每周发掘和点评一个小本创业项目，希望有所启示，欢迎交流

前言：
本人 35 岁，从大学毕业到现在，经历过国企、外企、民企、经历过电子、通讯、芯片、新材料、连锁商业等行业，担任过办公室、基层销售、中层干部、总经理、自创企业老板等岗位，目前，自创公司的主业是射频技术领域和金属新材料 2 个领域，但近年来，也在 B2C\无店铺购物\餐饮连锁\安防连锁\快餐外送\特产连锁等诸多领域探索过，失败多于成功 但请记住，成功很难复制，而失败可以借鉴，因此，作为一个不算成功的、但经 历比较丰富的我，特别希望在天涯和创业者们，进行一些交流和探讨。 我喜欢广泛观察和交流，倾听各类行业、各类人士的项目、看法和故事，因此， 我计划每周发掘一个小本创业项目，并加以评论，希望这些小本创业项目和案例，
对大家有所启发和联想，同时希望大家一起评论 创业心路，难以言传，贴一首涂鸦拙作，博同仁莞尔：
无题
经年羁旅似飘蓬，晓月霜桥在梦中；
白发不解冯唐恨，万户难遂李广心。
成败岂为陶朱富，雅俗只因伯牙琴；
何须今夜谈刘项，不负当年唱大风。

小本创业工坊 于 2011-02-01 15:16:00 发布在 创业家园
小本创业项目之一：特色食品类项目
南京有个“**百味鸡”（不敢写名字，怕有广告之嫌），主营一些卤味鸡、鸭、鸭脖子、川味夫妻肺片等，据说起源于四川，在南京采用集中制作、每天配送 2 次、通过小巧的街边店（玻璃房等效门店）销售的模式，目前在南京已经超过 20 家连锁，生意都比较好
在南宁，有一家盐焗鸡店，据说就一个店，成为南宁最知名的店铺，每天都有排队购买的，本人吃过几回，至今感觉没有比他们做的更好的盐焗鸡，回味无穷

个人评论：
1 吃穿住行，是刚性需求，庞大似海的需求，只要你打开一点点缝隙，都有取之不竭的市场，这类行业，是小本创业的不错选择方向之一，而在相反的需要引导培育市场的领域，很多公司或个人，投入了巨大的热情和财力物力，结果收效甚微：如家居环保类、除甲醛的产品、如健康的有机食品连锁等等，目前都难以有大成功，所以----顺应刚性需求，是小本创业的最好选择方向

2 微创新：做任何项目，总要问问，满街卖卤味的，你有啥不同，你有啥微创新----个人认为，颠覆很难，不需要一定追求颠覆，有点微创新，就可以与众不同了，“百味鸡”和“盐焗鸡”，它的不同或者微创新，可能在于口味，或者手艺，如果有一种独特的手艺或者口味，也可以成为一个小本创业的起源

3 可复制： 类似卤味或者鸭脖子类的，它最大的商业魅力，其实是可复制、可中央厨房生产，具备巨大的商业想象空间，是一个典型的小本、小风险起步，可进可退，可大可小的优秀的商业模式，类似绝味鸭脖、周黑鸭等，他们目前都发展的非常好

4 启示：您家乡或者祖传，或者自行研发，是否有类似的风味食品？符合小本起步、符合大众需求、符合可批量复制、发展加盟等形式，这类是不错的小本创业项目之一，
或者，找准一个在本地有市场的类似食品项目，加盟它们，在本地开店，这都是不错的选择，但是，切记加盟要谨慎，现在是骗子太多，还要最大限度的计算开店的风险，不能盲目乐观，如果能从摆摊开始、逐步过渡到小店、大店，控制风险，也非常重要

5 一些反面案例：
我一个朋友，家乡在湖南常宁（蔡伦的故乡），家乡有种米粉，他从小吃，觉得天下人都爱吃，就在深圳租金最贵的华强北，租了个月租 3.5 万的门店（那已经是 4 年前的事情，现在估计门店都 5 万了），迅速就开了一家，结果，口味不是大家喜欢的，门店租金又贵，坚持了 3 个月，共亏损 35 万，惨败，这种例子不胜枚举
在今天房价高涨、投机盛行的今天，门店生意，已经是挑战非常之大的生意了，因此，不管什么项目，只要涉及到租店开门做生意，就要做好诸多的计算和风险准备

6 一些可以思考的项目：
类似 SUBWAY：以健康为主题，用全麦底饼+蔬菜+肉类等，做成快速食品，配上一杯健康饮品，个人认为这类今后会成为餐饮里面的一个模式，不要太大的店面，或者根本不要店面，直接搭在其他店铺门口即可
基于外送的特色餐饮，如 PIZZA 等

欢迎大家一起交流，一起说说生活中看到的特色餐饮和快餐及小食。也许在里面，就能得到启发，发掘大类似的小本创业项目

小本创业工坊 于 2011-02-01 15:44:43 发布在 创业家园
赵本山的小品，我去客厅看了一下，只能评价四个字:江郎才尽....

刚在天涯看到一个典型的发誓创业的帖子，其实这类为了创业而创业的帖子，很有代表性，我认真的给他说了几句真话，但不知是否在除夕之夜，给人泼冷水，是否过于残酷，但我确认是真心话：
帖子原话：--- 2010 年年底，公司不行了，我呢，也就随之失业了，到现在已经快一个月了，公司老板不想做了，其实老板有很多生意，据说一年能赚个几千万，

但老板始终是资本家，赚钱的时候用你，不赚钱的时候就会一脚把你踢开，不论你曾经为他赚过多少钱，帮过多少忙，但你只要不能产生钱了，你就可以走了，公司没有业务，大不了就关，因为他还有很多生意在做，不在乎这一个，而我却在这里付出了三年青春，整整三年，到头来，口袋里的钱仍然是零，但却快而立之年了，现在我算是明白为什么把打工的人叫打工狗，狗就是高兴时给点吃的，不高兴时就叫滚一边去，所以我不想再打工了，我要再次创业，之前应该有过两次吧，由于各种原因算是失败了吧，但也算是有所收获，现在开始准备我的第三次创业，现在我的打算是做批发。项目已经有了一点头绪，但还没有具体定了，还要再考查考查，先在这里开个贴，记录我的过程，也算对自己的鼓励吧！

我给他的一个回复和评论：----
楼主，春节好： 直言是我自认为的一个性格弱点，但我又很难改变，因此，春节之夜，我看了你
的帖子，有几点个人浅见，冒犯之处，请见谅：
1 关于您对老板和打工的评述，个人认为有失偏颇，第一老板根据公司业绩，选择继续或关门，和他的道德无关，他没有义务要永远开一个不赚钱的公司，将心比心吧 第二您认为您是被抛弃的一员，那么，您在职的时候，您在尽力工作吗，公司倒闭，是否也有您的一份责任呢 第三：如果您有价值，老板应该会带你到他其他的产业，如果您失业了，是不是首先要反省自己，而不是抱怨资本家呢

2 创业，其实不是打工没机会的唯一出路，打工打不好（也许你打工不错，我没有看到你的描述），难道就能创业吗？创业比打工难度不会小，因此，请您谨慎

3 根据您对老板和打工的只言片语、根据您对目前项目的迷茫，根据您对自己一些生活压力的描述，我的直觉是：您还是先好好找份事情，度过目前的困难，而不能把生活的未来寄希望于创业，恕我直言，也许创业会使生活更糟糕

4 一个善于创业的人，他心中应该随时都有一些可以尝试的项目思路，而不是口袋里只有钱，项目一筹莫展，而您目前资金也不充足，并且没有什么项目思路，因此，谨慎再谨慎

5 为您鼓掌的，是给您支持，同时也可能没有深思，而像我这样给您泼冷水的，实际上也是出于真心，希望您理解

以上帖子贴个大家，只想和大家讨论：
1 我们为什么要创业
2 我们有把握吗，我们的优势在哪儿
3 打工难道就是无奈吗，创业是人生唯一出路吗
4 盲目的鼓吹创业，其实是一种犯罪（包括现在的一些媒体，盲目的鼓吹）
5 怎样看待老板、看待资本家、怎样看待员工的责任

谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-03 00:12:28 发布在 创业家园
小本创业项目之二：休闲食品 B2C
我认识一个人，据说是著名影星的同班同学，也是艺术类专业人士，在深圳开了一家进口食品 B2C（淘宝平台外的自有网络零售平台），大概运营 2 年了吧，曾经在线下采用小区发单页等推广模式，生意有一定的起色，但还是很难持平
2010 年的媒体上，大量的转载北京有一家留学生归国公司，拥 5000 元在 CBD 卖零食，似乎做的不错，采用写字楼区开店+网络宣传+快速配送，当时似乎不错，现在也没有太多消息

我其实也很看好零食类的项目，曾经思考过健康零食组合+B2C 模式，在规划的过程中，发现了很多的问题，最后放弃了

因此，对于休闲零食 B2C 这类的项目，个人有如下的浅见：
1 B2C 其实是综合门槛非常高的行业，特别是离开淘宝的独立 B2C，首先，谁知道你（推广成本）、货源组织成本和库存压力 运营团队门槛等等，其实，B2C 的门槛，不亚于任何线下业务的门槛，因此，不要以为 B2C 不开店面，就是小本创业，现在已经很难了

2 淘宝，我们身边有很多淘宝的成功人士，但都是至少 2 年前进入的，并且都熬了很多年，现在的淘宝环境，再进去复制一个淘宝奇迹，已经很难了，但，淘宝还是 B2C 起步相对容易的一种方式

3 食品类、零食类 B2C，是有刚性需求，但需求不固定，也就是说，顾客很难成为忠实顾客，在获取顾客成本高于 10 元以上的今天，不稳定的顾客，是很难做 b2C 的，

4 所有从事食品行业的品牌，都面临一个巨大的、不定时的大炸弹-----食品本身的固有风险，可以使你积累 100 年的品牌，一天溃败，如冠生园、如金浩茶油，一个质量事故，甚至或者竞争对手的污蔑，都会让一个企业从此覆灭，这也是从事食品类项目的一个巨大隐患，防不胜防

5 我有个朋友，本事某公司通讯工程师，阴差阳错碰上了做山寨手机的项目，又糊里糊涂的赚了 400 万，结果投入一个专卖女士用品的 B2C，看不上 ECSHOP 这类成熟系统，非要自己开发，结果，1 年半了，已经烧掉了 280 万，网站上线了，
共产生销售额估计不超过 5000 元，现在每月 30 万固定费用，是停还是干，进退两难----我们不仅看到有凡客、有京东，还有许许多多亏损的 B2C

6 因此，我想起京东老板说的话：没有 10 个亿，没有 10 年时间，别玩 B2C，话虽过了点，但说明一点，B2C 看似成本低，其实综合门槛非常高，玩 B2C，一定

先看看你自己有什么：有巨大资金？有优势货源？有独门推广技术？还是？

这就是 B2C，千万不要以为 B2C 不要开店，就是很容易的项目！

小本创业工坊 于 2011-02-03 00:32:09 发布在 创业家园
小本创业项目案例之三：自选式、半蒸半炒式快餐店

在我们深圳办公室不远处，有一家“***”快餐店，老板是长沙人，在政府、企业都干过，开过大型的湘菜馆，最后选择了这类快餐厅，已经在深圳开了 3 家了
它的特点是：
1 固定菜系，而不是按客所需点菜：准备约 20 款菜品，荤素各半、一半直接蒸，一半炒后分碗，都是小碗装，价格为 2-8 元不等，
2 无厨师依赖：它的菜品，基本都是家常系列，一个略懂烹饪的人，联系 3-5 天，即可操作，并且，它已经实现一定的标准化，每个菜的分量、配料等，都已经定型
3 真正丰俭由君的合理消费： 由于它的对象是附近办公室人员，它的菜品有 2-8 元，米饭 1 元，食客可以在 6-20 元之间解决吃饭问题，当然，平均消费在 13 元左右
4 翻牌率高： 小小的餐厅，摆放了很多的桌子，比较拥挤，没有蒸功夫类的舒适感，客人一般匆匆吃完后，就离开了，翻牌率比较高

5 利润不错： 由于它进货渠道比较稳定、菜品是先做好，再给客人选择、浪费很少，不像大菜馆，要准备很多的菜，却不能确定客人的选择，因此其利润也很不错
6 可复制：这家店已经开了 3 家，老板计划开到 8-10 家后，实现中央厨房半成品+配送+分店简单操作加热的模式，做成一个类似的零售式餐厅！
7 可加盟： 该店也在探索加盟的计划，它的规划是：共享货源+厨师派出或培训+管理人员输出+无加盟费+占股 20%左右，如果他的计划完善，我估计是有人愿意投资 10-20 万，在它名下开加盟店

此类项目的个人浅见：
1 这类项目起步不很高，大概 15 万左右能起步，但是必须略懂餐饮行业，在开业前作大量的、特别是菜品和厨房的实践，15 万的投入包括：租押金 3 万、厨房
3-万、装修及桌等：2-3 万、各类其他费用：2-3 万，储备资金：2-3 万

2 选点很重要：这类餐厅，最好选择办公和住家能结合的地点，纯粹的中餐，还是不够的

3 标准化流程，包括菜品的选择、标准等，也是项目的核心内容

4 如果点选好了、流程标准化在提升、人员管理得当，基本属于一个摇钱树型的项目，目前，这家店的老板透漏，店租 2 万左右、人员 12 人、平均日销售额 3500 元左右，各位算算：大概每月有 2-3 万盈利

5 这类项目的最大亏损：估计在 10-20 万左右，也就是说，如果投资不当，或者操作不好，最大的亏损可能达到 10-20 万（前期的投入、后期每个月的亏损等）

餐饮其实没有竞争，有了蒸功夫，其实还可以复制一个蒸功夫，当然，真功夫只是一种模式而已，它也需要改良，而类似台湾嘉乐园快餐，本文所写的这类半蒸半炒快餐等，都是值得研究的小本创业项目

欢迎大家一起讨论
小本创业工坊 于 2011-02-03 10:33:02 发布在 创业家园
谢谢 RANMA1983 的推心置腹，看完您的帖子，我有如下浅见：
1 你们家庭，实际上可以说是标准的西安中产阶级，类似东京的中产阶级，只是中国和日本的环境不一样，如果抛开社会环境不说，你有很多日本同事，都过着和你一样的日子，其实很幸福

2 日本企业我比较了解，一切都讲究细节和流程，初看起来，索然无味，但是深究起来，他们才是一部真正的商业机器，起步踏实，发展缓慢，但终究长远，我们都很浮躁，包括我自己，在中国，我们都看到了别人（包括官二代富二代）的横财，但横财实际上是不合理的，可是我们心里不平衡，这也许是我们喜欢自己折腾的原因之一

3 83 年的，还是要个孩子吧，这是我的真心话，我的孩子才 1 岁 3 个月，我人生唯一的遗憾，不是生意不太成功，而是要孩子太晚了，并且如果有条件，尽量多生几个，这才是人生最最紧要的事情----创业题外话啊！

4 您现在的状态，从您的文风和逻辑看来，您应该具备自己做点事的基础，但我有个建议：让你太太好好工作，不要破釜沉舟，家庭的稳定和经济来源，其实是你好好创业的前提

5 至于干点什么呢？我相信你应该有些项目思路了，可以一起探讨，如果你今天完全没有任何项目思路，那只能证明你没有深入去思考，或者没有什么准备，那就要慎重了

6 中国的小企业营商环境其实不好，国有企业已经占据了所有的好领域、大型外企和民企，占据了自由竞争领域的大片，留给小企业的，其实多是盐碱地，因此，得有很好的心理准备----失败是必然的，成功是偶然的，必须有这样的心态

7 西安回民街的小吃不错，每次都会去那里坐坐，您属于典型的中产阶级创业型，因此我详细的表述我的意见，给您，也给关注这个帖子的其他朋友们

大年初一，向大家拜年啦！
小本创业工坊 于 2011-02-03 18:57:11 发布在 创业家园
致无名人才： 以后有机会多多交流，外贸+工厂的模式，是深圳的典型项目模式之一啊，我就有不少朋友是这样做的，其实还是取决于产品+营销吧，产品对路、

客户多了，有工厂自然是加分的，但如果客户不足，背上个工厂，可是不小的负担啊

如果您有良好的外贸经验和能力，外贸 B2C 类，感觉现在都做的不错，是否也有机会关注关注呢

致活着 DE 修行：
您说期待我出好的创意，这可给了我很大的鸭梨啊，我其实只想一起探讨和分享，正所谓抛个砖头吧，我还希望你把你的所思所想，发过来让大家参考呢

小本创业工坊 于 2011-02-03 22:52:18 发布在 创业家园
我特别希望这个帖子，做成一个大家坦率沟通、互相说出自己的构思、创意、或者在从事的商业项目的纯交流贴

因此，我理解做广告的朋友，但请别在这个帖子上贴，多谢啦

并且所有的衷心拥护这个帖子的朋友，对里面的广告类跟帖，视而不见---我们的约定。好吗？
小本创业工坊 于 2011-02-03 22:56:51 发布在 创业家园
昨晚一夜没睡好
最近微博上上载大量的被拐卖的儿童在乞讨、卖花的照片，令人心痛，昨天晚上，送人到火车站，路过东门，看到一个卖花的小女孩，4-5 岁左右，眼神已经没有了同龄小孩的纯净，报了警，自然是不了了之

我想这个世界上，没有太多的国家，有如此多的婴儿和儿童，在残忍的人贩子手上，被打残、被迫乞讨、居无定所，而歌舞升平的国家，似乎熟视无睹

打击嫖娼、打击赌博、这些都轰轰烈烈，而很简单的搭救拐卖儿童的事情，缺如此艰难，这是什么样的世道啊

一个连孩子都不管的国家，能有未来吗？

所以我们很多的不快乐，其实也许根本不来自生意成功与否，也不一定来自财富的多少，而来自于黑暗、腐败、不公、欺凌、试想，电视里歌舞升平，身边去哀嚎连连，能有真正的快乐吗？

人言：一人之不自由，则人人之不自由，生活在今下，已经很难有独立的快乐了，难道，只能用一句话来结束？

----谁叫你不幸生在中国？？？
小本创业工坊 于 2011-02-04 08:23:05 发布在 创业家园
“为梦向前飞”的朋友，您的帖子很有代表性，个人浅见如下：
1 为您的进取心叫好，但是所谓创业，其实也是做生意，工农商学兵，其实也是一行，因此，您一直开挖掘机，其实工作也不错，但不知道您是否具备一些适合

从商的特质，从您发帖、言谈，感觉应该不错，所以，试试也无妨

2 为您的谨慎叫好，学习奶茶技术，但千万别听信那些盲目培训和加盟的信息，但愿你花的学费不太多，对了，开店确实风险很大，从摆摊做起，积累经验，等待时机，你的先摆摊，后开店，真值得所有朋友们借鉴

3 不买房，先做点生意，是对的，因为租售比如此离奇的中国房价，有限的一点资金，应该成为活钱，而不是买房子，不过，你女朋友和丈母娘都能理解，那就说明你找到一个有眼光的女朋友

4 奶茶代表一种文化，但最近有没落之势，特别是媒体对奶茶健康的一些报道，您摆摊卖奶茶？也可以吸取下现磨豆浆等模式，开创一个本地特色的模式

5 我认识深圳的一个年轻人，大学毕业，本来教书，后来深圳，现在开了两个豆浆档口，搭在人家小吃店门口，卖豆浆+面条，每天营业额大约 600 元，应该有些盈利，至少，他不要交巨大的房租和押金等等，不失为一个不错的小本创业模式

谢谢，并恳请朋友，千万不要把这个论坛做成说教式、问答式，我更希望更多朋友来就一些案例发表评论，广泛交流，我也是一家之言，但求知无不言、言无不尽！

小本创业工坊 于 2011-02-04 12:40:13 发布在 创业家园
多谢大家捧场，愿意和大家保持交流！ 真不是我谦虚，我做的失败的事情也是很多很多，体会成功真的很不容易

今天经过一个朋友开的湖南土特产店，他做湖南土特产已经有 10 年了，在深圳曾经开过 5 个店，现在砍得剩下了 2 家，上千个货品，仓库、人员、昂贵的租金，他坦言：这么多年开店，基本都给房东打工了，还有就是养活了一些员工

土特产店看起来也是很不错的生意，特别是在外乡人众多的深圳，朋友的土特产店，东西还真不错，但就是面对昂贵的费用，很难赚钱

我对土特产连锁，真还有些深入的探索，如果有朋友对土特产连锁这类商业项目有兴趣，我们开一个专题，好好谈论一下！

因此，目前房租高企的环境下，开门做生意，面对房租、费用、各类潜规则、员工等等，真的要三思而后行

我曾经认真研究过一些微创新的零售项目，主要是核心是：
1 把别人的店，变成自己的零售窗口
2 让零售点成为从早上可以卖到晚上的据点
3 把店员通过一种模式，变成个体户，让他从上班族，赚到个体户的钱---项目和资金我们都投好，让他（店员）利益最大化，但他必须付出最大化，从而减低

员工人数

我深信，商业整合的时代，其实已经来临了，今后很多生意，都必须整合资源，独撑一面，已经很艰难了

我们去年年底已经运行了一个小探索项目，目前看来起色还不错，等运营更平稳点，我一定向大家和盘托出，详细汇报，希望大家能看到其成功或者失败的细节

今天就说这些，谢谢大家

小本创业工坊 于 2011-02-04 19:36:40 发布在 创业家园
回复“梁江绿色食品”（他是在梧州县城，开淘宝卖土鸡蛋的项目） 对您从事土鸡蛋的项目，个人的浅见如下，说的不对的地方，请批判，毕竟您才是专家：
1 土鸡蛋在大城市，绝对是个大市场，因为 70 年代以上的人，都对土鸡蛋的口味和营养价值，深信不疑（但有人测验过，土鸡蛋和目前鸡蛋，其实营养价值一样，道听途说），我就有山区的同事，回家总是给我带点土鸡和土鸡蛋，让我感动不已

2 我曾经看过一个新闻：昆明有人开土鸡蛋连锁店，在昆明开了近 20 家，但后面没有跟进的消息，但我估计不行：一个土鸡蛋，撑不起昂贵的店租

3 土鸡蛋的核心问题有两个：第一你能收集多少数量，好像都是乡村靠人去收，现在据说农村都不爱养鸡，都外出打工，第二你能保证量大了后，都是土鸡蛋吗？第三如果卖远了，运费问题怎么解决，保鲜问题怎么解决

4 如果您有不错的收集量，还能保证是土鸡蛋，我觉得完全可以当做个小本创业的项目，卖倒不用太发愁，您最好就近销售给广州深圳，我提到的湖南特产店的朋友，他们就经常从湖南收土鸡蛋，根本不愁销售，只是没有货

5 如果说到渠道，我觉得是否你可以去广州跑跑一些社区店、特产店等，或者通过淘宝或网络发展一些店铺， 你收集人工、进货价格、运输、破损等，算算成本，如果利润还行，完全可以好好做，

6 从这位朋友的项目可以看出：农村原生产品（ORIGINAL）+互联网传播+城市零售终端+市民，或者农村原生产品+淘宝+市民，可能是未来农村或者县城创业的一个很好的方式： 土鸡蛋、杂粮、红薯、鲜米、土鸡....

欢迎朋友们一起探讨，毕竟这个项目真的有代表性，我们都深受启发！
有更好的点子的，说不定梧州小兄弟会奖励土鸡蛋一个哦！
小本创业工坊 于 2011-02-04 21:26:26 发布在 创业家园
各位博友，由于很多博友想加 QQ，我特意申请了一个：73201692，有不少朋友加我，也和其中部分朋友进行了交流，想说如下：

1 现在是春节，初七我也上班了，也要忙着谋生，可能回复和交流不会太及时，不过我愿意通过电话交流，打字还是慢（我会给您打过来，不浪费您的电话费用），呵呵，早说过我也不是个成功的生意人，失败经历大把，成功不太多，只想在帖子中起个主持的作用，抛砖引玉

2 大家可以加我，但更希望多在帖子中交流，特别是把自己的思路，勇敢的晒出来给大家看看，这年头，其实没有啥商业机密，这样让大家都受到启发，也给自己的思路做些修正，请记住，一说出口就被偷走并威胁自己的所谓商业秘密，其实本身的项目就不太靠谱，对吗，勇敢的晒出来吧，不怕被人笑，也不怕异想天开

3 通过 QQ 交流的一些典型的案例和对话，我征得对方同意后，也会贴到天涯上，让大家看看对话的过程，从中受到一点启迪，或者砖拍我们，也欢迎之至啊

谢谢各位啦
小本创业工坊 于 2011-02-05 12:39:17 发布在 创业家园
QQ 交流记录之一：
（“低调罗”是菜刀之乡广东阳江的 22 岁年轻人，比较早出来工作，也有一两个小创业经历，现在帮家里打理竹子生意，想自己干干，也有些思路，大家欢迎他把自己的思路说出来，鼓掌啊！！）
我们的对话记录，经过他同意，如下：
小本创业交流 11:22:00
OK，你在哪儿，现在做什么

_Sro 柢_調丶11:22:25
我嘛 在广东阳江
_Sro 柢_調丶11:22:58
家里有点生意在这需要照顾
小本创业交流 11:23:27
OK,做什么生意啊

_Sro 柢_調丶11:24:40
呵呵 这边的竹木加工工艺厂不是很多么 我们卖给他们加工的原材料 就是竹材板
_Sro 柢_調丶11:25:10
像这边的刀座之类的
小本创业交流 11:25:13
恩，不错的

小本创业交流 11:25:22
阳江是刀出名啊
_Sro 柢_調丶11:25:27
恩咯
小本创业交流 11:25:34

不错的生意啊
_Sro 柢_調 ㄟ 11:25:43
有机会多跟你交流
_Sro 柢_調 ㄟ 11:26:04
你的那些思路确实不错
_Sro 柢_調 ㄟ 11:26:13
这些都是家里的
小本创业交流 11:26:17 谢谢你，我也懂的不多，抛砖引玉而已，还希望你们都多多出思路，大家一起探
讨

_Sro 柢_調 ㄟ 11:26:32
我嘛 还是想最近搞点什么
_Sro 柢_調 ㄟ 11:26:36
自己
小本创业交流 11:26:57
恩，那有确定的思路了吗

_Sro 柢_調 ㄟ 11:29:26
呵呵 就像你说的还有以前开店的经验 觉得现在的生意嘛一定要大众的 要能重复消费的 要能找下家的 要能快速复制的 才能赚到自己想要的钱
_Sro 柢_調 ㄟ 11:29:40
不然开店
_Sro 柢_調 ㄟ 11:30:01
没有具体的思路的话是死路一条
_Sro 柢_調 ㄟ 11:30:48
像现在大街上满大街的店 大部分也只是自己给自己打工的阶段
_Sro 柢_調 ㄟ 11:32:02
真正要发展不是开个店每月有几千就满足了 那是实现不冷财务自由的、
_Sro 柢_調 ㄟ 11:32:18
你说是不是
小本创业交流 11:33:00
恩，那就是还没有寻找到，对吗

小本创业交流 11:33:13
我方便问问你几个私人问题吗？

_Sro 柢_調 ㄟ 11:33:27
呵呵 你问吧
小本创业交流 11:34:06
1 您多大 成家与否 2 自己有多少钱，家里能支持你多少 3 您的教育背景和工作经历，（简单的），4 您的特长或潜质，如口才、思路、勤奋等等， 方便就回答，不方便就不说啦，呵呵

_Sro 柢_調丶11:35:14
呵呵 我想问问是为什么调查呢
_Sro 柢_調丶11:36:09
1.今年 22 光棍一个
小本创业交流 11:36:09
哦，这样也许会给你建议更明确一点，那算了吧，我太唐突，问这些 PRIVATE 的事情不太好

_Sro 柢_調丶11:36:29
2.自己 1 万多
_Sro 柢_調丶11:36:52
3.家里能给个 2-3 万
_Sro 柢_調丶11:38:03
3.高中毕业 创业两次（餐饮 每次 4 万左右投资 总共亏了 1 万多）
_Sro 柢_調丶11:40:11
4.口才还可以 思路比较敏捷 善于思考的那种 本人还是蛮勤奋的 坚信勤劳致富
_Sro 柢_調丶11:40:20
呵呵 就这些
_Sro 柢_調丶11:40:37
点评下看
小本创业交流 11:41:48
呵呵，难住我了，其实吧，换句话说，具备创业综合因素的人，他心里一定有好几套创业方案和案例，因为平时都在观察，你呢，应该也有相关思路吧

_Sro 柢_調丶11:42:38
呵呵 是有些 但是要具体实施起来还有些要完善的
小本创业交流 11:43:03
恩，方便时可以说说你的思路，也许我们了解一下

_Sro 柢_調丶11:44:46
像我现在是帮家里在这边做 是不可能出去创业的 那么就要先找个值得信赖的合伙人
_Sro 柢_調丶11:45:50
项目思路其实跟你说的第一个方案差不多
_Sro 柢_調丶11:47:40
主要在于合伙人和选择的产品是什么
_Sro 柢_調丶11:47:51
产品还没确定下来
_Sro 柢_調丶11:48:11
不好怎么大谈特谈思路、
小本创业交流 11:48:41
恩，不错不错，多观察

_Sro 柢_調 ㄟ 11:48:57
如果先把产品定下来了就好吧具体思路和方案设计起来
小本创业交流 11:49:07
不过，以我个人的建议，您的经历还不够完善和丰富，缺 2 个环节，可能在历练一下会更好
_Sro 柢_調 ㄟ 11:49:15
呵呵 还要多像你们学习呢
_Sro 柢_調 ㄟ 11:49:42
那 2 个环节呢 小本创业
交流 11:51:52
1 教育环节，想办法在学习学 括成人教育、夜大等等，兼职的都可以，多看看书 2 打工环节，在各类型公司，打工 3-5 年，其实是人生重要的环节，这样你会看到各类的业态，各种关系的处理等等 ，创业赚钱，其实并不十分着急，有人 14 岁开始工作，每年赚 1 万，稍有不慎就赔光，有人 24 岁硕士毕业，打工到
35 岁，但他 40 那年就一次赚 1 个亿，---我的建议，您可以参考

_Sro 柢_調 ㄟ 11:52:38
谢谢
_Sro 柢_調 ㄟ 11:53:06
我现在还只是处于萌芽阶段 要学的确实还很多
小本创业交流 11:53:27
方便把我我们的对话记录发到天涯上吗，因为这段对话很典型，大家能受到启发，你也能交到更多朋友

_Sro 柢_調 ㄟ 11:54:08
呵呵 没关系 只是别让大家见笑了
_Sro 柢_調 ㄟ 11:54:43
我在天涯上是叫低调罗
小本创业交流 11:55:03
不会的，你很诚实，大家都会很喜欢你的，那就聊到这里，以后多取论坛发帖子，多交朋友，多把自己的思路写出来，让大家看看，也丰富自己的思路，好吗

_Sro 柢_調 ㄟ 11:55:05
也希望能和大家多多交流的
_Sro 柢_調 ㄟ 11:55:18
呵呵 好的

_Sro 柢_調 ㄟ 11:55:20
88
小本创业交流 11:55:36
再见

小本创业工坊 于 2011-02-05 12:43:25 发布在 创业家园
今天和几个朋友做了些交流，大体感受大家都很迷茫，不满足目前的现状，但又不知道做什么的状态，或者这也是大多数人的状态吧，因此，也不要着急 虽说苦闷是没有出路的，关键还是要静观默察，看看机会，但苦闷也是人人都有的，包括很多伟人，包括你我 我也有时候觉得岁月蹉跎，人生易老，成事很难，曾写过一首打油词，贴给大家， 告诉大家，我和大家都一样，都是经常苦闷的人啊：
踏莎行@元旦感怀 一元复始，屈指堪惊，
碌碌早过而立身，
旧山松竹江湖远，一帆心事付瑶琴；
高台明镜，霜侵两鬓，少年竹马已尘封，
可堪冯唐生白发，长叹李广本难封
小本创业工坊 于 2011-02-05 13:27:32 发布在 创业家园
江南的小怪给我留言如下：好人不多了。
LZ 帮忙看看 我接下来做什么合适？
上学期间也摆过地摊，毕业之后跑过业务，后来一年时间弄了点钱。
去年开过个店，种种原因吧，关了。后来找过工作，由于毕业不久，经历复杂。所以没多少单位愿意要我。
学的是软件类的，由于毕业的时候 没有从事，现在也已经拿不起了。

目前待业。 起点低，家里负债，个人身边无任何助力。
找工作吧，就上面的情况。 很多事情，无从入手。
自己干吧，小本创业 5W 以下。 在找项目。 不知道 LZ 有没有什么可以分享的？
先谢谢了。 或者就我这种情况，LZ 给分析分析，咋整合适额

我回复如下：
哈哈，鄙人还真不是什么良方妙药，很难给出您满意的分析，但有句话可以共享：
评判您是否具备创业的标准，那就是你心中是否有不止一个创业方案
因此，如果小怪兄弟已经有一些思路，不妨晒出来，让大伙一起评述评述，如何？
不过小怪兄弟的详细情况，我也不太清楚，有机会我们单独聊聊，好吗？

诸位，最好不要只做观众，都发表发表吧
小本创业工坊 于 2011-02-05 16:01:03 发布在 创业家园
小本创业项目思路之四：服装零售领域：“网络推广+楼上展示”模式

一、从不竞争--- 衣食住行领域，是毋庸争议的市场巨大、竞争巨多，但又无竞争的领域，可以做不少的微创新，为什么又没有竞争了，不同的品牌、不同的地段、不同的价格、不同的款式、不同的面料、不同的导购、不同的装修，这些条件，综合在一起，其实服装没有竞争，七天连锁的老板郑南雁，写过一本书《从不竞争》，深有感触，其实，服装、餐饮领域，可以说没有竞争，只要你细分你的顾客和你的特色，什么叫有竞争，举个例子：一条卖手机的街上，卖同样的 NOKIAE71 型号手机，一样的品牌、一样的款式、相邻的店铺，唯有不同的店名品牌和不同的导购，这才是赤裸裸的竞争！----从不竞争，请大家共勉

二、细分你的顾客---个人认为，服装行业有各类顾客需求：图便宜的、图品牌的、图品质的、图款式的，图...， 但我觉得随着网络的发达、随着城市部分人群收入相对提高，随着大品牌山寨遍地化--卖菜的都是 LV 包，我想，会细分出一类顾客：她们有较高的文化、白领，收入中等但生活压力大（房子等）、不愿意迁就地摊货、但绝对买不起 AMONI 和 GICCI 等、但也绝对不用山寨的名牌、喜欢名牌类似的款式和方向、喜欢名牌的质地、需要有一定的购物环境----举例在苏州市、大学毕业在外企工作、外地人、收入 4000 左右的张小姐，就是类似的顾客---细分出你的顾客

三、你能为顾客做什么---既然“张小姐”喜欢质地、喜欢潮流款式、不买假品牌、不迁就地摊货、那么，我们是否可以设计一种模式，来满足“张小姐们”呢？----我们把店开在写字楼（租金是店租的 1/10),我们通过网络推广、本地论坛、楼下发单页告诉她，这里有外贸大厂生产的产品，工厂也是给国际品牌代工的，同类的款式方向（不是全部仿冒）、同类的质地、但没有那么知名的品牌、不是最旺最昂贵的店铺，但是，我们的价格是物超所值的，她免去了为商场买单的付出，也有不错的试衣和购物环境，成为我们的会员，还可以享受新款通知和打折等特别服务----这就是我们能为顾客做的：满足她需求的货品、令她惊喜的价格、非商城和店铺的购物环境

四、该怎么做---货源，我的描述别以为是神话，在广东和浙江，真的有高品质实惠价格的大厂货品，别忘记，一件卖 800 的女装吗，实际工厂出货应该在 100-200，另外 600-700 都是给流通、商场租金等昂贵的费用，货源不是问题， 推广：既然你不在商场，不在旺铺，谁知道你呢，别忘记：网络+单页+口碑+会员奖励，慢慢积累，

五、这么做的优势---投资少、无转让费、装修简单、租金是店租的 1/10，成本低，这就是主要优势，给顾客一种物超所值的心理暗示（写字楼买东西，当然实惠，人人都会这么想），没有庞大的成本压力，你更容易坚持和活着，时间长的，积累的顾客就多，会越活越轻松（顾客可能都是你的朋友了）

六、一些案例：
1 深圳八卦岭一个很偏僻的街上，开了家“**鞋吧”，大量的据说是外贸库存的国外品牌皮鞋摆在那，那根本不是商业区，门前人流也不旺，但每天门庭若市，为什么：物超所值，那里花 200 买到的皮鞋，真的和商场 1000 的一样的质量，虽然没有那么大牌、甚至有点小瑕疵，没有豪华的装修，深圳的朋友可以去现场考察，我 2 双鞋都那里买的

2 深圳车公庙的厂房工业区里，起码有 20 家以上的写字楼服装店，我一个朋友就有一家（他是做服装网络批发的，年盈利上千万），他纯靠零售，公司 3 万的 房租，就可以靠写字楼店来养活，当然他有强大的网络推广（主要是针对全国店
铺推广，零售顾客他们并没费心思）

3 网络社会，将改变很多固有的商业模式，今天，你再因循守旧，去代理品牌、去商场开专柜、投入上百万、或者去顶手店铺，转让和装修就好几十万，这样去

做，也有成功的案例，但，那是你--小本创业者、新时代的创业者要做的项目吗？所以，我们必须另辟蹊径、必须微创新，才有价值

4 还有一种寄卖模式：自己进货、在街上好多家服装店寄卖，销售按提成给店主，库存算自己的，我听说过类似的案例，但不太看好：你能进到的货，服装店主未必进不到？？这个商业模式，觉得不太成立，但确实有人在这么做

5 二线城市（地级城市），各类品牌（知名和不知名的）林立，其实我曾经看过，价格真的不便宜，没有 200-500，还买不到合适的衣服，为啥，租金、进货、人工摆在那，必须加很高的利润，才能生存

七、模式的总结：
这类模式需要几个环节，大概就有运营的可能性：
1 周转资金估计在：3-5 万（租金、简单装修、库存周转），最大亏损估计在 3-5 万（服装可以处理和消化，房租和装修损失比较小，经营费用小，因此不像开
餐厅，动则亏损 10 万以上）

2 稳定的货源、品牌、图片、风格设计等输出支持，也就是需要一个货真价值的盟主，它作为你的综合供应源，特别是图片处理和模特，没有一个分店能去投入模特和拍摄以及图片处理，。因为我们的主要推广时网络，必须有强大的综合图片供应，这类模式，简单的进货还是不行

3 推广：推广的网站（由盟主提供复制，同步发布,域名各分店所有），通过本地网络、论坛等慢慢积累、发单页（在目标人群处发单页，告诉她们这个道理：品质+价格），以及盟主的总部推广（网络推广）、建立会员奖励制度，会员带会员的奖励制度（即介绍奖励）等等，最后形成一个网络告知+会员体验+实惠购买的长期的生意

