**友商创业项目全文**

**一、小本创业-果冻屋**

父母为了孩子什么都可以付出，而儿童最大的消费品是食品市场，每年中国在儿童食品类的消耗很大所以着块市场有着很大的潜力，开一家果冻屋，主打产品diy果冻。

投资额度：3.4万元

项目优势：现卖果冻，不加防腐剂，卖点新颖、独特，消费群体庞大，利润高，市场空白竞争少

适合人群：下岗人员、小额投资者

成功案例：山东东营的乐乐Q果冻屋

**市场背景**

**现做现卖健康食品价格低廉**

果冻是不少小孩和年轻女性喜爱的零食，人们一般都是在超市购买消费。眼下，有创业者打起了小果冻的主意，开办了时尚果冻屋，现场制作多种口味和样式的果冻制品出售。时尚果冻屋用新鲜的品质、巧妙的营销策略，有效地凝聚了周边果冻“粉丝”们，稳稳当当地赚着钱。

走进果冻屋，里面摆放的蛋糕、三明治、冰粥等，让人以为是进了西点房。仔细一看，才发现那都是用果冻做的，而且造型、颜色各异。在这里，果冻再不是传统的陈旧样子，红色恋人、水晶之恋、浪漫之旅、恋爱宝贝等等，琳琅满目的产品让人眼花缭乱，充满诗意的名字让人备感温馨。

时尚果冻屋的出现填补了果冻不加防腐剂的市场空白。据一位经营者介绍，果冻屋里的果冻主要以海藻为原料，以新鲜水果汁为配料，采用现做现卖方式经营，价格低廉且营养美味，因此深受消费者的好评。

**开业条件**

**掌握技术店铺设在学校附近**

在开时尚果冻屋之前，需要一个星期左右的时间学习技术。通常设备供应商或加盟商会提供免费学习，学习内容包括：海藻果冻、果冻蛋糕、果冻冰品、麻辣果冻、果冻沙拉、果冻粥等产品的制作方法，同时，还可以学习奶茶、薯块、薯条、鸡柳、汉堡、巧克力喷泉、果汁、爆米花等多种制作技术。如以果冻为主体，搭配经营饮料、甜点等配套食品，可有效地增加果冻屋的利润空间。

选址对果冻屋经营成败起着决定性作用。但业内人士并不建议经营者将眼光放在租金昂贵的繁华商业区，因为果冻屋本来投入不多，如果房租支出高企，在前期投入中所占的比例将显得太高，不利于消化成本，谋取利润，甚至还会入不敷出。鉴于果冻消费群体年龄偏小的特点，果冻屋只要开在大中小学附近以及年轻人聚集的地带即可，大小控制在二三十平方米，这样每月房租就能控制在一两千元。经营者也可在超市里租一个工作台现做现卖。此外，在面包房中开果冻屋或在果冻屋中开面包房，如此针对年轻人市场的组合经营，可以把年轻顾客有效地吸引进来。

**经营策略**

**保证新鲜动手制作积分促销**

前店后厂保新鲜——果冻屋里的果冻，其最大优点是现做现卖，不含防腐剂，保证新鲜。像一些西点房、茶座一样，果冻屋里也是前店后场的格局。为此，可将店面分隔成两部分，里面是加工间，外面除了摆放陈列柜外，在剩余不大的空间里还可放几套桌椅。

墙面上的卡通画和店堂里颜色清爽的桌椅，可为小屋营造时尚温馨的氛围。顾客在凉风习习的秋日下午，点一杯爽口又悦目的果冻饮品，一边品尝一边聊天，也是一个不错的休闲方式。

开业造势很重要——开果冻屋还得讲究开门红。果冻屋在开业时应开展一些诸如抽奖等促销活动，以聚拢人气。此外，果冻屋印制的宣传单也要颇具匠心，它不是简单的一页纸，而是针对不同顾客群体而定制的宣传品。比如给中小学生的，可以是一张印有课程表的卡片；给大学生的，可以是一张书签；给成人的，可以是写有姓名的会员卡。不管何种样式，宣传品上面应该印上产品介绍、打折信息等。特色纷呈的宣传单将产生较好的传播效果。

DIY吸引小顾客——DIY果冻对顾客来说，是非常新奇并极具吸引力的。参与者能够品尝到自己制作的五颜六色、口感各异的果冻，将从中体会到DIY果冻带来的惊喜。为此，经营者应针对好奇的小顾客和崇尚时尚的青年男女，不断开发新的品种和样式，使DIY果冻热心参与者感到常来常新。

积分评选搞促销——经营者还可以采取一系列行之有效的促销方式，比如一次性购买5元以上产品的顾客都可以成为会员顾客，每个会员生日当天可以到店里免费领取生日果冻蛋糕一份。另外，还可推出会员积分活动，每消费一元积一分，积分满200分就可以到店里免费制作自己喜欢的果冻或者免费领取果冻。定一个会员日，每月的这天所有会员到店里消费都打折，同时这天还评选积分月冠军。当然，每周也可评选周冠军，年底还可开展年度冠军评选活动，获奖者都有丰富的礼品。这些新颖独到的促销活动会使大多数顾客成为自己的忠实客户。

