理变化、家庭都要有全面的分析和了解，对每一对新婚夫妇都力求安排一个新花样，这样可以吸引不少顾客。

## 21 . 丧事服务

传统的丧事有许多礼仪和讲究，现在的中年人很多都搞不清了，年轻人更是一头雾水。家中有人去世，如果处理不当，既失礼也给自己增加心理压力。何况亲人去世，心情已很哀伤，再要花很多精力去筹办丧事，对家属来说确实很困难。

丧事服务公司可以帮助人妥善处理这一切。其服务范围包括出租桌椅、茶杯、花圈、哀乐等，出售或代购香蜡钱纸等祭品，安排殡仪火化事宜，以及安葬、清洁房屋用品等工作。

丧事服务是一项特殊的工作，必须细心周到，既肃穆又亲切。此外每家人的要求不同，对于提供什么样的服务，最好能与顾客充分协商后，订出双方满意的方案。丧事服务公司不宜开在闹市繁华区，除房租较贵以外，一些商家对此有忌讳。如能靠近殡仪馆、公墓等选址，生意兴隆就更有保证了。

## 22 . 鲜花店

当亲朋举行婚礼时，当同学过生日时，当需要向恋人表达情意时，送花无疑是一种十分高雅的方式。开一家鲜花店，不需要太多的投资，获利也一样颇高。

商业区是开花店的首选，因为住家的人很少会预订花束，顶多是经过时买一些而已。花店设在人口密度大、购买阶层多的地方，顾客来源也更丰富。

开花店特别要掌握好顾客的阶层，根据顾客的情况布置店堂，配售合适的品种。要掌握有关花卉的知识，顾客买花很多是为了送礼，什么样的情况该送什么样的花，顾客心中也常常无数，你若能给予适当的建议，当然帮顾客解决了大问

题。插花是一门艺术，如果你能将鲜花做出别具一格的形式，无疑会让花的价值大大提高。

鲜花是种娇气的商品，最好能有一个大的空调房，或者冷却器，以使花保鲜减少损失。

进货渠道永远是生意成败的关键之一。你可以到批发商处批发，也可与当地的农科院或农业大学的鲜花栽培中心签订协议，如果直接到花农家里进货，一般会便宜一些。

虽然买花的人很多不会讨价还价，但也不能将花价抬得太高，只有合理的售价，才能取得顾客的长期光顾。

## 23 . 茶叶店

茶是中国人最喜欢、最常喝的饮料，在一般食品店、便利店或超级市场都有袋装的茶叶出售。但是，仍有许多消费者选择到茶叶店论斤论两地买，茶叶店也一直维持着相当的地位。

因为茶是一种比较特殊的商品，其种类繁多，档次差别极大，低档的人人都可拥有，高档的则贵如黄金，因而对一般消费者来说，茶叶的鉴别是一件难事。而对行家来说，要买到正宗新鲜的好茶，又能符合自己的喜好，也只有到专门的茶叶店才能做到。

开茶叶店首先要具有关于茶的专门知识，才能满足顾客需要。店址的选择没有严格固定的模式，可以完全按照自己的喜好来开店，可以“闹中取静”，在一片繁华地带开创自己的一片净土；也可以“偏安一隅”，在僻静之处修炼口岸。

茶叶的运营要有特色。首先，要创造优雅气氛，锁定客源。茶庄内应注重气氛，无论在装璜、摆设，甚至店名都要表现出素静、高雅的气质。此外，还要积极地在店里制造试饮的机会，例如在顾客等候包装时，以古朴的茶具请其品尝，必能留下好印象。其次，可以兼卖以茶为中心的商品，如茶具、茶道教室或礼品等。

近年来一些茶艺馆的兴起，也吸引了新家庭阶层和年轻人的投入，让大家再度体会茶的味道与种类，使茶庄业兴旺。

## 24 . 数码合成工作室

如果你想开一间就像大街上的柯达、富士、乐凯一样的像片冲印店，至少要投资几十万元，对你来说可能是天方夜谈。

但你如果对电脑有深入的了解，你的梦想就可能变为现实。

你可以采用变通的方法，即用电脑、扫描仪、数码相机、打印机来替代昂贵的冲印设备。其实扫描仪是计算机硬件中十分重要的输入设备，除了键盘与鼠标就是它了，随着近年来扫描技术不断成熟，采用 CCD 技术的扫描仪已降到千元以下，CIS 技术的更低至 600 元左右，都使得扫描仪成为计算机的标准配制。可能许多创业者还没有意识到它的重要性，用扫描仪可以为你节省很多钱，而获得精美的图片。

首先你要准备一台电脑，最好速度能快一些，如 Celeron 433 一类，或更好一些比如 PIII 或速龙，总之越快越好，处理图像的时间就能缩短。电脑中还应装



一个调制解调器，再备上扫描仪和打印机，如果资金允许的话，数码像机也是很重要的，可以给顾客即时拍照，尤其是证件照十分便捷。

当然，根据自己的筹资情况和技术高低，以上设备还可以随意变动，营业项目也可以随意调整。

## 25 . 装修监理公司

随着生活质量的不断提高，大多数在搬入新居前都要进行装修，但装修的日子又是普通老百姓最“头痛”的日子。

由于装修队伍水平和信誉的不同，装修质量很难保证。而房主又要上班、很难抽出时间天天监督施工，即使可以抽出时间，由于普通老百姓缺乏这方面的专业知识，也很难看出装修中的实质问题，再加上装修现场的噪音和污浊的空气、呛鼻的气味，会使监督人心烦、缺乏耐性，看着装修队也只有干着急。如果您能帮助房主监督施工，保证装修质量，一定会生意红火，财源滚滚。

开一家规模适中的装修监理公司，投资大约在 10 万左右，主要用于租用办公室，采购相应的监督工具，及工作人员的工资等。收费标准可按总装修费用的百分之三到百分之五来收取。监理员的雇用，男女不限，但都要有装修方面的专业知识，责任心强，能吃苦，有耐心。

开这样一家监理公司，还应该有一套严格的管理制度，以免日后出现严重的装修质量问题，引来麻烦和官司。虽然装修监理市场空间巨大，但由于是新兴行业，作为市场的开创者，在获得大额利润之前，您还需要对市场进行一定的宣传，让老百姓接受这项服务，因而广告开支也要计算在内。

## 26 . 学生音像店

现在想租张影碟看看或租盘卡拉 OK 碟片一展歌喉，普通音像店都会满足您。而您如果想租一套多媒体教材，充充电、学习学习恐怕就不会那么方便了。

学习不管是对孩子还是成年人都是一个永恒的需要，如果能将学习与电脑相结合，寓教于乐，市场空间是很大的。现在多数正版多媒体教材少则上百元，多则几千元，一般百姓家都舍不得这笔开销，即使现在盗版碟价格非常便宜，但由于没有辅助教材，学起来就不会得心应手。而且，随着政府打击力度加大，盗版碟在市场上的流量也会越来越小。

顾名思义，学生音像店在选址时应尽量选择在学校附近，或较大的居民区的主要路线上。除了电脑和多媒体教材碟，在经营时您还可以卖一些学习参考书及常用的文具等，有条件也可以购置一台复印机（二手也可），以较低价格为学生们服务。

由于面向学生的音像店投资不大，资金回收的压力也比较小，您一定能够获得较为稳定的收入。

## 27 . 股票信息咨询

中国证券事业与国际的逐步接轨，使大众对股票的认识程度不断提高，人们投资证券的热情更加高涨，与证券事业相关的行业就有了较大的发展空间。

很多炒股的人都苦于信息闭塞，技术粗糙，结果判断不准，操作失误，不仅赚不到钱，反而亏本。一般市面上的证券专业报纸、杂志，不是为特定的某一个人服务的，只是针对一般读者，不仅在时间上滞后，针对性不强，价格也比较贵，对具体的操作很难说有多大的意义。如果你能给炒股的人群提供一个专门的交流场所，给他们提供及时、准确、专业的信息，进行面对面的专门指导，一定会受到欢迎。当然，你的服务是收费的，利润就从中产生。

你可以将各种专业的报纸、杂志、书籍分类收集整理，供股民阅读。再上几台联网电脑，让股民可以在电脑研判。最关键的是你要有强大的分析力量，能够比较准确地荐股，只要说得准，让顾客有钱赚，就不愁没有客源。

收费上，类似的公司，有的采取会员制，定期收费，套餐式服务；也有的采用荐股收红包的方式；还有更激进的，根据所荐股票的收益提成，虽有一定风险，但一旦踩准了节奏，收入也是可观的。还有的咨询公司干脆就代客炒股，这种方式风险更大，国家政策也有限制。具体采用哪种办法，还是根据自己情况制定为好。

开这样的公司在选址上应尽量离当地的证券交易机构较近，近水楼台先得月。

## 28 . 民族服饰店

现在流行的饰品里面有很多东西是和少数民族文化有关的。

例如，在手腕上戴个彩线编的小手环，或是在脖子上挂一个造型别致的骨雕，这类饰品一般是女孩子戴得多，也有女孩们送给男孩戴的，而究其来源，大多与我国某个少数民族的装饰品有关。

我国是个多民族国家，各个民族有不同的服饰，很多都极其漂亮，而且有一种原始的情趣。现在城市里的前卫女孩，要的就是与众不同，如果你在繁华地段开一家别致的少数民族服饰专卖店，相信会吸引不少新奇的目光。

这类服饰店的投资一般不大，刚开始可以租较小的店面，稍作装修即可以营业了。在店面不大的情况下，经营的商品品种可以定为小饰品。小饰品占据的空间不多，定价不高，利润较大，资金周转相对灵活，特别适合于小本经营者。只要你联系好你的供货渠道，（比如联系一些自治区的家庭手工作坊）便有几倍的利润可以赚。

当然，这类服饰生意的关键便是具有超前的眼光，即能够跟得上潮流，把握住现代人的审美标准。只要你能够做到这些，并不断地推陈出新，相信很快就能致富了。

## 29 . 电脑医生热线

电脑正日渐被作为家庭必备品，于是“初级段位”的电脑使用者也越来越多。他们经常会遇到问题：电脑昨天还是好好的，但今天再打开就出了毛病，辛辛苦苦输入的文章会莫名其妙找不着了，一会儿死机，一会儿是非法操作，诸如此类的怪毛病让电脑使用者头痛不已。

其实，多数问题是出在软件上。有时是两种软件有冲突、软件中有BUG（指计算机软件的“先天缺陷”）、软件感染了病毒等等。有时使用者一个小小的疏

忽就引起电脑的“罢工”。可惜使用者不可能全是电脑工程师，自己来解决问题不现实。购买品牌机的客户可能会好些，因为品牌机能为你提供售后服务。但是一次次请维修者来家按几下键盘解决问题，不但他的脸色会越来越难看，自己也会过意不去。于是大家不约而同地请熟识的“电脑高手”到家中解决问题，这样一来，问题是解决了，但三番五次却欠下了人情。

开设一条电脑问题解决服务热线，提供电脑维护的日常服务、为电脑客户进行软件安装、升级、更新等等，这些服务都是电脑业内的空白。这样的服务看似微利，但却给用户解决了大问题，还能给经营者的其他产品（电脑硬件或电脑软件）提供潜在的巨大的客源。

### 30 . 专利代理事务所

顾名思义，专利代理人是应申请专利者的需要，提供各种咨询和代理服务的。

专利代理人可为发明人撰写申请书，对专利局审查员的意见进行答辩、纠正；遇到纠纷时，则帮助发明人面对法庭诉讼；如果涉及涉外专利代理，他们还要将外文资料正确翻译成中文，并根据专利法对其进行修改等。

由于是和发明人打交道，就要求专利代理人要懂许多专业技术，因此，专利事务所一般就根据业务的不同领域而分成了机械、电子、化学化工等部门。除了要具有广博的知识，专利代理人还应懂得有关法律和贸易方面的知识。目前，许多专利代理人已有律师资格或博士学位。目前，我国专利代理人的收入方式基本采取计件式，收入水平与接收代理案件的多少直接相关。

我国对全国专利资格代理人考试的报考人员规定条件如下：十八周岁，具有完全的民事行为能力的中国公民；高等院校理工科专业毕业，并掌握一门外语；熟悉专利法各有关法律知识；从事过两年以上的科技技术工作或者法律工作。

伴随知识产权纠纷的不断上升，对专利代理人的需求也将越来越大，如果你有条件，不妨开一个代理公司试试。

### 31 . 调查公司

在商业竞争日益激烈的环境下，很多企业甚至部分政府机构，都开始认识到科学决策的重要性，都寄希望于专业的调查公司能够运用现代化的调查手段和分析技术，为自己的决策提供依据，减少失误。