4 总部：这类模式，单打独斗去开店不行，最好有一个能提供综合供应的总部：提供有竞争力的款式、价格、提供精美的模特拍摄的图片、提供网站复制、发布等后台工作、提供总部集中的网络推广，把顾客带给各地店铺，提供一定的换货服务，不收加盟费，尽量降低各地开店的风险 总之，各地的店主，要做的就是：推广、推广、销售、销售，其他的事情都由总 部解决

以上的模式和思路，也希望大家一起探讨，这也是本人认真研究过的一些想法，发布给大家，希望大家有所启发，欢迎指正
小本创业工坊 于 2011-02-05 17:26:03 发布在 创业家园
回 46459001：
休闲暂居+养老，太棒的定位了，所以我说这里的朋友们都很厉害嘛，赞一个！关于老年市场，毋庸讳言是巨大的，越来越大，投入不足，刚刚启动的市场，但很多人就会想起敬老院连锁、老年服装啊什么的，那些也不错，但总觉得没到时候
休闲暂居+养老，如果能结合，这就是个不错的市场定位，2 年前我去过一次河源

（客家之乡，惠州再过去，有点偏僻），那里有个老板在一片山上，建立一栋楼，他原来主要是圈地，没想好干什么，后面想到：针对深圳的老年人，作为一个暂居休闲+养老的模式，但后面他没有继续下去，我印象深刻
您的医院，如果作为休闲养老，我觉得有几个问题需要探索：
1 你医院的特色是什么，是风景秀丽？是安静？是农村风光？是天然氧吧？还是，必须有特色，如果没有特色，就谈不上休闲，
2 你的对象，应该是城市里退休老人，而不是劳而无依的老人，而这些老人，子女其实很多都不错，如果把你的地方住个 1-2 个月，再回城市住住，我觉得有市场
3 您买单的客户，可能是年轻人
4 我觉得如果你采用:中短期住宿+自己做饭（或集体供应）+老人种地种菜等方式，是否会吸引人

希望你把更详细的情况说出来，大家一起探讨探讨，也理理你的思路，如果纯粹就是一个敬老院，只要租金合适。管理得当，我觉得也不错的
小本创业工坊 于 2011-02-05 21:07:41 发布在 创业家园
回复：寻动醒（见他的帖子，他是个优秀的、有闯劲的、有思路也有创业经历的大四学生，非常棒，大家可以多和他交流）

我只能用非常欣赏你这句话来评述你，我的直觉，你就是毕业开始自己干，也会很成功的（当然不一定是件件事情都成功），你的思路、素质、勤奋、在你的文章里我都看到了

对于毕业是否就业，个人认为，就业的好处是：你通过 3-5 年，在 3-5 个公司干干，熟悉各个行业，熟悉各类关系、特别是熟悉大公司的内涵，这个，对你今后做成大事，有很大的帮

一个一开始就摆地摊，逐步做成公司的人，其实他可能缺乏一个打工和职员的生涯，是有欠缺的，但绝顶聪明的人，也例外，好像斯坦福、哈佛就好几位辍学创业成功的人物，还有盖茨

至于公司让你热情磨灭，如果你心中没有梦想，如果你是个平淡的人，创业也一样让你热情磨灭，这个我认为不存在必然联系，关键你要知道你去公司工作室为什么，是为了和别人一样随波逐流吗？

99%的人其实都是平凡人，我们的平凡，也许来源于我们没有坚定的梦想、懒惰、随波逐流，不敢挑战自己---不是说大家，我感觉自己也是这样的人

知之而后定，谋而后动---送给你！
小本创业工坊 于 2011-02-05 21:16:29 发布在 创业家园
明天要到公司上班了，我有个怪癖，只有在办公室才能做工作的事情，这个春节还是很有意义：1 没有吃喝，天天都是蔬菜水果 2 没有慵懒，天天一场篮球 3 亲身体验了一把营救致残儿童乞讨的事情，不成功，但参与了，4 开了天涯这个帖子，感觉学习到更多

开工了，可能就没有那么及时回复大家，但我会把这个帖子的事情，朋友们的事情，当做 2011 年重要的工作之一，明天干活了，调侃两句：

第一句：网上有人说创业界十大恶人，首恶就是：自己一事无成，却天天以创业导师自居，好为人师，呵呵，这句话时刻警醒我自己，正如我一再给大家说：我只是这个帖子中的主持人，抛砖引玉，希望藏龙卧虎的朋友们，多多出言献策，多多交流

第二句：在乡村啊，有一个种职业叫风水先生，一般都说自己多灵，但你看看他家里，一般都很破落（哪个好家庭的人会干这类职业啊？），既然他能给别人看祖坟，那他为啥不给自己祖父看看祖坟或者迁迁，让家里发达点？所谓创业导师，所谓咨询培训师，是否也同此理呢？

聊以为记！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

青城小吉，如果您方便把一些创业的经历，包括成功的和失败的，适当的帖一帖，将是本贴宝贵的财富啊！ 不过看您方便，我只是一个提议
小本创业工坊 于 2011-02-05 21:57:47 发布在 创业家园
回：SHARE86CHAO：现磨豆浆的帖子我都关注了，有机会我一定好好谈谈饮品的新模式，饮品走老模式，已经压力很大了，潮哥的我没见到啊，您推荐给我看看

回：476605107：如果把葡萄+中餐+早餐（特色早餐哦）+下午茶+...others---一起卖给 CBD 的人呢？都月底结账，是否这也是个思路，因为找个顾客成本现在都太高，光卖一个东西，有点压力， 搞养殖方向不错，但就凭你的院子和人力成本，个人觉得还不具备创业基础，多想想吧！ 小本创业工坊 于 2011-02-05 23:05:42 发布在 创业家园 诸位朋友，请原谅我确实慢慢的忙起来了，我早说过，我也是要谋生的人啊，呵
呵
太多朋友加 QQ 了，每次一打开，就弄 PASS PROCESS 都要 10 几分钟，真的没办法一一回复，实在没有办法，因此，我有几点小想法如下，大家也给点意见：
1 加上 QQ 后，最好不俗套问候了，打字慢，在你一言（你好），我一言（你在哪儿），你一言我一语的，太费时间，我们约定：您把您的城市、目前做什么、想做什么、有什么疑虑、怎么联系您等等，直接 QQ 写给我，这样我就有针对性的和您聊，如果您方便，最好告诉下您的教育背景和工作经历、家庭负担、联系您的电话灯等，当然，这些私人的（PRIVATE）的东西，您是否告诉我，自己把握就好！

2 我不太会玩 QQ 群，但我知道要建立一类这样的 QQ 群，肯定对交流有帮助，关键是大家伙平时可以互相交流，我当个主持人，有熟悉 QQ 群的朋友，可否征集

一个义工，帮帮我

3 征集助手一名：我是在深圳、苏州两地工作，春节后，马上要去国内多数地方和国外个别地方，因此，时间确实紧张点，但我承诺这个帖子以及大家交流，是我的工作之一，因此，我想找个帮手：暂时没有酬劳、帮我负责 QQ 群日常打理、组织下群里的交流、和我对接对接、整理一些信息等等，要求对方也是热心人、并且有时间也愿意付出！

谢谢大家啦，我在星巴克，那个黑咖啡是的最爱，为了回复大家，弄 QQ，坐下都 30 分钟了，还没顾上买被黑咖啡呢！

熟悉的店长妹妹都在微笑的看着我手忙脚乱的样子呢

原谅我好吗---论坛没有及时回复的朋友，QQ 没有及时回信的朋友！
小本创业工坊 于 2011-02-06 13:30:04 发布在 创业家园
急救：怎么样在别人发表的评论后面，直接回复？，如：

作者：法号如烟　回复日期：2011-02-06　13:36:34

要小看夏天卖冰冻饮料，小卖部的大梁都得它来扛！
康师傅 7 毛卖 1.5 元，卖你 1 块钱那是老板不贪心。
其它几块钱的饮料利润都在 1 块钱左右。夏天我拉到车站去卖水，一天纯利润能赚 150 元，只是辛苦些，水一定要冰冻过！

==========
呵呵。这个支持。很吃苦耐劳的

后面那句话，就是法号如烟的朋友回复“清风明月何时”的，，知道的请尽快教我，我几乎不玩论坛，所以是菜鸟！
小本创业工坊 于 2011-02-06 13:41:57 发布在 创业家园
黑咖啡还没喝完，家里来电话，说宝宝今天还拉肚子，得赶紧回去带他上医院看看，我们这样的人啊，在外要赚钱奔波，在家还得处理一切家务事，上有白发高堂，下游嗷嗷待辅的幼子，老婆虽只有一个，也要都要照顾，哎，不容易啊！

QQ 群已经有着落了，我晚上争取弄好！

谢谢大家！
小本创业工坊 于 2011-02-06 14:10:39 发布在 创业家园
我家的小宝宝 ROBIN，给大家拜个年！

小本创业工坊 于 2011-02-06 14:15:36 发布在 创业家园
刚陪小家伙医院回来，其实也没啥事，就有点拉肚子，不太吃饭，排了很久队，看了几分钟，拿了若干药（消炎头孢还没给他吃，先观察观察看看，能不吃就不

吃吧），1 岁多的小孩难弄，又不讲道理，看到拿药就猛哭...

面对这么多热心的朋友，我还得思考思考，怎样才能服务大家，得想个流程，思考后再把下一步的对接措施发上来

稍后再上来，谢谢各位啦！
小本创业工坊 于 2011-02-06 16:41:56 发布在 创业家园
作者：清风明月何时　回复日期：2011-02-06　13:21:28

现在自己在开玩具店，也想给天涯众多想创业的朋友多指一条路。

玩具这个市场我很看好，只是我开的地段不好，不过我们这边根本不要指望找到好门面，所以投了两三万探探路。

我的店挨着广场，这是个白天冷清的小广场，晚上大妈们出来跳坝坝舞就热闹了，所以半数生意都在晚上，旁边有家酒楼，放假或周末，办酒席就会带来很多小孩。

我的店开辟了一半出来放上滑梯和秋千铺上地垫放些益智玩具（出租 1 元钱 15 分钟每人），四个货架卖玩具和家居用品（今年准备撤家居了），让大人小孩都有得选。

如果离批发市场不远，常用的货可以备些，刚出市场的要先试探市场的反应，不要盲目屯货。我一星期进一次货。

作者：清风明月何时　回复日期：2011-02-06　13:25:58

夏天我有个冰柜卖水，这个利润不错，我们这里没有什么娱乐设施，没上过幼儿园的小孩没地方玩滑梯，所以一直还不错，便宜的玩乐价格吸引他们来玩，顺便了解下我的玩具，有些小孩玩完就吵着要玩具

作者：jiangyuquan　回复日期：2011-02-06　13:29:33

楼主您好
我也是打算 2011 年做点什么事情
我是单亲妈妈，一个人带个 2 岁的孩子，去年家人帮忙买了套 2 手房
出租了 2 间，但是扣除水电费用，一个月才赚 200 块不到 有份固定工作，工资在 1200，除了开销，孩子奶粉，什么钱存不到 压力很大，孩子以后读书啊，教育啊，都是一笔不小的钱
过年了，看到同学朋友亲戚都是有房有车，而自己这么落魄 心里不是滋味啊

想法很多，业余时间兼职啊，但是小地方，很少能找的合适的兼职，摆地摊，卖

氢气球，想的多，特别是氢气球，过年想买台氢气机做气球卖，但是看了很多，研究了下，觉得容易爆炸，怕危险
唉，现在就是找不到路 楼主能给我介绍些不需要很大投
资的，几千块的小项目么
谢谢

---1 两位妈妈（都是单亲妈妈），我们都是身为父母了，养孩方知父母恩，单亲妈妈更不容易，因此，我希望大家都来给这两位妈妈鼓鼓劲，不一定能帮上她们，给他们点安慰和支持！ 我想，这个帖子，其实不一定能给每个人实际的点子，但是希望是一个精神家园，给每个人以心灵的安慰，同样重要---大家是是吗？同意的多顶顶，支持她们！

2 “清风明月何时”妈妈，玩具是个很棒的方向，你已经完全具备小本创业的能力了，从你的文章里，你已经很棒了，玩具其实是个大市场，但在中国，外贸加工占 80%以上，国内零售不超过 20%，国内零售基本上有商场、路边摊两种模式，第三种店铺形式，这两年才刚刚开始，有几家做玩具加盟连锁的，有一家是真心做的，觉得如果有条件可以加盟他们，其他好几家基本都是赚加盟费，

但从“清风”的模式来看，只要进货近，其实暂时不加盟别人也无妨，因为那些加盟公司，由于量没起来，加上运营费用也高，他们的供货，和你去市场进货价格相差无几，甚至还高，货品又不太多
玩具的行业，个人认为，有个咽喉位置，需要有人占据：工厂---咽喉---各地零售店（加盟店），这个咽喉位置，就是上通工厂，下达全国各地，供应品牌+货品+低价+网络推广+其他，但目前这个咽喉还没形成，有公司在做，但还需要一点时间 我很深入的考察过玩具行业，有很大的前景，无论是微观零售环节，还是批发环 节等等，但目前的加盟店，很多也不如人意，原因无非是：加盟主以赚加盟费为 主，缺少综合服务和价格优势，加盟店房租人工过高等等 我觉得有一种模式值得在玩具行业探索：玩具仓连锁，就是：总部集中网络推广 +各地以便宜以仓库模式进行体验、免费玩耍、收费玩耍、零售、出租， 这其实 和之前说的服装模式，是同一个道理，这样，避免了房租和人工过高的问题，但 只要推广得当，不过于偏僻（可以在 5 楼等），提供孩子们玩耍（免费和收费）， 应该可以活下来和慢慢积累
但咽喉的思路，与“明月”暂时无关， 您还是继续你现在模式不错，多拓展盈利点（关于孩子一切的盈利点），但如果今后找到合适的“咽喉”，根据你的条件，也可以加盟他们
以上

2 “JIANGYUQUAN”妈妈，您的情况更牵动我们的心，却是现在孩子的费用很高，虽说穷养儿子富养女，还是压力很大，因此，刚才几个小时我都在帮您想各类点子，但我不知道您的地方、情况、等等，还无法马上就给出来，我想有以下个人

浅见：
A 我觉得“明月”妈妈可以好好的给您指点，她各方面都很不错，我想“明月”很乐意帮助你，你们尽快建立联系

B 如果您手上有合适的亲戚，我有个朋友在深圳实验一种模式，一种蚂蚁雄兵式的连锁项目，项目大约每个点投入 2000-5000 元，目前他的实验才开始，大概月盈利有把握在 3000 左右，并在调整，有信心月盈利在 5000-7000（营业员分 3000-4000，他作为老板分 2000-3000），这个模式我在和你沟通之后，如果合适，我会让他指导你，本钱方面，我也会让他在器具和原料方面，起步时赊给你，我来担保，尽量减少你的投入和风险（万一不行，器具和原料可以退给他，你就亏点很少的租金和人工，把握在 2000 以内的亏损风险），但最好你手上有贴心的亲戚，帮她赚点，你再赚点，一个点盈利后，躲开几个
C 您在我 QQ 上留下您的联系方式，我会给您电话，之后如果合适，我会让他联络你，如果这个模式不行，我们再想想其他
D 论坛里的豆浆模式，觉得你也可以关注关注，但是你别轻易丢掉工作，更别盲目花钱去加盟和学技术，因为你本钱不多，负担很重，那可是孩子的奶粉钱，这世界，好人很多，坏人也不少！
E 我也希望明月、论坛的高人们，多出出主意，或者直接给这位妈妈联络，给她点支持，哪怕是一点安慰，好吗？
F 我说的 B 点，我相信大家会很好奇，但这连个月别问我，因为一切他都在实验当中，虽然盈利，但还没有到投资盈利（请人干还有盈利）和批量盈利（10 个点，80%以上都盈利）的地步，并且口味、配方等，都还没有确定，再有我希望这个帖子是纯粹讨论帖子，不想让大家有其他的联想！但如果项目成功，我一定会让他告诉大家全部的细节，谢谢

以上，就是对两位妈妈的回复
其他的回复，我会挑一些典型的，但诸如“请问我是大学生、可以创业吗”这类话题，我确实暂时无言以对，无从说起，没有得到回复的朋友，请原谅我，相信我都看过，但有的实在无从回去！
小本创业工坊 于 2011-02-06 22:28:06 发布在 创业家园
作者：464659001 回复日期：2011-02-06 21:40:34

LZ:不好意思，白天在外面。我的养老+暂居模式有一点我要申明，我们这有好几个景区，这个医院是必经之路，而且景区农家乐也比较成熟了，所以能接到老年团的暂居的老年人，唯一的缺点是没有花园跟围墙。前面就是街道。所以为了节约陈本，我想用餐跟街道联营，现在的餐是没什么利润的，还要顾人工不合算。不管是团队还是散客餐一律跟餐厅联姻做，然后我再跟餐厅拿回扣。要是有起色再在别的地方再去连锁几家。我现在就想最好大哥檫边球，不知道养老政府呢个有补贴不。要是有就好多了，要是坚持的了，以后就是国家真的养老法律明朗了，也会国家回收的，就像一些个民办幼儿园。国家都回收了也蛮不错的。请 LZ 给点建议
---

1 个人浅见，你多想想，如果你是老人，他为啥要住你那，图去农家乐方便、图你吃饭便宜？图你的风景？图什么，你要能回答他们为啥要住你那，你就可以干，但目前，如果我是老人，我真没想好为啥要住你那，并且要小住 1 个月或几个月

2 政府补贴和回收的模式，赌这个我觉得不是商业要素，以我的判断，很难很难

3 还是图什么的问题，其实商业很简单：人家需要什么---你有什么---你提供给他什么价格---他怎么知道你，

以上，谢谢这位哥们，他很棒，大家支持他！
小本创业工坊 于 2011-02-06 22:37:01 发布在 创业家园
作者：1980 夜雨　回复日期：2011-02-06　21:25:43

看到此贴，想到自己三年屡战屡败，好累，真的快萌生退意了。
但是却又心有不甘，看到 LZ 铁肩担责，想想自己惭愧啊！
然生活还要继续，我该以什么样的方式和自己的愿望相遇呢？
想到王昌龄的一首七绝，借以和在路上的兄弟姐妹共勉：

青海长云暗雪山，孤城遥望玉门关。
黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还。

---

1 夜雨兄，我不知道你目前的境况，可以多联系，境况不好，但也不要过于焦虑，失败是必然的，成功是偶然的，我觉得我们都要有这样的心态

2 是进是退？我记得前年有个年轻人找到我，眼泪汪汪、咬牙切齿的说：我创业失败，合伙人（同学，他刚毕业）都退了，我瞧不起他们，我就要坚持、我就不找工作、我一定要创业到底、坚持到底----我回答他说：别人手拿冲锋枪，后面大把弹药，说坚守阵地，你呢，拿个半截烧火棍，往敌人堆了冲，还死不后退！是进是退，只有您自己才能权衡

谢谢您，您很有才华，边塞是诗歌，我也很喜欢，尤其是“大漠孤烟直、长河落日圆”，但楼兰在哪儿、你为啥要破楼兰，破不了这个楼兰，能不能调转给方向，破破其他的城池呢？

再次感谢！
小本创业工坊 于 2011-02-06 22:43:44 发布在 创业家园
作者：share86chao　回复日期：2011-02-06　17:49:42

http://www.tianya.cn/publicforum/content/enterprise/1/312806.shtml
这是潮哥的帖子 对我影响挺大的 还有 希望楼主尽快讲一讲有关现磨豆浆的看

法・・・・・・・・・・・・

---
1 SHARE，你的名字很好，SHARE 就是论坛的主题思想，所以我也一定无事不 SHARE
2 潮哥帖子看了，我也给他留言了，真希望向他学习，他说清楚了一类商业的逻辑，很不错，但是不是每个人都能去拥有这个三个圈圈，或者拥有三个圈圈才能去做件事情，更多的人是想做点更小的事情，赚点小钱，这些人也更需要帮助因此我们的帖子，和潮哥的帖子，也是互补的，潮哥很有高度，我们就经常探讨点小项目
小本创业工坊 于 2011-02-06 22:52:55 发布在 创业家园
作者：特区骆驼 回复日期：2011-02-06 17:48:32

所以我们很多的不快乐，其实也许根本不来自生意成功与否，也不一定来自财富的多少，而来自于黑暗、腐败、不公、欺凌、试想，电视里歌舞升平，身边去哀嚎连连，能有真正的快乐吗？

---
1 骆驼兄，您这句话，好像我在微博里说过吧，谢谢您转载，或者是我们所见略同？
2 其实我想说，朋友们，也许我们 30 岁了，没有房子、没有多少钱，没有汽车，这些都是正常的，放在香港、美国、日本、大学毕业 22 岁、30 岁没有过多的财富，还在拼搏，这才是正常的人生
3 我们不要以官二代、富二代为标准，这不具备可比性，商业和抢劫，你说能比吗？所以心态很重要
4 一人不自由，则人人不自由，多关注社会，多思考，虽然思考会使人痛苦，但也会使人丰富

谢谢骆驼兄！
小本创业工坊 于 2011-02-06 22:56:58 发布在 创业家园
作者：lnsyh 回复日期：2011-02-06 13:55:27

先来给 lz 道一声辛苦。本人也是有心创业但苦于无明人指点，也不敢轻举妄动。先说说我自己的创业想法，希望得到 lz 以及大家的帮助：一、比较实际的小买卖：社区零食屋。前面 lz 也提到，零食、特产等经营项目，我的想法是，在居民小区开设实体店，当然选择有消费实力的小区，最好靠近学校，小区内的店铺房租相对便宜的多，客户固定，是最大的优势；经营范围我想主要以全国特产零食为主，进口零食为辅，主要参考淘宝零食销售排行榜作为进货依据，宗旨是尽量不卖超市能买到的大路货；店铺设计风格以新颖、随意为主，切不可过于简洁、清冷；主要客户为学生、中年妇女及老人，特别要说明的是老年人是个不可忽视的购买群体，传统零食、糕点和无糖零食食品应该是他们最好的选择；至于促销，可以采取化整为零（能够拆分为最小包装的尽量以最小包装贩卖）化零为整（多种最小包装优化组合）的方法，这样使学生等消费能力低的群体也可以在省钱的基础上品尝到更多的零食。办会员卡的方法，这个大家都应该懂就不多说了。难点是：1.进货渠道。初步就打算从阿里巴巴网订货；2.最头疼的是如何防盗，安

装超市电子防盗装置，成本太高，有点大炮打蚊子的感觉。创业远景：首家社区零食屋成功，可在其他小区复制，如果你所在城市 80%的高档次小区都有你的零食屋，也就算不简单了。 二、接近梦想的大设想：乡野度假村。目前渴望放松，返璞归真、回归田园的城
市人越来越多，城市周边经济发展落后，但自然风光秀丽的乡村也还有很多。另一方面，城市房价居高不下，人们选择乡野生活是迟早的事。潜在客户，一是在城市住房面积不大的白领之家，在节假日可到提前预定的乡下住几天，感受乡下的生活。二是刚刚退休身体健康可独立生活的老年人，自己城中的住房可出租，用租金的一小部分就可以在乡下租住房，从事健康、朴实的田园生活。经营项目;1.房屋租赁 2.农业耕作（菜地果园等）3.动物饲养（鸡鸭鹅等）4.划船钓鱼 5.野外登山、探险导游。以上所需器具按租住户配置。附加免费项目：各种社团、沙龙等交流活动组织，集体自助美食餐饮等活动组织。投资：所在村政府提供基础设施建设，按房屋包租给经营方，经营方以租赁最小一套房屋为起点具备经营资格，将房屋转租客户赚取房屋租金，租金包括以上所有项目。

---1 HI，LNSYH，你的想法都很棒，第一个社区连锁零食或特产的项目，有朋友真的弄过（倒不是为了开店而开店），结果不太可行，还是一句话：社区人太少，就算最大的社区，比比商业街，哪儿人多，哪儿不同的人多，所以社区商业，得想新招数，如作为仓库和展示为主、零售为辅等等，今后有机会专门探讨社区商业。

2 第二个思路，个人浅见，你预见了未来，很棒，但预见未来的人，不一定能 SHARE 未来，因为这个需要资金、需要培养、需要等待，如果你具备这些，包括启动资金、包括运营资金，只要从 0 做到 1，你一定可以融入 VC,这个方向，不管你现在能不能做，你都可以多关注，不用几年，会有类似的上市公司，我坚信！

3 记得是你说的南宁的盐焗鸡吧，恩，是不错，商业里面，有一类商业是卖油翁商业：无他、技耳，就是说：靠一技之长，立小本之业， 这类市场很大，有很多成功案例，真的是小本创业的一大方向：盐焗鸡的，炒瓜子的等等

4 但我又想起潮哥的三个圈圈，卖油翁商业不一定符合三个圈圈，但也能成功，是两个不同的形式

谢谢您
小本创业工坊 于 2011-02-06 23:21:34 发布在 创业家园
作者：柯金枪 回复日期：2011-02-06 15:24:10

夕阳无限好，只是近黄昏。进来的时候，在微博上写几个字，马上又看到这篇博文，感到世上的路实在很多，但是都不适合我。我都快七十岁了，还创神马业，就坐神马走好了。

作者：36251686 回复日期：2011-02-06 15:26:04

楼主是个好人，可惜联系不上你，我注册了一个商标，可以说是绝无仅有的。前期工作已经准备就绪，很想听你点看法，不知道你了解四川不？麻烦QQ448796047
---
1 柯前辈，谢谢您关注，莫道桑榆晚，微霞尚满天！ 送给您，请以后多多指导我们！
2 3651686 朋友，四川了解一些，愿闻其详 小本创业工坊
于 2011-02-06 23:25:43 发布在 创业家园
作者：逆行的我 回复日期：2011-02-06 12:58:13

LZ 你的 Q 怎么加上不啊 我想在北方做一家广式甜
品店，类似双皮奶，奶茶
想进商场

LZ 凭借你多年经验谈谈您得想法好吗？
---
1 逆行兄：南货北卖，是个卖点，但要多调查调查，关键还是店租、费用等等，要算的过来，进商场，也是同样的道理，您多算算

2 苏州有个平江路，我最喜欢那地方（几百年的老街），有个广东女士租了个店铺，开了家甜品店，就有双皮奶，生意不错，坐在她的老窗户下，河边，喝点东西，看看江南烟雨的感觉，特妙，她哥哥写的首好字，我还准备求一张 她店旁有个古琴馆，可能大家不太听古琴，古琴别具风味，有自然的、沧桑的、
原生的感觉，知名的曲子如《阳关三叠》《高山流水》啊 我还在古琴馆写过一首打油诗，贴个大家乐乐： 姑苏行之三：夜游苏州，平江路听古琴，月隐星稀，秋风乍起，凭栏处，千年风 物历历在目，忆千年吴越，江山美人，不胜唏嘘，作涂鸦一首《姑苏听琴》曰：
千年芳草埋香径，
吴宫断壁忆西施；
凭栏独倚听焦木，
伯牙琴里知音无。

小本创业工坊 于 2011-02-06 23:35:46 发布在 创业家园
关于 QQ 群的问题：
各位，今天想了下，论坛虽然凌乱，但感觉它就是一个大型的聊天记录，在这里，你可以看到各类的提问，各类的回答，在别人的问答中，你能领悟到和自己相关的东西，这就是论坛的好处
QQ 群呢，也有好处，大家聚集在一起，但是，互相的交流，一闪而过，没有印记，新来者，也不知道之前聊了什么，所以，也有缺陷
因此，暂时还是不开 QQ 群吧，同时希望朋友们多把自己的想法，公布在论坛上，我尽量回，这样会更好，这是个人浅见

帖子是大家一起的，我希望听听大家的意见，之后最后做决定，行吗？

如果不要 QQ 群，那就暂时不用 QQ 群助理，再次谢谢 YY 等热心人！

谢谢大家
小本创业工坊 于 2011-02-06 23:44:24 发布在 创业家园
关于加 QQ 的问题：
1 感谢朋友们加 QQ，我都会通过验证的，放心
2 我还是希望大家把自己的思考、思路、或者问题，贴在论坛上，我在论坛回复，这样，可以让后来者、其他人都看看问答，都做点思考吗，都参与点意见
3 特殊情况的，或者有直接的问题，不方便在论坛上的，就在 QQ 上给我留言，我尽量回复！
4 心胸就是乾坤，所以再次请大家不要怕自己的思路被抄袭，被别人用走，或者怕别人讥笑异想天开，大胆的帖出来，这个世界，其实没有竞争，只有合作！
5 QQ 人太多，所以根本没有办法唠嗑和聊天，只有不能再帖子上聊的重要事情，我才能回复，请 Q 友们见谅！
小本创业工坊 于 2011-02-06 23:49:06 发布在 创业家园
作者：staocg 回复日期：2011-02-06 23:19:52

暂时只对 LZ 的诗感兴趣 希望交流

---
1 谢谢 STAOCQ，我也只是叶公好龙，打油水平，但只是胆大心细脸皮厚，敢贴出来让大家砖拍砖拍
2 工作其实只是生活的一部分，真的，虽然我们都要养家糊口，不干活不行，但是生活还有很多其他，比如我吧，我除了是伪唐诗宋词发烧友，我还是伪音乐发烧友，从巴赫到龙船调，到山野民歌，各类东西都愿意听听，我一直认为音乐是人心灵的重要营养，可惜现在的孩子，都为了 SKILL 去学习，学拉提琴啊，学钢琴啊，都是学“技”，而不会去培养他的音乐素养：如何畅游在音乐的海洋！
3 爱音乐和会听音乐，其实有很大的距离，很多人爱，但不知道怎么去听，最近，深圳有个第三方会所，会组织私人的音乐欣赏会，我会去主讲一场：一边讲解，一边用很好的高级器材聆听，对我挑战还是蛮大的，呵呵！
我计划说说巴赫、说说雅尼、说说湘西民歌、说说古琴、说说埙...，试试看！
4 音乐是个交叉学科，它集艺术、人文、历史、文学、诗词、地理等于一身，听音乐和听音乐背后的支撑面，其实是个很大的学问，只是越丰富，听音乐就越有感觉，所以，我也只是个爱好者和门边汉而已！

5 不过音乐也是个烧钱的东西，呵呵，在我们发烧友圈子里，有人为买器材和老婆离婚的都有，我还好，我最后定格为一个套全频系统，一个资深老工程师，在和瑞典合作时候，给我做的一套：清澈、原味、没有任何加工和矫揉造作，就是我的客厅系统的特点---我喜欢这样的音乐和人生！

小本创业工坊 于 2011-02-07 00:09:26 发布在 创业家园

作者：我代表自己我骄傲　回复日期：2011-02-07　07:34:27

上过当，受过骗，一心想做个交友网站。以下 4 方面请高手赐教

A 建立网站
B 网络及时通讯软件
C 支付
D 网站管理

这位兄台：
1 交友网站早已格局已定，婚恋类的有 2-3 家、商业类的有、还有新浪微博，他们都是千万上亿的投入，您现在做交友网站，请问：谁能知道你的交友网站，谁会上你的交友网站，你的特色是什么？？，必须想这些问题！
2 你说的 ABCD 四个方面，到处都一大把免费软件，为何还要高手赐教，如果这些您都不清楚，没听说过网页制作、TM 和 WEB TM，PAYPAL 支付宝等等，您还得补补互联网行业基本功
3 直言，个人浅见，您这个想法需要慎重！一是做起来不一定能吸引到人，二是很难盈利，两家婚恋网站，这么知名，投入如此巨大，据说盈利都不理想，新浪微博已经是亿级用户，现在也没盈利（当然以后钱途无限）
小本创业工坊 于 2011-02-07 08:10:29 发布在 创业家园
作者：深_夜_清_醒　回复日期：2011-02-07　00:07:22

楼主好！我是毕业两年多的大学生，想创业却没头绪。想想还是从身边的事着手，也许成
功的可能性大点。 先介绍一下情况，创业的想法源于我爸的工作，我爸是做包装箱的个体户。包装 箱是那种木质的箱子，由于家乡私营经济发达，多做一些机械设备之类的，产品 出货时需要包装箱，我家的订单就从这里来。目前只是我爸自己，有时加上一两 个临时工人做一下，规模不大。我自己的工作跟这个完全无关，但我想帮着我爸
把包装箱这个事业做大，当然，如果这个事业能做大，自己也就完全投身其中了。想开一家工厂，做到规模化、正规化。找了一些优势与不足，优势是我爸已经从事这个了，生产没多大问题，也有一两家的订单；不足之处，觉得开工厂的成本较高，比如各种税收，厂房等生产成本的投入（现在生产是在一所老房里，没什么成本），还有就是订单需要出去多跑一下。 请楼主帮忙分析一下，这个想法是否可行。

这位兄台：
1 从身边事情着手，你的提法很棒！身边的商业机会无处不在，
2 你这个是典型的细分市场，门槛并不高，但也许没有太多人留意，你得看看竞争对手是否多，如你所说的利润不高，就说明竞争应该激烈
3 多跑跑订单吧

楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

作者：漂泊的壁虎 回复日期：2011-02-07 12:18:47

短短几天就那么多回复了。。很感谢楼主这个帖子，我现在的状态要比大家都简单太多了。
我大学毕业 3 年了，上学的时候接触网络但只买东西，业余时间做家教挣了些学费。毕业后在一家 2 万人的公司里打工，因为工作清闲，业余时间先是卖一些饰品后卖化妆品，摆过摊，因为几乎没竞争对手，所以还不错。
现在从外地回家，本来在天涯看到过一个帖子，讲的也是创业类的内容，我受到启发，觉得食品行业也不错，正好家里一个食品公司招聘，我面试了进来（自夸一点，至少到现在为止，还没有哪一家公司在我面试后不同意录用我的），可是后来，我接触了一个社区论坛，参与了无薪的管理，慢慢发现在这里似乎是真正找到了自己的兴趣爱好。现在我已经应聘这个网站，去做全职管理员，3 月之前要正式报道(我目前的工作还没有辞掉)。 以后上班也是在自己家中用自己的电脑，我现在了解到一些可以在网上挣小钱的 方法，想空闲的时候挣点额外的小钱，另外还想把淘宝店开起来，以前开过店，
也挣过一丁点钱，但被盗了，后来再没做过。我想做一些高档的有品牌有利润，但是门槛高的产品的代理，不知道这样的投入值不值得。
我想知道：
1、在淘宝做高档的产品，投入资本，可以吗？还是做我以前曾经做过挣钱较少走量的产品？
2、像我这样，在网上工作，还利用空闲时间赚小钱，再开网店，会不会不好？
3、楼主能不能推荐一些适合我做的事情呢？

****
我似乎太罗嗦了，写了那么多，呵呵，在天涯上这是第一次正式的回复。

作者：漂泊的壁虎 回复日期：2011-02-07 12:20:48

另外我也有自己的两个网站，但是现在没有思路，所以一直闲置着，对网络，应该算是比较了解的，正因为爱好在这里，所以才决定应聘全职管理员的。而且不止一种爱好在里面。希望我的选择是正确的，而且年轻嘛，需要多一些的尝试

---
1 壁虎兄：你很棒的，网络上很多类似你这样的“站长”其实活的很不错，李兴平就是著名的一位，所以只要你这么想和探索，一定有很多机会
2 淘宝高端产品方面，找对了产品，肯定是没问题，但现在淘宝的问题不一定是产品的问题，二是推广的问题，如果不花钱纯靠淘宝，重新做起来需要花不少时间了，所有的 B2C 面临第一问题就是：谁会知道你！
3 我其实也不是点子大王，也给不了什么点子，我只想让大家一起探讨，智者观其智，举一反三的去思考自己的方式

谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-07 20:24:26 发布在 创业家园
作者：草祭 0417　回复日期：2011-02-07　14:31:24

楼主很伟大，楼主很英明，不要建立什么群，个人感觉群的娱乐性远远大于所谓的交流性，另外建议此贴不要发展成建议贴或者指教贴，继续向交流贴发展，顶。。。。。

作者：草祭 0417　回复日期：2011-02-07　14:46:58

个人建议大家不要太打扰楼主的私人生活，交流不一定非要和楼主单独交流，有什么想法可以发到这里来和大家一同探讨，我相信楼主也不是神，不是万能的，不可能对各行各业都能了解的很透彻，或许你的想法会因为楼主的否定而丧失你本来很好的投机机会，也或许因为楼主的鼓励让你头破血流，所以我建议，大家只讨论，只给予建议，不予以否决和肯定，大家多多支持，很少看到创业版面生能有如此精彩的帖子，鼎力支持。。。。。。

---------- 草祭
兄：(名字很好，芳草年年绿，王孙归不归,),你的话我深以为然，你基本说出了我心里想的话，因此，我有几句话和你以及大家交流
1 我真不是点子大王：这几天，不少朋友向 QQ 提问,基本都是：我想创业，你有什么好点子？，实话说，我也没啥点子，我真的不是点子大王（好像叫何阳吧，曾风靡一时），再有，如果想创业的人，一直在等着别人的点子，就算人家给他个点子，我觉得他成功可能性也小---不是通过自己的行业、资源、身边事物等等观察而来的“点子”，是很难成功的

2 帖子的目的是什么： 我是第一次玩论坛，其实没想太多就注册了这个帖子，起初只是想把我发现的一些商业故事、小本创业思考等，每周发上来给大家做做参考，但现在发现：把大家的智慧聚合在这个帖子上，才是帖子的成功，因此，这个帖子是大家的，我暂时是主持人

3 今后怎么经营这个帖子： 治大国如烹小鲜，同样，理小贴如治大国，我一直在思索：美国的核心优势是什么，不在船坚、不在炮利，不美军和美元，而在于美国民主自由之体制----土壤，美国有了这样的土壤，杨政宁去了、李政道去了，大比例的北大清华生去了（本人也有计划），小黑去了，结果还当了总统，这大概就是美国和中国的区别了吧 扯远了，再回来，这个帖子怎么弄好，首先是帖子的土壤：我们提倡一种民主、
自由、坦诚、互助的土壤，在这个土壤上，暂时没有直接的买卖利益，大家各自贡献自己的思路、想法、评判等等，形成一个这样的氛围，让有人在里面梳理自己的思路、有人在里面得到启发、甚至有人在里面看到一些商业点子（项目），经过自己的改造在本地实验、让失败者在里面得到安慰、让弱者在里面得到扶助，这就是这个帖子的定位

4 如果帖子的定位能得到大家的支持，我有以下倡议和浅见：

1 点评：我暂时作为主持人，通过一段时间，牵头几个各有特色人组成团队，作为帖子的共同负责人和点评人，一起来用不同的视角，给大家贴的思路提出建议
2 互评：如草祭兄言，只要你对任何帖子有自己的想法，请大胆跟出来，说出您的想法，互相评价
3 贴思路：如果您所思所见，有任何的思路，只要觉得合适，都大胆贴出来，嗮一嗮，让帖子成为中国很有实战意义的思路大全，让其他人都受启发
4 交友：朋友遍天下是件不错的事情，通过一段时间的积累，互相评论、互相砖拍，我相信这个帖子能聚集不少朋友，届时用一种合适的方式加以整理，让大家增加全国各地的朋友