**效益分析**

**投入3.4万七八个月收回成本**

由于果冻屋是现做现卖，无需在前期铺货上占用许多资金，所以，开一家这样的果冻屋，前期投入相对较小。以20平方米的店面为例，房租控制在2500元左右，付三押一共10000元；技术学习与培训、设备和器具、宣传用品等投入约18000元（如加盟则包含在加盟费内）；完成粉刷墙壁、制作隔断、吊顶基本装修需3000元左右；采购原料，约需2000元左右。估算下来，前期总投入约为3.4万元。

从目前已开的果冻屋经营情况来看，生意普遍不错，春节期间一般也不歇业，营业额高时一天能收入1000多元，碰上阴雨天生意受影响较大，平均下来每天营业额约在400元左右。这样，月销售额约为12000元左右。毛利一般为70％，除去人工费800元（一人）、房租2500元和水电费500元，则每月净利润为4600元，七八个月便可收回成本。

**实例作证**

**XXQ果冻屋**

**开业当天营收千元**

“我要这个草莓的”，“给我那个带贝壳的”，“给我拿两个心形的，我给同学带走”。在山东东营的乐乐Q果冻屋里，店主小谢正忙得不亦悦乎。1年半之前，当小谢第一次品尝Q果冻后，那细腻的口感和精美的造型便让她难以忘怀，并对果冻屋这个项目产生了浓厚的兴趣。

从设备供应商和加盟总部那里，小谢了解到，她将制作经营的果冻以生于海底的海藻为原料。

根据顾客的需要和兴趣，可以定制成各种款式和造型，使顾客获得个性、时尚、浪漫的满足。小谢非常看重总部提供的独具匠心的经营项目——Q果冻DIY.几个月后，小谢经营的“乐乐Q果冻屋”诞生了。小谢的经营策略比较另类：开业前三天，每人每次只限做一个果冻。孩子们在遗憾中离开，他们总在期待着明天，期待着新的果冻DIY.开业当天，“乐乐Q果冻屋”的营业额就达1000多元，净利近700元，一个月下来，小谢赚了一万多元。更可喜的是，很短的时间内，小谢的果冻屋已积累了一大批忠诚的消费者，销售额不断攀升。

小谢在空闲时经常与小顾客的家长们聊天。在聊到Q果冻屋为何经营成功时，小谢毫不保留地说：“Q果冻配料营养健康，孩子们爱吃，大人们也买得放心。现在附近的许多消费者都爱上了Q果冻屋，迷上了DIY.可以说，果冻屋真是为像我这样资金不多的人量身定做的小本投资好项目。”

**小贴士**

**海藻果冻**

海藻，是生长在海滩浅水水域的海洋植物，富含多种生命活性物质，具有益智明目、美容瘦身、养生保健、增强免疫力等功效；果汁用新鲜水果现榨现用，绝不添加任何糖精和色素。用海藻制作的果冻口感顺滑、清甜美味，既能满足饮食需求，又能摄取天然营养，是真正的健康食品。

**二、小本创业精选-数码快印店**

项目名称：数码快印连锁店

　　项目类型：服务业项目

　　投资总额：4万元左右

　　岗位人数：2至3人

　　项目概况：将传统影像彩扩、图文制作、广告设计、短版印刷等技术与数码技术融为一体，打造最方便快捷最广泛的数码印务服务网络。业务可以涵盖相片、POP海报、名片、台历、书刊、画册、贺卡、明信片、各类证件、立体影像、电子相册等领域。

　　数码快印连锁店投资分析：

　　1.市场需求分析

　　商业打印市场现在呈现两个极端。高端市场被喷绘写真等占据，这类产品特点是幅面大，精美和耐久性强，但相应的代价是投资成本昂贵。低端市场是复印打字等等，这类产品幅面小，形式简单。在高端和低端均有大量的公司和个人充斥，共同瓜分，但中端市场还是空白。我们把中端市场定义为幅面在A1-A3的彩色输出。对于中端市场，服务面非常广泛：POP海报、宣传单、工程图、效果图、婚纱摄影、数码打样、短版彩印等。

　　2.竞争对手分析

　　数码相机的迅速普及造就了一个巨大的数码冲印市场，在传统影像领域呼风唤雨的柯达、富士以及“新贵”柯尼卡都拥有自己的数码冲印终端。然而对于任何一种终端而言，不算店面装修、加盟费、人员及经营成本，仅购置先进的数码冲印设备就需耗资数十上百万元。而低端市场的打字复印店也不能满足客户的需求，目前的现状是每50米左右就有一家打印店、设计室—复英打字、写真、喷绘，千篇一律的招贴，一成不变的服务，使得价格一降再降，利润空间越来越窄。