调查业是信息服务行业，提供的商品是看不见摸不着的信息，其范围涉及各行各业，几乎无所不包。

一般来讲，调查公司在收到客户的电话、传真、邮件，或与客户会晤后，要以最快的速度，根据委托的内容，拟出初步的项目计划书，并以书面方式告诉对方。计划书内容包括：调查内容、调查方法、调查日程、调查预算等。最重要的是明码实价，列出调查公司的收费标准。其具体运作办法，可以选出一名项目经理，负责项目实施的全过程。项目经理指挥工作人员招集一些学生，经过培训后，分别到设定的区域收集调查对象们的“意见”；然后由公司对已调查过的对象进行抽样复核，以保证调查结果的完整、正确。最后进行统计，写出调查报告。

值得注意的是，调查公司靠智慧挣钱，必须要有一套高效安全的管理方式，进行有创意的经营，才能生存和发展。调查公司的规模可大可小，开支主要是人

员费用，一旦有业务就肯定能赚钱，但如何能够接到业务，是一切这类智慧型公司的共同难题。

### 32 . 洗牙保健店

一口健康洁白的牙齿是人人都追求和向往的，但有人每天都认真刷牙，却仍然会患口腔疾病。

传统的牙齿护理方式从用手指缠布发展到用牙粉，最后到用牙膏。即使这样，有人的牙齿还是照样发黄，烟垢、菌斑除之不尽，它们既影响了牙齿的美观，也对健康不利。

保健洗牙，是继美容、推拿按摩、修脚之后，出现的又一种新的同类行业。洗牙者躺在舒适的躺椅上，享受着每分钟 3 万次的洁齿频率清洁牙齿，快速地清除牙结石、牙菌斑和烟垢等这些容易引起牙龈炎、牙龈炎、龋齿之类牙病的外部因素，真正起到延长牙齿寿命的作用，使牙齿变得更洁白漂亮。

专业的洗牙设备连同全套辅助设备约需 6 千元左右。经营方式上，可以与美容美发配套经营，也可以开一家小型的洗牙专营店。其技术上的要求不高，人员通过短期培训即能胜任工作。

洗牙店的卫生条件是至关重要的，人员需要有专门的工作服，环境要清爽宜人，收费可以略高，一般一次 60 至 200 元不等，视当地的消费水平而定。

### 33 . 家庭护理公司

中国正在逐渐成为一个“老龄”国家。倒金字塔型的老、中、青、少的人口结构，使越来越多的病人、老人需要社会提供服务，家庭护理业应运而生。

家庭护理收费不宜太高，因为服务对象大多是经济收入一般的家庭。居民区是家庭护理公司的最佳落脚点，投资一般约为 3 万元。公司的经营项目除了照顾病人的日常生活、进行一般的医疗护理、为病人理发沐浴、提供轮椅和尿布等用品、清理病房环境卫生等之外，从业人员最好能够掌握一定的医疗知识，懂得打针、煮药、喂药、观察病况和紧急处理常识。

作为一个提供服务的公司，员工的素质尤为重要，要善于和老人沟通感情，能陪老人聊天、读书报、下棋、散步、逛街等等，帮助老人摆脱孤独感。

家庭护理公司是一个新事物，大量的宣传推广工作是必不可少的。要建立和医院、养老院、政府福利部门的联系，努力争取客户。在管理上最大的难题是面对各式各样的员工，各式各样的顾客，提供的服务也多种多样，很难程式化，制度化。因而这类公司规模不宜过大，以免在管理上失控，还要有一套完善的制度法规，以免出现纠纷时对自己不利。

### 34 . 书吧

所谓书吧就是将书店和酒吧结合起来，这里有很浓的文化氛围，有富有特色的精品书籍，客人既可以品茗聊天，也可以静静阅读，得到精神上的享受。

开书吧，书是重要的元素，书架要富于情趣，书籍要有特色，音乐不宜太吵，整个环境要有一种雅趣。吧台也应与一般夜总会的吧台有所区别。

书吧的选址比较讲究，最好开在知识分子比较多的地方，比如大学附近，文化小区等。一般的书吧酒水收费，书籍免费看，要让书吧有吸引力，书籍就要经常更新，而且要根据读者的情况调整品种。

没有文化的人是开不好书吧的，有文化而没有经营头脑的人也是开不好的。现在各种“吧”的竞争很大，作为书吧只能在文化品味上下功夫。可以定期组织一些读书活动、讲演会、签名售书、碟片观摩等活动，让书吧成为一个区域内的文化风景线。

### 35 . 古旧书店

无论哪个时代，爱书的人都很多，无奈现在书价格太高，许多人无力承受，只好望书兴叹。有时候下决心买一本书，书店里却偏偏没有，也只好扫兴而归。其实旧书里常常有好书，这是许多淘书者的共同经历。

经营古旧图书，既能满足那些爱书但购买能力有限的人士的需要，也能弥补新书品种不足的缺陷，你适应了爱书人的需要，他们也就满足你赚钱的愿望。

古旧书店地址不一定选在繁华地段，以设在文化发达地区为佳，比如学校、科研院附近、老城区等。与经营新书的书店连在一起，也是比较借光的选址思想。

一般古旧书店的投资分为几块：房租、进货款、工资、管理费等，从几千到几万，视情况而定。经营书必须要到新闻出版局取得经营许可证，这一点是与经营其它东西不同的。

古旧书籍的来源，可以是等客上门收购，也可以开设多个流动收购点，还可以和一些废品回收点挂钩。对收购回来的图书要进行分类、清洁、修补等处理，尽量提高翻新程度。你的店里有没有真正有价值的好书，是决定生意好坏的关键，酒好不怕巷子深，古旧书店的口岸是“秧”出来的，没有长年累月的耐心，做不好这门生意。

### 36 . 家教服务中心

现在的家长大多都有一套培育子女的计划，由于都是独生子女，望子成龙的心态就更为迫切，一般经济上较为宽裕的家庭，很多都有替子女聘请补习教师的愿望。你如果开设一家家教服务中心，可以争取这部分客源。

家教一般都由大学生充当，你的家教服务中心如果设在一所大学里，教师来源可以相对稳定一些。为了保证充足的人员，可以印制一些宣传单去发放，也可与学生会联系，得到学校的支持，工作就会顺利得多。

在运营过程中，首先要建立档案制度。将教的一方和学的一方的情况，登记下来，以利查询和控制。其次，要及时准确提供信息，及时回访，得到反馈。假设有家庭寻求家庭教师，登记完有两个月还没给人找着合适的，家长肯定会不满意，从而影响你的声誉及客源。需要注意的是，给供需双方牵线搭桥介绍成功后绝非万事大吉了，还要定期用电话访问一下双方的情况，以便及时调整自己的服务。

知名度高了，还要有美誉度。有时不妨尝试一下优惠你的老客户，利用你的老客户来介绍新的客户。

## 37 . 烫衣店

现在居民小区里都有很多干洗店，一套干洗烫衣设备动辄就要上万元，干洗收费自然价格不菲，一套衣服至少 10 元。但很多时候，人们的衣服并不需要干洗，只是需要熨烫一下，特别是白领打工者，他们可是要每天西装革履，谁受得了每天干洗？而要让他们自己动手也是困难的。如果你开一间不大的门面，或者干脆在家里也行，专门提供熨烫服务，一次只收 2—3 元钱，他们会不会选择你呢？

开这种店投资很小，几乎没有什么风险，当然也发不了什么大财，尤其是创业初期，只能采用比较稳定的投资方式积累资金，然后再作其他打算。

烫衣店开到一定程度，也可以扩大经营范围，向干洗、缝纫等方向发展，但总的来说，这个行业要形成一定的规模很难。好在只要你能吃苦，踏实地干，保证小康生活水平是没有问题的。

## 38 . 动手商店

所谓动手商店即在销售商品的同时，通过表演、示范、培训等形式，教会购买者自己动手制作和使用的商店。现在十分流行的“陶吧”就是其中的代表。

动手商店的店铺共分为三个部分，其一便是商品销售场地。销售部分要有足够的商品供顾客选购，一般品种不宜太杂，如“陶吧”就只卖陶器，以突出商店的特色。其二是指导制作和使用的场地。要有一些必备的工具和材料，以及足够的指导者。其三是培训场地。商店要根据销售的商品，举办各类专门的培训班，以满足顾客进一步学习的要求。

动手商店范围比较广，如自助美容、盆景栽培、插花艺术、礼品包装、摄影技术、编结针织、食品烹调、服装裁剪等。销售重要的商品，就应举办相应的培训班，这样既满足消费者的需要，又可促进商品的销售。

动手商店的店址要求相对较低，只要有足够的营业面积（100 平方米以上），房租较低，交通方便即可，最好靠近年轻人的娱乐休闲场所。总投资一般在十万元左右。

动手商店的员工素质要求较高，除了要求掌握商品的基本知识及基本性能外，还要有诲人不倦、和蔼谦恭的服务态度及一定的语言表达能力和销售技巧。

## 39、陶吧

陶吧是动手商店的一种。小孩子都喜欢玩泥巴，但长大了就必须西装革履，适应所谓的行为规范，结果失去了玩泥巴的快乐。而现在大城市里的小孩子，生活在水泥森林之中，更是连摸一下泥土的机会也没有，不能不说是一种遗憾。

开一家陶吧，让大人孩子都能脱掉皮鞋，挽起袖子，亲手和泥、拉坯、雕刻、上色、打磨，随心所欲，做出一件自己的作品，岂不快哉！其实人人都有艺术天份，动手去做，就是一种解放。何况玩泥本身就是很好玩的事。

陶吧的利润来源有几块，一是出卖专业人员做好的陶艺品，因为是独此一件的手工作品，因而有一定的价值，可以卖到比较好的价钱；二是为顾客提供原料。做陶艺的泥土需专门加工配制，不同档次的泥可以分段出售，对于一般只是为了

好玩的顾客，则可以提供便宜的粘土，用完后只要不带走，还可反复利用；三是为顾客提供烧制服务。做好了坯子需要进窑烧制，一般的顾客都没有条件，但他们又很想将自己的作品完成，这后半段的工作就可以由陶吧来做，适当收费；四是赚餐饮的钱。来学陶艺的很多是青少年，要么成群结队，要么有家长陪同，一些人玩陶艺时，总有一些人闲着，难免消费一些饮料零食之类，玩累了总要休息吃饭，这就是商机。

与陶吧类似的还有玻璃吹制等，总之一切可以动手现场制作的有趣的事情，都可以尝试。

## 40 . 指甲美容

指甲美容是一项全新的高档时尚消费，其服务项目一是接长指甲和进行指甲塑形，按需要塑出各种有优美弧线而牢固的长指甲来；二是在指甲上喷绘各种颜色图案，在指甲上挂一些水晶挂件和金环更是一大卖点。

脸部美容需要专业设备，指甲美容同样如此。烘干指甲油用的紫外线烘干机，指甲抛光时用到的各类搓片和指甲剪，喷绘用仪器和喷枪都是开业时少不了的硬件。另外，指甲油的颜色、喷绘用的花样、各类指甲挂件和水晶亮片更是越多越好。由于顾客定位在有一定经济收入的人士，因此店面也应尽量选在顶尖地段。大型商厦和高档住宅区，商务楼林立的地方都是选址的上佳场所。店内装潢要高雅简洁。照明一定要亮堂，座位也最好是舒适的专业沙发。这样既便于美甲师工作，顾客坐着也不会有不适感。店里最好备些时尚杂志，万一生意忙不过来，也不至于让人坐着无聊。

“美甲”是时尚消费，当然要紧跟季节流行。夏季时兴赤脚穿凉鞋，推出脚趾“美甲”服务生意定会极佳。冬日皮肤开裂是个大问题，不妨帮顾客做做手部皮肤护理。春秋两季是结婚高峰期，推出新娘指甲美容，在指甲上贴些心型亮片、串上心型挂件，定会大受欢迎。

## 41 . 服饰顾问中心

现在时装店星罗棋布，大大小小裁缝铺随处可见，可还是有不少人觉得买衣服是件头疼的事。不知什么款式、什么颜色更适合自己，如果有一位“服饰顾问”，能为每个需要帮助的人做好参谋，就不怕生意跑掉了。

与一般服装店和缝纫店不同的是，那些店都是被动地等待顾客前来购买，而顾问中心是积极主动地为顾客设计。

店里所有员工必须有裁缝基础，且能够针对不同的顾客进行设计。对前来定制衣服每个顾客，必须详细记录该顾客的性格、身材、肤色、职业等个人资料，然后在现成的款式中进行挑选，如有不合适的地方进行改动，直至符合顾客的要求为止。店内除了衣服外，包袋、鞋帽、饰物也要一应俱全，并且要与顾客的衣服和本身的气质相匹配，这样不但可以为顾客节省许多逛街的时间，而且可以让他们穿出个性。