谢谢草祭兄和大家，
小本创业工坊 于 2011-02-07 20:47:24 发布在 创业家园
作者：ggheaven 回复日期：2011-02-07 20:08:22

我是一个刚刚毕业的大学生来自郑州，学的是工商管理。其实和经济相关的东西都学过一些，所以基本上许多东西都是略懂。老家是内蒙古的，因为在郑州这边读的书，这边情况比较熟悉，朋友也多，就打算在这边做了。我感觉吧，郑州这边人比较多，小本经营的人也不少。所以传统行业竞争很激烈。这边的生活成本低得很。工资也是很低，一般 2000 多就算不错的工作。在郑州工作了半年多，不知道何时能买得起房子车子。因为自己现在可以支配的资金也就是四五万，许多项目都做不了所以打算自己创业做一些比较有创意的东西，寻找一片蓝海，但是又没有好的项目，希望您能给支个招，或者提点建议。 是不是我问的太盲目了。因为我确实没有什么擅长的东西，现在也有些稀里糊涂， 一直在关注着生活的各方面。可是一直苦于没有出路
望楼主指导

GGHEAVEN:
1 关于支招的问题，我在其他评论上说过，就不累述
2 您刚毕业，身上就有 4-5 万（我理解的没错吧？），如果你觉得合适，建议把怎样刚毕业，就赚到这个钱的经历贴一贴，我们也许通过这些细节更好的交流
3 关于买房、买车等问题，直言说，您的心太大，一个刚毕业的学生，就是美国、日本、除非你是常青藤出来的，否则，一般的人也不敢说买房啊？（二手车美国烂便宜），因此，我觉得你不要为这个烦恼：慢慢积累、才是正常的，毕竟咱爸不是李刚，---这段话同样送给所有想发财的年轻人们！
小本创业工坊 于 2011-02-07 20:54:47 发布在 创业家园
作者：wjf2005985414 回复日期：2011-02-07 19:05:56

赞楼主：

胸襟宽广， 博学多才， 见识广袤， 积极热心 ；

从我前两年从事的几个失败的创业案例中，我体会最深的就是， 做任何东西都要先花时间去深入了解那个行业，因为就算做好了一切的调查与分析，但实施过

程也会有种种的变数，也就是这样那样的问题，所以，有人说创业是解决一切问题的，我蛮认同！

另楼主这种乐于分享与助人的风格，在今天是值得所有人敬佩的，也叹服楼主老哥的见识，相信，老哥的回复没有丰厚的人生阅历与积淀，是如何也回不出的；

2011 年，也祝老哥家庭、事业 一切顺好！

---
1 谢谢您！
2 您的一段话，我借花献佛：体会最深的就是， 做任何东西都要先花时间去深入了解那个行业，因为就算做好了一切的调查与分析，但实施过程也会有种种的变数，也就是这样那样的问题
小本创业工坊 于 2011-02-07 20:57:23 发布在 创业家园
作者：鱼手 回复日期：2011-02-07 10:49:31

首先感谢楼主和众位热心的朋友提供了这样一个交流的平台。
我觉得，众人的思路，受开篇的几个案例所限，太过于拘泥。
1、分清创业和糊口。
2、有一二十万元，用那么大的精力，可以试试炒股等资本市场。（千万不要说不懂或亏的惨。）
3、传统的小卖部，生生不息。不要老去想什么创新（我并不排斥创业，但眼睛不要死盯在上面）。
再次感谢楼主和众位朋友，不对的，多包涵。

---
1 谢谢鱼手--鱼有手吗？？，你说的几点特别对，我一直都为创业这两个字脸红，就一千古百年都有的买卖、生意、赚钱等，美化成“创业”，并全民都想这个，如鲁迅笔下的龙舌兰，不就是中国的芦荟嘛？
2 生意和糊口，有关系，但有区别，搽皮鞋是糊口，但不太能成为一个生意，对吧
3 资本市场呢，个人认为，如果你是散户，家里没有亲戚在证券公司或证监会，那和去澳门普京是一回事，普京还公平一点，所以谨慎
4 传统小卖铺，指的是零售行业啦，雨手说的对，大家眼界放宽，各类都去观察，希望鱼手经常给些评价，感觉你很厉害的
小本创业工坊 于 2011-02-07 21:06:47 发布在 创业家园

作者：yuzhuohua 回复日期：2011-02-07 12:24:44

你好 1z，我毕业 7 年了，中山小榄人，现在中山石歧工作，计算机毕业，不过水平一般。一直在通讯行业里打工，月收入 3000 不到。
本人一直是拉丁舞爱好者，虽然不是舞蹈学院毕业，但已经有一定舞蹈功底，现在也在兼职做舞蹈老师。因为当地没有专业学院出来的学生做老师（收费太高请

如果方便，可以贴出来让大家做些借鉴和启发！
谢谢

作者：草祭 0417　回复日期：2011-02-07　22:20:15

楼主抬举了，我也是看见好帖子，所以一时有感而已，其实我比较嫩，也是大学刚毕业两年半，和帖子里很多人一样，不甘心打工，放弃学校推荐的企业，只身一人南下，就为了一个创业梦来到广州，或许我的运气比较好，短短半年时间辗转三份工作之后就开始创业，当时资金也是个问题，自己做业务攒了有两万块，让家里的亲戚贷款了三万（家里比较穷，没有能力支付创业资金），而后经过两年的苦熬，目前也算稳定，处于发展期，自己也算满意，而且对未来也算有长久打算，幸运的是我发觉了一个突破点（至少我认为是我目前行业的突破点），所以创业两年来依旧风风火火，依旧豪情万丈激情不灭，只不过我目前的事业比较有时间局限性，主要是下半年（8 月到 12 月），而且女朋友现在完全可以一人打理（公司还有三个员工），所以想在上半年再找点项目，所以一直关注天涯的创业板，我相信每个人都有自己经历和对事物的理解，或许某个人的某句话就是我们的一个突破口，而且我和楼主有一个同样的观点，就是现在的创业最好有创新，哪怕是微创新，正如我们和大多数所经历的一样，有时候我们辛苦的努力或许只是在给房东交房租，所以创新很重要，哪怕是微创新。。。。。。

小本创业工坊 于 2011-02-07 22:25:51 发布在 创业家园
作者：没影的是鬼　回复日期：2011-02-08　13:14:57

首先感谢楼主.我毕业 5 年了，现在己有家庭和孩子，做快消品销售工作长年出差在外，年收入 4 万左右，不满现状一直想创业.看楼主前面的帖子说到了洗车行业，这儿天我正思考着这个问题.想请教栈主儿个问题：1.全自功电脑洗车相对传统人工做业有优势吗？投入相差几十倍的情况下.2.由于不再想离家太远，在一个城区仅十的万人口的二级城区投入全自动洗车设备有可能成功么，风险如何评?3.这种设备好用么？故障率高么.如果楼主熟习能否推荐一下.4.这个行业门槛高么，不熟习的情况下有必要加盟什么的吗？ 手机回复不知道怎么排版请见谅.希待您的回复.

鬼兄： 实际上我对这个行业真的没啥了解，关于简易洗车的问题，我只是从我自身的情
况出发，思考了这样一个问题， 您要自己做深入的调查，不过我觉得，在小地方，投入全自动设备，倒不如雇佣 人工，毕竟县城人工还是便宜 我是想激发大家的思路和讨论，而不能依样画葫芦啊，我连样都没有提供好 有对汽车后市场熟悉的朋友，还希望多多发言啊 小本创业工坊 于 2011-02-08 16:30:57 发布在 创业家园
一则往事

明天就大家都正式上班了，这几天，我接到大量的上班族，基本都想创业，总是对目前的工作不太满足，到底上班好？还是自己干干好？这些谁都无从评价，只有当事人自己去判断 我不由想起一段真实的往事：
大概是 2001 年的暮春，我打工的公司发布了一些招聘信息，公司很大，当然应者云集，一天早上，我的办公室来了一位不速之客：小伙子大概 20 来岁，拖着一个大箱子（很便宜的那种），满脸疲倦，见我就说：我叫***，我给你们投了简历，今天特意从河南赶过来面试.... 我说：不对啊，我还根本没来得及看简历，就算看了，我们也会有同事通知您啊， 您这贸然就从河南跑过来，您这.... 小伙子突然无话可说，怔怔的站在那，我看的出，他是在很疲倦，他站了将近 20 多个小时，又辗转找到我们 我还是问问：你在深圳有熟人吗？你住哪儿（住是深圳最大的问题），万一暂时
找不到工作怎么办，就差点问他口袋还有多少钱 小伙子茫然的回答我：都没有，您让我干点啥行吗？不管干啥，我都会很努力
后面我们看了看他的资料，本科毕业（当时的本科，和今天的同类本科，含金量还是有区别的），各方面也感觉还行，就留下了他，从促销员开始干起...

十年过去了，我呢，由于各方面原因或者所谓的更高的追求吧，离开了公司，而该公司也去年上市了，我有次无意中，在上市公司公布的高管持股公示上，看到那天早上一连疲倦的河南小伙的名字：持股***，当时算了下，大概约合 1000 万左右吧

这是个真是的故事，也是一个少数的打工成功的例子，不可盲目借鉴，只是想告诉那些在工作，不满足、想自己干的朋友们：
1 如果跟对了一个老板，其实是人生幸事，请再算算，自己的老板是否跟对了：胸怀、人品、综合能力、项目、行业、公司分配等等，如果跟对了，真的值得一起干干，好好在一个公司干，其实也是一种创业
2 好好想自己，你的条件是否适合创业：能力、特长、资金、家庭负担、性格、项目等等，如果不合适，千万不要强求，也许会让你生活更糟糕！
3 创业也不是什么高尚无比的事情，打工也并不低贱，诚实做事，凭良心赚每一分工资，
4 如果你打工不如意，多分析是不是你自己的问题，如果是，那么，打工打不好，或者因为打工打不好而去创业，实际上基本是不可行的，创业比打工，要难很多

送给明天就要上班的朋友，别嘟着嘴上班，老板也不容易！

特为记！
小本创业工坊 于 2011-02-08 18:18:37 发布在 创业家园
小本创业项目思考之六： 一健康为主题的快速餐饮

在虹桥机场，有一家马来西亚开的**品牌的快速现做食品店：鲜明的 LOGO、明快的装修、面积极小，越 6 个平方、每次 2 个服务员值班，有大约 6 个品来：一种卷，底层是全麦的面包，中层是蔬菜、洋葱、胡萝卜等，之上是鸡肉或其他肉类，

只要将冰箱出来的，冻得坚硬的全麦片烤热，卷起一些蔬菜和肉类，即可形成一个美味而健康的小卷

知名的还有类似 SUBWAY（加拿大叫 METRO),上海很多，深圳也有几家（但生意都不太好，国贸那家似乎好一点，老外特别多），本土的有一些类似的肉夹馍等类，都属于一类的快速食品

在市场细分的今天，个人觉得，快速餐饮（休闲餐饮），门面要求非常小、制作简单的方向，将是一个可以复制）（符合潮哥三个圈圈）的一种不错的模式

那么，在这些领域，个人觉得，以健康为主题，在中国将会有很大的市场，其实包括中餐，一个集合各类蔬菜、肉、鱼、全麦或土豆等，健康美味的食品，再加上一杯健康饮品（如杂粮汁等等），将细分出一类市场

这些食品的做法，一个是网络上有各类的信息（包括加盟信息），可以根据这类信息去自己整理和创新、而是根据一些营养和口味，自己研发，都能研发出不错的品类、口味、营养组合

还有关键的是流程，一定要朝着一个可以快速生产、品质保证、流程规范的方向去研发

总之，个人觉得，今后将会有一类这样的业态：极低的门店租金（小门店或合租门店）+营养健康的主题+ 不错的口味+快速而流程化的标准制作+ 遍地开花的快速复制（直营+加盟）， 将会在未来的市场中，占据一席之地

希望大家把所见到的，类似的店铺或项目，可以发上来一起讨论！

另外我们还是希望帖子让更多的人了解，因此，如果方便，请大家经常顶一顶，别让帖子沉下去了

谢谢

小本创业工坊 于 2011-02-09 15:42:19 发布在 创业家园
作者：清风明月何时　回复日期：2011-02-09　17:05:10

我又来了！

刚从老家回来，昨天晚上没睡着，在想赚钱的事。。。

一个朋友，在浙江某商场租摊位帮顾客改裤子，每月盈利一万有余，她们两个人，一个打杂，一个专门改裤子，只是会很忙，全年基本无休。

此项目：一是要会平车，二是会绞边机，三是会熨烫，四是会量尺寸，五是前面

的技术要真正过关。

OK!找一家还没人做缝改的商场，与负责人商量能不能找几个平方的地方，在一些旮角里都行。能放下你的这边装备就好。

好！现在负责给商场的售货员信息，现在就等客上门了

---
1 所以天涯里面真实藏龙卧虎之地啊，我感觉“明月何时”就是一个小本创业专家啦，她的每个点子都很贴切，并且都是很有操作性的
2 欢迎明月多多发上自己的想法，也希望大家都和她交流啊

小本创业工坊 于 2011-02-09 18:28:06 发布在 创业家园
请加下 QQ，到时候我们交流一下，因为我不太方便随便公布他的联系方式，谢谢

作者：xulai100 回复日期：2011-02-09 19:43:26

楼主，您好！

能方便透露一下您的做服装网络批发的朋友联系方式吗？

我的邮箱 谢谢！

小本创业工坊 于 2011-02-09 19:56:18 发布在 创业家园
踏莎行--节感怀 一元复始，万象更新， 桃符替换沐春风
； 南国烟雨飘柳絮， 天涯芳草几枯荣。

椿萱并茂，欒桂欢腾，
金樽饮尽月朦胧； 司
马青衫情何限，
苍生何日享太平。

送给天涯的朋友们、春节快乐，愿同仁们修身齐家，心怀天下！
小本创业工坊 于 2011-02-09 20:40:29 发布在 创业家园
1 个人觉得您的办法确实可行，只要好好去跑，总是会有不少机会，但你得适当的打扮自己，如简单挂靠一家印刷公司（他们会很欢迎的），之后努力去接单，我觉得应该能赚钱

2 深圳有个网络印刷名片的：网络接单+委托印刷+快递发回， 也有专业从事网络印刷接单的，感觉活的都不错

3 并不是所有的生意，都要等齐潮哥的三个圈圈，才能开始，也不是所有的生意，都要有上市的方向和条件，更多的是：先糊口、再赚钱、再图发展

是吗？

作者：前程锦锈　回复日期：2011-02-09　20:25:47

楼主好,我思考创业已经好长时间,但自我感觉不是很成熟,希望楼主给予指点,谢谢!!
我在济南,做广告印刷这块的,作这行有两年多了吧.家是农村,我希望让父母不再过劳累苦闷的日子,想创业,想了好几个月了.但没有资金,我现在一家广告公司做,一个月也就一千五百块钱,除去生活费和其它开销,基本不剩什么钱了.存款无.不想一辈子过这种吃了上顿愁下顿的日子,决心创业.
潮哥的贴子我也看了,但没有看完,到目前为止也就看了一半吧.
以下是我所想做的项目,请楼主指点:
我有一台电脑,其它没有,和对象在一起,两人一个月收入五六千.想现在就辞职,自己创业,说是创业,其实就是"空手套白猫",见笑了. 我想通过各行业展会上发名片\发 QQ 群\群邮\免费网站广告(如同城网等)\报纸 广告\等方式开展业务,没有门面,没有注册,接到活之后做了是自己的,上家和各 家印刷厂合作,由于做的是外地的印刷,所以以我这里做的一些业务可能会比济 南同行的广告公司要便宜些,我想这就是我的优势,但是我没有门面,想过和其他 门头合作,比如挂靠等,但没有实行.....
我主要做的就是彩页,宣传单,画册样本的设计印刷,在这行也做了两年多了,所以流程方面也是了解的,所以打算从一台电脑开始业务,不知道楼主有何想法?我这个项目可行否?当然,关于开发票的问题等可以选择和其它广告公司合作的方法.

请楼主明示,感激不尽!!!!
小本创业工坊 于 2011-02-09 20:48:03 发布在 创业家园
作者：那床单红了　回复日期：2011-02-10　15:34:42

你好,作者.我目前已经具备传统行业的商业管理经验和生产.我把想自己的产品以网络来内销.我的想法是;我想创建一个电子商务 B2C 网站，类似京东，但是规模只有京东的个位数大小 1-5%.或者像这样的网店.我未涉足过电子商务，并不熟悉电子商务运作的关键环节，尤其是平台建设的关键环节（采用什么程序，什么数据库，什么定单处理软件等等），以及线上与线下的定单衔接处理环节.主要的就是平台的建设-维护-运营，和线下的衔接比较薄弱..请问软件，硬件，都需要具备哪些东西？？管理，运营一个这样的电子商务网站大概需要多少投资？？我想开个 B2C 买生活必需品的店,请问有什么能帮我的呢.

作者：那床单红了　回复日期：2011-02-10　15:38:10

请问成功的机会有多大,或者说能多久赢利.我对于推广也不是很了解,请指导一二.本人.自有资金 200 万.不知道够不

您好：
1 B2C 是目前最火热的创业名词，几乎是全民 B2C，因此，您的思路，有一些典型性，希望大家都多来探讨
2 京东刘强东先生说过：要玩类似京东的 B2C，得二个十：至少 10 年时间，至少 10 亿投入，起初我不相信，但后面看到一些失败例子，我个人信了，觉得他绝非虚言
3 根据这位同仁的描述，您对网络和 B2C 暂时还是比较陌生，但您的思路，现实中已经有不少人在做了，典型的就是京东，还有上市的当当等，都在朝这方面做，个人觉得胜算不大，它需要巨大的投入
4 你说做小，在 B2C 领域，做大做小（内容），不是关键，你想想，俘获一个用户来你网站，目前的投入好像已经达到 20 元/人，而来你网站的人，购买率不过 10-20%已经很高了，因此，你究竟投入多少钱，才能启动，才能盈利呢
5 我给您说 2 个我亲身所见的例子，都是我的朋友做的
A 例子：有个朋友做了个女性商品 B2C，共 400 万，自建网站，到现在已经花掉 280 万了，收入不过 5000 元（当然有很多问题啦），现在煎熬中，每月费用 30 万
B 例子：有个能力和 B2C 认识方面，强于 A 例老板 10 倍（个人的感觉）的人，投入了一个进口零食 B2C，熬了 2 年，到去年 9 月份，销售额做到 30 万/月，但还是关掉了（其实已经当月盈利了），他觉得太辛苦、太无望、太如履薄冰

以上，就是个人的浅见，仅供参考，也希望朋友们都给这位兄台一些建议！

最后，开句玩笑：珍惜“生命”，远离 B2C 杀手！（盲目的 B2C，是真要命的）
小本创业工坊 于 2011-02-10 16:17:24 发布在 创业家园
作者：石邯 999 回复日期：2011-02-10 15:44:22

楼主，你好，我现在做的是硬件维护这个行业，在石家庄，大概一月 2000 大多，不到时 3000 吧，我老婆，以前她是做餐馆培训的。后来我们也开过路边的服装店，现在搞的是毛衣纺织，和潮哥在贴子里说的一样这个就是你努力干活就有钱挣，一休息就没钱了的活，这活季节性还挺强，现在有朋友建议让我合伙做硬盘数据开盘恢复。 现在年轻人压力都比较大，一看就机会就热血沸腾的。 我想让你给帮忙分析下什么情况下该出手，什么情况下不出

哈哈，本想回答：该出手时就出手，风风火火闯九州，
啥时候该出手呢，个人浅见：
1 当对一个项目结合本人的现状和实际情况，做了充分的了解和调查的时候
2 当能比较准确计算启动资金+后续资金，自己能有这笔钱的时候
3 当能计算最大亏损额，资金能承受（千万不会让孩子没有奶粉）的时候

4 当能算出来自己的机会成本，觉得值得的时候（比如您工资 3000，这个项目可能 3 年内才能赚 1000/月，就要谨慎
）
4 当..... 这个时候，您可以考虑出手

柳传志老师（联想 BOSS），有三个不做，您也可以参考：
1 不赚钱不做（废话，都知道，但就是有人不赚钱也做，信不信？）
2 能起步，但没有持续资金不做（这个说明柳总胆小，还是谨慎，但我提倡，一定要考略起步之后的持续资金，否则项目就死在后续资金上）
3 没有合适的领军人才不做（我们不是大企业，就不考虑这个了，您但要考考略，您是不是领军人才啊）

共勉！
小本创业工坊 于 2011-02-10 16:24:42 发布在 创业家园
作者：梁大棚 回复日期：2011-02-10 16:06:03

我在北方 河北承德 我想做 集成吊顶 就是内种家装厨房卫生间现在用的内种吊顶 的板材加工厂 咨询了一下 设备不贵五万左右 但是板材得去浙江那边才能搞的到价钱现在也算不出来 每块成品 到底要多少钱 只不过肯定要比我进货便宜 承德现在还没有一家 这种加工厂 您说 弄个这个集成吊顶加工厂 能行吗 销量应该没啥问题 现在我们这边有很多新小区 规模挺大 好多都是给建筑公司统一装修 建筑公司找到我们只要吊顶材料差不多 只要便宜 就都要我们的 您说这个背景下 开个吊顶加工厂可以吗 风险大吗

梁兄：
1 只要调查一点，就知道您是否值得做：大规模工厂成本+长途物流运费，是大于（或小于)你的本地小规模成本+0 物流运费， 你算算，如果你的成本低很多，值得做，如果你和他差不多或还高于他，那就谨慎啦

2 还是柳传志的经验（好像是他说的，我不记得了哦）：中关村的模式，证明了一点：企业贸--工--技，是生存发展之道， 而技--工---贸，基本都会死
什么事贸工技：先搞代理毛衣、再有订单基础上做点加工，最后投入技术

3 您好好借鉴，为啥不找一家工厂，你做他的代理呢？

最后同样开个玩笑：珍惜生命，远离工厂（开工厂，你可是要谨慎的）

共勉

小本创业工坊 于 2011-02-10 16:30:05 发布在 创业家园
作者：wily8887 回复日期：2011-02-10 16:20:26

我朋友是在柜台上卖翡翠的，请问各位达人有什么高招可以帮助提高业绩

WILY:
1 翡翠这东西，属于艺术或者信仰或者感觉范畴吧，所谓黄金有价玉无价，所以它应该不是价格敏感行，因此怎么卖，没有招，但不能照卖白菜的方法

2 零售是门学问，希望各位高才，能给他点建议
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

作者：woshijwy 回复日期：2011-02-10 16:41:40

楼主，你好，想向您请教个问题：现在做点小生意，从外地买木材 卖到深圳的工厂，赚个差价。前两年还好做，现在竞争激烈。我一直想怎样扩大现有的生意，可到现在还是只能勉强维持。 请楼主指点迷津

HI: 雾失楼台，月迷津渡，桃源望断无寻处 可能只因你自己在桃源中啊 这个世界上，越简单的生意，越是门槛低，就越是竞争激烈，我还真的无法回答 怎样卖好木材，只有以下感想：
1 你的木材，从进货价格、品质、服务，究竟和别人有啥区别，您的特点或优势在哪儿
2 我相信你会回答：你没啥特别的优势，那你只能忍受竞争、微利，要么转型，现实就是如此
3 我见过网络卖家具的人（同城通过帖子等推广），活的也不错，您和家具厂应该非常熟悉啊，能否想想，用他们的资源，自己来改变改变，其他的我就真不知道了

有熟悉的朋友，给这位兄台出点意见啊？

小本创业工坊 于 2011-02-10 16:57:26 发布在 创业家园
作者：yonggandenuoer 回复日期：2011-02-10 17:02:57

必须说，楼主，必是一位历经沧桑，看透人生的高人。感谢他付出了这么多的时间来跟我们交朋友，把自己知道的我们没有经历的经验告诉我们。

下面说说我的情况，房子有了，车子有了，老婆有了，孩子有了，就是工作没有。这两天疯狂的在各个招聘网站投递简历，但是大多没有音信。况且在一个二线城市打工，最高 2000 块的工资，也只能满足温饱，甚至都不够，我想大家应该知

道现在养个孩子是多么的昂贵，但是又不想委屈了孩子。所以想是不是应该自己开个什么小店，或许可以挣的多一点。不过

自己除了上大学学的英语之外，简直就一无是处，现在才发现学理科是多么的好啊。

现在正在郁闷中，也在所谓的考察项目中，火锅啊，理发店啊，都在想，都在挣扎，想干，又怕赔钱，赔了本不赚钱，就不如找个工作了不是，自己又不甘心。

今天就说这么多了，以后慢慢交流吧。

---

1 谢谢您过奖，我其实不太沧桑，人生也没看透，但最近比较相信有个人说的（李开复说过，不知道是不是原创）：FOLLOW MY HEART，翻译成：追随内心的召唤，或者雅一点:境由心生？？ ，我觉得人如果真的能和自己的内心召唤走近点，不能说完全听从内心召唤（我还想当当皇帝呢），还是不错的人生

2 房子车子妻子儿子啥都有了，如果您爸爸不是李刚或李嘉诚，您一定有几下子，工作对你来说理应不是问题，

3 文科和理科的问题，数理化重要，这技能，文史哲也重要，你是素养，呵呵，你最好本科理工，硕士文史，博士哲学，就很完美，但最好不能在中国读文史哲啊，没有自由，哪有真实的历史，没有自由，哪有可讨论的哲学，虚假的历史里，很小框框内，能产生啥文史哲啊---中国倒应该是产生文学作品的地方，如此激烈冲突的时代，怎会没有伟大的文学作品呢，可能都在作家心里，不敢写，不能写，写了也出版不了吧....

4 纠结吧，想工作，又想做生意，呵呵，无限风光在险峰，这事 2 条路，不可能交叉，人重要的，不是起步，而是对变化和机会的把握---别人说的，我套用下，

共勉

小本创业工坊 于 2011-02-10 17:24:31 发布在 创业家园
这两天收到不少同事从老家带来的土特产：年糕、腊肉、土鸡、土鸡蛋、不知名的年节食品....

不一而足...

东西虽小，但让我很高兴，也很有成就感，这些是区别于生意和工作之外的收获，说明同事们心里还是很有心的

自吹一下，表达高兴之情....

现在关键的是，有的东东黑乎乎的，都不知道怎么吃！

小本创业工坊 于 2011-02-10 22:14:12 发布在 创业家园
TO：扛不动的快乐：
1 一个人的笔名或者 QQ 名字，其实从心理学来分析，应该和他当时的心境，有着必然的联系，你的名字其实和李清照的一句词，应该类似：只恐双溪舴艋舟，载不动，许多愁...
2 I had a dream----如马丁路德金博士之言，大家都有一个梦想，也因梦想而伟大，正如你的法律梦想，其实也很不错，人最怕就是啥梦想都没有，所以你的状态不错

3 修身、齐家、治国、平天下，所以修身、赚钱（齐家之一），还是很重要的，如果你确认国企是在浪费生命，就应该勇敢的走出来，否则你到底图啥呢，图工资，这么少，图升迁，你必须厚黑，中国国企和政府都是逆淘汰，否则你根本很难升，因此，知止而后定，你要确认你到底图个啥
4 不用担心出路，从你的文风和基本素质，我个人对你很有信心，我在国企呆过很短，后面不也找到一碗饭吃嘛，你如此优秀，理应没有问题
5 没钱的痛苦，都感同身受，关键是要解决

有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚
苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴

送给所有天涯的朋友们，共勉！

作者：扛不动的快乐　回复日期：2011-02-10　20:56:32

昨晚给 lz 的信，你说可以放到这上面，原文粘贴如下，多指教！

前辈您好！非常荣幸能在天涯上看到你的帖子《[创业日记]每周发掘和点评一个小本创业项目，希望有所启示，欢迎交流》，几多感动几多敬佩，所以冒然给你写邮件，希望前辈能够给点建议。 我是去年刚大学毕业参加工作的，专业是机械，目前在四川成都的一所军工企业 上班，现在已经上了半年的班，感觉非常的不喜欢国企的这种生活，没有什么激
情，很死板，没有激情，猛然发现自己的专业并不是和自己的志向所符合（当然不是说我对自己的专业不喜欢而是有更喜欢的了）。在大学期间并不是花太多时间在自己的专业上，而是喜欢不拘一格地看其他的书籍，尽管也没有看过太多的书，但是毕竟每一个学科都还算认真读过一本。其中更是对经济学和法学感兴趣。

认真地学习过法学的本科教材甚至还报考过法律硕士的考试（可惜落榜），为此我基本是下定决心要走法律这条路，但是近来由于一个最好的朋友的影响，他放弃深圳的工作回老家贵州选择创业，最重要的是看到我家里的经济压力非常大，一时的上班薪水实在是让人寒酸，真是愧对家里的二老，今年过年回家竟没有给他们买什么礼物，真是囊中羞涩啊。所以自己一时之间竟想要创业，因为觉得年轻的一搏总比在国企里碌碌无为好的多 ，我总是有这样的恐惧：担心自己在国企呆上两三年然后整个人就废掉了。这几个原因算是我猛然有创业冲动的来源吧，颇有些“慌不择路”之感，让前辈见笑了。

其实，写下这封信，源于对前辈的这句话的感动：“愿同仁们修身齐家，心怀天下”，“达则兼济天下，穷则独善其身”亦是我的座右铭，或许这样的格言有些让前辈见笑，毕竟“兼济天下”于我这样的乳臭小子而言多少是有些狂傲的，但是我还是愿意把它作为一种激励，努力为之。事实上，我决心不再做自己的专业不是因为自己讨厌机械行业，而是我觉得中国不需要我这样的技术人员（说是技术员其实更多做的完全没有技术含量的工作），我们或许更多需要实现社会制度变革的人，并不是需要科学技术上的变革者，中国的今天不是因为产能不够大，不是不够富裕，而是不公正，不均衡，正如古人所说“不患寡患不均”，所以我很是觉得法律工作适合我的志向，并且也确实从法律学科中收获很多，算是有兴趣吧；而且读历史我总觉得我们现在更加需要理智地克制我们自身的物质欲望，我们需要重新拾取道德，否则社会将会陷入无规则的“囚徒困境”之中，人们只知道追逐利益，却不知珍惜温情；只知道竞争却不知遵守规则；只知道自利却不懂同情利他……这样吧，我简单地总结下自己的逻辑：善是我自己给自己的信仰--那么就要求我遵守一定的道德--然而在市场经济的冲击下必然会导致传统道德体系的崩溃--这就需要建立市场经济条件下的新的道德--而道德往往是脆弱的在囚徒困境的悖论博弈中必然难以建立--所以需要利用法律体制建立规范然后建立起道德信仰。这就是我的逻辑内核，是我信赖法律的原因，也是我非常愿意选择法律作为自己的职业生涯的主要原因，更重要的是法律对我而言算是一种实用的选择毕竟可以直接从事工作，而不是搞理论研究(我的家庭没有能力支持我默默十几年几十年地搞什么理论研究),总之我的志向让我想把法律当做职业。但是坦率而言真正让我入迷很感兴趣的学科应该是经济学，但是我无暇顾及了。

然而要是我按照上面的分析来剖析自己的话就好了，这个春节回到家，很是受刺激，就是没有钱回家过年的日子实在太难过，深感愧对二老。而且邻居们得知我的工资不过一千多点，比不上他们在家干私活时的那种眼神确实有些让我也很是难受。自己真是一个矛盾的人，一方面我明知道我们应该克制自己的物质欲望，另一方面却难以忍受自己物质匮乏带来的窘况。或许这是一个荒谬的世界，我或许有一颗淡泊宁静的心，我可以忍受清苦的生活，却难以忍受别人的鄙夷，或许我们的“大志野心”并不是源于自己而是外界得压力。还有一个原因是我这样的想法，我颇为赞同王阳明的“以行而求知，因知以进行，知行合一”，觉得人的进步是两方面的，一是提升理论，一是实行。我感觉在国企工作更多的是在理论上求知，创业是实行，但是我现在每天下班后根本没有精力来再看书，毕竟和本专业无关确实有点难，所以我觉得现在的工作不仅不能让我以行求知，也难以给

我精力和时间去学习理论知识，所以我就想我肯定是因为对那种专注理论学习的方式疲劳了，得换个方式更加迅速地学习进步。这就是某种意义上我想逃出现状的直接原因。 唉，原本很是迷茫困惑的，不知道是不是应该选择尝试创业，写了这么多反而开
阔了，还是坚持自己的理想，好好走自己的法律道路吧。不过还是敬请前辈多多指教！ 敬祝一切顺利，拜个晚年，兔年吉祥！

小本创业工坊 于 2011-02-10 22:25:30 发布在 创业家园

作者：单男单女 2 群　回复日期：2011-02-10　20:53:50

我是一名教师，薪水微薄。一直很想创业，也有失败创业经验。我没做老师前开了家服装店，客户群体是大学生。铺租贵，学生假期多消费力低导致倒闭。可以说我那片做大学生商圈的没有不亏本的。后来我做了中学老师，一直到现在，也快 30 了。

我打算和朋友在一个三线城市的高档小区附近开一家服装店，客户群是附近的妇女师奶之类。那个小区在当地算是很高档的住宅区，出入的人都基本开私家车的。由于有了第一次做大学生群体生意的失败，所以我想定位做中高档服装。货源不成问题。资金大概可以凑集到 10 万左右，房租也是每月 4000 元以下。具体怎么做，希望楼主以及大家给些意见吧。

其实我们也想过做些其他，例如饮食之类。但是没有任何经验，这个行当也很累人。楼主，我这样的状况，有什么小本生意适合我吗？

做老师，虽然假期多，但是真的劳心劳力，所付出的和收获的完全不成正比。可以的话，我们就真的辞职创业去了。

TO:单男单女老师：
1 衣食住行，是永恒的创业主体，但不管做什么，都要想一想：
她们需要什么
你有什么
怎样卖给她们、什么价格
她们为啥要向你买

2 服装店按照您的描述，应该有机会，希望懂这些行业的朋友们多多建议，但是，您觉得高档服装，买的人会去一个小店吗？或者是否她们更注重商场的感受呢，还有现在交通那么发达，她们是否会更愿意去大城市呢，这些都是考略之列

3 坐商不如行商，在服装领域，最近也在和一个朋友探讨一类模式：
寄卖模式：挑 5 款左右最有性价比的中高级品质的服装，分别在本市或者临近县
市寄卖，投入约 5000-20000 之间，销售良好，月盈利可能达到：3000-8000，失败的最大亏损大概在：3000-10000（有部分可退换）

这些也许都是可以考虑之列...