　　3.资金预算

　　全套费用28800元（含全套设备及加盟费）。

　　证照费500元（持《再就业优惠证》者免费）。

　　固定投入：电脑一台4000元，装修费2000元。

　　流动资金：5000元（含3个月房租、材料、人员工资、水电、交通通信费等）。

　　4.财务分析

　　月平均销售可达6000至8000元。

　　利润：2000至3000元。

　　投资回报周期：8至12个月。

　 创业专家分析：小本创业更需要好的经营。

**三、小本创业金点子**

**老年谈心站**        人们在埋怨两代人隔阂的同时，有没有考虑到长辈的心理需求？这个新行当能提供高龄老人一个谈心、交往的地方。  
  
**职业猜测店**  
  
        求职难，求到份心满足足差事更难。假如利用一套相关的测试软件，对每个求职者进行专项测试，指点迷津，肯定有市场。这样的小店开在高校四周最好。  
  
**居室诊所**  
  
        在不破坏装修的前提下，解决管线缺少、下水道堵塞、暗线故障、墙内暗管渗水等问题。当然要有专业技术才行。  
  
**玩具医院**  
  
        现在的玩具价格越来越高，功能越来越复杂，一旦损坏，留着没有，弃之可惜，有间玩具医院就好了。疗伤旅馆：人的一生总有不顺心的时候，希望一个人找块清静的地方进行反省。这样的诱馆，有心理医生听其倾诉，有供宣泄的娱乐场所，有宁静温馨的客房，让人忘却烦恼，调整心态。  
  
**色彩顾问**  
  
        这是一群都市中的神秘人物，他们出入高档写字楼，衣着讲究，谈吐得体，气质不凡，他们不是很忙，却拥有不菲的收入；他们不是绝顶智慧，却获得大帮高层圈子的认可――因为，他们能够发掘魅力，制造奇迹！而仅用很少的投资，你就可以拥有一家属于自己的色彩工作室。  
  
**数码维修店**  
  
        手机、相机、笔记本的大量普及已经向人们宣告了一个数码时代的到来，而数码产品极高的损坏率也为创业者们提供了一个商机，就是数码维修，而如今，无论是手机维修师还是笔记本维修师都面临着巨大的市场空缺。  
  
**婚姻"治疗"店**  
  
        现代人的婚姻越来越脆弱，婚姻中也常出现这样那样的问题。而不是万不得已，我想，都不希望走上离婚这条路。如果我们开一间专门负责诊断婚姻症状，并可以有效的治疗的的场所。呵呵！应该是益人利己的事情。  
  
**分手礼品店**  
  
        分手了，我还能给你什么不管是不是舍得，红尘中总有许多男男女女分分合合。在人的一生中，有过爱你的人、你爱的人，但是跟你结婚的不一定就是爱你或你爱的人。曾经总是美好的，如果在我们放弃的这一刻有些可以记住并祝福的礼物送给对方。也算是一种安慰吧！开一间《分手了，我还能给你什么》这样的特色礼品店。给更多无缘相聚的有情人一份祝福，也许也可以感动月老，让他老人家把红线重新接好。呵呵！  
  
**二手奢侈品寄卖店**  
  
        时尚已成为建外SOHO的标签。就在这个"标签"的背后，却有人用行动对时尚作出了另类解释，用坚持开创了二手时尚的草根模式，这就是奢侈品寄卖店。 LV手提包，PRADA眼镜，卡地亚手表hellip;hellip;它们有一个共同的标签――二手。

**四、最易赚钱的小本创业项目**

　　有机食品

　　有机食品是高标准下的产物，是以生态环境的可持续发展为目的，从“土地到餐桌”实现全程质量监控生产出来的安全、健康、优质的食品。有机产品有 很多类别，价格通常是普通产品的两倍以上，这是阻碍市场快速扩大的一个障碍。而将有机产品当作礼品则已成为一种趋势，这为相关企业提供了不错的机会。

　　电子商务

　　电子商务的魅力之一是给企业和消费者带来各种成本的节省。过去几年来，京东商城并没有做太多市场推广，80%的客户都是靠口碑宣传而来，刘强东 一直很为这点自豪，而且网络用户的粘性都很好。京东商城的业绩也赢得了投资人的亲睐，2008年末，再次融资2,600万美元。

　　健康服务

　　心理领域被认为是为数不多的蓝海领域，对于像倪子君这样的心理服务者来说，此时或许是千载难逢的契机，创业者不仅可以实现自己的人生价值，帮助 更多的人获得幸福感，也可以在此过程中创造出财富。

　　互联网服务

　　中国拥有世界上最大的手机用户群，移动互联网则将是一个数千亿甚至万亿的巨大市场，被众多业内人士看好。尽管现在达到规模收入的移动互联网企业 只有3G门户等少数几家公司，但越来越多的创业者瞄准了这一前景巨大的机会。

　　人力资源外包服务

　　尽管由于经济危机的影响，有些客户大量裁员甚至倒闭，但并没有影响到人力资源外包企业的持续发展。相关人士认为，经济危机让很多企业选择更灵活 的用工方式，也有很多人才面临择业难题，这都为人力资源服务企业提供了机遇。