开这样的店，因为服务是个性化的，特色和品牌很重要，要有自己的定位，形成自己的顾客群，生意才会长久。此外，你自己必须有很高的鉴赏力，有很高的品味，才能指导好你的顾客，才会有良好的口碑和客源。

## 42. 胖人时装店

随着人们生活质量的提高，我们周围的胖人不断增加，他们也有美化自身的要求，有缝纫基础的人，可开间胖人时装店。

店面无需开在闹市，但必须在一个城市开四、五家连锁店，免得胖人横穿整个城市才能找到你。所有店面的装饰须统一格调，店招可用可爱的“胖太太”形象。店内的灯光亮堂，穿衣镜要大，让胖人能够从前后左右审视整套衣服的效果。店内的试衣室面积也要大点，便于胖人在里面活动自如。有可能的话，所有的店员也都应该由胖人来担任，她们微笑的形象、得体的打扮可以让胖人增加自信，也能产生一种亲近感。店里陈列的服装款式要新颖，对胖人的身材尽量扬长避短。营业员要对胖人的着装进行引导。也可以在商店一角摆上几张桌椅供顾客休息、聊天。胖人在一般的商店买不到合体的衣服，还常常受到歧视和嘲笑，你能提供这样自在的购物环境，怎会不令胖人们心动。

如此一来，胖人们很可能把你的时装店视为自己的私家裁缝铺。当他们穿上新衣，展现风采的时候，又为你作了免费广告。何必都去围着靓女转，在市场中找到自己的生存空间，钻个小小的空子，没准就能为自己打开一片新天地。

## 43. 残疾人用品店

许多生理上异于常人的顾客很难买到适合自己的东西，比如左撇子，许多别人都能用的东西，他们只能投去羡慕的眼光。英国伦敦曾有一家商店，专门经营左撇子用品，里面有花卉剪、开罐器、指甲剪等等。

德国也有相似的商店，店里有六个手指的手套，缺一只袖子的上衣，少一只裤腿的裤子，假肢上的软垫，驼背用的睡床等等。他们没有竞争对手，而且每售一件产品，都有详细记载，地址、电话、姓名都输入电脑，以备查寻和反馈意见。商店以其独特的视角和优质的服务处于绝对优势地位，生意好得出奇。

这种市场一般都不容易被重视，竞争比较小，还有一定的政策优惠，如果你的定位准，服务到位，在方便别人的同时，自己也能得到实惠。

## 44. 邮购公司

以邮购为经营主体的公司，也是近年才开始出现的新行业。

邮购公司经营的商品应有别于普通的百货公司，适合邮购的商品种类主要有：小型家电、办公桌上用品、化妆品、歌带录象带、书籍、小型日用百货等。这类商品既是热销商品，又有体积小、不易损坏、便于邮寄等特点，而且价值不高，顾客容易下手。顾客邮购商品，可采用书信联系或电话订货等方式。因此邮购公司应特别注意通过人们的住宅地址和联系电话进行宣传。邮购的最大优点是，顾客安坐家中而能选购天下商品，足不出户可以买到必需的可意商品。这对生活节奏紧张的城里人来说，成为一种极好的购物方式。经营邮购服务还有一个优势，它可以用较少的投资来开展业务。你可以先收订货款，再拿这些钱去厂家进货。

邮购业务中的宣传环节是至关重要的。如果宣传不到位，消费者就不知道何



处有邮购公司，更不知道邮购哪些商品，更不能产生信任感。大多数邮购公司都印刷有完备的，甚至是精美的商品目录，有的还附有商品的图片。

值得一提的是，由于邮购是隔袋买猫式的交易，双方不见面，无法挑选商品，所以信誉十分重要。最近几年这类公司欺诈行为较多，国家已有较大的限制，需办理专门的经营许可证。

## 45 . 家庭服务公司

在西方，家庭服务公司比比皆是，而且服务范围非常广泛，几乎无所不包。无论你想化妆、美容、修指甲，或是想让人陪你吃饭、跳舞、听音乐，甚至需要他人替你守夜、购物或送信等，都可以由家庭服务公司提供全方位的服务。而我国的家庭服务业才刚刚起步，市场潜力巨大。

相对于其他行业来说，家庭服务公司在位置的选择上并不是最重要的。即使位置再优越再方便，有找的功夫，家务自己就干了许多。顾客找服务多半都是通过电话完成的。

因而，设一部热线电话，并且保证每时每刻都有人接听，这是最重要的。

其次，对员工和客户的科学管理是成功的关键。要加强对员工的职业道德培训，制定一整套严格的奖罚办法。保证服务时间和服务质量，并且随叫随到。定期对客户进行跟踪访问，考核公司的服务质量，千方百计塑好自己的形象，比如为一些孤寡老人免费服务，深入社区宣传等。这非但不影响生意，反而会给公司招来更广阔的财源。

## 46 . 水族专营店

现代生活高节奏、多喧哗，人们被迫生活在钢筋水泥丛中，令人轻松、愉快的自然生态水族缸备受欢迎。在栩栩如生的水族缸中饲养观赏鱼，对稳定情绪、调节气氛、保持空气湿度大有益处。开办水族世界专营店，在中小城市是个赚钱的冷门生意。

与传统金鱼缸相比，现代水族箱不需要换水，更省事；动植物生长健康，更省钱；大型化，更逼真豪华，生活品味十足。购买客户一般为高收入家庭、企业、宾馆饭店、以及酒楼和娱乐场所等。

水族专营店投资较少，生意稳定。制作和饲养技术可到大城市专营店学习掌握，各种专用器具在批发商处有售。如经营得当，毛利润可达 100%以上。专营店面积通常在 20 平方米左右，最好能在宠物市场、花鸟市场附近。店门口可陈列配以海水鱼的海洋生态缸，条件差的可陈列豪华淡水热带观赏鱼水草缸，以吸引顾客的注意；店内应有大小不同，档次各异的水族缸成品供顾客挑选。另外，与水族缸配套的各种器具、饲料、治鱼病药品、水草等也要配足，供自己和顾客配套用。

从正在经营的水族馆情况来看，一般规模的投资 3 万元便足够，其中包括购原料、购商品、租门面、人员等投资在内。条件好的再准备 5000 元流动资金。

## 47 . 腌菜店

有一则报道说：在南京出现了一个新的品牌——“小菜一碟”。顾名思义，他的产品是普普通通的小菜，也就是我们大部分家庭早餐时要吃的那些五花八门的酱菜、泡菜等等。这位现在拥有几百万资产的老板，以前却是一个外地来南京卖酱菜的。他每天自己在家腌制各种类型、口味的酱菜，然后拿到菜市场去卖。不过此人并不满足这种小打小闹的生意，他发现很多大饭店对这种小菜的需要量非常大，于是他筹集资金，从一个小厂做起，专门为这些大饭店提供腌制精美、品种繁多的小菜。从此生意越做越好，最后就申请了“小菜一碟”这个品牌。

其实，生活中有很多商机是可以预见的是，正如同“小菜一碟”。他敏锐地发现并打开了一个别人没有发现或没有重视的市场，只要经营得当，一个大型的企业就会滚雪球般的形成了。这就是一个发现市场后，小产业规模化经营成功的例子。

## 48 . 幽默搞笑用品店

一位很有名的学者某次到泰国，买回一个小玩意儿，朋友要看，他一概不亮出来，只让朋友先坐。朋友一屁股坐在沙发上，突然只听见一声“维妙维肖”的放屁声，一屋子人大笑之后掀开沙发垫一看，只见一个充气枕头模样的东西，那位学者方才解释说，这就是从泰国带回来的“屁袋”。

幽默是人际关系的润滑剂，能使人的生活变得轻松愉快，有些商品本身就具有幽默搞笑的功能，比如撒尿的小男孩，一触动就哈哈大笑的弥勒佛，永远在圆球上跑动的松鼠，表情滑稽的小丑，内容搞笑的漫画书等等。不妨把它们集中起来，在一个宽松有趣的环境中出售，你的店就会充满欢笑，别具一格。

这种带有娱乐性质的店，年轻人是主要的顾客，而且很多时候是买来送礼。经营上可以参照礼品店的经营方式，店堂布置明朗时尚，还要有顾客交流的空间。店员也要有幽默细胞，让顾客一进店就受到感染。

## 49 . 成人玩具店

随着人们休闲意识的日益增强，爱玩的成年人与日俱增，提笼架鸟、养花弄草、抛石掷弹、品芳玩票、下棋玩牌、唱歌跳舞，真是五花八门，玩不胜玩。市场经济条件下，玩也需要大把花钱，于是一些颇有经商意识的生意人便把眼光瞄准这类玩性十足的成年人，办起了“成人玩具店”，专门经营各种成人玩具，大赚其钱。

成人玩具比儿童玩具更富有情趣，更要求个性化。范围包括益智类，比如魔方、游戏机等；观赏类，比如车模、航模等；体能类，比如飞镖、溜溜球等。

成人玩具在设计上要有创意，制作上要更加精美。营销方面，这类店要善于造势，营造气氛，独具特色。

## 50、老人用品店

现在许多生意人已把眼光从女人和小孩转到老年人身上。

老年人虽然收入比退休前有所下降，但多年的积蓄，还是使他们有比较强的消费能力。中国人有一个优良传统，这就是“孝”。做子女的一直奉行着“百善孝为先”的准则。在中国，“孝”是银色产业的一个强有力的支撑点。换句话说，赚中国老年人的钱，一部分来自老年人的直接消费，还有更大的一部分则来源于“孝子们”的间接消费。

老年人自己消费和“孝子”消费的特点是不一样的。老年人比较节约、理性，对未来比较谨慎，所以消费更看重商品本身的质量，注重实用性，讲究价廉物美。“孝子”则注重情感上的满足，比较看重包装和文化内涵。所以做老年人用品，必须针对具体的购买者，设计自己的经营范围和方式。

老年服装、滋补品、生活用品、文化娱乐用品等都是这个市场的热点。你只要定位准确，服务周到，价格合理，生意就会红火。

## 51 . 接送服务公司

在城市，有些双职工家庭子女上幼儿园、小学路程较远，加上城市机动车辆多，交通拥挤，社会治安等问题，不安全因素很多，一般家长都不放心让孩子自己上学。但双职工本身又要上班，早出晚归，接送孩子很不方便。

接送服务公司就是在这样的市场需求下产生的，并且生意火爆。在郑州市，30名下岗女工创办的“小天使护送队”便是成功的范例。自1996年9月第一辆电动三轮车开上街头，开始接送孩子上下学，至今已有300多名小学生分别由30位阿姨接送，这些孩子大多上小学一二年级，每人每月交纳80元护送费。“小天使护送队”解决了双职工父母的后顾之忧，因此很受欢迎。

接送公司最重要的是安全、准时，做到了这两点，不愁没有生意。对于有条件的投资者，如果能提高设备优势，购买较为舒适的“小巴”，聘请专门的司机接送，相信对于父母会更有吸引力。

为了降低经营风险，除了加强管理，提高安全意识外，在保险公司投保也是必不可少的。

## 52 . 次品专卖店

一夜之间，各种各样的专卖店如雨后春笋般在大中小城市兴起，大都装修豪华，以卖品牌商品为主。你可不可以反其道而行之呢，专挑别人不愿经营的次品、旧货、特殊物品等办一个专卖店。

顾名思义，“次品”专卖店专卖次品货，里面全是服装厂、鞋厂、搪瓷厂等等生产出来的次品或积压品。这些次品一般只有些“小毛病”，并不影响它的使用功能，有的顾客自己稍微“加工”就弥补了缺陷，与正品没有多大差别，但它的价格却很便宜，图实惠的人很愿意光顾。

生活中经常会出现两种现象，一方面城市居民淘汰下来的家用物品，卖给旧货贩子觉得太便宜，放在家里又占地方；而另一方面，不少地方的人对二手货很感兴趣，但从旧货贩子手中买又嫌太贵，如果能办个“物品互换店”让买卖双方

直接见面，便可让双方都感到满意。

茶杯盖子、加肥特大号的成品衣裤、特大特小号的鞋子，适合老年人穿的轻便布鞋、粗线袜、对襟褂儿、小马扎、躺椅、小孩穿的猫头鞋，还有残疾人穿用的一些特殊衣物和用品等常常不容易买到。如果能开一家“难寻商店”专门经营这类特殊商品，生意肯定会很好。