4 我们最近参股了一家好朋友的服装厂，规模也不小（中高级女装），他们也正在研究全新的销售模式，特别是针对二三线城市，会推出一些全新的整合型商业模式，以后有机会大家一起多交流！

谢谢您
小本创业工坊 于 2011-02-10 22:40:16 发布在 创业家园
作者：hxy8623 回复日期：2011-02-10 20:53:24

楼主你好。想请教楼主些问题。本人家里是做早餐生意的。从我爷爷那辈子起就是做餐饮的。在我们当小县城也算是有点名气。但是却没做大。一直是一个小店。主要是父母忙个辛苦钱。一直在想如何把父母抽出身。想着能不能把早点的东标准化。然后开几家分店。但是自己一直没有什么好的办法。主要是这个口味的问题难以控制。希望楼主指点一下。

TO:HXY8623
1 纵观中国，包括国外，我还没发现任何一家只做早餐的大型连锁机构和知名品牌---只做早餐的哦， 存在即合理，因此可以看出，唯一经营早餐的，应该有些商业缺陷

2 请同样的人，租同样的店面，花同样的精力，却只赚一个早上的钱，违背零售业的 2 个原则： 同样的固定成本
，营业时间尽量长
同样的固定成本，经营品类尽量多

3 如果您还是定位于只做早餐，个人觉得会有不足，除非你把早餐以外的时段，再分包给别人

4 欢迎大家都来探讨早餐！
如定位于健康的健康早餐？
针对会员的健康早餐套票？
外送早餐？ 其他？

好像，能发散的思维空间，如果只针对早餐，还是不太多
小本创业工坊 于 2011-02-10 22:46:28 发布在 创业家园
作者：一亩一亩田 回复日期：2011-02-10 20:06:47

想代理进口食品，lz 感觉前景如何呢？
作者：cdmfc　回复日期：2011-02-10　20:07:47

LZ：
你好你有开童装这方面的经验吗？开童装店有什么要注意的吗？
本人的想法是：
在开店之前先搞促销已吸引客流。（因为我要租的店现在马上要改建了），我想在改建这段时间在室外先摆摊，这个想法怎么样。
摆地摊是要直接用特价形式/原价折扣。
希望各位前辈指点，小弟在此谢谢各位

TO：一亩一亩田：　进口食品当然有前途，只是看你做哪一段，什么模式做，零售的有自由自在、自
然派等等，批发的就多了，你想做什么样的模式，还是那句话，你有啥不同

TO：　CDMFC：
童装实际上是一个竞争充分，但又没有竞争的市场，还是要创新，要么地段、要么价格、要么品牌、要么其他...，　你的不同在哪儿

价格是最直接的杀手锏，但也是最无奈的杀手锏

小本创业工坊 于 2011-02-10 22:50:53 发布在 创业家园
作者：yzhw520　回复日期：2011-02-10　21:54:19

楼主好 我也说一下我的一个思路吧：做一个区域性子的网站，特色是论坛+购物。这也是和其他网站不同的地方。这类网站需要的人不多（已经有例子），假设在一个经济在省内算是比较强的区级市，拉拢当地的一些商家入住，然后分类设立论坛，比如衣服方面的，就是谈论衣服怎么穿，什么最时尚，什么料子好等等。比如手机，谈论那一款智能手机实惠等。包括鲜花都可以卖。这是线上内容。线下呢，就是要充分利用当地的公交车了。一般市区到下边各个县的公交长途汽车天天都有的。现在就利用这个为我们办事，其一，我们可以用它给我们的网站上的商家发货，我们希望为商家和买家做好服务。可以跟这些车主或是公车公司协商好，让他们代运。内地的省份市以下的地方，人流量并不大，带货也可以增加他们的收入来源。其二，公车是人流较多较频繁的地方，一定是做广告的好地方。其他的广告不一定好，但是推广这个网站的广告肯定好。这样网站就是一个立体的网，车可以发宣传的购物信息，可以谈论当前的流行服装等。对于一个市来说关键是货物能做到 24 小时到达，也是就是次日到达（人家美国大公司的口号）。当然论坛如果加入一些婚姻交友之类的，会比世纪佳缘这些要好的多。因为大家其实还是想找本地的多嘛！…累了，先写到这里。大家，晚安！

个人不太看好你的思路：
1 你这样的功能，早就有无数的全国性网站和地区性网站在做，而线下这些事情，都很难成为盈利模式
2 你写累了，虽然字不多，我也看累了，感觉有点复杂，越复杂的商业模式，越不容易控制
3 你要有这个思路，个人觉得倒不如在本地搞搞团购，模式要简单很多
小本创业工坊 于 2011-02-10 22:53:42 发布在 创业家园
作者：大苯钟 232 回复日期：2011-02-11 13:33:54

项目 ：石材加工基地的辅料配套 市场的情况：本人经营多年 经过多年打拼。经过无数苦难.这个市场已剩下 2 家竞争对手.都已无力再竞争.利润都已到冰点.个人优势；信奉给客户创造价值 人脉优于后两家.优势资源《大厂》有向我方倾斜的迹象.不足：1.离目标市场和竞争对手比道路远 （他们是本地的 我离他们 40 公里>2.我的商品单一 但销量大 .但利润低.售后他们比我好.他们俩销量少点但品种全.我想请教的是在这种情况下如何冲出重围.是继续苦撑好.击垮竞争对手后取得利润好.还是联合其他两家共赢好<我认为不太现实》.我想请教楼主的是我将如何运作 您还有没有更好的方案 期盼您的指点 谢谢

---
to:大笨钟：

1 看得出来，您这个领域的竞争是如此的惨烈：大大小小的都牺牲了，只活下了 2-3 家，最后也必须灭掉 1-2 家，利润已经惨淡，都苦苦支撑，如果我说的没错，这就是目前状况

2 以个人的浅见，这样的行业和市场里面，应该没有更好的方案，想其他人都熬死，最后一家独霸天下，只是梦想，因此击垮竞争对手很难，就算击垮，也是自损三千啊

3 如果行业门槛如此低，竞争如此激烈，与其同归于尽，何不想想如何创新呢，七天 BOSS 写过一本书《从不竞争》，所以您还得从本行业创新、或拓展其他相关行业或不相关行业里面去想办法，而不能老想着杀掉对手或者联合对手方面想办法

以上是我的个人浅见，谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-11 14:52:00 发布在 创业家园
管中窥豹----谈谈现磨豆浆

有几位做现磨豆浆和想做现磨豆浆类的朋友，好几次要求大家讨论讨论现磨豆浆，一是时间紧，二是论坛里有几位做豆浆的贴主（连锁加盟类吧），所以怕板门弄好，也怕评价中肯，影响他们生意，所以一直在思考，今天斗胆说说我的浅见：

1 现磨豆浆是个生存糊口型的好项目之一：如果您本钱少、不想赔太多、需要有

个生意，投入几千、立即见效、月赚个 800-3000，豆浆，还有很多类似豆浆的项目，如擦皮鞋，都是不错的生存糊口型项目，擦个皮鞋，一个月也能赚 800-2000 啊，还不要早起。

2 怎样启动现磨豆浆项目，虽然有论坛贴主在，冒犯了，其实没必要盲目高费用加盟，除非是非常低的学技术和加盟等费用，否则，在家根据网上信息，好好折腾一下，口味应该也没问题，毕竟咱们小本创业，钱也不多，还是省一点

3 如果有新的现磨豆浆的方式，加盟费和学习技术费用也很低，还能供应他选好的设备和原材料，---关键是另外收费不是太高，花点小钱从别人那取得全套的经验，也是不错的选择

4 如果豆浆、或者现磨豆浆、不能冲出早餐的范畴，那只能是个小生意，但是一定要冲出早餐的范畴，冲出豆浆的范畴，想想，豆浆定格在那，一元一杯，早上到处都是，你不冲出两个范畴，能有多大的作为呢

5 如果是纯粹卖豆浆，投资超过 5000，亏损可能性就打，投资低于 5000，盈利机会就大： 它不太适合开店和高成本运营，适合走鬼式和摆摊式

6 如果您不想是糊口，想在饮品行业做大项目，那么多想想创新吧，品类创新、品牌创新、口味创新、原料创新、供应链创新、店面（或摊子）创新、人员管理创新，必须有几个微创新，如果有，大有可为

知止而后定，首先您想自己要什么，再去做选择，豆浆如此，科技项目如此、人生如此！

以上是我的浅见！

管中窥豹，略见一斑而已！

希望大家一起探讨！
小本创业工坊 于 2011-02-11 17:54:18 发布在 创业家园
求助：关于老年人糖尿病方面

各位，今天没去打篮球，给母亲取血糖检查结果去了，刚回来

各位朋友，有对于老年人糖尿病方面，有偏方的、有经验的、或者有朋友是医生专家的等等，拜请无私的提供点信息给我啊

我母亲糖尿病，最近控制的很不好，让我忧心如焚啊，这事比生意成败还重要啊

拜托各位啦！！

加我 QQ 或者私信给我，再次拜谢啦
小本创业工坊 于 2011-02-11 21:59:26 发布在 创业家园
作者：泰山五岳 回复日期：2011-02-11 19:37:53

感谢楼主 无私的分享和分析创业的想法 还有提供这么一个交流的帖子

我现在一个符合潮哥圈圈的事业 拿出来跟大家分享一下

希望楼主 还有大家都给参加点意见 我自己也还在观察中

这个项目就是现在很流行的一次性餐具

低成本 重复消费 易复制

请楼主 还有大家 给用心指导一下 具体怎么样运作

一次性餐具，怎样的符合潮哥的三个圈圈啊，还请您详细说说，否则，在我们的常识里，一次性餐具，是个：制作部难、竞争激烈、早就有人做的市场啊，您有什么特别啊，希望说详细点
小本创业工坊 于 2011-02-11 22:01:48 发布在 创业家园
作者：季忆如风 回复日期：2011-02-11 21:47:15

想去学酸辣粉，交学费的不是加盟那种，大概需要将近四千的样子，不知楼主和天涯各位高人怎么看我的这个想法。谢谢

不好评价值不值，关键是：您想好了怎么做吗？ 要先想好怎么做，才去学技术，您说对吗？
酸辣粉网络上这么多技术信息，真要学，有那么贵吗？？4000 元，可不便宜啊
小本创业工坊 于 2011-02-11 22:03:17 发布在 创业家园
作者：w642565779 回复日期：2011-02-11 20:02:45

LZ 干什么去了啊！是不是又去打篮球去了啊！今天这个帖子不热闹啊以前来的人怎么没有看见来了啊。大家都多多来啊！

---
1 今天没去篮球，一会去爬两次 8 楼，补一下
2 我觉得大家走入一个误区：任何帖子，都等本人去评论，这让我难过---因为大家误解了我的意思，其实我是希望大家评大家，互相交流，互相发言
3 为了小本创业家园，我郑重呼吁：
请大家踊跃评价相关的发言，大胆评价

请大家大胆把自己所思所想发上来，以便大家评价交流
百花齐放，百家争鸣，只有争鸣，大家才能看到思路
4 从今天，大家一起行动起来，好吗！！ 小本创业工坊 于
2011-02-11 22:06:34 发布在 创业家园
作者：创意创业 回复日期：2011-02-11 19:56:39

1z 讲讲学校周边的小店吧， 创意文具，仿日韩文具，零食，学生生意应该挺好做的。我想自己创业，开网店，顺便供货给学校的小店。
请 1z 点评一下，谢谢。

“明月何时”是这方面的专家，我把这个任务交给“明月”美女了，作为一个大家评论大家的开始！
希望大家顶顶这个建议：大家评论大家

小本创业工坊 于 2011-02-11 22:08:39 发布在 创业家园 只想问您一句：你的冷冻食品，我超市的有啥不同：是便宜、是货多、是品质好，
还是？？
==========
作者：白兔望月 回复日期：2011-02-11 15:02:09

开间销售冷冻食品的店怎样，希望大家参谋参谋。
小本创业工坊 于 2011-02-11 22:14:30 发布在 创业家园
热烈庆祝本帖子浏览量超过 1 万人：
截止本时段，从 2 月 1 日开贴以来，共 10 天时间，本帖浏览达到 1003 人

让我们一起庆贺一下，成功属于大家

让我们接下来做的更好！
小本创业工坊 于 2011-02-11 22:49:11 发布在 创业家园
作者：再来二两 回复日期：2011-02-12 11:50:01

注册了天涯有一段时间了，但一直是潜水，没发过言，之前看创业版和管前有一段时间，也算是个资深潜水员了。

在创业板，楼主期待有些高了，一直期待大家热烈的讨论，能够碰撞出思想的火花。但凡能来这个版的，大致分两类人，一类是小 P 孩，没啥经验，想看看别人有啥现成经验点子的，速成的的捡个便宜。另一类就是楼主这样的，想来倾诉讨论下，某些软文也算在此列。所以真心的劝下楼主，你的帖子出发点很好，很真诚，但期望值不用太高，现在这样已经算是创业板反响比较热烈的了。

至于为啥老潜水的，要上来喘个气，主要是因为跟楼主经历差不多，也在同一个城市，闲来无事，上来呻吟一声。

作者：再来二两　回复日期：2011-02-12　12:21:20

看楼主这么无私，也贡献几个点子，免费的，要是那个兄弟拿去赚了钱，记得给回来顶哥们一下。
1：大家都去过餐厅吃饭，点餐后，都会等待一段时间。这个时间很无聊，要么看餐牌，要么聊天，无非目的是要等这菜上来。记得天涯一哥们，就看到这个商机，把自己做的小菜送到餐厅去，代买或者立即送货。顺着这个点子延伸下去，你也可以提供与饭店不冲突的业务啊，比如送个音乐，拉拉琴啊，唱个歌啊（如果你会，唱的跟张学友似的），送鸭脖子，送家乡特产。其它等待的机会，也都是商机，比如饭店等坐，等电梯（这个已经有了），停车等位。

诸如此类，偶就见过一深圳哥们在今年春运给那些排队买火车票的哥们，提供小凳子租赁服务。

2：淘商铺，做二房东或炒转让费。虽然这个有些不地道，炒作转让费，但是市场潜规则，存在即合理啊。你不做，有人做，做这个需要有些眼光和要有一些钱，可重复操作的，风险也较高。偶旁边一哥们的朋友，平常上班，没啥事，遇到合适的铺子，中介就给电话，一年炒个两三次，都是超短线，十万净收入有的。

3：报刊亭整合。满大街的报刊亭，这些都是离客户最近的销售场所，你如果能想到把某些产品，放在报刊亭里面代销，就免去了开店面和雇佣人的成本。可参考夏天报刊亭卖的那些绿豆饮料，都是这个模式。

上面提供的都是些切入点，通过此点发散出去，加上你自己的想法，才能形成真正的商机。就像老三八说的，给你的是尺子，只提供术，不修炼道，永远练不成绝世武功。

==========

TO:再来二两
兄台：春节好！
1 我认真看了您的帖子和思路，特别棒，相信您也是有很多商业经验和实战经验的人，但您说的对，其实我们提供不了术，也就是说：只能告诉您哪个方向有个好姑娘，或者帮您判断她是不是个好姑娘（也会判断失误，所以不能全信我们），至于您如何追求她，如何结婚生孩子，都得靠您

2 我更认为这个帖子是个精神家园：我看的出来，大家都很艰辛，有失败、有挫折，希望有所倾诉，所以我更愿意成为一个倾听者、安慰者，但保证是真心以待

3 二两兄说了这个论坛里的两类人，我认同，但我个人觉得，就算是小屁孩，啥也不懂，只要他们信任我，我都愿意给他们一些个人的浅见，我喜欢上进的人，他们比天天呆在网游上的小孩，更值得交流，何况，寸有所长、尺有所短，我坚信我也在他们的言谈中，学到了不少东西

4 我衷心的希望“二两兄”或类似有经验的人，能加入进来，不期待这个帖子能有什么大的作为，能造就某某李嘉诚，能让穷人变富，这些都不是我等能力所及，只希望在这个帖子里，有想法的人，大胆说、大胆评价，让大家都在碰撞的火花中，智者观其智、仁者观其仁

朋友们，不管您是富裕还是贫穷、是事业有成还是一事无成、是初出茅庐还是商场老手、是天涯还是海角，是痴人说梦还是切实可行，在这个帖子里，我们都是平等的，只要大家把我当朋也，我一定：
诚心以待！尽力而为

再次感谢！
小本创业工坊 于 2011-02-12 16:08:54 发布在 创业家园
我想邀请“再来二两”兄来评价一下您这个思路，我觉得他这方面应该很有见地，从他的帖子里看出来，他观察和思考了很多

您可以联络他一下，通过天涯

个人的浅见吧：
1 地方特色的东西，不代表普适性，还好深圳各地人都多，否则新疆大饼子，南方人根本不爱吃，它也能生存
2 如果您开店，还是一句话，综合测算成本，成本压力太大了，如果摆个摊在某店旁，成功几率就高很多
3 一个人的味觉，童年就养成了，终身难忘（我就喜欢腊肉，但我这几年坚持不吃，拿东西不健康），但是，千万不要以为，你喜欢的食品，就是别人喜欢的
4 一个真实案例：我认识一个人，来自耒阳，他家乡有个米粉，让他不能忘怀，以为天下人都喜欢，贸然在华强北开了个小店，3 个月时间，亏损 35 万告终
谢谢

==========

作者：hzyp221 回复日期：2011-02-12 14:34:11

楼主您好，看您的帖子知道您是一个对创业有比较深刻认识和想法的朋友，简单说一下我个人的情况，本人 28 岁，未婚，陕西人，目前在深圳一家机构做股票投资操盘手，自认为在股市投资中有一些手段，在 2010 年股市行情不好的情况下依然有 1 万 1 千多元的投资收入，大概盈利是 29%，本金是 4 万元，同期公募 基金第一名的投资收益是 37.7%。 虽然对股市投资具有一定的掌控能力，但是我深知股市投资只能是理财而已，而 不能够发财的，个人每个月的工资在深圳也只有 2000 多元，所以全年收入 3 万 多元，收入都还是非常低，所以也一直都有去创业的想法，看了很多创业方面的
书籍，书上写的可能很简单，但是实际操作就非常困难了，现在手头上有一个项目觉得很好，想要去做，拿出来跟你聊聊，想听听你意见。 在深圳的华强北有一家叫“汉水源”的餐厅，是专门做汉中特色小吃的，“热面 皮”是最为著名的，在汉水源吃饭的人特别多，不知道楼主去过没有，事实上本

人就是地道的汉中人，面皮是汉中非常特色好吃的小吃，外地都叫凉皮，但是外地人卖的凉皮的味道和做法都和汉中热面皮有本质的区别。所以我也想仿照汉水源餐厅在深圳或者东莞做一家“热面皮”快餐店，装修上一定要较为干净、整洁，重要的是一定要加上汉中热面皮的文化以及汉中这个城市作为整个汉文化的发祥地的历史渊源。 汉中热面皮作为地方性的著名特色小吃，在陕西是有一定的知名度的，它的特色 就在于美味、方便、快捷，制作工艺简单，价钱便宜，非常适合在写字楼、大厦
附近开立，汉水源的成功就是很好的例子，不知道楼主觉得怎么样，敬请赐教，诚谢！
小本创业工坊 于 2011-02-12 16:19:12 发布在 创业家园
多谢大笨钟，我今天已经排了一上午的队，在深圳最好的医院看了医生，结果大失所望：根本没给啥好建议，除了吃药，还是吃药，2 分钟打发了我从 5 点起床到 11 点的等待

只有自己想办法控制了，谢谢你！

树欲静而风不止，别留下子欲养而亲不在的遗憾！

父母尚在，花多少代价和时间来照顾他们，都值得，各位都珍惜吧，共勉！

==========

作者：大苯钟 232 回复日期：2011-02-12 15:46:50

回楼主 本人的老父亲就是糖尿病 已有 20 多年 自今保持挺好.首先我先告诉你向糖尿病 高血压这种病并不可怕.可怕的是他带来的并发症 .说以说病人的心里负担不要过大非常重要. 家属在这方面一定要配合.另外家属不要奢望这种病能治愈.目前还是不制之症.所以说家属不要花过多的精力和金钱往治愈的方面努力.多考虑维持.买个血糖仪 天天测量 .先吃吃口服药.再来点蜂胶 如在发展就得打胰岛素.只要把血糖控制住. 没什么的 你和家人不用太紧张 . 楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

关于“**地瓜坊”
1 实在抱歉，我看到了你这个帖子，但没有时间去调查，我刚去看了下他们大概的做法
2 地瓜类似豆浆，很多地方有，都能糊口，但是，专门做个地瓜，是否有点单一
3 如果把地瓜和其他健康类、土特类结合起来，是否有更好的盈利机会
4 地瓜及地瓜的深加工，最后产出不同的地瓜原料产品：烤地瓜、地瓜粥、地瓜片、地瓜饮料、地瓜....， 再结合合适的商业模式，应该有些机会

创新创新还是创新！
（请朋友们发出一些项目是，除非必要，最好把项目名字隐去，一是怕有广告之嫌，二是怕评价不妥，伤害了项目本身，毕竟咱们不是万能的和一定正确的）
==========
作者：hyg835137 回复日期：2011-02-12 08:18:48

咋的那么少人评论那个“博士地瓜坊”的，真是的，我都发了那么久
小本创业工坊 于 2011-02-12 16:39:15 发布在 创业家园
一句话：静观默察、大胆设想、小心求证！
==========

作者：傻子 118 回复日期：2011-02-12 00:08:21

一个迷茫在创业路上的人，现在从事着一份酒店工作，月薪 2500 左右，但家老有老小的，生活也不容易啊！老想创业，但有不知道从何入手。
小本创业工坊 于 2011-02-12 16:42:42 发布在 创业家园
TO: 冬衣 2011
感谢您的帖子：
1 恭喜您！个人认为：美国的一段生活和学习时间，是人生重要的一课，2-4 年后，也许您会深刻体会我的话，也许会推翻我的话（只有美国、只有美国、别无他途）
2 理解您一切的心情，不过觉得您 5-9 月份就要去美国了，不太合适去实践，一定要干点啥，可以选择一个创业型公司去实践几个月--比如我们公司类，呵呵，所谓实践，那就是亲临火线，而不是隔岸观火...

3 你很有创业基因，如果带着这份热情，持续思考、观察、实践，包括在美国的时间，你一定会在商业上或者其他领域，有巨大的成功，我的直觉！
4 我们在德克萨斯州 TAMU 附近有个技术代表处，有一个年轻的、上知天文、下懂地理的教授是我们的代表，希望下次在美国我们能交流！也可介绍你们认识。

谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-14 22:03:53 发布在 创业家园
作者：四人五足向前冲 回复日期：2011-02-14 17:14:21

关注楼主的帖子好好几天了，看见大家都在踊跃的各抒己见，本人不敢贸言。虽然来深圳十多年了，也一直都是在自己做生意（和老公一起），但谈起创业，却远远没有大家想得那么多、那么远。看到大家说的那些话，有好多都听 不明白是怎么回事，尤其是那个“潮哥的三个圈圈”，简直是一头雾水。后来摆渡了一下，找到了一个叫“突然心血来潮”的帖子，终于明白了何为“三个圈圈”。总之，第一次来天涯，看到这么好的帖子，值得大家顶起来。本人现从事的是照像馆生意，和老公一起开的，呵呵，夫妻店。有五、六年了，之前开过投影城，以前家里是做五金建材的，后来也开过饭馆。现在的老公家里是做冷冻食品批发的，

老公的弟弟是开以纯专卖店的。呵呵，都是做生意的，多少有点经验，但是没有楼主那么精辟，乐意与大家共同分享。
==========
TO: 四人无足
1 其实你们已经是不错的生意人了，但生意人呢，总以为和企业家会有所不同，总梦寐做做红火于电视上的企业家，其实，都是一类人，我觉得你们开开店也很好的，所以，你都已经做的很棒了，为啥还会说创业离你很远呢？、
2 称赞我精辟可不敢当，但我也不是屁精，只是实话实说，其实我们这类人啊，折腾所谓高科技、所谓现代企业、所谓风险投资、所谓国际化，其实，和你们开店，都是一样的生意，没啥区别，

3 欢迎您有详尽的本行业，或者其他行业的思路，贴上来，这里有很多其他高手，如：潮民一号等等，他们都会给你切实的建议

正想回深圳的时候照几个儿童照啊，去找你啊！！
谢谢你！
小本创业工坊 于 2011-02-14 22:13:02 发布在 创业家园
感谢与感想：
1 感谢： 特别感谢包括但不限于（法律用语哦）：潮民一号、东方小松鼠、LIUHAOV22 等等朋友精辟（不是屁精哦）的跟帖评价，所以印证了我一再给大家说的话：这里高手如云，我抛砖引玉！

2 感想： 我觉得这几天以来，这个帖子有质的转变，标志就是：已经逐渐变成大家评大家了，这才是这个帖子的真实意义，只有百家争鸣，才能百花齐放，请已经评价的再接再厉，更重要的：请还没出手，勇敢出手，

3 但愿这个帖子能成为各位看官、各位参与者的灵感来源、思考阵地、精神家园！

==========
作者：潮民一号 发表日期：2011-2-14 14:10:00

TO：白兔望月 回复日期：2011-02-11 15:02:09

开间销售冷冻食品的店怎样，希望大家参谋参谋。

==========
冷冻食品有肉禽类食品和冰激凌等小吃，如果你要做肉禽类食品建议开在农批市场这样的大型菜市场，如果卖卖冰棒雪糕就选择社区或学校周边好了。

奶牛梦工场
DIY 贺卡，送大礼，2011 梦想大礼等你开启
更多品牌专区>>

作者：liuhaov222　回复日期：2011-02-14　14:27:21

lz 讲讲学校周边的小店吧， 创意文具，仿日韩文具，零食，学生生意应该挺好做的。我想自己创业，开网店，顺便供货给学校的小店。
请 lz 点评一下，谢谢。

我做过学校周边的小店 主要经营食品和文具 但学校周边有俩个劣势 一是学生的假期非常多 我大致算过 一年上课的时间好像还不到 200 天 一放假就没什么生意了 还有就是客流的时间段非常集中 忙的时候几个人都忙不过来 闲的时候闲死 我就是因为这个才兑出去的！

作者：东方小松鼠　回复日期：2011-02-14　16:29:07

作者：lnsyh　回复日期：2011-02-13　23:32:40

作者：东方小松鼠　回复日期：2011-02-12　18:17:53

作者：lnsyh　回复日期：2011-02-12　10:15:58
谢谢小松鼠的回复。据我了解家庭用豆浆机一般二、三百元一台，现磨豆浆机要六、七百元一台，经营一般用后者，但我们这里没有卖这种豆浆的，只是在一家酒店吃饭时喝到他们专供的现磨豆浆，味道比自家九阳豆浆机出来的豆浆好很多，随后又了解到，外面卖的现磨豆浆都要添加增香剂的，应该对人的健康没有好处，我不想因为赚钱害人，但又不知道在不加增香剂的情况下，两种豆浆机口味究竟相差多大？购买好一些的专业些的豆浆机，如果不添加增香剂的情况下，还能够吸引顾客吗？毕竟现在很多家庭都有豆浆机了。

不用谢。我觉的口味是因人而异的，就是众口难调吧，这里也卖 5 毛一杯的水一样的所谓豆浆（卖包子搭着卖），不知是什么调的。我是一口都不想喝的，可我三岁的儿子就哭着要这种喝，怎么说都不要那种一元一杯的。几次都是。

因为这个现磨豆浆是这里第一家，我就注意了一下，买的人群以老人，年轻人多些。我家里也用的九阳，但嫌洗机子麻烦，好久才用一次的。

北方口味和南方口味真的不同的，看你是在哪里卖，我是北方人，喝了北方和南方的，我更喜欢北方那边的味。在北方，很 小本创业工坊 于 2011-02-14 22:19:33 发布在 创业家园
1 我深度怀疑“潮民一号”是不是我那失散多年的亲双胞胎兄弟，否则，看法怎么如此相同！ 哈哈！
2 虽然对您的店面和业务没有更详细的描述，但通过你的寥寥数语，直觉您的店面理应有希望，生意无非是：首先是否值得做，再次就是开源节流
3 节流好像你已经不容易了，那就开源吧，放开思路开源：引进人才、增加项目、由坐上增加行商、异业联盟、大胆设想、小心求证！

以下是摘录原帖和潮民兄弟的对话，大家可以看看，也欢迎一起评论和交流
==========
作者：潮民一号　回复日期：2011-02-14　18:44:54

TO：冬天 1200　回复日期：2011-02-14　16:55:14

好象是年初几就看你的帖子了，只是没发言，问你个事，有空时帮下我，情人节愉快！！
我（去年）10 年十月份做了快热式电热水器专卖店，店面选址在我自买的门面店里，一切尚行，但生意一直上不去，三个月才卖了十台，（第一个月三台，第二个月四台，第三个月三台可能是过年影响。）赚的钱发员工（一个上半天班的女店员，一个即做店员又做业务员的男生）工资了，我自己还在业余时间做了水电工帮人安装之类的活，不过现在安装我自己一般都能处理。今年，春节一过，那个比较能做的业务员不做了，只有那个上半天班的女店员在，重要的是店员还找不到能干的，一般人也在店里闲不住。 我自己有自己的工作，上半天班，现在，我的店走在十字路口，是一直干下去，
重新找做秀的店员兼业务员，还是退货厂家关门大吉，把门店租了？谢主持。

==========
这个快热式电热水器专卖店如果单靠门店销售，销量肯定不理想。
1、看看能不能和那些家装公司合作呢？如果他们有采购权哪怕是建议权也好，只要他们带人去买你的东西，就给到人家利润。
2、招业务员（可兼职）给他们提成，卖一台给多少奖金，没有基本工资。

3、除了卖热水器可以再卖一些水龙头、水管等等啊，捆绑式销售，门店生意，产品太单一了也不好。
4、放些货放到商场、综合电器专卖店、百货店去卖，收取入场费的卖场就不要放货了，不收取费用的卖场跟他们按卖多少结算多少。
5、等积累了一些客户之后，搞一些折扣活动，在店门口街头发一些小广告。

小本创业工坊 于 2011-02-14 22:24:08 发布在 创业家园
也谈借鸡下蛋：

潮哥厉害，估计天涯里面都成了“潮教”了，类似王阳明的“心学”，粉丝遍布，本贴里的“潮民一号”不会就是潮哥现身吧？？

1 借鸡下蛋，说大点，也叫“资源整合”（潮哥朴素易懂），个人浅见是现今商业领域必须要思考的，人家租店开门做生意，你如果也一样，那你的特别在哪儿，人家租店面，你租他的空置台阶，你就和他有区别了

2 哪些小生意可以去借鸡下蛋呢，我曾经想过这些异想天开的思路，简单说说，今后我想挑几个深入聊聊：
1 给沙县小吃和米粉店，配送做好的蒸菜蒸饭成品和蒸笼器具，作为店中店，统一供应，解决了他们的顾客想吃米饭的问题、又解决了他们不要为辅业（主业是米粉）而增加人手和采购等麻烦的问题
2 给咖啡店或饮料店配送 PIZZA 或其他固体食品
3 在酒店的房间销售迷你的高品质的电脑音箱：顾客免费试听+前台自愿购买
4 在大型酒店驻人现场卖健康饮品，类似印度飞饼
5 在 A 店卖有互补性的 B 产品.....

展开思路吧！ 很多很多....

再一次想说说：做生意，不代表就是开店、更不代表就是卖豆浆卖包子卖一切吃的，也不代表非要自己有资金，重要的是：思路+行动

世界上存在小本创业

世界上存在无本创业，您信不信？？

希望大家一起探讨！
小本创业工坊 于 2011-02-14 22:36:09 发布在 创业家园
作者：可爱肩 回复日期：2011-02-14 17:33:26

我是做女生肩带的，属于饰品，是自己打样制作，想在网上批发，网下零售，肯请 lz 或做过饰品推广的朋友给个销售建议，先谢谢哈

==========

HI,可爱肩：
1 在装扮上，我一直认为女生和男人，属于不同的物种，如猫科动物与鸟科的感觉，因此，我个人无从理解肩带等小饰品，也不能理解公汽上、菜摊上、五星酒店里，都挎个 LV 包包----想不明白

2 但我又却是看到：哎呀呀等等饰品和服装品牌等的巨大成功，因此我相信肩带的市场，虽然我至今不知道肩带是啥东东！

3 格子铺你有没有试过，也许值得一试！

一个地球上另一物种的回答
小本创业工坊 于 2011-02-14 22:43:33 发布在 创业家园
TO:EYLI AND 潮民一号：
1 EYLI 应该是 HK OR TW 的朋友吧，我今天就在苏州，满街的台湾小吃或其他小店面，已经成为这边的一道风景，大多做的很棒，因此，首先有成功的商业思维、商业管理、才有呈现在我们面前的商业项目、商业小店

2 奶茶行业，需要创新了，我觉得它的高潮已经过了，未来的方向：个人浅见是健康，而奶茶的原料等，大多数和健康结合不紧密，甚至相反（见诸报端都有），当然我是行业外人士，只是一家之言

3 我们家族唯一做过生意的人，就是国军战败后，我的曾祖母被迫在路边卖草粑粑，来换取一些工人的中午盒饭（他们胃口不佳，不想吃米饭），以养活国破家还在的艰辛，唯一做过的生意，也是卖点小零食，所以，路边小店，我总是去观察，小店+连锁+快速饮品（食品），是一条成功之路

4 在苏州和昆山我见过很多有创意的台湾朋友开的小店：有芋头丸子的、有永和类快餐的、有其他小吃的、有台湾食品的，无一例外，从外观、形象、清洁、服务、流程等等，无一不反映着严谨、创新、流程化标准化的工业化思维，因此，
工业化思维，也是商业领域的一大重要特点

5 潮哥的三个圈圈（都成了某某的三个*表了），其实在苏州和昆山，您能找到大量的例证，各位想在三个圈圈中成就事业的，其实真的可以来苏州和昆山看看那些创意小店，和台湾老板谈谈！

==========
作者：潮民一号　回复日期：2011-02-14　14:00:04

TO：Eyli　回复日期：2011-02-14　10:19:22

先記號下,現在正准備撤離深圳去蘇州創業,還是打算做老本行奶茶,希望樓主能提點意見或者要注意些什么??
==========

奶茶这个行业很符合潮哥的三个圈圈，你只要注意弄好你的口味和选址就好了，利润空间还是很大的，做的好就开多几家连锁店。主要针对的是学生消费群体，建议开在学校边比较好，其实不管你是在苏州还是在深圳都是可以开的。

TO：jeffzhangwei 回复日期：2011-02-14 11:47:21

我想开淘宝商城，给点建议

==========
淘宝商城很多人都在做，首先你要确定你要卖什么东西，然后再根据具体东西具体营销，到时候再来讨论好了。
小本创业工坊 于 2011-02-14 22:58:25 发布在 创业家园
贴一个和创业（生意）不相干的帖子： 我意译了一下《寂静之声--the sound of silence》，有请高手把这个曲子插播在帖子上（可以插播吗？）

一直尝试着意译《寂静之声》，因为那幽幽的旋律，不同的心境，将听出不同的理解，在这个众生皆醉，无知狂欢的世界，真理已经永沉水底，我们听到的是充耳的谎言，而某一刻，谎言和嚣燥已经没有声音，或者已经无法分辨，嚣燥到了极致，世界一片寂静！

寂静之声----意译本

黑暗弥漫，已成故知

四野空旷，独语呢喃

光晕苍白，孑然独立，

石砾之路，幽深漫长

更深露重，霓虹闪烁

少瞬即逝，寒意阑珊

芸芸众生， 长歌无字

道路以目 相顾忘言

先知永逝 ，真理陆沉

众生皆醉， 谁人独醒

半杯浊酒， 知交零落

百年孤独， 寂静之声

…….

（原文）

Hello darkness, my old friend, Ive come to talk with you again. Because a vision softly creeping left its seeds while I was sleeping. And the vision that was planted in my brain still remains within the sound of silence In restless dreams I walked alone narrow streets of cobblestone. Beneath the halo of a street lamp I turned my collar to the cold and damp when my eyes were stabbed by the flash of a neon light that split the night and touched the sound of silence. And in the naked light I saw ten thousand people, maybe more. People talking without speaking, people hearing without listening. People writing songs that voices never share. And no one dare disturb the sound of silence. Fools, said I, you do not know silence like a cancer grows. Hear my words that I might teach you, take my arms that I might reach you. But my words like silent raindrops fell, and echoed in the wells of silence. And

the people bowed and prayed to the neon god they made. And the sign flashed out its warning in the words that it was forming. And the signs said: the words of the prophets are written on the subway walls and tenement halls, and whispered in the sound of silence

寂静之声音乐：搜索寂静之声，即可视听！

小本创业工坊 于 2011-02-14 23:29:43 发布在 创业家园
情人节的晚上，我却想起了一条狗... 深深的想起了一条狗 只是一个真实的故事，这篇文章写于去年，一直没有公开过，今天贴在这里，虽
与创业气氛不相符，但在这个情人节的晚上，允许我们贴点和谋生及生意不相关的话题：

黑山

一

我一觉醒来，黑山已经坐在我床边的凳子上，屁股下压着我冬天厚厚的衣服，不怀好意的看着我，好像这个房间它是主人，反而我是外来者

-----其实恰恰相反，我在这个房间（或者这个屋子），已经住了 10 年了，那年，我好像 10 岁，而黑山是昨天夜里才来的

-----而黑山，这条狗，这条黑狗，这条多动症每天惹事生非的黑狗，这条父亲的表兄喂了近 1 年的逐渐逐渐强壮的小黑狗，不知道什么时候，什么原因，被父
亲带到了我们家，据说是它太闹了，而且不讲卫生，它的原主人---一个工商局的小干部，已经折腾不起了，但，又不忍心抛弃它

父亲的表兄比我们家庭状况好，是啊，不管中国什么时候，和权力挂边的家庭，总是比无权无势的家庭要过的好，何况我们家是反革命军官家属和当地最大地主家庭的婚姻组合，3000 年前如此，可能 3000 年后也如此

童年的我不能理解父亲对他表兄的敬畏甚至巴结的表情，只知道我们家偶尔会向他们家借钱，到还钱的时候那位表伯父总是声音很大：钱带来了没有，但是表伯父其实对我们家并不错，除了地位高一点、说话声音大一点、其实还是很关心父亲的，虽总是大声的责备，但还是从物质的方面，经常给父亲一些帮助。

因此，拖家带口的父亲，接收一条被表兄无奈抛弃但又藕断丝连的狗，自然是一

件得努力干好的活，这里面有对他表兄的感谢、也有巴结、还有未来的期许，总之，黑山就这样来到了我们家！

二

我并不喜欢黑山！

一是我家有一条黄狗，特别温和老实，我们家已经养了很多年了，它不像一条狗，特别像一只猫，在我的印象中，它几乎都没去找过任何异性，身体也比较瘦弱，从不大叫，也不咬人，经常受人和其他狗的欺负，但是它和我很好，虽然我不屑于和它睡觉，但偶尔也会和它玩一会，它总是很温顺

二是我不喜欢父亲的表兄----我的表伯父，我很怕去他家，但有时候也有点想去他家----他家有吃的东西，还有栽在阳台上的金钱橘，我记得我偷吃过，很甜，但有点苦，他们家还有 2 个当时觉得漂亮而且时尚的表姐姐，一个到处打架混街头的表哥，当然，表哥和表姐姐们其实都不爱理我，但我喜欢看他们那种相对时尚的打扮和讲话的方式，还有他们手上的小人书，总之我对他们家就是那样的心情：敬畏、好奇、惧怕、羡慕….

三是黑山刚来，表现很强悍，根本没把我放在眼里，满屋子乱跑乱叫，父亲还准备给它洗澡----这是他表兄安排好的，后来虽然被母亲给痛骂一顿而未能实行，黑山不让我碰他，只有父亲才能抱它，我们都不能抱它

黑山有个特点：特别喜欢抬起脖子，让父亲给他摸摸它的胸口和脖子，它的胸口和脖子是一团白白的毛，很漂亮，全身油黑，唯有胸口到脖子，一团白色的毛，相比我们的老黄狗，它真是有点贵族气质

总之，黑山就像一个王子的姿态，落到一个平民家，得到前几天稍微新鲜的高规格的礼遇之后，逐渐也就没人理会它了----毕竟它只是一条狗，家里还几个活蹦乱跳的孩子，还缺吃缺穿呢吗，那时候还没有宠物的概念，再贫贱的人，也比再高贵的狗重要吧！

三

总归是要混熟的！

不记得我是怎样和黑山混熟的，是它降低身价向我示好，还是我主动找他，总之大概几天后，黑山已经躺在我的怀了，仰着头，享受着我给它摸摸脖子上的白毛了，只有这些时刻，它才温顺

平时的黑山很强悍，有限的饭菜（没有狗粮这个概念）它总是要独吃抢食，老黄狗被它因争抢食物咬的伤痕累累，远远的躲着，根本不敢靠近，远近其他的狗，根本不敢来惹它，它几乎成立当地狗界一霸

但黑山和我们家的关系都很融洽，不管它多么嚣张，我总是随时大叫一声：黑山！它就能出现在我面前，我可以随意的扯它的耳朵，骑在它身上，或者把它推到在地，让它四脚朝天

其实我和黑山的关系，也没有多么的火热和亲密无间，我对动物都不太过于喜爱，心里总是把它们当成畜生而已，只是在闲暇而无聊的时候，会逗逗它们，实际上是一个小孩取乐而已

黑山也很快适应了我们家的生活，有限的剩饭、外面偶尔得到的其他食物，我觉得它一直在半饥饿状态下生活，那个时代，没有人会多么重视一条狗，觉得养一条狗，那不是一种爱好，而是顺便养养而已，甚至，有的家庭一连好多天，都不特意给狗饭吃，那些狗都是各找门路，勉强维持温饱而已

黑山同样如此，反而被它欺负的黄狗，却偶尔得到特殊的照顾，关在某个地方单独吃饭，有时候，弱者反而能得到上天的眷顾，相对狗而言，人已经是相对于上天和主宰了

四

黑山就这样一天天长大，大概过了一年时间左右，它已经长大成一个比较强壮的公狗了，油黑发亮的毛，矫健的身材、白花花的胸口，青春的气息在它身上表露无遗

它依然还是那样好动，活泼、每天不知疲倦的跑来跑去，但也不是特别惹事生非，除了抢夺食物，在仅有的食物面前，谁不会是弱肉强食呢，包括人，一直到多少年后，我才理解黑山抢食剩饭的时候，那样的呲牙裂嘴，目露凶光

仅有的一个面包面前，人类也没有谦谦君子，何况是一条狗。

我当时特别厌恶黑山抢夺剩饭的表现，偶尔也拿棍子殴打它，黑山虽然很强悍，但是我殴打它的时候，它只是痛苦的嗷叫，有时候逃跑，有时候一边嗷叫，一边迅速的继续啃吃剩饭，其实我下手并不轻，从它的惨叫中能感受到，但是，饥饿和生存，它已经顾不得伤痛了

但是它从不会迁怒于我，更不用担心它会攻击我，被打之后，一样的向我摇着尾巴，就像上帝可以惩罚人，而人却不会去迁怒上帝一样

有人说，孩子的心和上帝最近，其实，无知年幼的孩子，是没有多少同情心的，

他们没有经历过社会的风雨，没有见过悲欢离合，没有经历过人情的冷暖，因此，有时候我认为，年幼的孩子，没有同情心，也没有恶毒的心，只是一个冷漠而没有是非观念的心

五

我不记得是谁动议，把黑山卖掉算了， 我当时只是听听而已，没有任何的激动、悲伤、也没有任何的想法

甚至，我当时觉得卖掉一条狗，太正常了，和卖掉一件家具或用具一样，我没有任何的感觉

我没有去想卖掉黑山的原因，多年后想起来，也许是它食量太大、也许是养它不划算、也许是不想养两条狗，也许是它惹事生非、也许是它太好动，也许是----它的原主人，早就忘记黑山了，他只在黑山来后问过父亲一回

是的，时光可以令人忘记一切，一切的宠辱，一切的爱恨、一切的人和一切的事，何况是一条狗呢？

没有人追问卖掉黑山的原因，没有人去反对卖掉黑山的提议，它只是一条狗，一个物品而已

就这样，一个中午，不记得是假期还是哪一天，我在家，买黑山的几个人来了

-----是杀黑山的人来了，其实卖，就是卖给杀狗的人，黑山的结局，和当时很多狗和猪都一样，将走向餐桌

杀掉一条狗，在人类社会，太正常了

我看着几个人拿着狗套---一条打了一个结的绳圈圈，两头是绳子条，只要两个人各执一头，将中间的圈圈套在狗的头上，两边一扯，狗就被锁住脖子，腾空而起，很快就没了

是啊，都能发明毁灭自己的原子弹的人类，一个杀狗的工具，不是太容易了吗？

我不知道当初我的心情，冷漠、好奇、甚至把杀黑山当做一个难得的可以观看的游戏，

但我承认，我坚毅的面容下，其实我内心深处，有点可怜黑山，但我不能表露出来，因为，同情一条狗，胆怯甚至哭鼻子，那不是男子汉的行为，这是令人耻笑的表现，我也不知道这样的所谓男子汉气概，从哪儿来的，总之，这样的心情，占据了上风

黑山似乎知道大难临头，但他不知道快点逃跑，只是被买狗的人的绳子套来套去，

但黑山身体矫健，那两个人根本套不到黑山的脖子，也根本不敢上前抓黑山

人类最恶毒的时刻来临了----买狗的人对在旁边看热闹的我说：小家伙，你和他熟，你去帮忙套上去…

难道是魔鬼附体？还是我本身就是魔鬼？难道是我心里冷酷的男子汉气概作怪？难道……

黑山，我竟然顺从的拿着绳套走向了你，麻木而冷漠的走向了你，英雄般的走向了你，炫耀般的走向了你

我轻声叫到：黑山，过来，黑山依然惶恐的走过来，像一个被人追杀而无助的小孩，走向救星，走向救命的稻草，或者像一个无助的孩子，在街头流浪后，找到了父亲

黑山顺从的靠近我，摇着尾巴，它的眼里充满了惊恐后的柔和，充满了信任和依靠，仰起头看着我，胸口的那一片白花花的毛，依然如此漂亮

----我就是魔鬼，而不是魔鬼附体，我将绳套套在黑山的脖子上，还没退几步，黑山一声惨叫，已经腾空而起，黑山在空中拼命挣扎，不停的惨叫，竭斯底里的惨叫、悲哀的惨叫、

迅速的平静了，黑山重重的摔在地上，四肢只有轻微的挣扎，绳子两边的人走过来，不记得他们说了什么了，好像表扬了我，说我很厉害，我已经听清楚他们说什么呢？

是的，我很厉害，把死亡的套索，套在最信任你的朋友的脖子上，是何等的厉害

黑山的惨叫声中，一种深深的痛悔，已经在我的心里萌芽，它将伴随我的一生，无法解脱，但我不能表露----我是男子汉，不就是杀一条狗吗？ 难道杀一条狗还要婆婆妈妈的哭鼻子吗？ 我目无表情，但我承认，我当时已经心里很痛，直到今天，我都清楚的记得我当时的心情

黑山被卖是注定的，黑山被杀是注定的，黑山走向餐桌，也是注定的，但是，不该注定的，就是-----是我亲手把绳索套在黑山的脖子上！

六

黑山就这样消失了，我不记得换来了多少钱，我想应该不超过 30 元吧，80 年代 30 元也不算少，我也不知道这些钱是否换成了我的书本，让我走向了大学和更远的地方，不知道这些钱是否！换成了食品，让我健康的长大，不知道这些钱换成了什么东西

但我知道，黑山换来的钱，只是今天在深圳一次平均的的士车费而已！或者星巴克的一杯卡布奇诺咖啡

黑山被卖的一段时间---我不想提被杀的字眼，我也没有过于悲伤，可能是因为它只是一条狗，可能是作为一个小男子汉，杀一条狗是正常而光荣的事情，反正我记得我绝没掉过一滴眼泪----我从小很少掉眼泪，那是不光彩的事情

但我偶尔还是会想起黑山腾空而起的那个刹那，还有黑山的惨叫声，心里会冒出一丝的悔恨，但很快会被自我平复----那不过是一条狗，我不套上去，它也必死无疑，一个男子汉，这点事都办不到，还算什么，总之，这些情愫，一直在宽慰着少年的我！

日子就这样流逝，我也离开了故乡，大学、工作、成家、北京、上海、深圳....、经年羁旅、辗转奔波，20 多年，转眼就过去了，连故乡的印象都已经很淡漠了，我已经成了中国众多的大城市居民中的一员，过着别人都过的生活

痛苦着别人一样的痛苦

快乐着别人一样的快乐

麻木着别人一样的麻木

追求着别人一样的追求

生活着别人一样的生活

我承认我只是偶尔的记忆起黑山，大多数的时间我都忘记了黑山的事情，在这样偶尔的记忆中，特别是在上学和工作前几年中，我几乎都忘记了黑山

但是，30 岁以后，我却更多的想起了黑山，想起了黑山走向我时候的目光，想起了那段时光……

在偶尔夜深人静的时候，我会突然想起黑山，

在某一个音乐旋律中，我会想起黑山

甚至，偶尔在梦中，我会想起黑山

直到 20 多年后，2009 年，ROBIN 要降生了，在 HK UNION HOSPITAL 陪产的日子里，我经常去圣—莫里斯大教堂里坐着，一种说不清的感觉，让我在这个教堂里找到亲切而安详的感觉，我甚至在空旷的教堂的椅子上，安然入睡，醒来时候一个西方的神父看着我，目光充满关怀，没有半丝责备----“are you ok?”

“Thanks,take a break in god’s arms”----我回答道，是的，我感觉真的需要在上帝的臂弯里休息一下，特别是心灵，需要休息，需要洗涤，虽然我还不是基督信徒，但是，全世界的各类的神，我只感觉到上帝的温暖，虽然我不能确定它的存在，但我感觉到它的温暖……

中午的圣莫里斯教堂，往往很寂寥，只有老式的长柄吊扇，在无声的转动，我见到几个基督徒在合面忏悔，向上帝忏悔，我不由想起黑山，我多次想像基督徒一样，跪在上帝面前，双手掩面，向上帝忏悔，但我没有这么做，也许是我还不是基督徒，没有资格向上帝忏悔，也许是别的原因

但其实我知道，我的内心深处，已经在忏悔，其实我每次想起黑山来，我都在忏悔，我已经一直忏悔了 20 多年……，但我不知道向谁忏悔，我没有上帝，我没有信仰，我感觉世界空无一人，只有和我一样的芸芸众生，我无处忏悔

ROBIN 顺利的来到我身边，胖胖的、健壮的、活泼的、好动的，我给他取名“衡”，万物有理，天地大衡----有罪孽，必有报应，有付出，必有回报，有冬必有夏、有黑暗必有光明，有亏欠必有归还，天地轮回，人心世道，莫过一个“衡”字，天地终将“大衡”

甚至我在荒唐的想，ROBIN 是不是和黑山有什么关系，特别是 ROBIN 仰起头，让我摸摸他肉肉的下巴那笑眯眯的样子，至少让我总是想起黑山，天地间，也许还有很多未知的轮回和因果

我突然理解基督徒和上帝的关系，如果人心里有个上帝，你能解脱，解脱困惑、解脱痛苦，因为，你可以倾诉和忏悔

黑山，我没有上帝，我无处忏悔，只有今天我写下这个文章，当年年少无知的我，故作冷漠的心没有一滴眼泪，当年故作冷漠的孩童，在近 30 年后的今天，掩卷之余，早已泪流满面.....

黑山！！

2010 年 8 月 21 日

小本创业工坊 于 2011-02-14 23:59:00 发布在 创业家园
HI:伤心的麦子

我是习惯早睡早起啊，所以早晨 5-6 点回复大家，别觉得奇怪
1 个人认为士多店或者生活超市，竞争已经走向标准化，也就是说，你必须是加盟某一家，才可能有生存和发展机会，因此，这条路是你要认真考虑的
2 有了加盟上游的合格的综合供应商，才去选择点，但这类商业，都竞争非常激烈，好位置都被别人占了，或者你占了个位置，还有一个人又在你附近开同样的，都是一副同归于尽的架势

3 开这类超市，至少有 20 万的资金，或以上，但我认为，在服务业改变中国，三个圈圈改变中国的今天，20 万以上的资金，你已经可以去观察和实施更多更好的项目了
多看看，多交流吧！

==========

作者：伤心小麦子　回复日期：2011-02-15　13:23:37

楼主你好，希望你在百忙之中能关注一下：
我想开一家生活超市，主要经营放心肉、蔬菜、调味品、奶制品、饮料、烟酒还有一些其它的日用品，这两天转了转市场，有个新的高档的小区，入住率在 60%左右，小区大约有二十几栋楼，旁边还有正在开发的小区，而且周围没有这一类的生活超市，只有路对面 50 米左右有几个卖菜的小摊，小区门外就有门面出租，但是租金太贵。100 来平方就得将近一万（月租），我害怕投入进去连房租也交不起。
还有一处是我自己所在的小区，也是刚开发好的，入住率达到 80%，可小区外面已有一家小超市，小区里大多数都是在那买的东西，我要再开店，店面位置不如他，我还要再开吗？房租大约是 4000 左右，面积在 90 平方。小区对面也有房子正在开发，交房到明年十月份了
请楼主帮忙看看在哪开比较合适，或者还有其它更好的建议，谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-16 05:44:18 发布在 创业家园
作者：az8s　回复日期：2011-02-16　05:39:32

我们大概有 2 个人 关系很好的那种 属于一起长大的

家庭实力尚可 衣食无忧。但是想创业。本人因为有过一次创业失的

经历所以选择比较谨慎。我舅舅是某通信建设有限公司的老总。我

家里都是通讯行业。但是我不是学习技术这一块，所以搞工程难度比较大。

我朋友他屋里在文化局这一块有很大的人脉，弄个网吧证之类的还是

很轻松。但是现在网吧投入比较大，资金管理这一块还是力不从心。

所以我们也没打算做。 想请教下资金能够投入 20-30W 左右有一定的

家庭人脉 做什么行业比较合适。我们最近准备考察市场，但是有点

==========

HI,AZ8S:
1 在中国，不可否认，很多内地的所谓生意，其实都是利用了某一权力关系来做的，你既然有那么好的关系，可以多想想怎么利用，但保持一个度，因为和权力

结合有时候也很危险，再有人家是否真愿意帮助你

2 但我坚信在中国的今天，不利用权力关系，靠市场策略，也能找到一点项目和生存空间，可能你会艰难点，但其实你内心会更自由些，当然挑战会大，学习到的东西也会多，也无须看人脸色

3 有 20 万，不知道您在什么样的城市，个人认为资金是具备基础的，关键是您多看、多聊、多想，大家也一起帮帮您

4 还是一句话，得您自己思考或提供项目，大家一起帮助交流，这样的流程，可能才适合您的创业计划！
小本创业工坊 于 2011-02-16 05:49:19 发布在 创业家园

作者：沧海笑红颜 回复日期：2011-02-16 00:49:23

项目名称：开心农场

看到本项目的名称，大家不要误认为是如今网络上流行的偷菜“农场”。自工作以来，一直有一个想法：自己将来能够拥有一个小农场，工作闲暇之余，能够在里面种种菜、养养花、赏赏鱼，安享自然之乐。
.....（详见原帖）
==========
TO 沧海笑红颜：
名字很有江湖的感觉啊，沧海一声笑，滔滔万里潮，哈哈
1 你的思路特别好，农家乐也是类似项目的原型，只是你增加了一些农场项目
2 我也思考过你类似的问题，如果有合适的地点、合适的距离、个人认为你可以大胆的尝试
3 思路、方向、市场基础等，都没问题，如果你真有心，今天起就去寻找这样的载体（地方），之后可以把详细的情况发上来，或者我愿意去现场看看，我很看好这类的项目
小本创业工坊 于 2011-02-16 05:54:14 发布在 创业家园
作者：zjaxing 回复日期：2011-02-15 23:35:01

本人在一国企上班,收入很一般,而且没太大发展前景,纯粹混日子.早有出来创业的打算,无奈资金很少,也没有太好的创业计划,更要命的是一直在单位上班,几乎没有任何创业从商的经验(只是早年曾经摆过几个月地摊,呵呵).本人所在城市是东部省份二线城市,经济在省内中等偏下.不知 LZ 有何好的创业点子,在下感激不尽
==========
===1 我坚信一个这样的逻辑：如果您真正具备做点啥的基础，首先就是你心里会有很多点子（或思路），还不止一个，如果您一点都没有，那么就还不具备，起码你没有很多的思考市场，或者没有大胆的设想

2 还是多看多观察，大胆的想，小心的求证，欢迎把详细思路贴出来，大家一起讨论，可以吗
小本创业工坊 于 2011-02-16 05:57:21 发布在 创业家园
HI：
1 这类项目，是有很多成功案例，但无一例外，都是有时间的积累、前期小亏损的积累，人脉的积累，是个很长远的项目
2 这类项目，你的上游供应是个问题，如果有具备款式、品质、价格、诚信等综合的供应商，是这类项目的基础
3 推广（包括互联网、传单、熟人传播等），是很关键的
4 总之是：怎样让人知道---怎么让人满意，
==========
作者：04lilzh 回复日期：2011-02-15 22:44:56

各位朋友，新年好，情人节快乐！提前预祝大家元宵佳节快乐！首先为楼主的境界和无私致敬！从大年初五以来一直在关注这个帖子，现在上班了，帖子也读完了，感觉受益颇深；我也是一个想法颇多的人，但是一直也没有找到好的着陆点，现在有这个交流的平台，很高兴，希望和大家晒一下！

记得楼主曾经在帖子里提到一个创业想法，在繁华的商业区租写字楼做服装，这个想法我原来也想过！源于我 04 年在兰州上大学的时候，我的老师的妻子就在兰州最繁华的地方，开了一家这样的店铺；房子是自己的，货源是深圳这边的，她的客户都是自己的朋友，朋友的朋友，这就像一直网，越结越大，越结越密！而且她本人也爱好参加一些越野、或者室外的体育活动，不断在扩大自己的朋友圈！实质就是做熟人的生意，用最新的款式和始终的价位，去捕捉城市中中低收入阶层！ 这个想法和现在的私人会所的类型相似！但是有几个点自己一直找在探索，希望 和伙伴们交流！一、大家知道服装有很强的季节性；会员制在开始销售时，会产 生大量的库存，这个对于小本创业的人会产生巨大的经济负担？服装库存就是经 济泡沫！ 二、作为这种散货化经营，对开店老板的选货眼光提出很高的要求；因为这种会 员制首先要让会员满意
小本创业工坊 于 2011-02-16 06:01:03 发布在 创业家园
作者：ysfsliutao 回复日期：2011-02-15 22:31:02

楼主，你好！我是佛山这边的一大四学生，大二、大三的兼职经历，让我有了创业的冲动。大四上学期毅然和同班同学开了一家广告公司，主要业务是市场活动策划执行，11 月份正式开始做，几个月下来没有亏损，也赚了一点点。觉得这行还是有一定发展空间的，只是在开拓客户期间有不小的难度（现在的几个稳定客户都是之前兼职实习时积累的）。
所以本人也一直在思考除了这个项目还能可以做些什么其他小本项目，我一直希望可以开家搽鞋吧，像佛山这样比较发达的城市应该还是有一定市场的吧？本人的想法是加盟一个品牌，然后自己这边发展，发展成连锁的店面，在市区商业旺区、大型小区开店，然后统一把鞋子收到一个地方集中处理。

==========
=== HI：
1 我认可你的经常思考的头脑，也认可你行动的勇气，但学生毕业后，个人认为最好去公司工作一段，正规公司的工作经历，是你人生的重要一课，不要以为做生意起步早，就能多赚钱，

2 擦鞋吧我不看好，在皮鞋便宜、城市干净、擦鞋摊贩众多的今天，开门店搞皮鞋美容或擦鞋的，都不太好生存，有个别生存的，其实估计压力也很大

小本创业工坊 于 2011-02-16 06:06:03 发布在 创业家园
作者：想问问题的人　回复日期：2011-02-15　17:45:16

楼主你好
我所在的城市据我观察还没有专卖汽车内饰的，基本就是美容或 4S 店搭配着卖。因此我想租个铺面专门卖汽车饰品，主要是坐垫啊，方向盘啊，香水，挂件等等，目标人群应该是 20 到 40 有自己车的女性。因个人阅历及经验不足，所以不敢涉足门槛太高的行业，所以选择零售业。我想让您帮我参谋的问题是：
详细见原帖

==========
1 潮民一号的回帖，很正确
2 能批发、不零售、能行商、不坐商、能摆摊、不开店、能合租、不单租、能赊账、不现款、能 0 库，不压货、这些思路，也是小本创业应该认真考虑，特别是起步阶段：所谓“能”，就是这样做更好，综合去评估
小本创业工坊 于 2011-02-16 06:11:53 发布在 创业家园

1 TO 烟雨太湖：我今天 11 点从上海去北京了，几天后会再回到上海浙江一带，可以联系我，通过这个交流 QQ：732016982

2 TO：POKEMONLY 老师，潮民说的对，这个机会还是很好，但你要分析一些实际的因素，你可以把详细的周边情况贴上来，大家一起分析，或者你联系潮民，让他帮你参考，感觉他很有经验

3 现在是哪行哪业，都想去做生意，昨天接到一个警察的交流，他也想做点小生意，呵呵，说明他是个好警察，起码没贪啥钱，但我心里有种忧虑：中国怎么啦，为啥都对自己工作不满意，都认为做生意赚钱是唯一的出路呢??
==========
作者：烟雨太湖　回复日期：2011-02-15　14:27:33

楼主还在上海吗，怎么联系？

作者：pokemonly 回复日期：2011-02-15 14:54:18

楼主你好，有个问题请教下：我现在在一个中部城市从事教育工作，就是比上不足，比下有余的那种。但是自己一直不甘心这样，目前想打算辞职去浙江，我有个妹妹在浙江有间店面，地理位置还不错，旁边有学校和办公楼，人流比较多，想过去弄个小餐馆，类似卖饼或者炒粉，因为这 2 个手艺还不错。请问你觉得， 如果在那边成功站稳了，以后怎么往更大发展呢，总感觉小餐馆发展空间不怎么
大。求教！谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-16 06:18:00 发布在 创业家园
作者：创意创业 回复日期：2011-02-15 19:28:03

我在深圳龙岗平湖，这里好几间港货店，听说也不错。不知大家觉得在东莞可以做港货吗

TO：想问问题的人 回复日期：2011-02-15 17:45:16

楼主你好
我所在的城市据我观察还没有专卖汽车内饰的，基本就是美容或 4S 店搭配着卖。因此我想租个铺面专门卖汽车饰品，主要是坐垫啊，方向盘啊，香水，挂件等等，目标人群应该是 20 到 40 有自己车的女性。因个人阅历及经验不足，所以不敢涉足门槛太高的行业，所以选择零售业。我想让您帮我参谋的问题是

==========

1 TO--创意创业： 港货店应该在离香港越远的地方，越有机会吧，其次港货店也得有合适的综合供应商，还有开这样的店，怎么也得 20 万左右资金吧，并且坐商的风险也很大啊，谨慎

2 TO--想问问题的人：潮民的回答很好，我个人不开好开专业的汽车饰品或用品店，中国的汽车文化还没开始，再有卖这类东西的，淘宝、4S、超市都有，你专卖又有啥优势，成本那么高，不如你有货源，批发给那些下家，但机会也很小，能批发的人很少

如果您看好汽车后市场，洗车、音响等，感觉机会还更多
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

作者：xiaolong199 回复日期：2011-02-15 10:53:24

楼主你好，我是广州一个普通的小白领，女朋友在美容院做店长，她在美容院经验比较丰富，我想我上班~~让女朋友开一个小小的美容院·投资在 5-10W 的，想听听您的看法~~~

作者：w642565779 回复日期：2011-02-15 11:25:37

有个问题想问下大家。大家觉得现在卖二手手机都是智能机现在还有多少利润没有。还怎么样才能把手机店的人气搞上去我说的是实体店不是网店。谢谢大家

==========

1 做过美容院店长，投资在 5-10 万，如果有合适的地点，理论上开应该机会很大，但也多参考潮民的看法

2 不知道您在哪儿，二手智能手机目前有些机会，但今年是山寨智能手机原年，将有大量的 800MHZ 处理器、ADROID 操作系统的类似苹果模样的山寨智能新机出现，估计年中的售价会在 1000 左右，批发价格 700 左右，品质也不错，因此你可以关注下这类机会， 手机店的人气，你的地点决定了大部分人气，但网络推广也可以聚集部分，必须
有你的特色，现在手机店比米铺还多，竞争已经很充分了

小本创业工坊 于 2011-02-16 06:32:06 发布在 创业家园
作者：喜酸 回复日期：2011-02-16 21:16:05

楼主你好!现在有一事请教.我想在我们县城开一家类似大卡司一样的店.有饮品.有小吃.鸡腿.串烧尤鱼之类的.但大卡司的加盟很贵.加盟费加设备.加装修等要几十万!我们这是个小县城.目前还没有这样的店.只有一家山寨的肯德基.跟华莱士.但性质是不同的.请问有得做吗?现在我在网上找了另一个牌子.叫胜司的.你在深圳听过吗?谢谢

作者：想问问题的人 回复日期：2011-02-16 21:23:42

谢谢楼主和潮民哥的回答，仔细思考了一天。觉得你们说的有道理，饰品不是易损耗品，且我不占任何优势。已放弃此专营想法，我会再考虑别的出路，到时再向您二位请教！

==========

1 TO 喜酸： 大卡司的成功，实际上倒并不在产品门槛和口味门槛，这些你加以研究，都可以做到或类似，而在于它的品牌、流程化、内部管理等，因此，你是很对的，这类不能简单复制到县城去，但类似的饮品+小吃的模式，在县城应该有些机会，但建议注意投资风险、特别是门店租金等，如果你能接受，是否从合租店面和摊点做起，更稳健点

货源的问题，如果有合适的上家加盟商，当然是可以，但一定要注意性价比，现在很多黑加盟商，就是捞可怜的下家的钱，你决定加盟前，也可以把对方情况和咱们说说，一起评判评判

2 TO ：想问问题的人 ： 你放弃是对的，在这个帖子里，其实一大功能，就是希望能通过摆事实、讲道理、群策群力，让不实际的项目停止、让不合适创业的人去好好工作，让不该赔的钱尽量少赔，再次说，不要盲目创业，那是很危险的！

2
小本创业工坊 于 2011-02-16 23:06:56 发布在 创业家园
各位：
元宵节快乐！
今天在北京，这几天开了一天会，见了几批人，所以有点忙，没有及时的回答大家的一些思路，抱歉，明天会抽时间和大家交流，
也请潮民、小松鼠等等，继续给力评论啊，你们的评论我觉得很有见地，兼听则明，很有帮助
这次北京之行，虽然短暂，很有感想：
一博士朋友，7 年了，今年才毕业，工科博士很不容易啊，所以还是要很好的尊重博士啊
一北大副教授朋友，伊利诺伊香槟归国，北大 8 年，今年评教授，希望他成功，看来当个教授也不容易，还是要尊重教授啊
一清华朋友前年进公务员，今年已经当处长了，所以人有才能，还是处处发光，今后的官场和商场，还是智慧竞争啊---关系也更重要
一个央企的副总朋友，熬了几年，终于今年要当总经理了，央企高管，不仅业务能力要强，还要擅长把握机会
----都不容易啊！！

所以各位想创业的朋友们，或者正在做点生意的朋友们，横财不属于我们，那是官商们的事情，正当做点小生意，风险是正常的、亏损是正常的、赚钱少也是正常的

谋事在人，成事（运气）在天，只有努力，就无遗憾！

好了，今天晚上在北京和朋友转走路走了 3 个小时，从崇文门走到了后海，熙熙攘攘、人如潮涌， 有点累！

借句北京话：洗洗睡啦吧您呐！！

GN!
小本创业工坊 于 2011-02-18 00:11:59 发布在 创业家园
作者：gzncxy 回复日期：2011-02-18 16:37:06

我老公做翻译好多年了，对翻译领域比较熟悉，但是最近他的翻译状况出现些问题，就是翻译公司没有继续给他单子。这次他出差跟翻译公司面谈得知翻译公司希望他能组建团队或者专职译员，这样就能给他更多的单子。于是我们就想开一家翻译公司。
初步计划先不注册公司，只是租间房子，招聘 3-4 个译员，买几台电脑和桌椅等

办公设备，基本投资 5 万左右，加上翻译公司 3 个月付款的条件，另再需要 5 万作为资金周转，总共需要 10 万本金才能运作。 请问您对开翻译公司有何建议么？百忙之中，谢谢了！

==========

==1 您的思路是很棒的，翻译行业也不错，不知道您是专业针对哪些领域，目前国内也有不少做的不错的

2 如果是建立团队，个人觉得可以先投人，不要太多投资固定资产或装修等，更重要是是建立网络推广，扩大翻译业务来源，是否可以分一个人出来，专门拿单，毕竟销售是很重要的

3 我知道北京有个第三方翻译公司，老板本身不做翻译，也没固定职员，就是一个网站，左边是雇主、右边是大量的专业兼职翻译，她做的很好！

多交流
小本创业工坊 于 2011-02-18 22:35:49 发布在 创业家园
作者：haochao2011 回复日期：2011-02-18 17:00:51

此贴仍贴界极品！呵呵，而且植入性广告少。一口气还没能看得完。
版主很有气势，条理十分清晰，一看就知道见过世面的人（那气质严然不像那些暴发富，只懂得酒桌上称兄道弟的，叫小姐时摆得十分大方，而却因 10 块钱跟老鸨子吵起来，还理直气壮的说那是他的原则，我都在偷笑，草包也有原则）。
感觉你很有总理回答国内外记者的范。希望有更多像你这样有威望的人士出点拨点拨。听君一席话胜读十年书。闭门造车是永远行不通的。往往是别人一句不经意的话却可以触动神经的深处。

==========

== 瞧您这比喻打的！谢谢你的好意，但我希望今后兄弟姐妹们，多交流一些实际想
法和思路，对本人的称赞就不要多贴了，我也是一俗人，表扬多了怕翘尾巴，再有其他人进来看到这些话，也不太好！
拜托！！
小本创业工坊 于 2011-02-18 22:39:39 发布在 创业家园
HI:单亲妈妈
1 不是我没给你信息，而是您没找我，所以我也没法联系你，加 QQ 吧，单独聊聊
2 觉得你很有思路，服饰出租是个方向，但不知道你所在城市、竞争等，至于销售、网络推广、论坛、本地各类礼仪公司、婚庆公司、商场，你都可以去跑，我倒觉得这类领域，不会有太大竞争

祝你幸福！

作者：jiangyuquan 回复日期：2011-02-18 18:05:08

呵呵，单亲妈妈又来了 楼主跟偶说的蚂蚁项目，目前还木给我任何消息，所以请朋友们不要发短消息来
问我了，我也在等捏

上班了，想开学的时候去摆地摊卖文具，下雨，又要带孩子，没去成

元宵节，想出去卖灯笼，也没有去，我就是这么蹉跎着，没有货源。每天回家，关上门，就觉得累，不想出门。

现在还有个想法，就是买一批卡通玩偶服饰，用来出租，像一些公司开业庆典，发传单，学校招生，一套服饰要 300 多块，我问了一些网络出租的店铺，他们出租的价格是 200 块钱一天 我想，出租是一方面，另一方面，我可以代替一些公司单位去发传单，穿卡通玩
偶服饰，比较吸引人 这个用工作室的形势，不租门面，每天自己穿上衣服去街上发传单，贴广告，甚
至拿油漆在地上墙上喷电话号码

想法很幼稚，希望高人们一起帮我完善一下

目前的问题有几个
一，服饰的购买价格，质量，我只能通过淘宝购买，价格比较高，看不到质量如何
二，人力，一个人的力量很有限，单身女人做这个，我在这个城市，没有任何亲人 三，服饰出租，万一人家弄坏了，弄脏了，这个价格怎么算呢，一套服饰的使用
寿命是多久呢 四，是这个非常容易被人模仿，我是竞争不过人家了

小本创业工坊 于 2011-02-18 22:43:09 发布在 创业家园
作者：lixq927 回复日期：2011-02-18 19:20:06

看楼主帖子之前 刚刚看了 “hj2015”的《七年白领生涯后，我也选择去卖包子》感慨颇多。 现在看完本帖后非常佩服楼主推心置腹的建议和分析，盼楼主对我的生意和心理 给一些建议。
简单介绍一下我的经历：我学的是本科计算机软件 04 年毕业后去深圳上班到 07 年底，工资 4000 不到，上班的时候确实感觉枯燥，没有激情，07 年 11 月份辞职回武汉，在高校的一个店面租了一个柜台开始搞二手
详细见原帖，

==========
==
HI,lIXQ：
1 觉得你目前做的不错啊，维修手机未来应该也是个不错的方向，但管理不容易标准化，这是个问题！，所有难以做大。
2 大学生摆摊，本身没啥问题，关键是你心里是否有自己的盘算，不要太在乎别人的眼光，因为燕雀安知鸿鹄之志，大多数人是燕雀，只知道眼前和表象，但你也要思考自己是否有鸿鹄之志
3 因此，你完全可以多想想其他领域的创新，我们也可以多多交流，我认可潮民的观点，我们都很看好你

女朋友的事情，一笑了之吧，大丈夫何患无妻啊！ 呵呵
小本创业工坊 于 2011-02-18 22:48:50 发布在 创业家园
作者：鬼剑虫 回复日期：2011-02-18 21:43:29

天啊，咋除了可爱肩就没人说说俺的项目啊，蚊子腿再小也是块肉不是？小生意更需要人指点啊

==========
==1 你这个确实是个蚊子腿的生意，虽然也是块肉，但肉很限制，第一你不是厂家、第二这个东西到处有批发，你也很难做批发，第三这东西也不能开店，只能摆摊
2 因此，这个东西，摆摆摊，可能有些机会，但是，只要你去摆摊，卖烤红薯、卖豆浆、卖**，也都有类似的机会，因此，没有太特别的优势，但也可以去做

3 关键是，做事情的时候，多想、多想规律、就像写博士论文，关键不是本身这篇论文，二是训练你博士论文那样严谨的推敲、思辨、逻辑等等，这才是重要的

小本创业工坊 于 2011-02-18 22:53:11 发布在 创业家园
作者：zjaxing 回复日期：2011-02-15 23:35:01

本人在一国企上班,收入很一般,而且没太大发展前景,纯粹混日子.早有出来创业的打算,无奈资金很少,也没有太好的创业计划,更要命的是一直在单位上班,几乎没有任何创业从商的经验(只是早年曾经摆过几个月地摊,呵呵).本人所在城市是东部省份二线城市,经济在省内中等偏下.不知 LZ 有何好的创业点子,在下感激不尽 ————————————————————
和这位童鞋情况非常相似，我想拿出 15 万做点什么，不想辞职，不多说了，直接说想法，别见笑：

1、加盟个干洗店。（问题是选址？加盟哪家？生意怎么样？都没调查过）

2、做个什么食品的代理。前面有位朋友提到海南南国那个品牌的加盟，这个我也考虑过！期待楼主的点评，但一直没看到呢！我的设想是，做省级或市级代理。。。不过怎么开展业务我也还不知道！是想先一家一家小超市铺货代卖，销路好了再谈让他们经销。。。

3、酒水代理。也是和 2 的思路相同，小超市，饭店，歌厅。。。推销

期待楼主与各位朋友讨论、点评！！

==========

1 洗衣店你要好好调查，从你的逻辑来看，你一定能调查清楚和成功实施或者知难而退，你的逻辑很清楚，我看好你

2 食品代理，是指批发吗，这个要看看上有的货源、上游的压货力度和结算方式等等，食品最大的风险是库存，那是有保质期的，所以你把详细的情况可以贴出来看看，你提到的**食品我没找到，是个怎样的东西，QQ 上可以说说，这里说太详细不合适，别人以为是广告

3 酒水代理和食品代理一样，千万不要落入一些二流食品或酒水的代理圈套，屯一屋子货，那就欲哭无泪了

商业和工业也有点像：

大胆设想（点子）---小心求证（调研）---实际设计（准备）---小试（小规模低风险试试）---中试（初具规模，）--批量生产， 可以参考工业逻辑

小本创业工坊 于 2011-02-18 22:59:16 发布在 创业家园

TO:04LILIZH:

HI，看了你的一些思路，个人的提炼：你是说的一种落地的 B2C，也就是有样品展示和讲解的 B2C，这是个不错的方向

1 传统 B2C 具备几个缺点：无样品展示、无体验、无信任、推广花费大

2 落地 B2C 弥补了几个缺点：有展示、有体验、有信任背书（是背书）、可以针对本地的消费者进行推广

3 落地 B2C 的弱点是：展示体验都需要钱、也麻烦、推广范围小，除非你有很多推广点

因此，有一种这样的方式是值得商讨的：在很多居民区或大学等地方，以加盟的模式建立展示体验点，不能另租房，必须是加盟商本身的生意的地方（如茶叶店），以社区学校论坛+单页+人脉的方式推广，从而集中订单，进行销售（团购），这个方式可能有些机会

不知道你在什么城市，目前做什么，是想一想呢，还是向去执行，可以多交流

==========

作者：04lilzh 回复日期：2011-02-18 23:40:47

关于电子商务网站 B2C 的一些想法：

本人 2009 年的时候，有过一段时间特别冲动想创业！做一个针对校园的 B2C 的电子商务网站，当时的想法是卖手机，就自己闭门造车的写创业方案，不久方案就写出来了，现在看一下很好笑（不是感觉幼稚，而是感觉自己当时的执行力真的好，现在上班都成了油条），也与在校的同学交流， 他们告诉我一些京东、卓越、淘宝了，当时对我的打击很大！过后一直在找他们的缺点，总算有点心理安慰，启示如下：
1、最知名的当然是淘宝，那淘宝的缺陷是什么？名声很大，我没喝酒！最致命的是什么？他货源的渠道和质量没法掌控，我自己在 2008 年就买过山寨版的手机，没用两个月就坏了，后来我就不敢在那里买了！由于其知名度很大，好事不出名，坏事传千里！就会导致很多人不去，而且淘宝的信誉是可以花钱刷的！但是我们也不得不承认淘宝人家确实是一家大公司，现在推出了淘宝商城！质量的信誉度也在基本上得到保证！所以这种可能性减少了！但是淘宝 C2C 的模式，还是不可避免的陷入质量的争端！
2、我选择的消费群体定位是在校大学生，为什么选大学生呢？第一、大学生是最能够接受新生事物，并且敢于挑战和尝试新事物的！第二、这些人总会毕业吧，每一年 600 万的毕业生，年复一年啊，他不会直接流失，他甚至会像雪球一样，
越滚越大！他会带动身边的人，就像我们相信楼主一样，形成一种持续的关注！
3、电子商务和普通的销售渠道不一样的地方在于，电子商务你不能亲手触及货品，只能通过图片观察，买到假货就是骗你没商量！那我就要找到突破点了，我建立一个展厅或者样板就行了！你害怕上当受骗的话，我再给你一个保证人；如果现在涛哥出面作担保，我相信银行几百亿都敢借给我，银行不认识我是谁，但是会认识涛哥是谁！我的思路就是出来了，我在学校找一个学生社团 做为我的前方销售中心，负责网站宣传、产品展示、售后服务！我需要投入的
少量的广告费，一个很牛的讲师，最好是台湾经理人那种类型的，演讲很厉害，
演讲的方式就是上述是我的 idea，so 你需要 focus on it 大学生最喜欢这类的讲师，用理念来吸引、培训大学生；就像我们老一辈无产阶级革命家一样，今天的幸福生活完全是他们相信中国一定会幸福的！
3、我的思路在一次延伸，我不但可以卖手机了，我还可以卖鞋和服装！我为了提升购买率，我可以货品分三期付款，每期付三分之一！有了销量，我们在和供应商谈判也有尺码！顾客购物也不会那么恐惧！其实我的实质是 B2C，我来决定产品质量！我又可以帮助学校创造更多的勤工助学的岗位，为有创业想法的学生提供平台，为自己日后的品牌做铺垫！各方均是利益共享者！

希望楼主和各位好友点评，并且找出这个方案的着陆点，让他变为可行的方案！不管谁去做，都是一件好事！

小本创业工坊 于 2011-02-19 09:09:34 发布在 创业家园
HI,紫藤木棉：

很棒！ 做一个独立的女孩，是很好的想法！
说起两个加盟，我没有调查过，但有以下粗浅认识：
1 家居是未来一个好市场，但是，全国大量的小宜家模式，都因为店面租金高（必须在繁华地段）、各类成本高而很难盈利，如大城市有：特力屋（台湾的，很大）、简单生活等，现在一家深圳公司，开了很多连锁，叫：全棉时代，其实里面东西都很棒，但是就是费用太高，估计都很难盈利，这个你要借鉴，关键是：你里面的东西，真有人愿意买吗，多少人愿意、卖的东西能付房租人工水电吗、装修呢、还有投资多大、亏损最大的可能性多大，都要想清楚

2 养生馆，健康和养生是个好概念，但是，必须和吃饭结合起来，意思是：反正要吃饭，反正要喝饮料，如果你的价格也不太离奇，有部分人会喝健康和养生的，因此，健康和养生，必须是建立在刚性需求的基础上，
相反，理疗养生、保健食品养生、还有诸多养生，在中国，特别是小城市，个人觉得还不到时候，你去运动领域看看，几乎 30 岁以下的人，连运动都不注意，何况去养生呢，中国人的习惯还是：40 岁前健康换钱，40 岁后钱换健康！ 还有，现在加盟要多调查，黑加盟太多，有的是黑你的加盟费的，要看看人家到底有什么、它有直营店吗、生意好吗？加盟费高吗？投入怎样等等

谨以此贴与其他想加盟的朋友们共享，请记住，加盟是全球都公认的良好的商业模式，但在中国，一定谨记有一类以赚黑心加盟费发大财的公司，此起彼伏、层出不穷！

把血汗钱用在刀刃上！
小本创业工坊 于 2011-02-19 09:18:53 发布在 创业家园
回：
哈哈，吹个小牛，其实我是中国最早做山寨手机的人，也是最早去韩国和韩国 DESIGN HOUS 谈合作项目的人之一，只是当时是跟着我的老板，自己年轻没啥太好的经验，错过了中国可以媲美房产的财富机会，