### 53 . 保姆公寓

如果投资者有多余的住房，可以考虑充分利用空房，开一家保姆公寓。

很多人都有这样的感觉，不请保姆很累，请了保姆还是累——心累！需要要考虑的事情太多。生活中因为一个保姆而引发的麻烦事，确实也不少。怎么样解决呢？

最近在上海出现了一家“保姆公寓”。6人一套，配有厨房和卫生间，每人每月仅需150元住宿费。万科城市花园的陈先生最近很轻松，因家里的保姆住进了保姆公寓。小保姆来自安徽，在陈家干了一年后，觉得住在主人家比较拘束，而陈家也觉得小保姆毕竟是外人，平常说话做事不得不避开些。前不久小保姆听说社区内里有个保姆公寓，提出住到公寓去。陈家也欣然应允，并付每月的住宿费和水电费。保姆入住公寓后，觉得每天除了按时上下班，还有了自己的私人空间。由于公寓里住的都是外地来的保姆，互相很关照。保姆公寓还为这些保姆请了专人负责公寓卫生。

随着城市居民生活的日益提高，拥有保姆的家庭也越来越多，能够考虑到保姆与主人家双方的心理，在价格上优惠、在环境上自由，保姆公寓的前景十分可观。

### 54 . 毕业消费

高校校园“毕业消费”高潮迭起，几乎每一所高校附近的餐馆、舞厅都是门庭若市，生意火爆。每到傍晚时分，或三五知己，或两三同乡，相聚饭店畅饮，而眼下的“毕业消费”形式已不能满足他们的要求。

“毕业消费”看上去似乎很热，但还只是限于餐饮、娱乐这一圈子里。一位姓金的学生干部说，同学们都想穿着学士服在校园里留影，可是不知道到哪里去租借。也有的同学想制作一张碟片，把自己大学时代的学习、生活片段真实地记录下来。然而商家好像还没有看到这种需求，有的学校只得请计算机专业的同学自己动手制作。当然只能记录一些集体活动的大场面了。更令不少同学大伤脑筋的是买不到称心的纪念品。大学生活四年，师生情深，同窗谊厚，临别互相馈赠当在情理之中。虽然商店里的各种礼品很多，但作为毕业时赠送的还是《纪念册》、《同学录》那几种，单调又老套，叫人拿不出手。

需求即商机。每年的大学毕业生数以百万计，这确实是一个很大的市场。但他们又是一个特殊的消费群体，如果商家无视他们特殊的消费需求，就会白白错失许多商机。

## 55 . 时代尖端专卖店

时代尖端专卖店以售卖最新时尚的物品为主，如新款的青少年便服、鞋子、饰物、彩色喷发胶等，使青少年走进店内，就有走进时代尖端的感觉。

一般店铺的支出以租金为最大开支，时尚商店必须开在闹市，租金更贵。其次是人员开支，除了一般的店员外，还需雇请专人物色时下的流行物，以保证店内商品始终埋头在时代前端。购买商品的客户，应定在青少年身上，抓住这点不能动摇。

在店铺内部装修和外部布置上应具有新奇性，展现一种光怪陆离和刺激感。店员也应以年轻人为主，使顾客没有代沟的感觉，而且为了使店铺气氛活跃，不停播放轻松的流行音乐，可以带动顾客的乐观情绪。为了使商店一直保持潮流和领先性，要定期注意服装行业的流行趋势，从而紧紧追赶上青少年兴趣爱好发展方向。

在具体管理方式上，应该人情管理和制度管理并行，如果规模较大可以制度管理为主，反之以人情管理为主。

## 56 . 乐器商店

现代人对艺术越来越重视，乐器的销量也就越来越多。

乐器店在店址的选择上并没有太多的讲究，但对店员的要求却很高。因为乐器是一种特殊商品，高档乐器十分娇嫩，容易损坏，所以要求店员有极强的责任心。音乐是一门艺术，每个人的乐感不一样，作为乐器销售者，不仅要有乐器知识，还要有艺术修养，能给购买者必要的指导。乐器售出之后还有一些售后服务，有的收费有维护，人们也愿意找乐器店，比如调正乐器的音色，属于专门技术，一架钢琴，每年均需请乐师调校音色，收费在数百元以上。这些人员方面的准备都是必须有的。

要使乐器店成为名店，可举办一些比赛，设立奖金和奖品，吸引参加者，扩大知名度。

此外，指导顾客，提高他们对音乐的鉴赏能力，定期开设乐器研究讲座，吸引更多的人参与，也是乐器店的经营之道。

## 57、野菜加工厂

随着绿色消费的深入人心，野菜越来越受到人们青睐。我国的野菜种类众多，开采潜力很大。但目前对野菜的利用还只是停留在低水平上，多限于半成品加工，产品附加值低，不少外销产品也多是干制品或盐渍品和初加工。因此，如果开家野菜加工厂，进行野菜产品的深加工，是大有“钱”途的。

野菜加工厂最好建在盛产野菜的地方，且要选择野菜种类、分布集中的区域；对野菜加工的工艺可以多采用几种，以适应不同层次的需求；野菜的原味有些不适合大众，需要作一些调适，既保持野菜的营养和风味，又适合大众的口味。

工厂的规模可以根据实际的产量来定，对小本经营者来说，投资应循序渐进，先少量投入，待扩大销路后再适时扩展。若投资一个年产 50 吨的野菜加工厂，生产设备约需 2—3 万元（不含厂房等基础设施），流动资金约需 3 万元，厂房

及库房约 300 平米。

按目前的行情，每吨野菜加工产品其效益可达 5000——7000 元，年产 50 吨的野菜加工厂，可获利润 25——35 万元。

## 58 . 甜品屋

甜品是孩子们喜爱的食物，如果再有情调一点，也是年轻人休闲消费的场所。

甜品店必须设在消费力较强的区域之内，不应设在一般的政府楼宇或廉价出租房附近。甜品店太靠近居民房也不合适，因为一般的家庭主妇，多不愿意作正餐外的支出，而且还认为甜品会影响孩子的胃口。针对妈妈们的负而影响，甜品店可以搞一些宣传活动，以赢得主妇的好感。

请一位有创意的甜品师傅，是甜品店经营的首要条件。甜品是否做得可口又特别，能否经常有些变化，外形也别有情趣，是孩子们是否愿意走进店里的关键。在内部的装修上要注意，适合儿童的设施要多一些，地面不应太光滑以防小孩子滑倒，尽量不要有特别突出的棱角，以保证调皮小孩子的安全。另外，孩子是甜品屋的忠实顾客，偶尔打翻杯子弄湿台椅是常有的事，作为服务员应和颜悦色打扫，不可粗野。

甜品的款式要多样，但也要保留传统的甜品，如红豆沙、绿豆沙、芝麻糊等。不一定大洒白糖，偶尔推出一些香品或酸品，也可以吸引口味不同的顾客。

## 59 . 内衣专卖店

俗话说：世界上最赚钱的两个行业就是“嘴巴”和“女人”，内衣专卖店便是专做女人生意的行业。

女用内衣店，已成为实用化和时装化兼备的新生意，专营女性基本内衣、内裤、睡衣裤、丝袜等，涵盖面非常广。

开一家内衣专卖店，首先必须了解商品基本知识。十名女性就有十种不同的体形，要分别替她们选择合适的内衣，实在不是一件简单的事情。为了配合商品的特性，还必须选择洁净而且现代化的地点来设置，例如市中心或商业大楼等。在具体经营上应注意商品要多而齐全，可以让顾客均衡购买是专卖店的优点。从市场上的商品看来，“内衣时装化”的商品，在以大众市场为主要路线的成熟女性内衣当中，大约占了一半的比例，其他则分别具有传统实用或健康纯净等不同的风格，以满足不同阶层的要求。

经营好内衣店，还要能正确判断顾客的年龄和体格，确实掌握顾客的要求，这也是接待顾客的基本态度。一般内衣不能试衣，如果特别高档的则应允许试衣，让顾客真正满意。

## 60 . 服饰租赁

对于社交活动频繁的女性来说，衣柜里永远都缺一件衣服，如果能有服务周到的服饰租赁店，她们一定会很乐意光顾。

服饰租赁店是一种典型的都市企业，对地点的选择要求较严格，一般要挑选繁华地带。如果自己能够设计相应服饰或毕业于服装学院设计专业，那么自己就

可以支撑起这家服饰租赁店了。成立服饰租赁公司应拥有多种款式、不同设计的晚装，每种款式均有两种或数种颜色，尺码不等以符合不同品味和身材女性的需求。价钱方面要合理且尽量便宜，每次的租金约为售价的 1/5 或 1/6，以该件晚装的款式或质料而定。顾客每次租赁时必须先付该件晚装的全价作为押金，待归还并经检查妥当后，把扣除租金后的押金奉还顾客。

这种店除了在款式上独特多样，选择余地大以外，卫生条件至关重要，所有的衣服都必须有严格的消毒措施，并让顾客知晓。同时还不能让顾客穿上衣服后被人发现是租来的，那样将脸面丢尽。在条件允许时，可配合科技化设计一套完备的电脑化系统，把所有租赁和出售晚装的资料输入及储存在内，以便查询和处理。

租赁公司也可出售及专人设计晚装的服务，并提供搭配的珠宝首饰及长短手套、帽子、披巾等，也可在同一城市设立不同租赁营业点，以方便顾客降低价格。

## 61、街头补衣

现在人们的生活水平提高了，很少有人穿破衣服，补衣似乎是很没有市场的行业。然而，物以稀为贵，正因为现在的人都不自己缝补了，万一有的名贵衣物如果不慎破损，扔掉太可惜，要补就只好找专门的手艺人。对一般百姓来说，有些衣物虽说不上名贵，但织补之后仍然可以穿用，像羊毛衫之类，如果破了一个小洞，能用同色绒线补好，穿在里面仍然可以保暖，外穿也不丢面子，何乐而不为？所以衣物修补还是有相当大的需求量的。

由于从事织补的人少，又是一项技术活，一般收费都较高，视面料好坏和破损度而定，如果补一个破口，一般的衣物十多元一寸，好点的面料则高达三五十元一寸。一件高档衣物，硬币大小一个洞，手工精补，几乎看不出痕迹，收费可能高达上百元。

从事织补行业，最重要的条件是手艺好。最好你自己就是一名高手，也可以雇人，只要有一个固定的接件点就行，织补的工作在家里就可以做。接件的人必须也是内行，所接的衣物能不能补，补到什么程度，顾客有什么要求，都要当面讲清楚，以免事后发生纠纷。

## 62 . 药浴馆

现在不少城市中，浴室都办走了味，真正意义上能愉悦身心、消除疲惫的浴室没有几家，而这正是你的机会。在延续传统的澡堂经营方式基础上，与现在流行的保健潮流相吻合，开药浴馆无疑是一种很好的方式。

目前比较流行的药浴有桑叶浴、薄荷浴、菊花浴、菖根浴、藜草浴等。经过霜雪的桑叶，性味甘苦而寒，具有散风清热、明目等功能。用它作浴水洗澡，护肤不脱脂，特别是皮肤粗糙者，用后可使皮肤变得细嫩。制作药浴的方法也很简单，将桑叶 100 克左右放入锅中，加热熬 10—15 分钟后，倒入浴盆晾温后就可以洗用了。薄荷叶有散风热、止痒的作用，对外感风热、皮肤发痒、咽喉肿痛、眼结膜充血等病症的人洗浴特别有效。只要取鲜薄荷叶 200 克或干薄荷叶 50 克放入锅内，加水煎取药液，倒入浴盆中就可以了。夏季常用这种浴法，可以预防湿疹、痱子等皮肤病。另外，菊花有散风清热、平肝明目的功能；菖根具有镇痛、

降压、降血糖、消除皮肤老年斑、汗斑等功能；蓟草能够止血、散瘀。药浴的种类很多，可在实践中寻访中医后添加。

开药浴馆最重要的是硬件设施要卫生、安全，这方面的投资会比较大，地段不是很重要，租金可相对便宜一些。

### 63、理发店

这里所说的理发店并非那种装修豪华的美容美发店，而是专门为普通居民理发、修面的传统理发店。

这种店设在居民小区内，店面不大，十余平米已经足够，也不需专门的服务人员，一个师傅，一个小工就够了。项目主要是理发、洗发、烫发、修面等等，收费便宜，单理发两三元钱，加上洗发、修面也只要五元钱就搞掂。烫发可以让顾客自带原料，只收手工费，又便宜，又放心。

这种小理发店看起来不起眼，但人气旺，不愁没生意，开支小，压力不大，只要能吃苦，踏踏实实地干，虽然发不了什么大财，但钱是稳赚的。等有了一定积累，再扩大规模，提高档次，把生意做大也不是不可能的。

### 64 . 儿童摄影

每一个父母都希望能保留住孩子的成长痕迹，最常用的方法是摄影或摄像。但自己摄制由于器材或技艺方面的原因，很难有理想的效果，于是只好求助于专业摄影师。而现在的摄影师对成人的婚纱艺术照做得多，儿童的摄影或摄像就成了一个市场空白点，你如果成立一个儿童摄影工作室，应该是有发展空间的。