==========
作者：w642565779 回复日期：2011-02-19 12:21:09

2 不知道您在哪儿，二手智能手机目前有些机会，但今年是山寨智能手机原年，将有大量的 800MHZ 处理器、ADROID 操作系统的类似苹果模样的山寨智能新机出现，估计年中的售价会在 1000 左右，批发价格 700 左右，品质也不错，因此你可以关注
==========
不好意思几天没有来了。没有想到帖子人气越来越好了首先恭喜下楼主。不知道楼主是怎么知道这个消息的。销售 1000 是不是价格有点高了啊现在好多名牌的智能手机也才 1000 左右。我现在的想法就是从华强北买一些非常便宜的手机回去再卖给卖手机的。就是不知道非常便宜的手机品质怎么样。希望有做过这样生意的人帮帮忙谢谢了

小本创业工坊 于 2011-02-19 22:00:03 发布在 创业家园

作者：逸楠 2F 回复日期：2011-02-19 01:05:02

楼主你好。谢谢你无私的奉献。我家在农村。想在家做蛋鸭蛋鸡的养殖。有的条件是有一座老宅。水电交通方便。我有耐心也有兴趣。缺点是环境不够安静。我又不太懂。我的问题是：我是不是适合做，二，如果做在销售方面我要怎么做。除做好科学管理我还要注意那些方面？先谢谢了！也希望看到的朋友有好一点的项目一起探讨交流。(本人比较适合二三线城市或农村小本创业。)br 有熟悉家电行业的朋友可以考虑做家里销售。尤其是三线城市和乡下。谢谢了！
==========
==
HI，逸楠：
1 农村有很多商业机会，多多发掘，肯定有机会
2 养鸡鸭，我不太看好，这个事规模产业，小规模干有点难度
3 农村（农产品）+互联网+城市终端，这个模式感觉有前景，如土鸡对饭店、有机菜对**， 给城市居民定制**，等等，你多找找
4 反而，城市产品在农村销售，又不容易了，现在县城购物很方便
小本创业工坊 于 2011-02-19 22:05:45 发布在 创业家园 作者：
四人五足向前冲 回复日期：2011-02-19 16:40:40

几天没上来，大家的帖子发的很踊跃，我也来唠叨几句。我说的是我一个朋友的经历，看看能不能给大家点启发。
这年头，就数女人和孩子的钱最好赚了。我这朋友就是以后者为主的。他在我们这儿的一个市民广场上，随便用锥形桶圈了块地，然后请了四五个年轻人，穿着他卖的滑轮，表演各种滑轮的花样技巧，以达到吸引小孩的目的。只要小孩买了他的滑轮，就免费交他怎么滑，学会为止。刚开始卖滑轮最好的时候一天可以进账八千到一万。这个市民广场很大，因为是新规划的广场，周围主要的是各种住家楼盘，而且还是高档楼盘，周围没有那么多的商店和娱乐休闲的去处，所以每天晚上都有很多人在那里休闲娱乐，通常都是下了班的父母们或爷爷奶奶带孩子去玩。我这个朋友每天都是下午 5 点左右到达广场，这也是孩子放学的时间。 一直到晚上 10 点左右，孩子们都回家了，他们也就收工了。他们每天工作的时间也就是六、七个小时，而且每卖一双滑轮，员工也是有提成的，而且还比较高，所以员工的积极性很高。我这个朋友也就是每天开车把员工送到广场上，他只等着收钱就好了。但我这个朋友并不满意仅此而已，他的头脑相当灵活，以滑轮为中心点，向外围扩散，开始卖儿童玩具。而且还会针对性的进行销售，比方说春天的时候就会卖风筝，风筝进价也就 5 元左右，卖价是 30 元，周末、节假日一天卖个一百来个不成问题，平日里也可卖三、四十个。天热的时候就卖吹泡泡。还有那种晚上会一闪一闪亮灯的飞梭，过年的时候就卖鞭炮，适合小孩玩不爆炸的那种。还卖过小乌龟，卖一个挣 10-15 元，最高记录就卖小乌龟一天也可挣两千多元。我这个朋友最高兴的日子莫过于周末、节假日，还有暑假、寒假，这都是黄金日子。 总之，我觉得我这个朋友的创业都是小本生意，却能达到最大收入。最主要的就 是他能以一个主业带动更多的副业，不仅是他一个人富裕了，还能让员工共同富

裕。这也算是一个成功的小点子。本人不太会说话，在这里仅是抛砖引玉而已。
==========
==========
==== 这个帖子很好，其实大家可以从这个帖子中，结合自己本地的实际，发现一些小 机会，先做起来，再想其他的长远之计

潮哥的三个圈圈，固然很好，但只有一个圈圈，或者一个圈圈都没有，是否也可以先做起来，再逐渐寻找三个圈圈呢

可不要被三个圈圈，把自己给圈住啦
小本创业工坊 于 2011-02-19 22:08:35 发布在 创业家园
作者：2011 秋风 回复日期：2011-02-19 13:07:31

楼主，你好，看了你的帖子，感觉还是好人多，实在人有，年前因为单位全部对外承包给第三方私人公司，所以辞职，想自己做点什么，打算开一间小吃店，本人一直对吃的很有兴趣，可是因为心急，太过于相信别人，被人骗去转让费 3.5 万元，现在手上还有 2 万元，因家里经济困难，有瘫痪在床的老母亲需要供养，所以想请楼主帮忙看看，有没有 2 万元以内的投资项目适合我一个人经营的。希望大家也给一些意见。谢谢！

==========
==========
====
1 同情您的处境，现在都不容易，但不知道您在具体啥地方，具体情况，您的特长等等，如果您详细点，这里面应该有高手，能给您些思路

2 但是，没有合适的项目之前，最稳健的你还是尽快找到工作，找到一个赚钱的地方，这个很重要

3 第一次做被骗了费用，也要多反省自己，正确认识自己，特别是优势劣势，人不是因为钱少就必须去做生意，如果做不好，钱会更少，对吧
小本创业工坊 于 2011-02-19 22:12:04 发布在 创业家园
HI:
1 我觉得你已经具备基础了，包括你吃过的亏和折腾过的事情，这是宝贵的财富
2 你已经有点子和思路，就说明你一直在思考，但你最好说的细一点，这样才好给些建议
2 你说的三个方向都不错，服装你最熟悉，可否用全新的创新的、成本风险最少的从事服装的思路，比如服装推销、服装代销、办公室服装、定制服装等等，开店的话，风险和资金投入，你现在都不太允许
多多交流！
==========
==
作者：临悦卓尔 回复日期：2011-02-19 18:09:57

小本创业工坊 于 2011-02-20 07:46:52 发布在 创业家园
作者：wyt_ly 回复日期：2011-02-20 00:55:07

我在此抛出一个项目，岭南特色小吃：萝卜牛杂，附加主食配成牛杂粉面。先自己做个简单的 SWOT 分析
优势：小吃加主食，属于刚性需求且有粉面为主食作为补充能扩大小食顾客对象的局限性；零售式餐饮店租压力减少；操作简单人工节约；投资不高，风险在可控可计算出来，通过各项数据输入可以计算出来。 弱项：竞争大，市场已到了快速泛滥阶段；产品制作技术与口味需要加盟别的品 牌才能找到更好；食品成本率偏高达 40%；对人流量要求较高；租金比例不能高 于百分之二十； 各位网友发表一下你的看法。
==========
==1 这类项目小有成功的案例很多很多，其实关键还是算好地点、房租和费用等，看是否做的过来
2 其二是萝卜牛仔只是招牌产品，必须得配比一些其他产品
如果你能选择到合适的店面机会，或者摊点机会，还是有很多商机的，但难度大？是否可以考虑，做很好的萝卜牛肉，在相关的点寄卖呢，不是每个店都自己能做这个小吃，如果你批发给他，他只要卖，那不是很多好店，都变成你的店了吗，只是你赚的少点，但你风险小、成本低啊 小本创业工坊 于 2011-02-20 08:44:30 发布在 创业家园 作者：折戟铁未销 回复日期：2011-02-20 00:39:15

亲爱的楼主，我真的很高兴看见你的贴子！本人二十二岁了，但还在上大学，看见别人二十三就创业，心里滂湃万千！但是我并不急于创业，因为对外面的世界都是空白，更重要的是没有资金！这么多年来我一直没有放弃创业的梦想，我想我迟早会尝试一次，只是时间的问题！我觉得人唯一不能丢的就是一个上进的心！我希望一直保持这种心态，总会有机会的。对于创业，我想现在最需要的就是自己创业方向，虽然并不马上开始，但是我希望找准方向现在就可以筹划了。（前文你提到几次从文章逻辑看人的心理素质，我自己认识自己逻辑很差，无文采，创业者的素质还不够啊） 在此祝楼主及所有朋友事业腾飞，万事如意
==========
==========
====
1 人最难的，是正确认识自己，从你的表述中，看来你能比较清晰的认识到自己的长处、短处，优势与不足，这是成功的基础

2 保持这份上进的心，你一定会有很多机会的，有时也要看机会，正所谓你的名字：东风不与周郎便，铜雀春深锁二乔！

哈哈，我想，就算没有东风，人生能铜雀春深锁二乔，也是幸事嘛！
小本创业工坊 于 2011-02-20 08:46:04 发布在 创业家园
正所谓：文以述志，文如其人，你的文采不错，但内心彷徨，有什么实际的思路，可以贴出来一起交流嘛！

工作只是生活的一部分，好好干，总有机会

==========
==
作者：沧海笑红颜　回复日期：2011-02-19　23:08:53

人面不知何处去，桃花依旧笑春风。----------春去春回，又是一年，记一个创业者的彷徨 时光像流水一样，从身边静静流过，每时每刻，永不停歇。花开花落，春去春回，
又是一年。不知不觉间，春节休假结束已半月有余了。一切又恢复到三点一线的状态，上班下班回家，周而复始。于我而言，一切都没有什么变化，唯一改变的就是时光的刻刀又在身上无情的增加了几分岁月的痕迹。

回首 2010，还历历在目，身畔周围的的或人生老病死或悲欢离合，几家欢喜几家愁。生活的世界灾害不断，经济疲软，所在的国家更是货币贬值、物价飞涨，所有的一切都不以个人意志为转移的客观发生着，我们无力改变什么。旧的一年已经过去，新的一年又开始了，所能做的只是静下心来，重新审视自己。生活的意义是什么？个人的价值又在哪里？是醉生梦死、得过且过还是韬光养晦、随波逐流，亦或是发奋图强、一展抱负。我想每个人内心的答案都是肯定的，平凡与伟大的区别就在于少了一种执着，一些坚持，一份努力，一种百折不挠、置之死地而后生的决心。劝人易，劝己难，生亦何欢，死亦何苦。

人生无根蒂。飘如陌上尘。分散逐风转。此已非常身。落地为兄弟。何必骨肉亲。得欢当作乐。斗酒聚比邻。盛年不重来。一日难再晨。及时当勉励，岁月不待人。

日出日落依旧，生活还将继续，冷眼看世人，谁为红尘醉？耳边的音乐响起，道不尽许多愁.....
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

虹桥机场等飞机，已经晚点半小时了，还不知道飞机何时来呢！刚好有机会给大家做做交流

这段时间，经常在 QQ 上接到朋友们的咨询：我今年**，想创业，你有什么好点子吗？

我当然只能回答：我还不知道您的详细情况，何况您自己有详细的思路吗？

由此想到，每个人都不是万能的商业点子机、也不可能有对症下药的所有点子和思路，但希望每个朋友们从帖子里的对话里，找到自己要吸取的精华和营养，这就是帖子的意义

我一直认为，如果一个想创业的人，或者够资格创业的人，他心中一定有不止一个点子或思路，如果他都想做点啥，只有钱，一点思路也没有，个人建议还是打

打工，这类情况下，就算别人给你个思路，你也许也不太具备创业的综合基础

前几天在北京和一个做天使投资的人交流，在中国做天使投资，一般都会受到一些伤害，或来自不诚信，或来自团队能力太弱，我对此有如下的逻辑分析：

1 如果一个人需要投资 2-10 万，这类投资失败可能性很大，因为，一个连 2 万
的没有的人，要么他刚毕业，毫无经验、如果他 40 岁了，就意味着他之前有各类的不足，如文化不足、努力不足、性格特点不适合经商等等，当然，也不排除极少数的人，就是运气不佳，时运不济，但这毕竟是少数，因此，如果投资一个人 2-10 万，而对方一穷二白，从逻辑上分析，对方由于经验、由于性格特点等，不会有什么太好的项目，也不会有什么太好的逻辑思维或操作能力，失败的可能性就是很高的。

2 相反，什么人最值得做投资，或者对他投些小钱，那就是那些经历过很好的工作经历、或一定的教育背景、专业背景等的人，他们的项目、思路、操作能力会比较靠谱，但是这些人，基本只缺比较大的钱，如 50 万以上的钱，他们这些人，是不会缺 2-10 万的，因此，极其少的 2-10 万的天使投资，失败率是比较高的，而投资 50 万以上的天使投资，可能成功率会比较高

3 因此，我一直在思考一种新的天使投资人模式：一个在企业或经商多年，有一定的教育或专业背景，有一定的资金实力的天使投资人，可以采用一种全新的天使投资模式：提供项目思路、提供启动或小规模资金，寻找合适的创业型人才或团队，再通过一定的条件，将创业团队转换为大股东，出资和出项目的人最后变为小股东，也就是说：他提供项目思路和资金，创业者出智慧和能力，最后以创业者为控股、天使投资人为小股的一种模式，再进行第二轮第三轮正规的融资，直至做大

4 有人会问，项目自己思考和验证的、钱自己出的、风险全部是自己承担，这不就只要请人打工和执行吗，怎么会和天使投资行为挂钩，是谁能有这样的心胸，将自己的思路和血汗钱，拱手送人？？
对这个问题，我有如下的看法：
1 人才：一个想成就大事的人，集天下之才，是成就大事的重要基础，资金、项目都是物质化的条件，唯有人才，如果你能得到优秀的人才，才是可以转化为一切的核心资源
2 机制：找对了合适的人才，怎样让他或他们变成大股东，这是个挑战，必须有一套相对公平合理的机制，有条件的让他们成为大股东，比如现金购买股份、比如利润指标、比如年限工作和工资作价等等，但个人认为，一定有一种合理的模式，让双方都能接受，合理的将股权置换给创业者，当然绝对不能白送，一个不公平的游戏，永远不能长久
3 一个人的力量是有限的，就算是一个身经百战、能力最优秀的人，如果全心全意，也只做好自己的一个项目或数个项目，相对财富虽然多（控股位置），但如

果通过一类模式，集合优秀人才，则可以将自己的相关思路、通过比自己更优秀的人去执行，从而可以实现更多的项目梦想，包括财富梦想

4 举举华为的例子吧，华为老板是最早在内部实现股份化的企业，华为的高管，年收入几百万、累计财富几千万上亿的应该都有，但是华为老板虽然股份稀释到很少，虽然大部分财富和利润，都分配给了高管和员工，但是老板的财富，应该比任何一个高管还是要高，比当年同期创业的其他企业和个体户老板，也要高，这，也许就是华为的秘密：人才+机制（利益机制）

有点唠叨和凌乱，但这是我认为我在这个帖子中的发言中，最重要的一个段话，希望有心的人认真看看，认真想想，也欢迎交流！ 小本创
业工坊 于 2011-02-20 09:19:33 发布在 创业家园
作者：小本创业工坊 回复日期：2011-02-20 20:37:40

严正申明：

我们这个“小本创业工坊”遇到了一个山寨的“小本创业工彷”，呵呵，连这个东西都要山寨

还要大家去看他建立的网站！

我去看了一下，都是一些连锁加盟，从他这类“李鬼”式的推广看来，这类的加盟，大家一定要多个心眼！

特此严正申明，这个网站和本人没有任何关系，这样山寨人家，拉人去看网站，其实也没有啥正面效果，

希望大家多多留心！

不知道斑竹是否有权力删除这类明显“恶性”，损害楼主清誉的帖子，大家出出建议啊

以下是“李鬼”的原帖

==========
作者：小本创业工“彷” 回复日期：2011-02-20 16:55:36

呵呵，感谢朋友们的支持，我将尽力为你们解答创业中遇到的问题！！

朋友开办了家创业网站，想寻找创业项目的朋友，可以去看看

聚宝创业网 http://www.jubao18.com/

小本创业工坊 于 2011-02-20 21:14:10 发布在 创业家园
HI:TO 英伦及各位：

这几天嘴里长了个大溃疡，痛不欲生啊！！

酒店特供菜品，是个不错的思路，我是见过石磨豆腐的，但最近这个方向有没有做的好的，真还没有了解，

要从事这个项目，菜品必须有独到性，就是说酒店要么没有原料、要么没有专门厨师、要么没有工艺，要么不值得单独去做，符合这些点，或者符合其中 1-2 个点，这样的菜品也实在难找，如石磨豆腐，估计是酒店没法手工磨，比如很好的乡村腊肉，是否没有很好的货源等等

参加展会？ 如果你有一些特色的货源，倒是个不错的选择，但必须有很好的货源，展会费用相对还可以，是不错的

小本创业工坊 于 2011-02-21 23:05:34 发布在 创业家园
作者：桂鱼 1978 回复日期：2011-02-22 08:57:06

作者：桂鱼 1978 回复日期：2011-02-19 11:27:50

==========

桂鱼兄，怎样联络你啊，关于糖尿病治疗办法的事情，你可以加交流 QQ 么
小本创业工坊 于 2011-02-22 15:50:09 发布在 创业家园
各位弟弟妹妹哥哥姐姐：
这几天被口腔溃疡折磨了一周，上天无路，入地无门啊！

昨天特意在香港弄了个英国产的专治口腔溃疡的药，一个晚上，居然全好了，帝国主义的东东，就是不一样啊！

好了，今天开始又有些精力和大家做些交流

谢谢
小本创业工坊 于 2011-02-24 10:26:16 发布在 创业家园
作者：Fly 宇 life 回复日期：2011-02-24 17:44:18

仅 个 人 看 法 ：
地方特产加上网上销售 比如：河南焦作产山药 当地农民就可以成立一个电子商务协会 用来销售自己种的山药 协会会员制种植户入会 协会要有管理、销售人员 要注意注册商标 避免跟风现象 后期经营就要看自己的本事啦
==========

==========TO:
FLY LIFE：

1 你提供了一个特别棒的思路，在天涯中，其实有很多是来自县城的朋友甚至是乡镇的朋友（现在乡镇也能上网吗？？），在县城，其实吃喝的小生意，都已经整条街的占得满满的了，如果能开辟一条利用互联网连接大城市和全国的思路，善莫大焉

2 每个地方都有自己的特色的产品，如农产品，如手工产品等，现在网络业很发达，物流业比之前好一些，因此，在县城的朋友，是否可以想象贵地有什么，是否适合运输，是否适合卖大城市，如果您能保证品质，诚信经营，利用互联网，应该会有很多机会

3 我知道淘宝里面，就有一些很棒的店主，其实年赚 100 万以上的都不少，比如新疆干果的、内蒙奶酪的，长白山县城木耳的、核桃的，做好了，真不比一个小企业差，做不好，也就是少量的资金风险和时间成本而已，

值得思考！
小本创业工坊 于 2011-02-24 20:44:10 发布在 创业家园
作者：首尔宝宝　回复日期：2011-02-24　17:20:07

楼主在不

我是个国企小白领

但是对于办公室生活早已厌倦

准备跳出来自己做点小事情

目前有特别关注蛋糕店和服装店这 2 方面

希望给予指导！！！

==========
HI,首尔宝宝：

指导真不敢当，我也只是抛抛砖头，但希望别人抛抛玉，砖头也别砸着您
我也在国企工作过，如果在国企不能提升、不能学到技能，不能或不愿意赚到部分人才能赚到的钱，个人认为，在国企真的一无是处，我就深恶痛绝 但我不了解你的具体情况，如家庭压力、如城市、如自己的技能、特点等，所以 不敢妄言你是否适合自己干

但你自己最了解自己，生意是一个行业，有些人适合，有些人不适合，你要自己

多想想

关注的两个领域都很棒，但也只能因地制宜，现在满街都是蛋糕店、满街都是服装店，得想想，你和他们是否有所不同，顾客凭什么来你的店消费，因为一旦开店，就和国企完全不一样，你没有任何的垄断，都得靠竞争 小本创业工坊 于 2011-02-24 20:49:21 发布在 创业家园 作者：anzhenze 回复日期：2011-02-24 16:58:56

工坊兄，
你好，你的口腔溃疡用的什么药啊，把药名晒出来一下。
我以前也经常犯，但最近很少犯了，好象跟吃的有关系。
把我的经验给大家晒一下，希望经常犯口腔溃疡的朋友们能有所借鉴。
==========
HI,ANZHENZE：

由于是一种药品，我真不太好在这里说名字，我也不能确定是否因为是这个药的作用，还是已经熬了 7 天了，才好的

这个药是英国的一家公司生产的，在国外能买到，中国也买不到（一个外国药进中国，还是不容易的），有更有兴趣的朋友，私信给我，我可以告诉他名字和生产厂的名字

小本创业工坊 于 2011-02-24 20:52:27 发布在 创业家园
作者：官银号 回复日期：2011-02-24 14:37:03

我也想参与进来，让楼主和亲们帮我把把脉。
我住在天津，三十多岁。现在在一家公司任职财务处长，年薪税前 10 万。由于父亲去世的早，我结婚时没有买房。当时考虑就剩母亲自己太孤单，还是一起过，好照顾她。因此我们就一起挤在一套不大的偏单里。婆媳关系她们处理的也不错，我们又有一个不太听话的 3 岁男孩。这个男孩可把我难住了，要考虑给他准备房子啊！挺和睦的一家人前两年遇到了一件大事儿----母亲病了是肾癌。我现在也想做点小生意来缓解家里的经济压力，就是没有头绪，想法很多，但顾虑也多。
==========
==========
HI, 官兄：
听到您母亲身体欠佳，真为你们难过，也感同身受你的压力 从您的描述来说，您暂时应该没有涉足商业，因此遇到一些商业项目，或者小生
意项目，还是要谨慎，真遇到了，也可以到这里来，让大家给你把把关，现在骗子也不少，一定要当心 目前如果你也没啥好项目，还是要好好工作，毕竟天津 10 万工资，也不太差，
但有心生意，那就要多看多想多交流，从很小的生意去探索，比如你投个 1-2 万，亏损额在 1-2 万，有信任的人去操作等等，多多寻找，还是有的
只能给您唠唠嗑啦，多联系
小本创业工坊 于 2011-02-24 20:57:29 发布在 创业家园

HI,德兄：
1 诚如您所述，这两个项目，都不太具备操作性，特别是像您这样的西部中小城市，外送快餐和清洗，都市场不大
2 但我觉得你已经具备成功生意人的潜质，因为你一直在思考，只有天天有点子、天天思考的人，才能开始成功创业的第一步，相反，如果天天等别人给思路，就意味着离自己创业还有一定的距离

3 相信你很棒的，有更好的思路，不妨晒出来，一起学习，我没去过新疆，但我知道有人往东部贩新疆水果、新疆干果都不错，是否你可以整理货源呢、还有东部的东西，是否有在西部销售的可能呢，比如服装、电子产品等等

==========
==========
作者：盛德鼎琛　回复日期：2011-02-24　13:14:52

楼主及大家好：

我在新疆一个矿区城市，快 40 岁了，做财务工作，感觉公司没啥前景，想做点什么，有两个思路：
1、第三方送餐。我所在的城市人均收入较高，餐饮发达，年青人不太爱做饭。餐饮企业一般只送附近的，稍远一点一不仅要求订餐量达到一定标准，还要付来回打的费。
我认为做第三方送餐应该有一定市场，baidu 了一下，感觉杭州的“点我吧”、北京的“天天外卖”等做得好像还不错。
个人认为存在一些问题：一是操作太繁琐；二是实现赢利时间太长；三是很难做大在。
2、电子设备清洗。现在政府、企业的电子设备越来越多，如大型服务器、交换机、机站等，网上有很多这方面清洗加盟的，如果电子设备确实需要清洗，这个市场应该还是很大的。
我和做 IT 服务的朋友谈了谈，他说这些根本不用清洗，用吹风机吹吹就行了，一听茫然了。

小本创业工坊 于 2011-02-24 21:02:46 发布在 创业家园
HI：
我还是没太明白，开蔬菜店和您爸爸有点关系，这之间的联系，但我觉得您这类的生意，只要分析有些市场，您自己家的门店，风险也小，理应可以起步看看乡镇到底适合做什么，我真没有太多经历和研究，您也可以多想想除了蔬菜之外的其他生意项目，是否比这个更好，毕竟蔬菜谁都做，你都镇的农民难道不种蔬菜卖吗？

==========

作者：刃メ枫天　回复日期：2011-02-23　18:30:31

楼主：说说我的情况吧！
今年已经 24 岁了，在外面打工两年了。
准备结婚了和老婆一起做点生意了，毕竟两个人可以互相照顾下的。
家里有两个门面，一个租给别人了，还有一个现在空出来了。 我打算在家里开个蔬菜店，想年前一个多月开始了。那个时候打工的人都回家了，
我们那属于一个小镇，一般都是些年纪大的人在家了。 我爸爸曾经给公产党打工 40 年了，在地方还有些关系，我们那边年前，年后都 喜欢办喜事，我想通过爸爸的关系，搞蔬菜批发。 年前还可以卖点对联什么的... 希望楼主，指点下。 希望大家指点下..

小本创业工坊 于 2011-02-24 21:06:35 发布在 创业家园
HI： 我一个同学在厦门，也开了一个类似的中介式服务机构，早已拱手送人了，主要 的原因大概是：两头难找、两头难管、两头难对付（保姆方和雇主方），
这些传统的领域，如果你没有独特的东西，或者一点点微创新，个人认为也是很难的，现在保姆来源本来就不多，雇主也很挑剔，你两头为难

这也说明一个话题，也是我一个做服装年赚 1000 万的朋友经常说的：生意尽量简单，尽量交易过程短，尽量协调量小，如中介、如收服务费等等，流程长的生意，都不好做

但是，淘宝和阿里巴巴，不也是个中介吗，人家做成巨无霸，呵呵

小本创业工坊 于 2011-02-24 21:10:52 发布在 创业家园
小本创业项目思路之九：特色一个菜餐厅

最近去过一个有点特点的餐厅：麻辣 PARTY，名字很酷吧？ 坐定后，菜单比酒水单还简单：辣椒 20 元（锅底），荤菜若干：20-38 不等，素菜若干：9-18 不等，一共不超过 20 款荤素菜，典型的 A+B+C 的套餐项目类型

上的菜来，一个大铁锅，一锅辣椒，里面干炒了点的荤菜、素菜，基本就是类似辣子鸡的感觉（只不过里面除了荤菜，还有素菜）

但生意出奇的好，餐厅盈利也很不错，我个人总结了如下：
1 特色：辣，看起来很辣，红红一大片，但实际并不是很辣（整个的辣椒）
2 香：油炸过的辣椒和里面其他的菜，类似辣子鸡的做法，当然香啊
3 快：由于很多菜都预备好了，甚至我怀疑辣椒和里面部分荤菜（如鸡肉、鸡脆骨等，都炒好了），一混合，一炒，几分钟就上来了
4 省：他估计基本没有厨师，也不浪费菜（就里面这些品类）、各类成本，其实很低

5 利： 由于它是批量采购，采购品类不多，浪费和过期少，一个锅一般都消费100-300，利润还是很高的

一个辣子鸡，别人一点微创新，成了“麻辣 PARTY”，还门庭若市，您看看，创新的魅力、商业领域，多么宽广！

也希望大家把所在地方，一些特色的餐饮模式，上来晒晒，让大家都有所启发
小本创业工坊 于 2011-02-24 21:29:28 发布在 创业家园
HI：
干净、健康，理论上来讲，一定是未来的产业前景，其中就包括净水器

我身边有个朋友，瑞士回来，就在深圳卖瑞士原装的净水器，我相信品质一定非常好，但是卖的不好，深圳有人愿意买奔驰和 LV 手袋，但缺少人愿意买瑞典进口的净水器，这就是目前的中国的状态：

贫困的人无暇顾及健康
富裕的人更多的消费是面子工程：车、服装、手袋
部分能消费的人，不一定知道你的品牌

所以你调查卖的好，不知是啥情况，是否人家都是给公款单位供应？我了解是很多卖的不好

何况你这个还不是名牌呢

卖净水器，可否不开门店、或租个其他柜台先试试呢，个人觉得卖净水器，关键是找到消费对象，并让他体验，而不是靠走过路过的人，到店里来看看，这类走过店门口的人，进来买的几率是很低的----而你又付出了昂贵的房租

是否可以这样起步呢：先通过网络推广，获得意向或需求，在进行成本最低的展示（如合租、如柜台，甚至家里），先探探路，再开店，是否更谨慎

国产的净水器，或者不太知名的，我最大的疑惑是：他们能净水吗，说不定还给你污染了，很多人会有类似的疑惑，但 3M 的我肯定相信，但他的又太贵了

==========

作者：liangwenjun1010 回复日期：2011-02-24 21:18:03

楼主 你好呀
最近听说净水器越来越好卖了 听说前景不错的，
本人也想趁着这时机切入，打算加盟一个本地的净水企业

品牌就不是那么出名 但是在本地还是一定知名度 你认为有得做吗？
我很担心加盟后 净水器卖不出去
在线等你答复哦~ 还有你 QQ 多少呢 想多向你学习呢 小本
创业工坊 于 2011-02-24 21:38:09 发布在 创业家园
作者：demon_1220 回复日期：2011-02-25 17:22:47

楼主，你好！
我是一个 89 年出生的大学生，山西人，父母都是教师，在家乡还算混的不错。当时他们的想法是想把我安排到一个本地的国企去，可是自尊心还有好强我死活没答应，而且要花一大笔钱 20 万左右吧。当时就想着我一个人也能养活我自己，自己也不是什么富二代，啃老的事情做不出来，所以孤身来到北京从事了 IT，。。。。。。
==========
==========
HI,DEMO:
1 20 万+2 个刚毕业不久的大学生，听起来，很有希望，但也很危险，20 万也不是小钱啊，所以你们一定要谨慎，
2 具体的项目您也可以加这个帖子的交流 QQ，在贴里面有，欢迎交流
小本创业工坊 于 2011-02-25 21:25:45 发布在 创业家园 只能说，多看多想多交流，之后找到合适的机会，从很小的规模开始做，控制风 险，边试边走
==========
==========
作者：与牛蟹逅 回复日期：2011-02-25 16:08:10

楼主，你好，我本人现在情况是：在一家企业从事管理工作，有七年多了，工资每月约 5000 元，不算高。我的父母亲是经营个体户生意，从小在我的眼里他们很辛苦，当然也有回报，起码我们家三兄妹都是大学毕业，80 后的我们，生活算是过得去。其实主要不是有钱回报，是看到家人为自己的小生意，很努力拼命的这种干劲让我觉得很有冲劲，从小我就有自己创业的想法，打工这么多年了，打心里感觉是时候创业了。再加上现在我的工作就是有点沉闷，提不起劲，就是想把劲提前来，因为我感觉没有一股劲，人生像缺了什么似的。问题就是：积累的资金不多，不知道创业是从哪里下手，感觉就是迷惘，可以给我一点意见吗？
小本创业工坊 于 2011-02-25 21:27:41 发布在 创业家园
HI,风流兄：
1 不知道你在哪个城市，如果大城市，做创意家居（类似小宜家），可以参考台湾的诸如特立屋等等，但小宜家的模式，在商场好像压力蛮大的，我到有个朋友，他在武汉等地，开创意用品店，开了 5-6 家吧，据说有 1-2 家盈利不错，3 家略盈利，个别亏损，他们经营了 5 年了，应该货源方面有一定的优势，你把你的详细情况 QQ 上给我说说，我看问问他是否愿意你联系他们

2 商场做服装，如果你有些关系，做服装应该有机会，但是做服装起步资金也要些，各类款式，各类码数，装修、人员，这都市场化的，你的所谓关系，只是也许有个好位置，好点的价钱（都不容易能便宜，商场都有规定的），所以，有点

关系，不代表你能经营好，要谨慎， 我认识些做服装批发的朋友，你要把你的详细告诉我

3 我不太主张在这个帖子里给大家介绍货源等事情，因为我怕介绍不好，你亏了钱，或者有纠纷，我也难做，所以我会很谨慎，你要告诉我详细情况，如果我觉得靠谱，我会问问相关朋友，他愿意，你们就联系，但是我只是介绍，你们互相谨慎合作，我一不赚中介费，而不分享你们的交易利润，这是我的声明，也给其他朋友们同样的表态！
小本创业工坊 于 2011-02-26 22:03:26 发布在 创业家园
作者：今年添个兔宝宝 回复日期：2011-02-26 13:25:31 不知道有谁知道风靡一时的格子铺现状吗？好像火了两年就销声匿迹了′咋回事？ 怎么就没人做大呢？有做成规模的吗？听说重庆玛赛格封魔格格林童话做的还 不错′现在呢？咋就查不到最近几两年的消息了呢？啥原因导致这种业态不可行
呢？求解。
==========
==========
HI:
1 格子铺其实是个很好的商业模式，我曾经也是坚信它会有很大的成功，但是这两年很遗憾，成功的不太多，我也比较深入的调查过，没有想象的成功
2 不成功的格子铺，个人认为原因主要是：1 店员没有推动力，大都像看门人一样，懒洋洋的 2 由于店员推动不好，销量不行，自然格主就不续约了 3 房租成本还是高
3 成功的格子铺，可能还是在于有回头客、店面租金合理、店员推动力强、货品有选择，而不是纯粹卖格子的观念
我坚信格子铺会有成功的案例的，因为我认为这个商业模式，是很好的

小本创业工坊 于 2011-02-26 22:08:39 发布在 创业家园

作者：我的鞋店马甲 回复日期：2011-02-26 02:32:20

我想在我们镇上开一家专卖波鞋的店，卖价基本定位在 80 至 300 之间，不过现在我们镇上有一家鸿星尔克 一家特步。。。。
==========
==========
HI,
恕我直言，基于您目前对鞋业和零售的调查、准备、知识等，您应该还不具备开张做鞋店的基础，还得更深入的了解，决不能按照你的兴趣，或者你在鞋厂工作过，就去卖鞋

我一个高中同学，据说在鞋厂打工 5 年，最后在海南开鞋店，还算比较成功，开了 4 个店，但是，里面还是有很多的门道的

你还是继续多多调查，不要盲目动手啊
小本创业工坊 于 2011-02-26 22:11:25 发布在 创业家园
作者：光速爱情 回复日期：2011-02-26 00:36:22 楼主你经常奔波于好多地方，在路上的时候，你会想什么，可曾有过在路上就稍
有孤独的感觉，呵呵
==========
==========
HI,光速：
1 也谈不上辛苦和奔波，相对于之前出差，现在坐的是飞机，住的是酒店、打的是的士，已经是很好的条件了，我并不觉得辛苦，也很珍惜今天的条件，我对物质要求也不是特别高的那种
2 没啥特别喜欢的，不过每个地方都会去街上走很多地方，特别喜欢看看每个地方的各类门店，各类生意，去想想这家店为什么开在这、它为什么能生存、它的前途如何、它的生意有什么特色、对我们有什么启发，我会经常想这些东西
3 并不孤独，我觉得工作只是生活的一部分，对生意的回报追求也不是太过分，盈亏都是正常的，所以我觉得很轻松，压力并不太大，我也不为工作透支身体，也不为生意陪人喝酒熬夜卡拉 OK，我是这么想：尽量人格独立、精神自由，生意能赚多少，都行！
你的问题很好，我也特别想就这方面和大家聊聊，中心思想就一个：我们确实需要工作和谋生、养家糊口，但是，也别因为工作把自己的生活和人生，都绑架了，生活有很多乐趣，特别是如果有口饭吃的情况下，不要过于为财富焦虑，更不要透支身体、不要透支灵魂和人格，我是这么看问题的
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

作者：04lilzh 回复日期：2011-02-26 00:24:41

关于创业的忠告：
很多的朋友都有创业的激情和梦想，激
==========
HI:04LILZH：
你的忠告很有意义，我想补充的是：
1 做生意是件不容易的事情，不是人人都能做，要多想想再干
2 做生意不是人生唯一的出路，正如富贵也不是人生唯一的追求，但很遗憾的看到，今天的中国年轻人，99%都想做生意暴富，但这里面大部分是梦想，不太可能实现的 珍惜工作、珍惜老板和公司、在工作中寻求到事业的回报和成功，其实也是一条 路子，打工（工作)并不是失败和窝囊的代名词 小本创业工坊 于 2011-02-26 22:23:06 发布在 创业家园

作者：xiahouxiaoyong 回复日期：2011-02-25 23:51:39

能否请楼主详细的介绍一下看店面啊，
没办法，见贤思齐，但是自己现阶段的小屁孩功力想不出来了，呵呵麻烦楼主

==========
HI：
我其实也没有什么看店面的能力，所以也介绍不出来好的办法，这个可能也要看你想做什么，才决定哪些因素是你的店面的评判标准

小本创业工坊 于 2011-02-26 22:25:15 发布在 创业家园
一个真实的案例，请准备开店或加盟做生意的朋友们借鉴：

今天下午，参加了深圳创业公社的一个现场讨论会（创业公社是深圳的一个创业组织，成立 5 年了，以互助、分享为宗旨，搞的不错，本人是新加入，忝列成员之一），在一个冰麒麟店展开实地考察和讨论

这个冰麒麟店是个高端品牌（国外的）的加盟店，在一个 SHOPPINGMALL 里面，租金昂贵、连加盟费装修设备等等，小小的店面，已经投入了近 40 万了，开业近 2 年了，还没达到盈利（之前还亏损），现在也看不到确切的盈利希望

大家下午做了很多分析、探讨，也总结出一整套的扭亏为盈的方案和实施细则（创业公社有这方面的高人，他给出了整套的很细方案，很靠谱），也许店主参考执行，可能有机会扭亏

回来的时候，已经是华灯初上，SHOPPINGMALL 里面，流光溢彩，一个个的门店光鲜漂亮、我在想，一个个光鲜漂亮的表面下，多少焦虑不堪的心（店主的心），分手时，店主说：据他所知，这个场里，像他这样想扭亏的焦虑的店主，起码占 70%

因此，在当今昂贵的房租、不断上涨的人工（物价在涨，别埋怨员工，他们也不容易）、不少不负责任只赚加盟费的所谓加盟品牌，在这种条件下，如果所谓创业，都是想开店的情况下，一定要三思而后行，没动手之前，你还有很多机会，一旦陷进去了，真有可能上天无路，入地无门，欲哭无泪！

创业不等于只有开店！多想想风险更小，更能发能收的模式！

革命不是请客吃饭！

一点感想，和大家分享！
小本创业工坊 于 2011-02-26 22:34:54 发布在 创业家园
HI,与牛邂逅兄：
1 我一再想说：做生意不是人生唯一的出路，但如果你确实想做，那就是你的内心的呼唤，所以转送你一个时髦的话：FLLOW UR HEART，呵呵
2 想和能不能做好，是没有必然联系的，我还想取代奥哥，当个总统玩玩呢，所以，还得有很多准备
3 如果如您说述：‘资金不多，不知如何下手’资金不多不是是关键，后面的话