儿童摄影工作室应包括一个摄影室、足够的专业摄影师（由于资金问题，最好自己就是行家，可亲自操作）及相关的器材设备等。摄影方式可采取上门照、随行照或到摄影室布置照。

工作室的选址不必过于讲究。对于小本经营者来说，可在城市的繁华地段租一个很小的门面作为对外的宣传点，而真正的摄影室则可设在较偏的地段。由于为各个不同年龄层的孩子摄影难度不一，所以应按孩子不同的年龄段进行收费，有时也可考虑采用会员制。对一个孩子的拍摄可以从出生到上学，摄影工作室的促销手段应是多样化的，比如每年年底可给孩子们送一份印有他们照片的年历等。摄影工作室除推出不同类型、价位的相册，还可兼营各种相框、照片放大等业务。

由于儿童摄影涉及摄影器材，所以投资相对较大，对摄影爱好者或专业人士较为适合。

### 65 . 美食街里的水产店

传统的观念认为，在一条已经成形的经营同类产品的街道上，不应标新立异地做其他生意，而事实并非如此。

几年前，在郑州市的中心地段形成了一条美食街。在这条街上，投资360多万元以经营太湖水产为特色的陈老板由于竞争激烈，勉强维持了两个月后仍不见起色，就在这时，陈老板的一个朋友建议他将酒店关了转开水产店，理由是在



这条有几十家酒店的美食街对鲜活水产的需求量一定很大，只要价格公道又随要随送，那些酒店老板一定会舍远求近的。以后的事实说明这位朋友的建议很好，陈老板经营水产后，附近的酒店老板见他的货质量好，价格也相对便宜，就纷纷到他那里要货，陈老板赚得眉开眼笑。

同样的道理，北京前门花鸟市场的李老板，出人预料地经营与花鸟不相关的炒货（瓜子、花生之类），生意奇好，那些卖花鸟的老板闲着没事等生意时，见到李老板的炒货，嘴就会馋起来，于是你买一包我买一包，李老板也赚欢了。

其实对投资者来说，能够看准市场的空白抓住机遇，才是成功的关键。

## 66 . 速递公司

国内目前的速递公司一般分为两种，一种是长途货运公司，另一种则是较为适合小本经营者的市内邮订服务。

小型速递公司的业务范围是：市内押款、网站配送、礼仪鲜花、收订书刊、市内送货、送票服务等。在具体的经营上，应根据送货价码及重量、形状、加急程度，按比例收取服务费用。公司在市内各片区设往返送货人员 2 名，配摩托车和移动电话。人员的管理以招聘为主，为了调动积极性，公司可采取股份制经营，按月薪发放。

速递业务对客户来说责任重大，因而在管理上要严格。对人员采取全程控制，以防出现违法乱纪之事。这类公司在经营上信誉很重要，一定要采取正规化运作，最好找一个比较有信誉的公司或行政部门投资或挂靠。

现在电子商务的兴起为速递业务开拓了很大的发展空间，如果你已经有了一定的经营基础，不妨与大网站联系，成立一个专门的配送中心，为网上购物者进行速递服务。速递公司还只是个新兴的行业，如果用心经营前景是非常广阔的。

## 67 . 花泥画廊

花泥画是一种新兴的老少皆宜的艺术绘画，由于它没有太多太大的技术含量，也不需要美术基础，因而可操作性极强，特别是对于培养儿童的艺术修养有一定的帮助。

花泥画廊的经营场地应选在少年宫附近或儿童聚集的地方，一间 10 平方米左右的门面，兼做制作区和成品售卖区，还可摆上一部公用电话以增加额外收入。画廊所需要的原料为复写纸笔、立体颜料、三合板、装饰材料等，约 3000 元左右；再加上房租和一些简单的装修，前期投资 8000 元就够了。画廊的经营分为店主加工的成品和孩子们自己制作的画，若是店主加工，加上装裱，根据幅面每幅收费 30——50 元；若是顾客制作的，每幅收 10——20 元，免费指导，材料也免费使用。做好的产品可带回家或放在店内由店主代卖。不止是花泥可以做画，有颜色的沙子、石子，漂亮的贝壳、树叶甚至碎布等，都可以成为“绘画”的材料。这对于小孩子可能更具有吸引力。

在具体的经营中，投资者还可以兼营有收藏价值的画或手工艺品，以使带孩子来的父母们也可以有所选择，相信生意一定会更好。

## 68、售电话卡

时下只要上街去转转，就会发现不少打折出售 IC、IP、201 卡的。电信资费调整后，用卡打电话费用比座机大大降低，因此特别受大学生和外来打工仔青睐，他们经常都需要与家乡亲人联系，本身经济条件不好，长途电话费哪怕能节约一点点，对他们也是有吸收力的。

打折卡的主要来源有三种，一是电信局内销，打折幅度最大；二是与电信局签代销合同，需交一定的底金，完成任务后提成；三是在批发商处批发，每 200 张卡为一扎，可以拿到 7—8 折。

售电话卡可在街头设点，同时卖一些报刊、香烟之类，一般打折幅度不大，单位利润较高，但销量不大。也可不设点，在高校去推销，或占据主要路口，或送货上门，只要优惠大，服务好，虽然单位利润不大，但只要销量增加了，收益同样也会增加。

售电话卡是一门长期的生意，由此可以熟悉电信的业务，建立一定的关系，由售卡逐步扩大到经营其它的电信产品，前景也是很广阔的。

## 69 . 西饼屋

有别于茶坊和酒吧，西饼屋总是带着西式的舒适和浪漫情调，它是在城市中为了满足人们休闲消费而兴起的。

西饼屋的地址应选在商业娱乐场所集中的繁华地段或大学周围，整个饼屋分为加工区和门市区，以整洁干净为宜。场地的大小与投资相关，一般为 30 平方米左右，其中加工区占 1/4，门市占 3/4。以最小规模估算，场地租金每月 2000—5000 元，烤制设备 4000 元，饮料设备 4000 元，其它用具 3000 元，房屋装修 5000 元，合计投资约为 3 万元左右。西饼屋的经营品种以各类西式面包、西饼及西式饮品为主。根据当地情况和大众口味，可配制有地方特色的西饼。饼屋内应干净、明亮，可将西饼置于托盘内供顾客选购。在条件允许的情况下，饼屋内可以再设几张桌椅，同时还可提供各种饮料、茶水，供顾客休息、品尝。

西饼要力求新鲜、可口，过时的西饼应立即予以销毁。根据顾客的需要，不受欢迎的品种可逐渐淘汰，并适时配制出合大众口味的新产品。

## 70 . 自行车出租行

如果你身处旅游城市或住在高校集中的地方，不妨开一间自行车出租行。

每年一到旅游旺季，各大旅馆、餐厅都人满为患，交通也变得异常拥挤，特别是在海滨城市或以自然风光取胜的旅游胜地更是如此。拥挤的交通使人们更愿意骑自行车旅游，一方面可以免受挤车之苦，另一方面也可以节省旅行费用，还可以从容观景，感受民风民俗，特别受年轻人喜爱。

同样，城市内学子众多，每逢节假日和周末，许多学生都成群结伴地走出校门，或探亲、访友，或浏览风光。他们“的士”坐不起，乘公共汽车又东转西转浪费时间，如果有自行车出租行，租辆自行车就可以轻松自如地活动了。

有心的经营者可以开一间自行车出租行，专门为旅行者和学生、打工者提供各类自行车。自行车的出租价格不能太高，车子以中低档为宜，漆成统一的颜色，

做上车行标记，增加一些特别的小装饰，让租车成为旅游者的特殊经历，留下难忘印象。还可适当配置些外型漂亮的淑女车、山地车等，以适合不同的顾客。

经营出租自行车，你还必须懂得一些修理常识，能够自己对车进行修理、保养或改装，这样便可以节省不少费用，盈得更多利润。

## 71 . 快餐店

随着快餐市场需求的逐年增加，开办快餐店已成为一种切实可行的创业方法。快餐店按性质可分为快餐专卖店、快餐复合店、快餐风味店、快餐饮品店、快餐饼屋、家庭式快餐店、送餐公司、快餐流动车、速食亭等。选择哪种方式要根据资金、经营环境等情况慎重决定。一般说来，在学校附近，可选择经济实惠的家庭式快餐店或快餐专卖店；在办公楼聚集处、证券营业部、市场等地方，可开办送餐公司或快餐风味店等。

比较正规的快餐店器具配备主要有家具、厨具、食具、卫生洁具、通风空调设备、音响、消防报警设备等。而一般的家庭式快餐店或送餐公司等，则不必太讲究，干净、便宜、可口，以及亲切周到的服务，是这类小型公司的致胜法宝。

开快餐店选址非常重要，不但在很大程度上影响着客户的多少、经营的状况，还直接影响着扩大营业的可能性。快餐店应位于人流集散最方便的区位，一般以吸引十至二十分钟以内可达的人流最为理想。如能选择商业活动中枢、交通便利或设有政府职能机构之处作为快餐店的所在地就更好了。此外，快餐店最好是既接近人口稠密区，又接近人口的高消费地区，有可能取得较大的利润。

## 72 . 熟食店

现代人简直是像生活在流水线上，也许是因为越来越懒，也许是社会分工越来越细，也许是生活节奏的快速化，更多的年轻人难以享受在家吃饭的乐趣。只要有一份还算不错的工作，家务事尽可以找保姆或者钟点工来做，吃饭也可以在外解决。

但白领蓝领们真的就喜欢吃那些快餐吗？不一定。多数人还是认为妈妈烧的家常菜更适合他们的口味。

只要你自认为做菜的手艺还不错，就可以开一间熟食店，以卖家常菜为主。当然，最好要有几样你的特色菜，拿手菜。这种店的优势就在于它的家常化，平易近人，做的都是回头客的生意，所以最重要的就是让顾客买个放心，绝对的干净卫生、价格公道。

根据店铺所处的不同环境，熟食店除了家常菜还可以兼营盒饭、面食等快餐。如店设在学校附近，可以主营快餐盒饭，细心选择可爱别致的餐具，掌握学生的食量，尽量降低价格和成本。若店设在居民区附近，就以经营家常菜为主，每日或每周推出一款优惠菜以吸引顾客。

## 73 . 靓汤专卖店

如今喝汤已不是南方人的专利了，北起东三省，西至新疆，喝靓汤已成为一种新的饮食时尚。然而俗话说，“樱桃好吃树难栽”。大家都知道煲汤是件最耗

时费力的麻烦事，加上家人口味不同，现代人很难亲自去做。于是有人找准了这个经营热点，投资靓汤专卖店。

养生汤店一般为 20 平方米左右，全店投资在 3-5 万元之间，主要用于特色装修和品汤专用的瓷器和保温设施等。养生汤店的装修，最好有中国传统文化氛围，材料不一定太高级，但要有品味。

目前国内一些知名的企业有专门的汤料出售，有的有几十种固体状半成品，店家只需购回后加温添水，便是成品汤。你还可以与生产固体汤料的厂家联营，通过汤店向顾客们贩卖各式养生汤料的添加药材和速食汤料固体罐头，获取更大的收益。

有的人比较迷信原汤熬制，用现成的汤料不能满足他们的要求，最好能现场操作，熬制原汤，让顾客眼见为实，不失为一种有效的营销手段。

## 74 . 培训班

办培训班是很赚钱的，这个行业特别适合知识性人才。

目前，我国培训行业正迅速兴起，包括行业培训、岗前培训、娱乐培训、婚前知识培训等，尤其是营销培训最为兴旺。如果你是某方面的专业人才，不妨试试开办培训班。

开培训班的最大问题是社会关系，因为不是人人可以拿到许可证，往往需要挂靠在有关单位，需要有些特殊的关系。现在社会上各种名目的培训班培训校多如牛毛，使竞争加剧，要想吸引到足够的生源，必须使你的培训班具有较高的知名度和可信度。

师资力量是竞争中最有力的筹码。培训师一般应为专业资深人士、大学教师组成，即可以兼职，也可专职。如果投资人具有管理才能，可不必另外聘请管理人员。另外业务人员也是必不可少的。总之，办培训班除了培训活动，还有很多经营的环节，需要你去细心琢磨。

## 75 . 收购旧家电

现代家庭大多都购置了电视机、电风扇、电饭煲、电冰箱、洗衣机等各种家用电器，然而，随着人们生活水平的提高以及科技的不断发展，家用电器更新换代很快。淘汰的家电很多还是完好的，扔掉可惜，如果你开一家经营旧家电的店铺，对淘汰的家用电器进行翻新、改装，然后运到经济较为落后的地区销售，这样既可解决一些家庭的烦恼，也可获得相当的利润。