才是关键，所以你得多看多想，从小试起，大胆思考，小心求证，我说的是套话和空话，但除此之外，真的找不到别的话来回答你！
==========
作者：与牛蟹逅　回复日期：2011-02-25　16:08:10
楼主，你好，我本人现在情况是：在一家企业从事管理工作，有七年多了，工资每 月约 5000 元，不算高。我的父母亲是经营个体户生意，从小在我的眼里他们很辛苦，当然也有回报，起码我们家三兄妹都是大学毕业，80 后的我们，生活算是过得去。其实主要不是有钱回报，是看到家人为自己的小生意，很努力拼命的这种干劲让我觉得很有冲劲，从小我就有自己创业的想法，打工这么多年了，打心里感觉是时候创业了。再加上现在我的工作就是有点沉闷，提不起劲，就是想把劲提前来，因为我感觉没有一股劲，人生像缺了什么似的。问题就是：积累的资金不多，不知道创业是从哪里下手，感觉就是迷惘，可以给我一点意见吗？
小本创业工坊 于 2011-02-26 22:41:59 发布在 创业家园
HI:胡 DOUDOU：

你的帖子很棒，思路清晰，分析合理，觉得你不愧是科班出身啊，应该你要做什么项目，还是很靠谱的
1 玩具是不错的行业，特别如你所述，这个商场应该有机会，但不知道进场费、装修、各类其他的投入如何，你的资金如何，3-5 个月的亏损或持平，你是否吃的消，这些都要全盘计算好

2 按照你的思路和商场情况，以及你对玩具的现状，个人建议还是要看看加盟，玩具行业加盟的不太多，他们的价格其实也不必批发市场便宜，但他能帮助你起个步---毕竟如果你自己干，连进什么货、怎么装修你都不知道，时间和错误，都是成本，但注意，加盟条件别太高，比如加盟费，最好你说服他们别收你的，支持一下你单亲妈妈创业，哪怕价格贵一点，如果你找到什么玩具加盟商，你也可以找我帮你看看他们的条件，同样，谨防骗子！！

3 低成本加盟起步之后，盟主如果货好，当然可以选择他们的优质货品，如果不足，你也可以自己补充一部分，我见过的玩具加盟店，都是这么做的

4 你还要综合算算，这个柜台一个月的租金、费用、人员（是否你亲自干）等等，估算下销售额、利润，最大亏损时期、你是否有那么多资金来支持、还有，如果这个项目彻底不行，最大的亏损额是多大（比如 5 万？）。这个亏损你是否能承受

以上是个人的浅见，可以多保持联系！
==========
作者：胡 doudou　回复日期：2011-02-27　17:36:41

楼主好，各位同在创业路上的朋友好。本人也遇到点问题，希望得到无私的楼主或其他朋友的好建议，谢了！

先介绍一下吧，本人工作近九年，学市场营销的，但一直打工也没做过销售，呵呵，转了个弯还是回来了！2010 年初在亲友的帮助下 0 元创业（离异时只要了孩子，单亲妈妈的身份也容易获得帮助吧），从事旅游和机票业务。利用我在职场七八年积累的人脉，业务开展得还算顺利，也积累了点资金足以再发展个新项目。 因为常给孩子买玩具，对玩具有点热爱和熟悉。现在拿到的店址也比较适合销售 玩具。成都市区一新商场，一楼，虽然只有 20 平米，但在商场是独家销售玩具，
又在商场入口处和扶梯旁。商场一楼有 KFC，有一家大型儿童室内乐园和一些童装童鞋专柜，商场二三楼是超市，商场还有几个比较不错的大餐厅。商场旁有小学和一家很大的幼儿园。商场刚开业，目前人气不旺，但我对前景还是比较看好的！

现在我最困惑的问题是，选择一家玩具品牌做加盟，还是自己到批发市场淘货比较好？困惑的原因是：１、我也有意做自己的品牌，慢慢多发展几家玩具分店，把这个店做总店，形象店。加盟是否不利于我的这个计划？２、加盟可能更有利于在商场销售，批发市场淘的货顾客也许会觉得象地摊货。3、玩具加盟有加盟费，进货价高于批发市场。尽管，我很认可做生意利润一定要与人共享的理念，但我的这些付出是否值得，他们是否又能真正帮到我？ 希望楼主或各位朋友能进货方式或其他需要注意的地方指点一二，再次感谢！ 小本创业工坊 于 2011-02-27 19:41:56 发布在 创业家园
HI,情感 009：（见原帖，他思路非常清晰）
1 第一个关于橱柜的问题，我也很惊讶这么贵的橱柜，你卖了 40 万竟然没有利润，你租便宜的房间而不是昂贵的柜台，做行商而不是坐商，这些都是对的，相信你肯定为业务做了很多的努力，但如果代理确实赚不了钱，你自己开工厂，更要谨慎，因为拖着一个工厂，很多看不见的费用加上来，可能比代理的成本也不会低，何况，你连二流品牌都不是，在目前基础上，看看能不能更开源和节流，争取今年有利润嘛，如果实在没有利润，本地没有太大的机会，也只能寻找其他机会了，如果转向软装等行业啊

2 第二个关于服装店的问题，帖子已经讨论很多了，你可以多看看，至于你说的货源，个人觉得不是太大的障碍，多找找，总是有合适的

3 第三个做特色食品或食材的项目，倒觉得是个很好的思路，比如在很多菜馆里，他也想推出一些特色的、乡土的菜品，如果你能组织好原料，并研究点制作方法（他的厨师再改良一下），如果原料是饭店不容易采购到，或者不容易控制品质、你集中供应，价格也合理，理应有不少市场，这个思路觉得今后在中大城市，会有不少机会，当然也是要挥洒汗水啊

多交流

==========

作者：情感 009　回复日期：2011-02-27　15:03:53

楼主你好，我在一旅游城市，现下处于发展中。房地产开发热。想对应的家装产业前景一片良好。前年看好一橱柜品牌，因资金问题，和一朋友合伙加
小本创业工坊 于 2011-02-27 19:57:39 发布在 创业家园
HI,
你说的地方，如果没错，一定是江苏昆山吧
1 对于昆山这类工业发达，服务经济很有机会，但目前不够，应该有机会
2 但是，那些工业区，有时候一个小吃店都找不到，但为什么会这样呢，一定有他的原因，一定不是那些开店的太傻，不关注，（如分散、交通不便等原因）
2 可以多交流，关键是你要去想，哪方面的服务有机会，我倒觉得昆山那地方，弄个黑车给公司出租，有很多机会，呵呵

==========

作者：共度每一天 回复日期：2011-02-27 19:52:47

楼主您好
我今年 24 岁了 准备和我对象结婚
因为我们是异地恋最好才走到一起的。 所以结婚了我对象就到我现在工作的地方，说说我工作的地方吧！是个典型的工
业集中发达的地方，刚刚被评为全国唯一的一个县级国家级开发区。这地方现在的征服经济到是搞得有模有样，但是第三产业服务业一直没有跟上来。所以我想我对象过我这边来了先开个什么店。但是思考了这么多天还是一筹莫展！能和楼主你 Q 上直接聊么！我的 QQ361855955
小本创业工坊 于 2011-02-27 20:01:08 发布在 创业家园
HI，情感 009：

看了你自己的几个分析，就凭你这几个分析，我坚信你能找到适合自己的项目和套路，5 万元在你身上，能如虎添翼，我有这个直觉

其实，判断一个商业人才，从他的一些言谈、逻辑、文采等方面，就能做个基本的判断，

所以，我们公司招聘，我总是沟通之后，让他回去给我写个邮件，题目是：我为什么是这个岗位最合适的人选
1 如果他认真写邮件的，说明他努力上进，对任何机会都认真对待，相反，说明他连邮件都懒得写，或者不屑写，或者不会写，也能说明他的性格和内在的东西
2 文字和表达不一样，文字最能看出一个人的逻辑、教育经历、思维方式，因为文字是经过思考再写的，我喜欢逻辑清楚、思维清晰的人

所以情感 009，你已经考虑的非常清楚了，可能你需要遇到一个机会，或者传说中的运气，相信你一定能把我住，吃一顿饭你都能吃出一个产业想法来（土特产），这样的人，肯定能成，只是时间和机会的问题

也希望大家从这段对话中，找到一些灵感和思考，做生意是一个行业，真的有人适合，也有人不适合！

不能勉强！
小本创业工坊 于 2011-02-27 21:34:18 发布在 创业家园
作者：长沙牛皮彭　回复日期：2011-02-27　17:39:30

http://csniupipeng.blog.tianya.cn

上面博客见识我牛皮彭现在的南下之行，看我怎么牛皮得玩转深圳

==========
==========
HI,牛皮兄：
看了一下你的帖子，你是做湖南米粉类的项目是吗，在深圳哪儿啊，有机会过去吃吃您的 5 星级米粉啊

玩转深圳，是不是会给自己压力太大啊。目标高是好事，但顺其自然，轻松点！

祝好运
小本创业工坊 于 2011-02-27 21:41:05 发布在 创业家园
作者：耕耘老山　回复日期：2011-02-27　21:22:48

我想请教下楼主，做喜事用品专卖店这个效益怎么样？在乡镇做，最主要是考虑房租的问题，谢谢，878146007
==========
==========
HI,耕耘：
1 喜事用品时期市场蛮大的，之前我听说过全国性的喜事用品运营商，但考察不深入，不知道做的怎样，总之觉得是个细分市场
2 你想在乡镇做，是针对全国的乡镇？你县里的乡镇，还是某一个你所在的乡镇的，如果是一个乡镇，是否市场太小了

3 各地的喜事习俗都有点区别，不知道你做好乡镇的同时，如果你货源都很丰富，可以通过网络做点全国的生意，也许有机会

我对这个陌生，希望大家都来探讨，也许这个行业都有很大的公司了
小本创业工坊 于 2011-02-27 21:45:07 发布在 创业家园

夜读《东周列国》有感之一------上赏、中赏、下赏 分享

重读古文版《东周列国》，短短时间内，上百个小国家和朝代的兴忘，尽在弹指

一挥间
为何有的小国成为霸主，为何更多的小国灰飞烟灭，天下兴亡之事，莫过于东周列国 子曰，治大国，如烹小鲜，其理昭昭！
春秋五霸之一-----晋文公，名重耳，46 岁开始从本国流亡，近花甲回国，流亡的十多年中，始终有一些忠心追随之士，其最著名的，莫过于割肉喂君而后烧死山中也不做官的介子推----现在山西介休的来由（介子推安息休息之地）
重耳立国，理应对其追随者论功行赏，而其行赏标准，却另有一番新意：
导我仁义，开我肺腑者---上赏
辅我谋议，不辱诸侯者---次赏
冒矢犯锋，以身为主者---次次赏 奔走之劳，匹夫之力者---最次赏 看看，今天包括很多企业，更多的人是埋怨怀才不遇，主不赏识，或者其苦劳没
有得到回报，几千年前，古人已经对于功劳和苦劳，做了分明的赏罚 因此，开通思路，其实是对一个人最大的帮助，而冲锋陷阵，只不过是匹夫之力，
道理尽在其中

是为记

小本创业工坊 于 2011-02-27 22:51:14 发布在 创业家园
夜读《东周列国》之二-----陆上之鱼

其实，几千年前的人的境遇，和今天的人的境遇，有惊人的相似
东周列国中，百里奚的困顿，可谓典型
年轻时穷居僻壤，满腹经纶，却在山中砍柴为生，其妻不忍其埋没，主动催其出门打拼，许下：苟富贵，勿相忘
百里奚周游于几个国家，或为人放牛、或为人幕僚下人等，都没有得到重任,生活依然在贫困之中
一次，其好友劝说他去另外国家谋求发展，可是百里奚说：我也知道另外国家有前途，可是，我现在是在困顿，无法考虑明天----吾乃陆上之鱼，唯求一瓢以自濡
陆上之鱼，唯求一瓢以自濡，何等困顿的境遇，跃然纸上！ 是看千年之后的今日，社会中，还是有很多有才华的人，而现实生活的压力，使
很多人其实无法眼光长远，而是必须活着，或者让家庭活着，活着，其实也是一个很累很不容易的词汇啊 企业也是一样，培训大师们言必战略、言规划，而在中国，众多的中小企业，也
是陆上之鱼，为了生存，为了一瓢之水、自濡之水，而自顾不暇 诚然，百里奚最后是秦国名相，秦国一统天下，也有百里奚朝代的功劳，是金子 总是发光，但是，有没有一生也没发光的金子呢？？
人生有遇与不遇，也就是机会吧， 百里奚和我们，只是相隔 2000 年，而其他的，大同小异而已
小本创业工坊 于 2011-02-27 22:53:25 发布在 创业家园
夜读《东周》有感之三----翻输范蠡扁舟

东周其实也只有几个精彩的主线，个人认为，重耳复国、吴越争霸，是其中的精彩之一 吴越争霸中，自伍奢蒙冤、伍子胥投吴、阖闾中兴、夫差窃国、勾践被俘、卧薪
尝胆、红颜亡国，越国亡吴、鸟尽弓藏等，一些列的经典故事，其实在反馈国之兴替，也在诉说人事悲欢和人性的美丑，不失为千年之后的今天，值得我们深思且说越王勾践灭吴前夕，吴王夫差曾送信于越国中坚：范蠡和文种，言曰：敌国不在，忠臣必亡， 嗟夫，鸟尽弓藏，走狗当烹 灭吴之后，范蠡深知鸟尽弓藏，走狗当烹，深夜驾一叶扁舟，远走他乡，并致信 文种曰:如不远游，他日必祸至， 文种未听 多年以后，越王勾践用夫差杀伍子胥之剑，赐予文种，文种哀叹之下，抱恨自裁， 而范蠡已经远居异国，改约陶朱，富甲一方，为后世商圣“陶朱公” 传说中范蠡和西施一起远游他国，其实是人们的美好愿望，而事实并非如此，东
周记载，西施忍辱负重，越兵灭吴后，越王载西施与归，王后以“亡国之物”，缚大石以沉江底，令人嗟叹 往事越千年，也似昨日，万物循回，以史而鉴今 伍员、阖闾、夫差、勾践、范蠡、文种、西施....，一幕幕的人物，无不在诉说人事的沧桑、生命的渺茫、历史的厚重

柳永有词曰：
晚天萧索，断蓬踪迹，乘兴兰棹东游。三吴风景，姑苏台榭，牢落暮霭初收。夫差旧国，香径没、徒有荒丘。繁华处，悄无睹，惟闻麋鹿呦呦。
想当年、空运筹决战，图王取霸无休。江山如画，云涛烟浪，翻输范蠡扁舟。验前经旧史，嗟漫载、当日风流。斜阳暮草茫茫，尽成万古遗愁。
又有联曰：
有志者，事竟成，破釜沉舟，百万秦师终属楚
苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴

俱往矣！ 释卷而长嗟，是为记！

小本创业工坊 于 2011-02-27 22:55:38 发布在 创业家园
导我仁义，开我肺腑者---上赏
----在论坛或生活中，告诉我们人生的道理，启迪智慧，乃人生之师

辅我谋议，不辱诸侯者---次赏
----在我们创业中，给我们一些技巧、告诉一些思路，让我们免去弯路，取得一些成功

冒矢犯锋，以身为主者---次次赏
----冲锋陷阵的同事们，以自己的努力，为公司创造效益的人们

奔走之劳，匹夫之力者---最次赏
---在创业队伍中，身体力行，为团队提供饭盒、茶水、后勤、跑腿等成员们，

他们很辛苦，但其实功劳最小

总结，对于创业成功，给予你支持最大的，首先是启迪你智慧的人，其次是给你操作思路的人和事，再次是奋斗冲锋的团队成员，最后是给提送盒饭的朋友，

呵呵，大家讨论是否也有些道理！

小本创业工坊 于 2011-02-27 23:05:25 发布在 创业家园
要说竞争最列的行业，莫过于手机的零售领域，以及深圳的山寨手机国内销售领域，几乎同样的外观、绝对同样的心脏（MTK/ZX 平台）、几乎同样的成本、几乎同样的省市客户， 还有几乎同样的品牌形象--山寨品牌
在这样的条件下，庞大的手机领域，快速的走向微利、从充满机会，走向机会难再
我曾经在这个行业工作过，也算很早一批从事手机领域（国际品牌和早期贴牌（山寨）都工作过，感触至深
我曾经模仿《多收了三五斗》的文体，写了一个手机山寨机领域的《多收了三五斗--山寨手机版本》，摘录给大家看看

乐一乐的同时，也想一想，哪儿才是我们追寻的蓝海---或者，世界上根本没有蓝海！

多收了三五斗(山寨手机版)
作于 2007 年 12 月
深圳华强北的明通手机批发市场， 横七竖八的拥挤这各类的手机批发柜台，2007 年年关的腊 29， 在略带寒意天气中， 苍白的太阳光照射下来， 照在市场的几个窗户上,又折射到里面， 明晃晃的， 光柱子落在睡眼惺忪的”放货小弟”身上

“小弟”是广东潮汕地区对打工仔的习惯称呼， 华强北的”放货小弟”们， 大多来自潮汕地区,因为那里的传统是:初中毕业就应该出来闯世界， 而且很多亲戚也在深圳等地,他们的大部分人,都开着通讯柜台， 雇佣自家亲戚,是潮汕人的生意传统， 也许,因为这个传统,他们那里出过李嘉诚和国美的老板,一起其他的传奇!

“放货小弟”一边打开塑料袋里的早餐,一边拿下柜台覆盖产品的报纸， 气也不透一口,就相互打听起昨天的行情和销量， 同时也占卦今天的命运!
“鸡精(机精)”老周来了， 他是河北保定的一个手机销售商,自己有几个店面,以前总是到石家庄省代理进货， 今年,他长驻深圳， 专门为自己采购货源， 华强北的各个公司和柜台,没有一个不认识他的， 他天天在华强北转， 谁家有新机,谁家价格下降了 10 块， 他都一清二楚， 久了,大家都给了他个外号: 鸡精

“鸡精”夹着一个内地人特有的皮包, LV 牌的,但小弟也不知道真假,夹在腋下,鼓鼓的， 鼓得令小弟们心里又有了一丝希望， 嘴里夹着一支芙蓉王香烟， 烟灰老长老长,但不掉! 看来老周卖手机,还是赚了些钱!

小弟们纷纷围过来招呼”鸡精”：老板,来看看，新出的，3.0 带蓝牙的，拿点“什么价?””鸡精”脸无表情,瞄了一眼，一脸的不屑
“ 660”，一个小弟满脸堆笑，拿起计算器,敲出了数字，用计算器报价格,是深圳手机市场的特定规矩!
“价格实在,但还是贵了 10 块，昨天我在一柜台拿了 20 台，才 650 元” “鸡精”毫不理会”小弟”的保密举措，大声的说到!
“什么!，3.0 寸大屏都走到 650 啦?” 附近的几个”小弟”都信不过自己的耳朵，今天仅剩下的一点点出货的希望一沉，大家都发呆了,老板前天就阴着脸告诉他们：我的成本都 700,现在就走 680，快点跑掉,好过年!
“今年 5 月份,3.0 蓝牙的开盘都 900 多呀”
“500 多都有人出,不要说 600 多呢” “哪有跌得这么厉害的,还要不要人活呀”
“现在是什么时候，各家的手机,年底都向潮水一样涌来,过几天,还要跌!!!”
“就跌到 600 多,都卖不动呢,昨天我就出了 2 台”

小弟们的心一沉，连塑料袋里的包子和豆浆,都没心思吃了，年关了，本想辛苦一年了，一直都生意清单，到年底该是旺季了吧，该透透气了，老板也说了，今年卖的好,给你提成,就指望这点提成,过年回家孝敬一下年迈的爷爷奶奶,还有哥哥在家的 5 个小女孩都想买点东西， 在他们老家,不生个小男孩,是不会罢休的的

哪里知道临到最后的占卜，却得到比往年更坏的课兆!
“不卖了，留着过年后卖，我不相信永远有这么低的价格”，甚至,有的”放货小弟”心中说出了这么激愤的话
“嗤”，“鸡精”的大黄牙里冒出一缕烟，冷笑到：你们不卖，我就进不到货吗，看看我的手机,今天已经又 10 多家发信息给我呢,价格一比一个低!，还有,几个三星等正规牌子的厂家代理,都天天求我卖他们的产品”
三星，那是遥远的事情，小弟们卖的就是三码黑手机，无牌无证，三星同样功能一台的价格 ,就顶他起码五台了….
但怎么能够不卖呢，老板的库存还很多，自己的工资也和销售挂钩，关外租的房子还等着交房租，现在什么都涨价，盒饭都涨到 10 块了，还有上半年父亲生病,欠了表叔 5000 多,说好年底要还的!
“ 我们要不到广州租柜台卖手机去,据说那里行情好点” 有的小弟冒出这样的想法:
“嗤” 鸡精又来了一个冷笑，这回他嘴里又多了支刚点着的”芙蓉王”，香味四溢， 这烟小弟抽过,那时去年， 老板做手机行情好,赚了， 心情好的时候赏了他几回，弄得他都有点上瘾了，而鸡精是决不会散烟给小弟的
“广州!!，拿到北京都没用，现在我们这些经销商都聪明了，哪儿不是一样的手机,砍价就行，你不卖别人卖!!”鸡精说道.
“ 到广州没有好处， 那里去的经销商少,再有我们也不熟悉,据说,那里的工商查得很严，我们老板都说搞不定”另一个小弟说道.
“周老板，价格你说了定,今天能不能拿几台” 几乎是哀求的口气!
“拿几台，就你这个价格，我拿回去卖给谁呢，现在全国到处是同样的手机,长得差不多,我们回去卖也要比价格呀，拿几台，你说得倒容易 ,哼!”

“老板,那就照你的价格,要不我打电话给我老板,争取给您优惠点， 你就关照下小弟嘛”几乎都快哭了
“ 关照??” 鸡精把剩下的香烟随手弹到很远， 香烟还有小半截呢， 以前他抽 5 毛的都要全部烧尽,直烧到胡子才罢休， 现在,25 一盒的香烟他都这样抽,
他
觉得大城市都这样：要拿什么 LV 牌子的包，哪怕是 30 块路边买的， 还有，抽烟一定不能抽完就要扔掉，吃饭时菜掉在桌上，哪怕是干净的桌布，都不能检回来吃，这样才能显出你的实力
“ 我关照你， 谁他妈关照我呀， 看你有诚意， 你给老板说说， 640 我就拿 10 台”鸡精一脸的不耐烦!
“明天就大年三十了,订好的车票， 今天能卖几台就卖几台吧,一会也好到老板那领工资和提成” 小弟心里想，“再有我不卖,别的柜台也会卖”
小弟和老板叽里呱啦的通了个电话， 鸡精听不懂， 那时广东潮州话， 但他感觉到小弟被老板骂了，通完电话，小弟一脸无奈的说：周老板，拿多少!!
“10 台，就 10 台，说不定，明天这价格还要下滑呢 “ 周老板说道

这时候,时间已经快 10 点了， 更多的小弟到了柜台， 都准备做这年关最后一天的生意，也有些小弟在收拾柜台，要去和老板结算工钱了
一般,这天中午，各柜台的老板，大部分也是小弟的亲戚，都会把工钱结算给小弟，一般是一年的,平时小弟就只能支点零花钱，而今年，大部分的小弟工钱都缩水 ,他们的老板们,库存积压， 都在亏本甩卖， 所以,小弟们也不好说什么,只能握着有限的几张钞票，祈祷明年会好点!
中午过后的华强北， 街上逐渐热闹起来! 街上的店铺几乎都是卖手机和数码产品的,他们都开着最大分贝的音响和喇叭,吆喝着!
小弟们来到街上， 明天就要回家过年了， 原本是有很多计划的: 自己去买条打折的牛仔裤,再给阿霞买件衣服， 她喜欢红色， 春节说好了,要去见见阿霞， 她在广州打工也回家了，还据说老板跑了，工钱都没领到， 还有给弟弟买个 MP3,弟弟喜欢这个很久了，还在上小学的他就天天闹着要出来做生意打帮手，还有爷爷奶奶， 本想给他们买盒老白金， 电视里说了:孝敬老人,就送这个， 还有哥哥那 5 个小侄女， 都要买点玩意和糖果， 还有嫂嫂， 肚子又大起来了， 哥哥说可 能是个男孩，哥哥家为了生男孩,已经被罚款罚到家徒四壁了!
想起这些， 小弟感到一种亲情在心里洋溢， 初中毕业后,他就来深圳打工了， 能为家里做点事情了!
“还有父亲生病欠表叔的 5000 元了”一个声音在他心底响起， 象恶魔一样的刺激他， 使小弟浑身一个冷激灵， 回到了现实: 他手里的工钱,还远不够还表叔的呢
“512M 的 MP3 啦， 100 元一个呀” 赛博数码城的伙计非常卖了， 大声的向路过的行人吆喝起来
小弟想起弟弟对 MP3 的渴望， 他不由踌躇了一下,但还是忍住了
“咚咚咚,” “ 好玩的小飞机呀， 10 块钱,” 一个路边的摊贩在吆喝,他的小飞机真神奇，自动可以飞起来,还可以收回去，别说孩子， 大人都喜欢，,小弟想起他 5 个小侄女，那需要买 5 个,否则他们会争!
“还是别买了,否则父亲又会说我: 这样的年时，你们贪安逸，花了钱买这些东西来用，永世不得翻身是应该的！你们看，我们这么一把年纪，谁用过这些东西来” 小弟又想起在病床上的父亲

“行啦， 就买点糖果吧， 到超市去， 有打折的. 别的都不买了,还点钱给表叔,给点给爷爷奶奶,剩下的交给爸爸， 自己留 200,作为回来深圳的路费和生活费”小弟做出了决定!

华强北的一个小角落里,有个卖潮汕打冷的， 打冷是一种快餐， 家乡口味， 小弟好久就想吃一回了， 也不贵， 20 块， 小弟一直没舍得， 这回,他下了决定， 进去坐了下来!
快餐店里坐着三三两两的小弟， 他们都说着同样的潮汕本地话， 有的还喝了点小酒， 几杯酒下独， 牢骚逐渐多了起来:
“今年行情淡呀!”
“是呀， 手机价格一个天比一天低”
“那个 2046 号柜台的老板,昨天都失踪了， 听说欠了很多供应商和员工的钱,跑路了”
“我怕我们老板也熬不下去了， 过年他都不回家”
“现在谁都做手机,谁的手机都一个样， 不就是比价格嘛”
“可不是嘛， 我们不做手机,又做啥呢”
“是呀,听说那些杂牌的 MP3,每台只能赚 2 块钱”
“听报纸说，深圳有 300 万人从事手机相关行业” “ 明年我们还有的干吗?”路路断绝。一时大家沉默了。酱赤的脸受着太阳光又加上酒力，个个难看不过，好象就会有殷红的血从皮肤里迸出来似的。

“这么多人需要手机， 都买了谁的呢， 手机里面的钱,都让谁赚走了呢？”一个人呷了一口酒，幽幽地提出疑问。
“……”
这个问题， 小弟们是回答不了的， 他们的知识范围内， 不明白 MOTO\NOKIA 等,也不明白国产手机为什么都会滑坡， 也不知道手机牌照取消了， 更不知道 2008 年的手机行业如何创新， 至于出口， 那就更不用提了， 那是更加遥远的事情，偶尔有几个巴基斯坦的人来柜台问问手机， 他们都心跳的厉害----见到外国人了。

这些都是手机业界的正规企业人考虑的事情， 小弟心想， 我们只是个柜台卖三码手机的人， 我们只关心机型\ 价格 ,确切的说 ,就是老板给的价格， 这个市场只管价格,谁的价格低， 谁就能跑货， 能跑货就能拿提成， 虽然只有 2 块钱一 台

散乱的谈话当然没有什么议决案。酒喝干了，快餐吃过了，大家都准备买点实用的东西,回出租屋整理一下， 明天坐车回家过年， 过年是一定要回家的

他们刚走,又一帮小弟坐过来， 表演着同样的故事， 平常又平常!

小本创业工坊 于 2011-02-28 17:25:04 发布在 创业家园
hi,NJ 北极阳光：

实在抱歉，可能漏了回你的帖子了，不是故意的啊！
根据您的说法，您应该是经历过成功和失败的人，在很多项目的看法上，应该你有独特的看法， 根据你目前的压力和收入，个人建议谨慎冒险，家庭生活也很重要的，你本来就 负债，还有房贷 3000 多，目前连房租收入也才 4500，在南京其实是很紧张 如果你药店一开，南京我是不太清楚，深圳的药店是多如牛毛，南京药店，又能 赚到多少呢，街上也不少，好像都是靠医保套利赚钱吧，
个人不太看好开店，特别是近年，大量的店都是给房东打工，盈利不会太好，需要熬一定的时间
谨慎点！
能不能寻找一个 2-3 万的，能发能收的、亏损额小的、月赚 3000-10000 的事情呢，等缓解一下经济压力，再做大一点？
个人建议！
小本创业工坊 于 2011-02-28 23:15:09 发布在 创业家园
分享一个喜讯！
咱们---咱们大伙的这个帖子，得到了天涯官方的一定的认可，已经把我们在创业家园置顶了，同时在天涯财经、天涯聚焦里面，都占据了首页很重要的位置，感谢天涯的信任

在此，更要感谢兄弟姐妹们的真诚参与，曾经有人说，天涯的创业论坛，已经沦为广告论坛了，当然我们理解发广告贴的人也不容易，但是，我希望我们一起，把这个“小本创业项目”贴，做成一个真正的讨论小本创业、集思广益、互通有无的交流家园

因此， 荣誉属于大家，还希望大家一如既往，多多上来，多多发言，多多说出自己的奇思妙想，哪怕是异想天开！

我呢，依然会做好一个主持人、抛砖引玉者、一个桥梁、一个组织者的角色，尽力抽时间维护这个帖子！

谢谢大家
小本创业工坊 于 2011-03-01 17:27:11 发布在 创业家园
分享一个采访：

昨天，接受了一个还算知名的网站的一个采访交流，采访提纲是：对小本创业的一些思考，题目很大啊

在录音设备面前，有点点紧张，但后面心想，只要是实话实说，就敞开说，说错了反正也不罚款！

在大概说了如下的想法，分享给大家：
1 创业不是人生唯一的出路
通过我的接触，感觉现在各类阶级，各类人士，包括在校大学生，几乎人人想创业，甚至以打工为耻，理解当今中国的环境和压力，大家都需要钱来解决眼前的

困难（我也一样），所以，在整个中国，最近几年，都把赚钱（美其名曰创业）当做人生唯一的出路， 我理解、但感到深深的担忧。

2 中国创业氛围不是不足，二是太浓太浓：
从中央媒体、各类氛围，都在鼓吹创业，树立创业英雄，某某温州发财、某某 50 岁创业、某某辍学创业、某某卖房卖地创业， 现在，过于浓厚的创业风潮，对中国不一定是好事，没有了安心的服务员、没有
了安心的工程师、最后究竟聘谁创业呢 所以，鼓励创业也没错，但盲目鼓吹创业，其实等于犯罪 相反，劝说不适合的人，理性和谨慎，甚至泼冷水，反而救了一个家庭。

3 创业（生意）是一个行业，如同工农商学兵，不是每个人都适合这个行业 我也接触过一些创业者，恕我直言，无论从言谈、文化、思路等等，都不觉得他适合做某个项目，可是他认为他是万能的，我们看多了白手起家的打鸡血的故事，因此人人都梦想成为李嘉诚 时空在变化，每个人都有自己不同的特长和弱点，不是每个人都适合从商

4 创业成功很不容易，需要很多条件因素
我总是说，创业失败是正常的，成功是偶然的，也有几分道理，我们见到的成功人士，其实都是大量失败分母里面，少数的分子，在中国，除了垄断国企和大型外企民企， 留给小本创业的机会和环境，其实很恶劣，竞争很充分和激烈，因此，创业之前，多多掂量一下
运气和机会，在成功里面，也占据一些因素，承认能把我机会的人，更容易把我运气 所以，成功是件很难的事情，而不是有梦想就能成功，梦想也能把你推向万劫不
复的深渊

5 现在的竞争激烈，创业得出奇招，不走寻常路、甚至得颠覆一些思维
现在提及创业，要么就是搞小吃店，要么就是开服装店，潮流点的，就是 B2C，但是，做每个事情之前，总要问问：我有啥特点和不同，顾客为啥要买我的，所以，时空在变化，唯有变化拥抱变化，才能得到机会，很多经典的经验，在今天也许是你思想的牢笼
所以， 你如果想干，那就得想奇招、甚至颠覆性思维，当然，也不能颠覆到人家往高处建房子，你一直往下挖地洞，玩意挖到美国白宫里去了，挖坏了奥哥的脚底怎么办？？

6 创业是一种价值的整合
这句话有点空，举例说明：你发明了一种蒸菜蒸饭，可以占地很小，而沙县米粉店有现成的店面和顾客群，他只卖米粉， 你们就有可能价值互补---你把设备放到他那，他也不要烹饪直接卖，利润分成

再举个高度点的例子：你有多年的经验和教训，让你有发掘和设计靠谱的小本项目的能力，你还有启动需要的 10 万元，但你由于工作和体力，没有很好的执行力，但是，小王是个名校毕业生（只能是二流名校啊，北大清华基本都会投奔美

国的），学习能力强，素质综合、满腔热情，执行力强， 那么，你的思考和资金，和小王的素质和热情，就是价值的互补----你把小王找来，通过一定的约定条件，让小王和团队来做项目的控股方，最后发展壮大

7 人+制度，是一切创业的核心
我一直在想美国为啥短短几百年，就能成为全球无人可及的霸主地位，为啥中国和其他国家优秀的人才，都不约而同的投向美国（我一个 620 分的同学，几乎就是天才，就清华毕业后先在在美国安家立业，最近获得总统大奖），为什么同样优秀的华人，杨政宁就能在美国获诺奖，而他的同学在中国就默默无闻，（为啥杨教授还能娶到 23 岁的妻子，惊人的身体状况不说，观念都不是我们所能比拟的）
我似乎找到了答案：良好的制度+优秀的人才，形成一个良性循环，良好的制度，就能吸引优秀的人才，优秀的人才，更能改善良好的制度
而一个相反的方向：恶劣的制度和环境，只能驱赶优秀的人才，留些的是一些无能或无奈之辈，他们将恶劣的制度糟蹋到更恶劣，最后崩溃（不要联想啊，我是说企业）
子曰：治大国如烹小鲜， 做企业也是一样，你愿意做个美国吗？ 钱不是问题，可以融资，人才不是问题，可以已进和吸引，而机制，是个突破点
逐步建立一个适合的企业机制（主要由分配利益机制组成），不断的吸引到优秀的人才，也许，这就是成就一个伟大企业的密码！

8 我在做什么

也许你们会骂： 你不就夸夸其谈，大谈理论吗？ 既然你知道企业的成就大业的密码，你怎么不是李嘉诚和比尔盖茨啊

呵呵，骂的我无言以对，但想说明几句：
第一，我也是最近几年，才通过大量的成成败败，感悟到机制和人才的核心思想
第二，我已经在开始大胆试验了，目前就有一个项目准备这么做：建立机制（核心是分配机制），搜寻人才，让人才们（团队）最后控股，我出钱、出项目、他们做老板， 适当的时候，我会把这个试验的成败，总结给大家 第三，成就大业，招募部队（团队），还得军粮充足，毕竟，大军出发，粮草先
行，打下第一个城池之前，还得给将士们准备点军粮，我虽然也准备了一些，但军粮不是非常充足，这也是不敢批量启动项目和大规模干的原因 第四，这是一次人性的挑战，我做好了被人遗弃、被人抛弃、被人背叛的准备， 只要项目因为我这样的思路而失败，我绝不埋怨别人，一定反省我自己： 他抛弃我，是我无德、无才、无财、无价值？？
----我想，人家不和我合作，一定是我没有合作的价值，反省自己先！

唠叨如此，也算一贴，希望大家都多砖拍！

小本创业工坊 于 2011-03-01 18:02:52 发布在 创业家园
作者：师从文正 回复日期：2011-03-01 17:55:41

前辈，我断断续续的用两天时间浏览了一遍您的贴，感慨颇深，作为一个后知后觉毫无任何后发优势的小辈，我目前依然没有做成一个项目，就这样冒失的回贴，有点汗颜。
==========
==========
HI，师从文正：

华章拜读，感慨很深，觉得你写的很真实

但我无法回答你什么，但我觉得 ABCDE 哥哥都没错，他们一没偷你，二没抢你的，三没借你钱

他们唯一的就是：没帮你！

这就是我们日常生活中的常见心态，我给你说个真实的故事：
我有一个高中老同学，当年来深圳工作，我去接他，安排他吃住，当时我看起来干着企业，其实手头现金也不是想象的老板们那样宽裕，所以吃住安排和借钱给他，都不让他太满意，后面还产生了隔阂

我想，如果是一个陌生人或者网友，开车去罗湖接他，给他吃住，还给他钱用用，哪怕是吃住不好，钱也不多，他该感激涕零吧，而正是因为我是他同学，虽然做的比陌生人不差，他反而怨恨于我....