开办旧家电铺，如同开办旧家具店和旧衣裤店一样，要分别设置三个点：即收购点、维修点、销售点，投资一般在 4 万元左右。收购点宜设在城镇闹市中心，或雇人深入到街道居民密集区、旅馆、酒店、企业等进行收购。维修点可与收购点同时并存，也可分设，地点不拘；销售点宜设在经济不太发达地区的集市和乡村商业点。

旧家电业的收购价格要视商品而定。如果是中低档的家用电器，如电风扇、电饭煲等，一般按原价 10% 左右的价购。中档的如洗衣机、收录机等，按原价 20% 左右收购。高档的则为 30%。以上所列价格原则上是没有损坏、或损坏程度小，起码有六成以上新的商品而定。具体价格宜按收购的实际情况酌情决定。

## 76. 家电维修

经营旧家电业的业务范围可适当拓宽。如维修点不仅对收购回来的旧家电进行翻新，还可同时承接维修人们日常损坏家电的业务。家电维修投资少、本金收回快，是青年创业的一种较好选择。

对一些大型家电，如电冰箱、洗衣机、空调器等，还可采用预约上门维修的方式经营。只要服务态度好，维修技术过硬，确保质量，相信经营家电维修这一行，必定越做越红火。

在技术问题上，如果你自己有熟练的修理技术当然最好，但这并不是绝对需要的。只要雇用一位经过训练和有经验的人，技术问题就能解决。

如果你的维修中心靠近家电类产品批发商的集中地，就更有利了。你还可以将业务拓展一些，在精力充足的前提下，兼营修理煤气灶、管线等。总之，修修补补的事永远都是需要的，只要好好做，钱就有得赚。

## 77. 图书出租店

随着社会经济文化水平的提高，图书作为一种精神食粮，消费量越来越大。但书价的增加，却使很多人对书店望而生畏。于是，很多人开始租书来读。如果你家中藏书相当可观，你有没有想到，除了自己学习研究参考之外，有一条生财之道可供选择，那就是开一个图书出租店。即使你没有现成的藏书，想投资图书出租业，只要努力经营，回收期也不会很长。

图书出租店最好是设在居民住宅区。开张前，要做好必要的准备。如将图书分类，统一编号，并编写分类书目；制定图书出租价格、押金价格以及赔偿办法；限定租期，公布营业时间等，其中营业时间不一定要全天候，但最好定时营业，以便顾客掌握，及时前来借阅和归还图书。

作为经营者，还应尽可能熟悉各类图书，知晓名著、名流及畅销书种、书目，并及时关注图书出版动态。一般来说，武打小说、言情小说、回忆录、历史故事和各种工具书比较受欢迎。要及时补充或更新藏书。营业时，要善于为顾客介绍图书，有效回答借阅者的有关图书知识的咨询，对各类人员提供阅读建议，这样，你就会拥有一群忠实的顾客。

## 78. 婴儿纪念品店

现在，年轻父母都比较注重对孩子的情感消费，渴望为自己的宝宝留一份恒久的纪念物。开一家婴儿纪念品店，既有经济效益，又有社会效益。

这门生意，除必须购置的材料、设备以及技术培训费外，不需要大的固定投入，根据地区的不同总投资在1—2万左右即可。该生意采用订做方式，现金支付，因而无拖欠，无积压，流动资金也极少，制作出的婴儿纪念品，单价从几十到上千元不等，毛利在80%左右。一名经正规培训后的人员制作一件纪念品仅需2—3小时，如果一个人一天制作3件，毛利可达400—500元，一般家庭的平均消费在100—300元，因而这门生意利润空间很大。

制作的婴儿纪念品要力求工艺精湛，外形美观，既给孩子留下一份终身纪念，放在家中也是一种高雅独特的装饰品。

除了前几年流行的传统胎毛笔外，新近兴起的有胎毛画、婴儿仿真立体手足纪念画（手足秀）、精嵌胎毛笔等。胎毛画由婴儿胎发经十多道特殊工序精制而成，色泽天然，质感、光感及立体感都很强，是可资终身纪念的胎发物品。

手足秀则是采用高分子合成材料，通过安全反模取印法，将宝宝的手脚制成立体模型，再配以传统布贴工艺，使画面栩栩如生，活泼可爱，连掌纹、指纹都清晰可见。

另外，一般理发店都不能为婴儿理发，您可提供从为宝宝上门理发到订做纪念品的一条龙服务，既为客户解决了婴儿理发难题，又与其联络了感情，对促销极为有利。但您必须采用高度安全的婴儿专用理发工具，使用前要严格消毒，以避免交叉感染。

## 79. 多功能食品加工厂

人们早就不再满足于仅仅添饱肚子，越来越多的人对健康食品、绿色食品、休闲食品等青睐有加，高品位、重营养、多种类、讲效率的新时代饮食文化已经兴起。于是，传统农产品深加工愈加受投资人关注。我国是农业大国，农产品资源极为丰富，有些农产品的产量在某些地区严重过剩，价格低廉，您不妨开一家以农副产品为原料的多功能食品加工厂。

食品厂由多功能食品系列加工机械设备组成。该设备采用先进的温控自熟成型系统，可一次性完成成熟和成型过程。设备只要 20 平方米的厂房，操作只需两个人。一万元左右就可以办厂。

这种食品厂所需流动资金大概 500 元左右，原料来源广，成本低廉。水稻、玉米、马铃薯、水果、蔬菜等均可作原料生产出风味独特的食品。可生产出不同形状(条状、筒状、皮状、丝状等)，不同口味(水果香、酸、甜、辣、咸等)，不同营养(维生素、矿物质、低脂等)的近百种食品，产品适合不同年龄、不同消费习惯的需求。

假设每天生产 1000 公斤玉米粉丝或粉皮，原料（玉米 500 公斤、大米 200 公斤、面粉 300 公斤）成本大约 1500 元，水电、工资、缴税、包装以及其他损耗约 700 元，销售环节需要 200 元左右。建议售价 4.00 元 / 公斤，这样，日销售额为 4000 元，日利润大约为 1600 元。

## 80. 电脑艺术人像店

有些人对电脑的学习有一种恐惧感，大概是因为电脑是高科技产品，不容易搞懂，所以许多小投资者特别是下岗工人，对此就不敢轻易涉足。其实电脑并非想象中那么难以驾驭，即或是你没有决心把它弄懂，只要在你平常的观察中发现商机，还可以雇人帮助。譬如开家电脑艺术人像店，它既不需要很高深的电脑知识，也不需要太大的投资，为何不去尝试呢。

开办电脑艺术人像店，地方最好在大城市周围的郊县。具体投资为：

门面费 6000 元(半年，也可与当地大商场合作租赁其闲置区域)；

电脑 1 台（因为需要处理图像，所以要求内存大，硬盘空间大，显卡要好，CPU 速度较快）6000 元左右；

扫描仪 1 台 1800 元左右(2400dpi、36 色、A4 幅面)；

数码相机 4900 元；

打印机（激光打印机，需专业纸张）2000 元左右；

电脑技术人员 1 名，工资每月 1000 元。

另加上前期证照投入，共约 3 万元。

只要一旦投身到了这一领域内，略加钻研，举一反三，相信你的生意定会红火。对这些东西的投资，如果一旦生意不是想像中那样好，准备撤资，你投入的东西也不至于毫无用处，一文不值。

该项目的风险在于从事此行当的人现在已逐渐多了起来，估计竞争会比较激烈。

## 81. 素菜馆

开素菜馆目前在国外和我国的香港地区都发展良好。但也有两种不同的结果：要么该项目比较新奇，从事的人少，赢利较大；要么是项目缺少人的配合，参与者和顾客都比较少，风险较大。投资者一定要冷静抉择。

素菜馆当然得主营素菜。据观察，目前素菜分两种：一是常规的家常素菜，二是佛门素菜。做家常素菜就要求经营者紧紧抓住素食比荤菜更加宽泛这一特点，小麦大豆，蔬菜瓜果什么都可以做。都市“新素食主义者”嗜素的原因之一是吃腻了肉类，改为从素食中取得营养，所以关键还在于菜品的科学合理搭配。菜谱最好请营养专家来订制，针对不同的口味作不同的搭配，包括份量大小，内容安排，口味浓淡，冷热搭配，营养构成等。

开素菜馆店面装修要有特色，以区别于一般餐馆，最好整体效果素净，建议所用餐桌规范小巧，可能需要 2~3 万元；门面租赁根据地段不同有所差异，假设半年租金 4 万元；人员工资视当地工资水平及餐馆规模大小而定，如果厨师 1 人，服务员 2 人，投资者兼采购，大约需要 1500~3000 元；流动资金主要用于广告和进货，大约在 1 万元上下；另外，前期办证照需 1000 元左右。整个投资 7、8 万元。

该项目的首要风险在于消费者对素菜的认识不够，所以前期宣传就显得十分重要。第二个比较大的风险是饭菜的质量和品种，所以，找一个好厨师当然也十分重要。

## 82. 男性饰品店

据一项调查表明，有 65% 的男士认为佩戴饰品有助于表达男人的气质。“男人也需要用心呵护”，这是许多女人看着为家拼搏的男人所发出的由衷感叹。但是人们的目光更多地关注着女性美容饰品，男性这边是一个几近空白的市场空档。并非男士不爱美，而实在是被传统观念所禁锢了，被商家忽视了。

开家男性饰品店，去填补这个空白吧。

男性饰品店经营的商品主要是男士所独有的，如：袖扣、胸针、领带夹、皮带扣、烟嘴、打火机、西服吊带、臂箍、钱夹、烟盒等，有些新出现的男性饰品还要到日常生活或各类媒体中去发现。

店面不必太大，10 个平方足已，装修不必太奢华，但定要高雅大方，定要有品味。因为这个消费群不希望自己进入的是自选商场，而是购买能突出自己个性

的装饰品。可以想见，顾客中女士也会不少。所以，最好夫妻二人经营，这样从顾客心理角度看，更容易接受。店内最好还能够免费提供男人修饰的咨询，以及男人的形象设计等。

因为所经营的大多是高档货，所以这项投资就比较大一点。在推广上，一方面在地方媒体上做宣传，另一方面定期向市内各大小公司老板邮寄彩色广告宣传资料，让他们对贵店的经营内容有所了解。

### 83. 小型蜡制品厂

有些人非常想做生意挣钱，但眼光总是很高，看不起一般的传统项目。其实传统的项目和人们的生活贴得很近，只要用心经营，仍是大有前途的。

比如蜡烛。一般人认为现在到处都采用电灯照明，蜡烛还会有什么销量？其实项目的好坏不在项目本身，关键还在于你是否全身心去投入经营。

对于蜡烛，人们最粗浅的理解是照明，但这只是它最基本的功能，它还应该是艺术装饰品、情调制造器、纪念收藏品等，只要在蜡烛的融铸中，设计模具时，加入这些概念，再溶入自己的创意，其价值也将随之看涨。

因为蜡烛本身的颜色不同，形状各异，反映的内涵也就不一样。比如各种生肖蜡制品，情侣蜡制品，等等。将各式蜡制品用艺术的方式来表达，用软瓷的形式来表现，让它们真正成为家中的一种有意义的装饰品。

您还可以为各种节日、纪念日制作纪念品。比如教师节就可以制作教师蜡，婚庆时可以制作婚庆蜡。注意一定要紧跟时尚流行趋势，因为这种产品的消费者主要是年轻人。

生产蜡烛投资少，技术含量低，是一种适合小本创业的项目，如以上所说，只要把它做精、做细、做出品味，又加上现在经营者越来越少，这一产品是不愁没有市场的。

### 84. 碎布加工厂

许多媒体都报道了 21 世纪最有商业潜力的行业，其中之一就是变废为宝的垃圾产业。碎布是垃圾中的一种，像所有的其它诸如干电池、易拉罐、废塑料等垃圾一样，它也应该具有回收再利用的价值。日前对它利用得最广的是作幼儿玩具填充物，但它毕竟不具备大范围的实用性。

如果利用碎布加工拖把呢？自产自销，最多时每天能赚一百元，最少也有二、三十元收入，不失为一个好项目。

或者干脆开一家碎布加工店。重庆一家报纸报道了这样一个消息，一位从四川到广东一家服装厂打工的青年，看到每天都有大量的碎布被拉出厂，就萌生了碎布再利用的念头。他毫不犹豫地以每公斤 0.55 元的价格从厂里购买了 50 吨碎布，和几个同乡打工仔一起回乡办了一个碎布加工厂，专门从事儿童服装、椅垫、拖把、窗帘、布艺、玩具等的制作，生意还比较红火。

就投资而言，碎布属于废品，原料价格不高，所以整体投资不大，碎布 50 吨，按每吨 0.6 元，也只需 3000 元；另请两名裁缝，月工资 800 元；在市郊租借一家旧厂房，每月 1000 元，先支付半年，计 6000 元；缝纫机及其它设备 2000 余元。总投资也就在一、两万元之间，收入却是很不错的。



## 85. 旧物寄卖店

社会的发展是靠突飞猛进的技术创新推动的，它直接导致了产品升级换代日益加快。今天流行这种颜色，明天风行那种款式，它的结果是原有的产品被淘汰掉。但被淘汰的产品并不是没有用的产品，有些甚至完好如初，有些也是稍作修缮即可放心使用。其实许多人都在打这一行当的主意，就是卖旧货。

既然是寄卖，这些旧货当然不是收来的，而是代人销售。所以先要与寄卖者签订相关的协议，内容包括：寄卖物品、定价、给寄卖店的佣金，最重要的是要验明卖主身份，以免被假货或赃货蒙蔽。若在一定时间内不能卖出，则由卖家收回或重新定价。

若店面有一定规模或知名度后，还可与当地的拍卖中心联系，签订委托拍卖协议，寄卖拍卖物品；开通寄卖网站，即将出售的物品更加直观生动地放在网上，附上图片，标价等待买主竞价。

您最好不定期地在当地媒体上发布最新旧货信息，这样既招来买家，也会招来寄卖者；积极开拓与寄卖货品相关的消费市场，比如农村或县城等；在销售中纠正人们的旧货等于次货、废品处理以及盲目追新追高的意识。

这种生意投资不大，只需一间店面和一些相应的宣传费用即可。只是前期的货品收集上要经过一番思考。

## 86. 家政服务公司

小两口双职工或单身高薪族，每天饭菜的解决，老年人的照顾，小孩的接送等很伤脑筋，几乎每个住宅小区都存在这样的问题，都有这样的需求。办一个家政服务公司，投入不大，只要稍加宣传，就会有生意。

办公室内装一部 24 小时服务电话。再根据各个住宅小区就近招募服务人员，由专门的服务人员负责该小区的各种服务。为了便于联系，所招募的服务人员每人配备 1 个传呼机。服务实行会员制与钟点制相结合。具体工作流程是，当客户有需求时，通知办公室，办公室负责服务人员的调度，在最短时间作出反应。

将家政公司所有的服务项目清晰列出，并标出价格。比如，买米买面，每次收费 2 元；接送小孩，每次 4 元；做饭菜，按人次，每 1 人收费 2 元；做家务，每小时 5 元；照顾病人每小时 6 元等等。将这些内容制成表格，由服务人员发放。服务人员由于是家政公司的员工，所以拿公司固定工资加业绩奖励，原则上不能收取小费。这样客户对服务人员一般不付现金，只是按表格中本月服务项目按月付给家政公司。

该项目的风险在于对服务人员的控制和全面的宣传上，建议若有充裕的资金，也可以统一着装或配备其它相关服务工具，做出品牌。

## 87. 晚会用品专卖（租赁）店

现在越来越多的人加入了都市休闲一族，城市中的酒吧、茶楼、夜总会也顺应这一潮流兴旺发达起来。人们对晚会用品的需求也就越来越强烈。但从目前市场上看，国内这方面市场还是一个空白。您不妨开一家晚会用品专卖(租赁)店试试。

该店将市场定位于各种各样的晚会聚会、文艺演出等用品及服装专卖及租赁，比如面具、道具、化妆品、各种服饰、音响设备，布置设计现场等，进货要紧跟时代步伐，具有时令性、潮流性。

店铺的选址视资金规模而定，最好是设在城市中心繁华区。整个店面不需要太大，20平方米足够，但装饰要新颖别致。

店内分设租赁区和售卖区。一般的低值易耗品放在售卖区，而一些比较贵重或可重复使用的物品则放在租赁区。招聘1—2名业务员，1人专门负责与市内各娱乐场所联系，另1人专门负责跑一些学校或经常有演出的单位，与他们保持长期友好的联系，以因为这些地方是你的主要消费对象。作为一家营利性商店，也要做一些服务或公益性的事，比如免费帮助设计舞台效果、免费化妆等，店内要有一人是晚会方面的内行。

店内的商品都是紧跟时代潮流的，你应该对国内外的流行趋势十分了解，但也不必盲目跟风。标新立异的人往往不喜欢跟别人一样，所以一般不用在媒体上做广告，只是在一次次的聚会中去发现、去感受。

## 88. 婴儿用品店

现在独生子女较多，家长对孩子的健康成长也倍加用心。开一家婴儿用品是大有可为的。

开设这样一个店，选址并不是十分重要的事，关键在于齐全的品种和恰当的营销方式。比如：

新颖设计的婴儿用品。如专门为婴儿设计的防止磨牙的固齿器，防止蹬被子的被夹，躺着进食的平卧式奶瓶，吸鼻涕的吸鼻器等等，都是受家长欢迎的。

实用性强的婴儿用品，如婴儿梳、指甲钳、奶瓶、纸尿裤、奶粉等，都是针对婴儿不同时期的生理特点精心制成的。

针对性强的婴儿用品。比如婴儿专用洗涤用品就有浴液、香波、香皂、护肤霜、爽身粉、沐浴剂等。又比如给婴儿洗澡是件麻烦事情，就可以用婴儿沐浴床。

礼品化的婴儿用品。如一套婴儿礼品盒，内装小枕头、小袜子、围兜和小手绢。另一套装里则有奶瓶、婴儿淋浴露、护肤油、洗发液、爽身粉一应俱全，经济实用，也是送礼的佳品；

注重安全性的婴儿用品。如套在家具边角防止婴儿碰伤的拐角护胶，采用合金材料作车架的婴儿安全车。

因为婴儿用品的宽泛性，所以得对市场进行考察，以便突出自己的特点。

## 89. 刨冰冷饮店

随着人们生活水平的提高和生活观念的更新，休闲、娱乐已成为现代人们生活的重要组成部分。炎热的夏季，人们打麻将、唱卡拉OK、跳舞、聊天，都燥热难耐，如果能喝上一杯清凉的饮品就好了。

刨冰饮料正是绝妙的夏季休闲饮品，夏季市场极为广阔。

将冰块经刨冰机刨成冰花，巧妙地与花生仁、核桃仁、葡萄干、桂圆、荔枝、苹果、香蕉、草莓等各类水果融合在一起，即成刨冰饮料，外观晶莹剔透、玲珑亮丽。可根据消费者的需求调制出几十种风味的刨冰饮料，满足不同消费者的爱

好。

这门生意成本低，原料易于采购，利润高。每杯成本0.2—2元，售价可定为1.5—10元。铺面只要一间15m<sup>2</sup>—20m<sup>2</sup>即可，最好是在繁华地段，当然也可露天营业。所需设备：刨冰机一台，冰箱或冰柜一台，普通桌椅，玻璃杯、一次性塑（纸）杯（供客户带走），人员1—2名就够了，流动资金只需100—200元。

做刨冰生意，最要紧的就是卫生、清爽，口感好，还要能吃苦，毕竟夏季短暂，你得抓紧每一分钟赚钱。

## 90. 偶像精品专卖店

这种专卖店当然不是出卖偶像真人，而是出售各种偶像海报、相片、贴身、贴纸及各种饰物。

每一个从青春期走过来的人都知道，在特定年龄阶段的青少年特别崇拜影视歌星或其他名人。各种明星的相片等在中学生中很有市场，因此这样的店必须开在学校附近或中小学生经常光顾的地方，如少年宫、游乐场等。因为要把明星的海报、相片张贴出来，所以门面不可太小，10平方米左右比较合适，房租不会太贵，也基本可以悬挂、张贴、摆放物品。

经营种类包括：明星宣传海报、招贴画，因其面积较大，引人注目，可悬挂在醒目的地方。吸引fans的相片，是明星们的生活照或各种角色的剧照，若添上明星签名则更受欢迎；画片，明星相片的纸质版，价格相对较低，能吸引零花钱不多的学生；偶像贴身，能把明星的模样印在皮肤上，贴纸则可印、贴在书本上；明星扑克，印有明星头像；以及其它各种饰品。除明星签名照略贵外，其余各种价格不超过10元，普通学生都能承受。

前期投资几千元到两三万元皆可，视房租和种类多少而定。开这样的专门店，本小利薄，最重要的是保持平常心，在数量上取胜。另外还必须经常留意娱乐信息，关注娱乐报刊，收集明星消息，以便了解最近人气最旺最受欢迎的是哪些人。

## 91. 儿童视力保健机构

电视、电脑及各种游戏机的普及，导致了近视眼小患者增多，但市面上几乎没有一家专门针对他们的眼睛保健机构。这正是潜在的市场空间。

这类机构最好设在文化区、都市繁华区、中小学集中地周边等，面积视投资规模定。要聘请有经验的退休眼科医生，并设眼睛保健咨询人员1名，眼病及视力诊断人员1名。店内布置、装饰应突出“为儿童服务”这一主题。

您可以定期联系学校，组织专家到学校去举办眼保知识讲座，以扩大知名度；不定期在儿童媒体或当地的一些媒体上刊登与儿童视力保健或配戴眼镜方面的知识；另外，儿童也都爱美，喜欢一些有个性的东西，比如设计独特的时装镜和太阳镜等，所以要紧跟流行时尚，推出一些符合儿童佩戴的个性化设计的眼镜款式。当然，更为重要的是产品的质量和售后服务。

由于眼镜店需要验光设备，投资也相对要稍大一些，这要视当地消费水平而定。但验光师和所聘请的眼科医生一定要由有经验的专家担任。销售眼镜的利润一般都比较丰厚，只要用心经营，收入应该不错。

## 92. 民间工艺品专营店

有很多人一天思前想后欲发财，可是又总认为没有合适项目可做。其原因是他们没有真正在一些细微的地方去发现商业信息。

中国的民间文化博大精深，民间工艺品则是其中一部分。它不像真正的工艺品那样刻意地去粉饰和雕琢，或价格昂贵得让人望而生畏。我国的民间工艺品正是以其古朴典雅见长，深得国内外人士的欢迎。民间工艺品是以手工绘、绣、织、漆、塑、雕等方式做成的反映民俗文化的艺术品，以此作装饰，可使现代生活与传统、淳朴典雅的气氛相交织，让人感觉纯真和朴实。

专营店可批零兼营，并代做礼品包装。此类生意以都市人和外国游客为主要对象，故设在繁华市区或旅游风景区为最好。需要花费较多心思的可能是收集或征集各地民间工艺品，力求让商品多样化，品种或样式力求更原始，更传统。其店面的设计也要有民族风格或古典气息，让人真正在这里能寻到一丝过去和传统手工工艺。

另外，你可以广泛地接触出国归国人员，在他们的手中去购买从国外带回来的民间工艺品或纪念品，丰富你的民间工艺品专卖店。也可以代销，收取一定的手续费。

## 93. 手工编织绣

在古代，几乎每个女孩子都会编织刺绣的手艺活，可科技发展到今天，绣花这门传统技艺却慢慢被人淡忘了。现在虽然有机织绣品，但绝不会有手工编织绣品那么有神韵。假如开一家专营手工编织绣的小店，定会受现代人的欢迎。

店铺不用很大，花色品种却不能太少，各种树木、花卉、人物、动物等等都可以，它们都需要用五彩缤纷的丝线一针一针绣出来，每件作品都凝结着创作者的心血，而且有些还需要不同工种的工人来完成。

小店的经营内容可以包括：人像绣品，即将人像手工绣在丝品上或衣服上；艺术绣品，将山水鱼虫鸟兽等绣在丝织品上；绣荷包，这种荷包可以装钱、装手机、装化妆品等，一定非常有个性。总之，用传统去修饰现代是生意的一个重要方面，所以，您需要在保留传统做工的同时关注现代服饰的流行趋势。

往衣服上绣花并不是件简单的事，光针法就不下几十种，像平针绣、铺绒绣、堆绣、拉锁绣等。以前戏服上用的就是平针绣。它是用金线缝制的，非常高贵，也许一件普普通通的衣服，配上几支手绣的花朵或有特色的图案，立刻就会生动起来。只要顾客提出要求，就可以在最短时间内将服装变成独一无二的孤品。其实，又何止衣服？窗帘、蚊帐、灯罩、书签、提包等等都可以绣，这样一件普通的东西就变成了带有艺术品味的实用品。

专营店在宣传上需突出个性，在装修上要注重自己的特色，营销也要突出全手工的特点。

## 94. 手工制品公司

现在人们穿戴的衣物、饰品，绝大多数是机器加工制成的。如果能够提供别具特色的手工制品，相信会符合一部分人的口味。比如毛衣、毛线帽、颈巾、手

套、袜子、布鞋、婴儿的衣物以及一些手织的小饰物；富有创新的枕头、靠垫、坐垫、坐便器软坐垫、门把手套、电话机垫、听筒垫、开关套等。这些东西既是五颜六色的布艺，美化了家居和人，又表达了一种爱美、整洁、时尚且富有艺术性的情趣。

如能请到专门的样式设计师当然最好。对所招聘的工人采取松散型管理，可以兼职。公司将工人按城市中的不同地区分成几组，一种制品的不同工序分给不同的组去做。工人在领取材料时，根据所领材料的价值交付给公司押金，该工序完成并验收合格后退还。对工人按计件制付酬，但要让他们的收益和交货时间与做工质量挂钩。另外还需要库管(负责收发货)，业务员(老板也兼顾营销工作)。

关于营销，可以分两条渠道进行：其一，被动营销。在市区设立门市部，顾客自由选购。店内有相关图样，顾客还可以定制，也可自带图样。店内可销售编制工具，开办编制班，采取多种形式吸引顾客。其二是主动营销。争取做一些大公司的配套生产厂家，比如电话或坐便器套，就可以与相关的生产厂家联系，您的产品既可以做他们的促销搭配礼品，还可以成为该产品市场竞争中的一个附属工具。其三是开发自有品牌，比如婴儿的衣物等，大公司认为不赚钱的或市面上不多见的产品都是你的目标。

## 95. 新颖布鞋

对于皮鞋，你听过的品牌一定很多，但一谈起布鞋也许就茫然了。留在脑海里的还是那些老字号，典型千层底的黑色扣带鞋、带松紧的圆口布鞋等。但随着休闲风气的日盛，现在商店中的布鞋已有很大突破，有些还具有相当的艺术水平，其高昂的价格也已接近皮鞋。

目前布鞋市场几乎没有名牌，主要原因在于：

一、布鞋的设计不被重视。与皮鞋、旅游鞋、运动鞋相比，好象布鞋十分简单，用不着什么设计；

二、缺乏明确的市场开发目标，认为布鞋档次低，穿着随意，又有特定的消费群，比如老人、儿童、孕妇等，既然都这样了，随你穿不穿；

三、企业的观念落后，往往只注意成本与价格，却忽略了它与时装的配套性和穿着的舒适性。事实上布鞋也应追求时尚化、个性化；

四、缺乏技术开发力度，不想投入，不敢投入，工艺、材料、设备都很老套，也就谈不上品牌和知名度了。

另外，布鞋企业信息不灵、流行色把握不准，也是导致其难出名牌的原因。

看清以上几点，您或许已经知道该怎么做了。其实，只要布鞋的设计与现行的时装和休闲两大潮流相匹配，及时推出一批品牌布鞋，其前景应该是广阔的。

有两个途径可以进入这一产业，一是与现有布鞋厂联办，二是自行组建。建议尽可能采纳前者，你只需引进一个优秀的设计师，运作成功的希望很大。

## 96. 小型制酱坊

残次香菇及菇柄等，外观、口感虽差，但营养含量同样十分丰富。为发挥其经济价值，不妨利用起来加工成风味独特的香菇酱。

配方：残次香菇与菇柄 55%、柑桔皮 12%、蒜瓣 12%、红辣椒 10~12%、

酱油 5~8%、盐 1~2%、淀粉 1%、姜末 1%、香辛料 0.5%、芝麻油适量。

操作：1、制菇浆。将香菇的残次碎品及菇柄等洗净，剔除杂质和腐烂部分，放清水内浸泡 6 小时，捞起放进杀菌锅，在 105℃左右蒸煮 12~15 分钟，冷却后进碾磨机碾磨成浆状；2、备辅料，柑桔皮先用清水煮沸 3~5 分钟，接着放入石灰水浸泡 1~2 小时。捞起冲洗干净后切细切碎，再在浓度 8~10%的盐水中浸泡 1~2 小时取出用清水漂去杂质，进碾磨机磨成粉浆。蒜瓣剥皮洗净，红辣椒选用色泽、辣感强、含水量低的优质品，去杂洗净，分别进碾磨机磨成蒜泥和辣椒面；3、配制酱料。按配方量取齐各原辅料，置蒸煮锅内搅拌均匀，文火加热升温，边浓缩处理，边不停地搅拌，以防锅底焦糊待酱体固定形物含量达 60~62%时起锅。如需贮存三个月以上时间，应适量添加食用防腐剂；4、装罐。瓶罐洗净，蒸汽消毒后保持干燥、趁热将酱体装罐，盖上瓶盖，自然排气 6~7 分钟，随后加适量芝麻油封顶，压盖密封；5、杀菌。罐酱移入杀菌锅，锅内蒸气温度控制在 105~110℃，经 10~12 分钟取出，逐步冷却至室温便可。成品外观显均匀的酱红色，无明显颗粒，人口微辣，有淡淡的清香味。

根据香菇酱的加工技术，还可以举一反三，制作其它种类的酱来。由此开一个小型制酱工场，投资也不会太大，只是对技术进行一番摸索与钻研，加上严格强调卫生意识，会受大众欢迎的。

## 97. 药草专卖店

在电视或电影中我们都看到过这样的场面，古时帝王室内都有一束上等焚香在燃着，它不仅能驱赶蚊虫，还有清神明目的功效。随着时间的推移，人文环境的演变，这些宫廷或民间药草小验方，已所剩无几了。

你可以开这样一家专营店，经营各类中草药民间小验方及简单的中药制品。比如：

香料香精类的小制作。除了上述的焚香外，还有用干花和具有特殊香味的中草药制成的香袋，纯中草药熬制的香精等，既可供女性配戴，又可作为驱蚊虫的沐浴液；

具有保健作用的中草药制品。如具有芳香气味且渗透力强的中草药制成的药枕等；

中药药酒类。如制成防治风湿病、关节炎、神经痛以及舒筋活血、美容补肾等方面功效的药袋，将它浸泡在酒中，一段时间后即可饮用或外敷；

由中药材经过蜜炼而成的膏剂或药丸，比如十全大补膏(丸)；

各类炖汤料。可与肉类同煲，作为日常的滋补食品；

其它顾客所需的各类中草药。如代顾客购买一些贵重或稀缺药材等。

开这样一家店，要走高品味的道路，与一般的中药材店区分开来。预计所需投资在 5 万元左右。店主还需到老中医处或古医书上尽可能多地收集民间验方，若有条件，请一个老中医定时坐堂应诊，作一些咨询服务效果一定不错。

## 98. 纸浆模具制品生产

鉴于对环境的污染，我国将全部取缔发泡塑料餐具，另外，垃圾回收再利用也已被越来越多的人所关注。这都为纸浆模具行业的发展提供了一个极好的机会。

精制纸浆模具制品用作餐盒、面碗等一次性餐具，是目前国内应用较为广阔的市场。而

且经过了几年的努力，精制纸浆模制品的原料已成功地采用了一年生草本植物，比如芦苇、甘蔗渣、草秆、毛竹等，从原料来说是极为丰富的。

精制纸浆模制品的另一个应用领域是各类食品托盘。超级市场的商业模式和方便食品的消费方式正越来越多地为广大消费者所接受，发泡塑料的公害已为人们共识，食品托盘市场需求量将与一次性餐炊具不相上下。目前，食品托盘已开始出口。

第三个市场是花卉市场，随着人民生活水平的提高，热衷美化环境、美化家庭，国外现在正在大力推广用纸浆模花盆培植花草，其纸浆模花盆的销量呈现出绝对的上升态势。由于我国的花卉市场和培植技术一直与国外接轨，纸浆模花盆的市场销量也将会上扬。

第四是精密工业品的包装物，如随身听、手机、电话、仪器、仪表等。由于被包装物价值较为贵重，精制纸浆模质量要求高，相对的附加值也高。如果你有条件开发精制纸浆模制品市场，获利空间将会更大。

## 99. 豆类加工

其实有关豆类的加工已是一个老项目了，但由于近年来，有些不法分子用工业石膏点豆腐，以及一些不具有卫生条件的小作坊被曝光，人们对吃豆制品心有余悸。这个行业如果你能够将它做出新意，让人吃得放心，还是有很大的赢利可能。

有一种现场制作的经营方式。经营场地最好选择邻近菜市场，门面约 15—20 平方米，分成加工区和即食区，放三五张条桌，供十几名进餐者同时使用。

因为从豆浆机里出来的已经是熟豆浆，所以可以现做现卖现吃。门市开在菜市场，就是为了吸引家庭主妇的注意。因为多数家庭都是由家庭主妇买早餐，这样就和买当日菜一次完成。产品可袋装、杯装和盒装，以满足不同人的需求；现场桌椅可供逛完菜市场的人休息用，加上一杯热乎乎的豆浆或一碗豆腐脑，也是一种享受。

由于豆类制品一直都是人们餐桌上不可或缺的日常品种，其富含的营养成份也让人们对它倍加青睐，所以投资这个项目应该没有太大风险。

所需设备是一台高效的能产速食豆浆的加工机，目前售价 10 万元左右。人员 5 人(1 人负责售卖，3 人负责豆浆及其它制品的加工，1 人负责进货和总体协调)，总投资约在 12 万元左右。如果条件允许，还可以生产传统豆腐脑、豆腐干及其它豆制品。

## 100. 易拉罐植物花卉

最近，在北京一些商场里摆放的在易拉罐里种的植物花卉引起了人们的注意。这种重量轻得像一包香烟的密封易拉罐，买回家后，拉开口浇上水就能长出向日葵、文竹等观赏性植物花卉，易拉罐里并没有泥土，而且也不用施肥，方便、干净、廉价(每只都在 20 元上下)。这种“宠物”在商场里的销量与日俱增。

其实，这类新奇产品使用的都是稍加改进的老技术。这种易拉罐花卉所利用的就是当年风靡一时的无土栽培技术。无土栽培技术在我国许多地区已使用很广，但主要是用于节约土地，培植蔬菜，似乎很少有人想过把这项原本为人类提供蔬菜的技术用于种植花卉，而且收益会更高。

若你有意从事此项生意，则先应找寻当地的农科专家，取得这项技术，而后

就可以用它来进行品牌花卉的推广了。

经营这个项目，对盛装植物花卉容器的设计十分重要，必须要有一定的吸引“眼球”的创意。一方面是让容器本身成为一件艺术品，另一方面是用有个性的装饰让它具有吸引力。两个方面相结合，再与每株易拉罐植物花卉搭配，形成不同的风格类型。开这样的小店铺，不需要很大的空间，在市区街角有个十几平方的小门脸足够。同时，还可以在当地花市集中区开展批发业务，生意也不会差。

该项生意投资不大，从培育到租用店面一共约需3万元左右。

从这项生意中还能悟出，一些原本看来不起眼的老技术经过重新定位，会显现出不一样的大商机。

## 回首（后记）

从1999年出第一本书起，我们这个创作团体就开始悄无声息地亮出自己的品牌——古古。三年来，图书市场风起云涌，潮起潮落，我们只是执著地探索中国图文图书的新路子，其中的困惑和艰辛自不必说，但一路走下来，到今天已出版七十多本书，连我们自己都吓了一跳。

曾经，很多人对不懂的东西顶礼膜拜，只要有人作出一个深沉状，就会吸引无数好奇的眼光。然而现在，大众对不懂的东西嗤之以鼻，因为他们已经拥有选择的权力。在这个多元的世界里，你还想故弄玄虚，只能是自绝于人民！所以古古只想做有用的书、简单的书、老百姓能够读懂的书。

简单就是美，它更接近事物的本质。而真正有效的“简单”莫不是经过去粗取精的复杂过程。有人说“古古商悟漫画系列”是“快餐文化”的代表。说起快餐，很多人不以为然，因为它算不上大菜，尽管绝大多数人一辈子也没有看过一眼满汉全席，但心底里还是认为它才是正宗，才是极品。而实际上快餐并不是想像的那样简单，光麦当劳的秘诀就有两万五千种，它的柜台高九十二公分，这是方便各类顾客掏钱出来并能随意放上柜台的最佳高度，它的面包厚度为十七公分，因为这个厚度最适合口形自由而不费力张大的范围，它的牛肉为四十五克，这样的数量最能让顾客充分体味它的美味……如果说，有这样一种类似的精神粮食，也经过了这种种繁琐的程序和精细的制作，你还会觉得它是那么不值一提吗？

简单的东西更需要真功夫。

但愿我们的书能让你的视线穿透繁杂的现象，在新的世纪找到一条发展自己事业的路子！

古古工作室

[Http://www.gugu.com.cn](http://www.gugu.com.cn)

Sancaogugu@sina.com

Tel:010--69749725