所以我能看到你文章里面的怨言，怨言别人不帮你，不带你走，可是，他又有什么义务一定要帮你安排工作呢，或者您的全面能力，他适合给你安排吗，或者他的处境真的很好吗？

所以，请切记：没有人有义务帮助你，如果有人抛弃你甚至背叛你，请先问问自己是否有合作的价值，因为，除了血缘，在一起合作，都是价值的互补，离开了价值，合作都自然不会成立

我很喜欢你的文字，还有你的性情，可能我痴长你几岁，我也怨恨过别人不帮助我，怨恨过别人不义气，但我现在能明白：没人天生有义务帮助你

话说重了点，你同样别怨恨我啊---因为我也没有义务要这么说你，都是为你好，一片好心！

多来往，多交流！

只有你有价值，全世界都抛弃不了你！
小本创业工坊 于 2011-03-01 18:22:16 发布在 创业家园
TO：amwyniqtd 回复日期：2011-03-01 09:35:58

爱耕网项目商业……
==========
HI，如潮民兄弟所言，爱耕是个有新意的，也可以切实执行的项目，需求一定存在，
供给也不难，难的是细节，执行的细节

请你加我的交流 QQ， 我们好好交流一下！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

TO：fhych521 回复日期：2011-03-01 15:14:38

楼主你好，本人现在有一个项目在考查，毛巾消毒租赁。
一、具体是这样操作：为美容美发，足疗洗浴中心提供消毒
==========
TO FHYCH521：
1 消毒毛巾，如同消毒碗筷，理论上是个不错的生意，但最好树立你的一个品牌，告诉所有顾客：用**品牌的消毒毛巾，就有保障， 如果做到这一点，以后你的店家就要进你的货了

2 我有个疑惑是：这么容易想到的生意，这么多做消毒用具的人，怎么市面上就没有这样的供应商呢，是否和事实操作不相符：如酒店用毛巾那么多，有专门的消毒洗涤公司服务，你怎么插进去，理发店小的时候，也不需要单独的消毒毛巾，省成本，顾客的习惯怎么培养，谁能相信你是真正消毒，你的设备投资怎么办，你的业务如何拓展，物流怎么解决，这些细节，你好好探探清楚
小本创业工坊 于 2011-03-01 22:52:40 发布在 创业家园
作者：mengyong88 回复日期：2011-03-01 20:54:18

楼主好，天崖的高手们你们好，这是我注册以来第一次发贴，当然也是第一次提问题，呵呵，那我就简单一点吧。我在江苏我们这边工业园中新建了一家生产太阳能电动车的企业，是在现在电动车的基础上又加入了一个太阳能电池板，平时即可以充交流电，白天有太阳时也可以用太阳能来存储能量，属于现在电动自行车的升级版，售价 2500 左右。我想问一下楼主和各位有没有对太阳能行业了解一些的，因为我想做这个电动车的专卖店或代理之类的，因为我发现电动车刚问世时，有好多好多的人都是在这个项目上转到了一大笔金的，既然大家已经习惯了用电动车，而现在有了太阳能电动自行车，应该也有市场的吧？
==========
1 究竟是你投资了一个企业生产太阳能单车，还是别人生产的，你想代理
估计是后者
2 现在做电动车店，有点晚了
3 太阳能电动车（补充）卖点不多，但价格贵不少，觉得不一定有市场，因为太阳能板的尺寸，决定着充电储电的量，太阳能板很贵，所以，用在电动车上，有点不合适，转化率目前也就 16%左右，你想想，能有多大的用处，个人不太看好

如果有这家太阳能公司的信息，告诉我一下，我看看里面的究竟情况
小本创业工坊 于 2011-03-01 22:57:23 发布在 创业家园
作者：今年添个兔宝宝 回复日期：2011-03-01 20:57:25

楼主大哥′我姐有接手化妆店的打算′她是化妆师′盘头化妆都不错′一直在我们这红灯区附近一家化妆店上班′顾客当然主要是小姐′店当然也卖化妆品照相等′我想问的是有没有这种业态做成连锁规模的′毕竟化妆类似美容也是技术活′我说的这种业态是以为顾客化妆（兼新娘跟妆业务）为主业引导推销化妆品饰品等′就像理发店兼营护法产品，美容院兼营化妆品一样′是否有这种连锁业态目前′总部提供化妆培训′冒昧的问问′店里生意不错′需要化妆服务的人群难道大部分都是小姐吗′如果真是这样区域发展受限挺大′楼主有所了解吗？

==========
==========
1 小姐的事情，不合适评价，但是全靠小姐的生意，总是不长远和不持续
2 如果你们想开这样的店，提供加盟的很多，但不要付加盟费，进店货即可，这类加盟没啥加盟费了，这类模式已经有很多家都证明是可行的 小本创业工坊 于 2011-03-01 22:59:51 发布在 创业家园
作者：龙头庵 回复日期：2011-02-28 18:13:20

LZ 大哥，我是一个去年刚毕业的大学生，现在某二线城市待业在家，之前因为投资所得手头有七八万资金，过年后准备和一朋友合伙创业，准备卖汽车易损件，雨刮，滤清器，火花塞等，车型做的比较全，销售对象是各汽修店，我们没有自己固定门面，门面实在太贵，呵呵，但有一小区内几十平米的仓库可用，这个不用租金。汽修店需要什么一个电话我们骑车配送上门。LZ 帮忙分析一下这种模式可行吗？
==========
==========

1 不是个特别好的项目，你虽然没有店面，储备备件也是要不少钱，何况维修店都有自己的进货渠道，如果你不是特别有优势的话，他们也不会进你的

2 如果你一定要做，是否批发的同时，拓宽一层，做个本地的小网站，直接对车主提供简单的配件：如机油三格三滤等，简单的保养，这样，增加点利润

3 还是一句话，你和其他汽配供应商，你有什么不同！
小本创业工坊 于 2011-03-01 23:03:32 发布在 创业家园
作者：nathannzh 回复日期：2011-02-28 22:29:30

楼主辛苦了！
被大伙的真诚感染了，于是也注册了。

1、个人的基本情况：35 岁，北方人，经济学毕业的，现安家在广东某市。老婆

在打工，工资基本可维持一家三口及车房日常费用。
之前近 8 年的工作经验一直是做出口，专业集中在建材领域。两周前辞职，准备创业。家里人关系一直很亲密，肯定会鼎力支持。
2、资金：现手头自有现金 20W，陆续借给家里亲人 12W，何时收回未知。车房已解决，无负债，如果把房子抵押，可以贷到 60-80W。如果开口向家里人可以借到 20~40W.
3、创业方向考虑的是在本地选择加盟一家连锁便利店（7-11）或连锁面包店或连锁餐饮店。
==========
==========
1 加盟类似 7-11 这类知名的连锁，其实是栽了一棵小摇钱树，他们应该是很认真负责的，20-40 万可以做，但利润不会如你想象中高，比存银行会好很多
2 关键是你和他们合作后，你能学些到一些商业知识，他们为何一统天下，里面有很多精细化管理的，
3 值得一做，但地段一定要选好，要看门店机会，当然，你地段选不好，他们也不会给你加盟的，他们还是很负责的感觉
但千万不要胡乱加盟了一个山寨的，那就麻烦了 小本创业
工坊 于 2011-03-01 23:07:31 发布在 创业家园
作者：nj 北极阳光 回复日期：2011-03-01 12:03:12

~~~敬记楼主忠言~~~谢~~
朋友的药店月收 2 到 3 万，他是 08 年底开在一当时新建小区大门旁边的，独家经营，并非在市区，市区房租几十百来平，呵~我等还真的承受不了，听楼主的这事先放一放（并非放弃哦~呵） 昨日去近效一农村队长朋友那看了几十亩田，350/亩，想租下，想种些生姜，丝
瓜之类的，不知有没种殖方面的行家，能不能给些建议~~先谢啦~

==========
==========
1 种地是个很靠谱的事情，但你这样匆忙上马，就不靠谱了，毕竟隔行，你要多多和相关的人交流，看看有什么特色种植，如果普通的话，不太靠谱
小本创业工坊 于 2011-03-01 23:10:53 发布在 创业家园
作者：一念天使一念恶魔 回复日期：2011-03-01 18:41:37

楼主： 您好！我是一名来自农村的年轻人，大学毕业没几年。由于家在农村，我所有的
学费都是父母通过养奶牛积攒起来的，所以从小我也对养殖有很大的兴趣。上大学期间，也自学了一些关于养殖和生态农业的知识，打算毕业后积攒一些资本回乡进行养殖和高质量蔬菜的种植，但如今毕业几年了，看看中国现在的乳品市场，我实在不敢迈出第一步，求指点！谢谢！ 作者：一个男孩的爱 回复日期：2011-03-01 18:46:25
==========
==========
~~~

1 这个方向很不错的，其实没必要非要赖在大城市
2 但实际操作实话说，我也没啥好招，是否把互联网和城市居民连起来，做一个农场--居民家庭额直通车，如何？？
小本创业工坊 于 2011-03-01 23:13:56 发布在 创业家园
作者：solomonstar 回复日期：2011-03-01 20:24:07

第三,我选择淘宝作为平台,就是在淘宝上开店.第四,我在淘宝上建立一个帮派,我又寻找两个人和我合作建设我的帮派,帮派的建立也是为了推广的需要,我希望有人能点评一下,并
==========
1 赞成你这样的方式，资源整合
2 但做网站这个项目，养活你大学生活是有希望的，但这个行业人工成本高，利润已经很微薄了，并且鱼龙混杂，很多人会用点 PS，阿猫阿狗，都来做网站
3 我们最近也在做几个网站，我给同事们说：必须用有美术基础的公司，学美术的和半路出家的，区别大呢
小本创业工坊 于 2011-03-01 23:16:34 发布在 创业家园
做面包确实需要面粉和师傅，但是，不是有了面粉和师傅，就能开个面包店
同样的道理：
你就是因为有些闲人和一些场地，就想开个工厂，这样的思考逻辑我觉得有些不妥，你开啥厂呢，怎么卖呢，
因此，您离开工厂还有点远，看看是否能为汽车配件厂，做个后端加工什么的，可能还靠谱一点
==========
作者：湖北老烟枪 回复日期：2011-03-01 13:19:07

你好！
本人上天涯一直潜水，今天忍不住出来了！
在湖北省一个地级市，周围大多是专用车零配件厂，少量其他行业的工厂。目前房子在工业区，一楼可出租，周围的农田都被占用了，村里有很多闲下来的人，40-60 岁居多。手中有积蓄 8 万元，想开一家家庭工厂，但没有具体的项目，可否请高人指点一番？现在各类手工加盟项目太多，很多都是骗人的，以楼主的见多识广，请点拨一二，不甚感激！
小本创业工坊 于 2011-03-01 23:20:58 发布在 创业家园
HI,
你提供了一个不错的思路，每个地方其实都可以挖掘类似的东西，做小点，养家糊口没问题，小小富裕也没有问题 就在你说的城市（我大概知道是哪儿），我见过一个卖烤肉的，家里都住别墅，
当然，所谓别墅，就是郊区一个两层小楼啦 大家也可以多想想这方面的思路
==========
作者：情感 009 回复日期：2011-03-01 23:16:45

给大家提供一个创业的小故事
我市一个卖酸萝卜的，2000 年我们这里旅游刚兴起。很多人都去搞旅游相关行

业去赚钱。他们夫妻因不识几个字。在家种田又赚不到什么钱。又要送孩子上学。家里也是穷，没办法，只有去卖在点菜补贴点家用。蔬菜季节性有很强。又不是天天有卖的。当家正是萝卜出来的时候。我们这都有泡酸萝卜吃的习惯，特别是年青女孩子，他泡的萝卜碎，又辣的有味。做的时间长了买的人也就多了。老婆就天天在街上卖酸萝卜，只要天天坚持，也能维持小孩们的开销。过两年旅游市场开发起来。物价上涨。萝卜也只是几毛钱一斤，还没人要，但是酸萝卜长到三块哒。生意也是非常的好。在那里卖了几年。人们都熟悉了。也都成习惯了。或买点酸萝卜，醒下子味。不到几年时间。房子是整栋整栋的买。门面也买了几个。这两年酸萝卜涨到八块钱一斤还要排队的买。现在光卖萝卜及一些凉菜，一天都是两三千的收入。有时候，不得不佩服他们。

小本创业工坊 于 2011-03-01 23:25:02 发布在 创业家园
HI:
1 你的思路和想法，有点违背商业常理，也有点天真，偏僻的门店，还有豪华的装修，同时又卖便宜，这好像行不通啊
2 其次是，你怎么能卖便宜，房租只是成本之一，其他的成本呢，何况你还是豪华装修啊
3 如果你想在便宜点的地方，觉得你可以参照一种：儿童仓库的模式，地方偏僻点，装修基本没有，成本最低，但是有实惠的童装+实惠的玩具+玩具出租+玩具免费玩+孩子玩乐等等，利用网络推广、口碑、单页等，形成一个城市的儿童聚集点和父母买东西图实惠的地方，逐步积累顾客，觉得反而靠谱一点 小本创业工坊 于 2011-03-01 23:30:14 发布在 创业家园
1 根据你对城市的描述和对合作伙伴及自己的描述，觉得还是很靠谱的
2 主要就是把我下店面的费用，开源节流，还有要应对竞争，因为这是没有太大门槛的事情，很快就会竞争激烈的，
3 虽然你开店做坐商，但你一定要保持行商本色，如在楼盘做临时展示点、发单页、论坛网络、口碑熟人、主动推销等，必须多管齐下，还有，团购你也可以看看啊

==========

作者：遗落的 meng 回复日期：2011-03-01 23:11:23

首先感谢 LZ 建立了这个纯交流的贴子，爬了两三天的楼从中受益非浅。。。再次感谢!！！

吸引了大批想创业或是已经创业的人在这里交流，从而让我学到了更多分析问题的思路，同时也要谢谢潮民一号。

真正关注创业这个论坛时间不长，年后才开始在这里来学习的，看过很多贴让人心血沸腾，但更多的是一些广告和广告软文，总是越到最后越让人心凉。。。在 LZ 这个贴里看了真诚，小妹再次感谢 LZ。 既然关注创业也说说现在正准备着手的项目，希望能得到 LZ 潮民一号的点评：

项目：厨房小家电、整体橱柜、衣柜（零售）

小本创业工坊 于 2011-03-01 23:35:42 发布在 创业家园
不是的，是对 GSSBM 老师的，忘记了帖原话了
==========
作者：遗落的 meng 回复日期：2011-03-01 23:36:55

HI:
1 你的思路和想法，有点违背商业常理，也有点天真，偏僻的门店，还有豪华的装修，同时又卖便宜，这好像行不通啊
2 其次是，你怎么能卖便宜，房租只是成本之一，其他的成本呢，何况你还是豪华装修啊
3 如果你想在便宜点的地方，觉得你可以参照一种：儿童仓库的模式，地方偏僻点，装修基本没有，成本最低，但是有实惠的童装+实惠的玩具+玩具出租+玩具免费玩+孩子玩乐等等，利用网络推广、口碑、单页等，形成一个城市的儿童聚集点和父母买东西图实惠的地方，逐步积累顾客，觉得反而靠谱一点 ————————————————————
请问是回答我的问题吗？

有点看不懂你在回答谁了。。
==========
作者：gssbm 回复日期：2011-03-01 23:23:28

楼主您好
我是做教师行业的。我所在的市是一个地级市，城市人口大概 20 万左右，财政工资平均在两三千元左右，是一个西部农业市，消费水平我也说不准。我想在市区较偏的地方开一童装店，店的面积在 80 平米左右，装修豪华一些。进货选择品牌童装，最起码得保证高质量，将房租上省下的利润让利消费者，所以销售价格保证明显低于本市其它店的价格，但质量却超好。另外我想这么大的店，一定要将货做的越全越好，品种涵盖衣服、鞋，年龄从婴儿到 13，总之想让每位客人进来就有可选的宝贝。请教楼主，我的想法可行吗？另外我该如何进货才能进到质优价廉的货呢？盼求楼主给予关

小本创业工坊 于 2011-03-01 23:39:23 发布在 创业家园
关于广告贴子： 各位在此贴广告贴子的朋友，心情可以理解，但无论你用什么形式来贴广告贴，
在这个论坛里，只能得到大会的厌恶和反感，估计起不到任何作用，现在的推广，已经不是简单的广告贴子能起作用了

因此，建议想贴广告贴的朋友们，想想其它推广的新招

也请其他热心的贴友们放心，我只要致电天涯，他们会立即删除所有广告贴，不要担心广告贴的问题，也不要去相信任何广告贴，因为他们的商业智慧水平到了

只能发广告贴的地步，那其项目和加盟，多半是不靠谱的

今天太晚了，这个酒店不仅房价奇贵，且网络收费 40 元每小时，不敢多聊，大家晚安！
小本创业工坊 于 2011-03-03 01:20:31 发布在 创业家园
对广告贴的宽容只能对君子，不能对小人，那个洗衣吧的，既然你如此污辱大家的智商，大量刷贴，还立牌坊，立即删，再纠缠，封绝，
后来的夜蛮发广告者戒！

请朋友们申讨顶一下，否则怕成为骗子的乐园，
小本创业工坊 于 2011-03-03 17:35:50 发布在 创业家园
作者：5banana 回复日期：2011-03-03 20:12:05

我也有个想法跟大家交流下。
我这个想法的目的 1、方便在校大学生购买一些常用物品。
==========
==========
HI,香蕉：
1 想法很棒的，但要把握产品品质和价格，并且，学生不一定会找你，因为他如果要卖这些电子产品的话，批发市场是否比你更有优势？？
2 售后有特色，但也是几乎是自杀性的特色，这个有点和实际有区别
3 请尽量不要在帖子里留明显的 QQ 等联系，用于商业用途，容易引起大家的误解，因为我们也确认不了帖子之外的事情，见谅
谢谢
小本创业工坊 于 2011-03-03 20:55:30 发布在 创业家园

作者：mengyong88 回复日期：2011-03-03 19:50:56

楼主和各位大家好，我有个创业想法想说出来和大家探索一下，可不可行，也是在网上看到的，就是典型的“借鸡生蛋”法，开一家咖啡店需要店面，装修很多资金，但是如果和一些网吧、KTV 等娱乐场所合作的话，在他们店里开一个现磨现煮咖啡厅，只需要一小块地方即可。然后每卖出一杯咖啡给店老板提成 2 元，卖得多提成也越多。我这种咖啡因为没有租店面的成本，所以价格非常便宜只卖 5 元一杯，而且口味和质量和一般专业的咖啡店没有太大的区别，不知道这样可行不？会不会有生意？还有需要注意些什么？如果真的可行的话，我决定我创业的第一个项目就是这个了
==========
==========
HI:
1 思路很棒的，这类思路有很多，不一定要局限在网吧+咖啡上
2 网吧+咖啡，个人不太看好，我感觉网吧的年轻人和少年，很多并不太喝咖啡，我偶尔因急事去过 1 次网吧，看到的基本都是小黄毛，歪歪扭扭的坐那里打游戏和聊天，抽这烟，他们是咖啡的消费群吗

小本创业工坊 于 2011-03-03 21:00:10 发布在 创业家园
作者：albertwuyong 回复日期：2011-03-03 19:35:52 我也在考虑小本创业的问题，目前在想怎么在省会城市一家大医院附近做餐饮，
每天从那经过都看到推着小车的小摊小贩生意非常好，但是又感觉饭菜的卫生有点堪忧。我在想：是否可以引进门面加流动快餐车的形式在医院旁边做餐饮？
我没有餐饮类经验，目前在学校做老师。感觉大医院旁边的餐饮应该很有市场，流动人口非常多，住院人数非常多。但怎么下手目前还有点一头雾水。

楼主是怎么看的？
==========
==========
1 这类项目其实很难具体评价，在中国，餐饮怎么做都有市场，在中国，只要搞定城管，你可以摆摊，卖啥都能赚一点，在中国....
2 很多事情，外行看起来很美，比如卖快餐，你的车呢、你的厨师呢、你的厨房呢、你的营业员呢，
3 这类项目适合找不到好工作的夫妻干，典型的个体户生意，想投资这个，好像不太靠谱
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:02:52 发布在 创业家园
作者：艺术家 1 回复日期：2011-03-03 12:23:57

感谢楼主和热心朋友如此精彩的点评，很受用！
我是一名三线城市内的公司的技术人员，薪水不多。从毕业上班初到目前一直很想创业，期间也有失败创业经验（主要还是没有把握市场需求）。由于上班时间比较不固定，并且很锁人，再加上专业不很喜欢，几乎每天都在找项目（建材、饮食、服装等）都考虑过，但是苦于自己没有经商经验，不敢贸然行动（都是辛苦攒下的钱），其实也是在等待合适的机会。 这几天在县城（不是市区，消费水平不高）发现位于中
==========
==========
1 做服装店生意的逻辑是否是；现有思路--多方考证---多方准备（货源等）---寻找店铺---开始，是否这样会合理
2 如果按照你的方式，先弄门店，再想项目思路，这个好像有点颠覆啊！
3 任何行业都看起来很简单，很美，ZARA 可不是轻易能模仿的，其后台、供应链、管理都是非常先进的，你会说，我就做个小 ZARA，大小不是问题，都一样面临各类的挑战，除非你做个山寨的 ZARA，呵呵
4 分租的模式，已经有先例，我知道有个餐饮老板，租了个 100 平的地方，自己卖珍珠奶茶和酸辣粉，其他地方分组给 6-8 个小摊点，据说小小一个店，一个月盈利 5 万，
--餐饮行业的国美，这是个可以探讨的模式
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:12:12 发布在 创业家园

作者：米兰的小铁匠 2000 回复日期：2011-03-03 12:17:15

咨询一下各位高人们，我打算在省会城市里开家银饰店，店面十平米左右的，大家觉得怎么样？会盈利吗？
==========
1 银饰店是个思路，但是任何一个省会城市，都不缺银饰店啊，商场都有
2 你要开的话，租金、货源、销售技巧等等，都非常专业啊 楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

作者：kuyeder 回复日期：2011-03-03 11:39:38
楼主很热心，非常感谢。我对目前自己的状况也有些迷茫，想咨询下楼主。
从去年开始，我开始帮一个以前的客户做酒，酒是好酒，品牌名就不说了，只能说是茅台集团的，酒质口感都非常好，利润也非常高，老板还把它弄到人民大会堂去了，由于有茅台集团的品牌背景，在我做的这一年里，感觉销售是非常容易的，我这里做了快一年的品牌管理，朋友们也一直窜掇我自己做经销商，我也很想回老家做
==========
1 什么酒可以单一品牌养一个店？ 我想除了一流品牌其他都不行
2 是否酒基本都卖给关系户了，门店只是个仓库或办公点、因为买的不喝，喝的不买啊，所以你开店是否能成呢
3 如果是你回家把这个酒批发给你那边的商店和饭店，你再通过关系团购一些，是否更靠谱点
4 我总是对开门做生意有点害怕，在中国，你未知的事情还很多，门店一开，问题接踵而来
我总是提倡，生意从最小的投入开始试，就像理发，先少剪点，剪错了还有得修，如果一次理个光头，再想修改发型就不容易了
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:19:13 发布在 创业家园
作者：xiaochao1109 回复日期：2011-03-03 11:16:26

花费好久看完通篇帖子，话不多说，直接请教：
我想在 2 线城市开一家 家装设计室，店面形式---家装设计---橱柜---地板---木门代理一体。
==========
==========
1 从你的思路和逻辑，以及文采一看，对你很有信心，你都想的很清楚了，个人觉得很靠谱，唯一就是你的门店别租太贵的，控制下日常费用，相信你会有机会
2 你说的困难都不是问题，以你的聪明，都能很快总结和学习
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:21:16 发布在 创业家园

作者：如果我是乔致庸 回复日期：2011-03-03 11:03:51 还是回归主题吧:我现在疑惑的是我资金只有 5 万加上装修备货,至少要 6.5 万才 OK 当然我可以借到 1.5 万<也查不多只能借到这么多了>.但是这样就没有流动资金了.必须靠卖的钱去备货.第二店铺是否太狭小?是否影响顾客的购买欲望?真诚希望楼主能给予我点评和建议,我上面的想法是否成立?最好是批评我的.也希望坛里的筒子们给予批评建议啊.谢谢

==========
1 这是个很冒险的生意。本来开店卖鞋并不是个什么好生意
2 我知道一个在白石洲卖鞋的人，坚持了 2 年，基本都不赚钱，就等着赚点转让费来收场，不会刚好是你要转的店吧
3 柳传志有三不做，其中一点，投不起钱不做，你这个本来钱就不够，万一做不好，你熬的机会和等傻瓜来转让费的机会都没有了

慎重考虑
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:29:59 发布在 创业家园
作者：孤影凤竹　回复日期：2011-03-03　09:31:57

看到这些帖子有些人真的生活很辛苦，可以说创业是一条好的归宿，但有的人工作稳定，收入稳定，也想创业只是想多赚点钱，我就是属于后者，我一直在犹豫在彷徨，如果我失败了，那么之前那份工作就没有了，这就是大多数人底气不足的原因，人不到逼不得已，是不会激发出自己的一些潜能的，我只是想问一下楼主，怎么样能给自己一个创业的勇气和说服自己辞职的一个理由呢？另外，我很看好饮食行业，因为民以食为天，快餐特色饭馆都是很好的选择
==========

哈哈，你为啥一定要说服自己呢，现在日子好好的，为啥一定要去做生意呢，再者，从您的言谈来说，您离生意还有那么一段距离，还是多看看多思考，有具体的项目，在一起探讨
民以食为天是一个 1=1=2 的常识性问题，不成为创业的理由啊
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:40:29 发布在 创业家园
作者：721 的马甲　回复日期：2011-03-02　21:56:29

楼主你好，有个项目想向您请教！！
我经过几次创业经历，有成功也有失败，
现在准备切入电子商务外贸领域，
==========
HI
外贸 B2C，是一个不错的方向，如婚纱、女装、窗帘、以及家庭的其他东西
但外贸 B2C 也需要一些条件和困难
1 现在 SEO 已经很难支撑你的宣传了，得花些钱，得有资金准备
2 外贸和国外客户的生活及商业习惯、交易流程等等，你都要有所了解学习
3 语言，是你自己亲自干还是雇外语人士干
4 面临 EBAY 的竞争，正如国内独立 B2C 和淘宝的竞争

个人建议可以否从 EBAY 开始做，慢慢自己再独立网站，正如国内很多人先做淘宝，再做独立网站一样

如果你有货源等等，值得一试
小本创业工坊 于 2011-03-03 21:45:17 发布在 创业家园

各位准备创业的朋友们，下面是创新工场李开复先生的一段话，转录给大家，一起共勉：

错误的创业动机：
1）失业或就业困难，
2）讨厌老板或公司，
3）讨厌被人使唤，想做老板过瘾，
4）看到比自己差的人都创业致富了
,5）希望可以自己支配时间，
6）想快速致富，
7）偶像崇拜，
8）认为自己有个超好的点子，靠这个就够了。

本人班门弄斧，写个：正确的创业动机
1 自己有多年的经验教训，对某行业熟透，发现了本行业的某个机会点
2 自己有一整套思路和项目，并且侧面已经验证（如先小规模测试），现需要自己全心投入，正式推动
3 项目、伙伴、资金、时机认为都到了，并且可以承受失败带来的经济损失
4 有个靠谱的创业家或企业家，愿意带你一起，共同创业
5 钱多了实在手痒，就想玩玩追随内心（FOLLOW YOUR HEART).能承受最大亏损的资金和机会风险，九头牛也拉不回来，那也可以试一把
6 思考和适当的验证一个项目后，分析了自己的工作、工资、机会成本、家庭压力等等，觉得创业的机会大于目前的机会，可以赌一赌
7 经历过一些创业的失败或成功，做了很好的总结，又发现了一个绝好的机会，更靠谱
8，最后吹个牛，做个小广告乐一乐：设计好创业思路后，上天涯这个帖子里，发布了自己的详细想法，让大家都给你分析，一致认为很靠谱的，估计也可以放心的干啦！哈哈！

小本创业工坊 于 2011-03-04 11:14:56 发布在 创业家园
李开复老师，又列了几个正确的创业动机，不过感觉有点空，或者是人家太有高度，我不太理解,转如下：
李开复：正确的创业动机可以是：
1）拥有强烈的内在热忱打造一个有价值的企业，
2）渴望财富但是理解需要时间、耐心，
3）渴望和一个志同道合的团队一起改变世界，但是理解并不畏惧巨大风险，4）想让一个点子成真，或想在一个特别好的领域或机会做点什么，但是深深理解执行和深度理解行业更重要。

让人有点摸不到头脑，按照这个价值观去创业的人，还是比较少，可能适合高级白领或成功人士去创业，不太适合小本创业的人作为动机！

小本创业工坊 于 2011-03-04 11:26:31 发布在 创业家园
小本创业探讨思路之十： 大型 LED 屏调校、保养等后市场项目

这几天参加了一个展会，看到了有一种设备（当然比较贵，大约几十万吧），可以针对大型 LED 屏，对每个发光 LED 颗粒进行光学和电学方面的调校、测试、修复，使 LED 平色彩更佳，延缓 LED 屏由于时间问题产生的光衰及发光不均匀，以及坏死等问题

随着城市的发展，户外及户内的大型 LED 屏将会越来越多，动辄十几万甚至几十万上百万的屏幕，不可能完全靠厂家来保养和调校，如果有一类公用的调校项目公司和保养项目公司，即能实现昂贵设备的共享（估计也可以租用），针对全国业务进行拓展，存在不错的前景

项目的前景及难题：
1 全国有不少 LED 屏，还将迅速增加
2 LED 平几乎每年都要保养一次，能积累稳定的顾客
3 此类领域新兴领域，还没有过多的竞争对手，利润可观
难题：
1 测试和调校设备比较昂贵，购买会有很大压力，可试行租赁
2 一个城市的生意相对少，除非上海北京这类大城市，需要做全国或多区域市场
3 派员进行维修等差旅等问题
4 业务搜集和谈判等问题
小本创业工坊 于 2011-03-06 22:05:42 发布在 创业家园

作者：yankui1990 回复日期：2011-03-06 20:57:09

楼主，您好。看了您许多的回复，在不经意之中感受到了您丰富的人生阅历和睿智的光芒。
我有个小小的创业计划，请您给予指点。
我和我的同学预算 2W 左右开了个游戏厅（指望里面的赌博机器赚钱），因为就我个人来说还是很比较健谈的，平时喜欢关心一些经济政治。在读书期间认识了一些政府机关人员，开游戏厅他们能给予我一定的保护，不会三天两头来查封我。
==========
==========

这类项目我真的不太懂，请懂行的朋友们给予意见，总之，房租等会是你最大的负担，还有虽然你有保护伞，但也是要分利益送红包的，这里都要考虑进去，这应该是灰色行业，我确实了解不多
小本创业工坊 于 2011-03-06 22:27:46 发布在 创业家园
作者：66826329 回复日期：2011-03-06 19:14:05

请し z 帮助分析,我是青岛的,我在一条地下商业街有一小铺面,该街以经营服装为主,该商业街十年前曾辉煌过现在已经没落大不如从前,我的小店铺一直以来

往外出租,现在到期租户不想租了,我想自己来经营,请 LZ 指点。由于现在客流量不大,我在想的是商场内有 2、3 百家商户,他们的服务员都是二十至四十之间的女性,我在想怎么围绕这一客户群寻找思路。

==========

为他们（她们）服务，我估计无非是衣食住行类的，特别是吃，但你的门店一般也不可能允许弄吃的，小卖什么的，物流发货什么的、也许要围绕他们的需求去想想了
小本创业工坊 于 2011-03-06 22:29:57 发布在 创业家园
首页 6789101112131415 直接到页 作者：阿斯兰世界 发表日期：2011-3-6 19:05:00

lz 我刚毕业在深圳打工一年现在回到家里，想去家所在的地级市的那种电子市场租赁几个柜台卖水货的数码相机 可行吗？

==========

1 你的货源有优势吗？
2 店面租金怎么样 3 谁去卖，你吗？ 如果你货源有优势，应该是个能糊口的事情，但也需要行业经验和资金啊 小本创业工坊 于 2011-03-06 22:31:42 发布在 创业家园
郑重提示：

各位朋友，随着帖子现在关注度越来越高，一些广告帖子也随之而来，有暴力强插的，有隐晦的，也有还立牌坊的

为了维护这个帖子一定的纯洁性，特想申明如下：

1 请不要在发帖时提你想加盟的公司的名字，否则就算你是真的提问和发言，也会被斑竹删除，因为怕误导别人，骗子太多

2 对于强行插广告贴的，斑竹一律会删除，每天都会有删除的程序

3 请所有的朋友们，不要相信这里发布的广告帖子和加盟帖子，因为网络推广办法其实有很多，如果在这类帖子里强行发布，其实是很愚蠢的做法，也就是说明，广告主要不就是江郎才尽，要不就是实力弱小，这样的所谓加盟公司，不是骗子、就是无能之辈，你加盟他会有什么结果呢

请各位明鉴！
小本创业工坊 于 2011-03-06 22:40:38 发布在 创业家园
作者：打川川儿 回复日期：2011-03-06 22:57:12

楼主你终于上线了，还在吗？ 如果方便的话，能否指点一下前两天咨询的问题，

内容如下，谢谢：

楼主你好，看了大家的讨论，也想请楼主及各位网友指教一下。
想从事的项目：虫草销售
模式：产地批发商拿货-本地销售，销售对象：酒店，高级酒楼，个人
==========
HI：大家看看，“打川川儿”的文章帖出来，大家就明白他为啥能拿到 1 万的高薪， 从他的文字、逻辑、思路等都能看出他的能力，因此 打不好工，就想去创业，可能是个错误的出发点

你的思路已经很清楚了，关键的问题你已经看到了：信任

虫草据说有人证明，根本是个无效的东西，但不需要管它有效无效，现在一切的核心是：价格和信任
1 你已经找到了价格的制胜点
2 你继续信任，如果你没有信任背景，那么你去找个“背书者”，会计支票术语，背书就是你没有信任，你是否能挂靠在同仁堂的名义，那么，你的东西就有信任了，这方面你可以想想

但是，世界上有很多盈利项目，你为啥要做一个这么复杂的项目呢：能不能找到背书，还不知道
如果找不到，根本就不能做，没有人能辨别真假

假作真时真亦假，无无为有处有还无

小本创业工坊 于 2011-03-07 11:28:25 发布在 创业家园
HI，四人五足：
你总是那么棒，评论和总结都很精辟，真话啊，我也不是屁精，不吹捧
1 正如美国的今天就是中国的明天，上海也许就是二三线城市的明天---不是城市规模，是部分商业业态，因此，二三线城市，真的机会不必上海北京少

2 二三线城市的朋友听了很幸福，也很迷茫，我为啥没发财，那么，你要认真研究你所在城市，要研究它的明天会是什么趋势，而是不现在有什么，你去跟随，诚如商业，看到明天的人，才能成功，只能看到现在和昨天的人，一定是追随者，难度也许大

3 生活在大城市的人也许听了后很失落，离二三线城市远，但不代表你不能做二三线城市的生意，如某某饰品连锁，也是大城市策划的，在二三线卖的很好，因此，总是有很多机会

4 加盟连锁，是欧美日台几十年商业经验的精华，只是在中国部分变成味，产生了很多骗子，但是，不能因噎废食，要去认真辨别

谨以此贴献给身在福中不知福的二三线朋友啊！！
==========
========== 作者：四人五足向前冲　回复日期：2011-03-08　11:44:52

帖子上经常出现“加盟店”的字样，我也来说两句。其实，能够加盟一个成熟且口碑好的品牌，确实是一个很好的创业项目和一个成功的捷径。多数这样的知名品牌已经遍地开花，基本上国内的一、二线城市都已布满。但是现在人们的消费观念已经改变，很多小地方即所谓的三、四线城市都有很大的发展空间。我的一个朋友在广西的一个城市，它的名字和一个革命起义有很大的关联，和旅游业毫不沾边，提起这个地方，都会说这个地方比较穷，但我这个朋友在那里连开了五家专卖店，是五个不同的服装品牌，都是比较知名的，具体名称不细说了，以免有广告的嫌疑。前前后后做了有七年，做的都挺好的。最开始是加盟的一个不算太知名的品牌，但他看好这个品牌，事实证明，这个牌子这几年确实越做越大，央视体育频道中很多赞助都是这个牌子。一个加盟做的比较好了之后，在加盟其它知名品牌就容易很多，因为很多大的品牌会考虑你是否有同类的经营经验。我在这里想说的是，我这个朋友的创业有几个特点：
1、第一次加盟一个品牌，找的是一个有潜力的品牌，而不是一个很成熟的，这样的话加盟费会便宜许多；
2、创业的地点选择的是一个较小的城市，也不是自己的家乡。虽然选择家乡很好，但也许在一个新的地方会有更好的发展。大城市就不用考虑了，品牌太多，租金太贵；
3、在同一个地方，加盟多家品牌，而不是将一个品牌开更多的分店。他所加盟的几个店铺全在一条街上，这样便于管理，也少了奔波。
小本创业工坊 于 2011-03-08 13:31:53 发布在 创业家园
作者：wyt_ly　回复日期：2011-03-08　09:14:58

请楼主及大家讨论一下，内增高鞋专卖店的市场优势与弱势。
==========
1 有市场，有利润
2 已经有品牌，新品牌难
3 杂牌竞争已经很激烈
4 在营销领域可以有些创新，但我不知道要怎样创新（废话啊）
5 在部分城市或地段，开个低成本的店，也许有些机会 小本创业工坊 于 2011-03-08 13:33:40 发布在 创业家园
HI，您千万别理解做了，我写这个帖子，根本不是鼓舞别人去创业，相反，希望提供一些真实的案例和经历，让大家自己去启迪自己，评估自己，重要的是----让不够资格盲目想创业的人，知难而退 人生之路，千千万万，何必都要成为商人啊
==========
作者：薛在路上　回复日期：2011-03-08　01:21:48

感谢楼主创造这样的平台，鼓舞了很多在生活中磨灭了斗志的人，包括在下，踏出第一步对只有少量筹码的人来说是如此艰难，所以小本创业至少曝出了一点曙光，为平凡的人们心中的小小欲望开始复燃，为实现自我价值而重新思量自己的人生轨迹。成功不可复制，但是小概率事件总是留给有准备的人！
小本创业工坊 于 2011-03-08 13:35:46 发布在 创业家园
HI:
看了你的留言，突然总结了一下：在有一个面包之后，追随内心，在一个面包之前，追随这个面包
你问我有几个面包，我现在也只有半个面包，现在是既追随内心，也追随面包
呵呵，你懂的（网络用语啊）
==========
作者：荆典老男人　回复日期：2011-03-08　00:40:06

很少能看到有人写这么实用的东西了。非常感谢楼主兄这么无私的奉献自己的思想和经验，希望这个帖子能一直传承下来，鼓舞更多的人，也让我们的想法更完善，让更多人的创业走出理想而更具实战精 小本创业工坊 于 2011-03-08 13:38:09 发布在 创业家园
HI,
你的回复我一定要全部贴出来，这才是金玉良言：
1 做生意其实很难的
2 想的再完美的思路，总是遇到操作的问题
3 只有变化拥抱变化，才能将项目执行到一定的成功的阶段
4 不是人人都适合做生意，切记！

==========
作者：wolfalone666　回复日期：2011-03-07　16:49:29

楼主这个想法非常好，小本创业，可以让想创业的人体验一下当老板的感觉，开创初业的艰辛，又能承担较小的风险，甚至以小积大，开创事业的春天。
我当时也按捺不住心中的激情，开创了一个不大不小的小本生意，随说最后以失败以告终，也付出了一些代价，但学习到的东西真的不少。从出没在写字楼间，两耳不闻窗外事，到辛勤操持每一天，笑脸相迎把客欢。其间有苦也有乐，长了经验，学到了教训。 本人的项目也是在以上诸位已讨论过，有可发展前景，但实际上运作却有这样那 样的问题出现，也许本人的段位还未达到那个阶段，无法控制，不得已计划最终 以流产而告终。 说的再好，想的再多，实际中都会有这样那样的事情发生，最终考验的还是你的 综合能力，如何能在逆境下转危为安。
不过，在这里，本人只是给想创业的人泼点水，不要被自己想创业的激情的冲动给冲破了头，一定要冷静下来理智的想一下。并且在没有高人指导，贵人相助的情况下，一定以一种最稳妥的方法开始，越少投入越好，并且保证自己在失败的情况下能全身而退。 以上只是个人的一点不成熟的拙见，望各位不要见笑。

小本创业工坊 于 2011-03-08 13:40:19 发布在 创业家园
HI:
叫我“小本哥”，很好很亲切，以后大家都这么叫吧，有点日本名字的感觉啊
你的项目思路很棒，一定有未来，但是过程会有点复杂和波折，你应该有很充足的准备了吧 资金，也是你的重要支撑！ 如果你地方好，啥时侯组织人去你那看看：菜菊东篱下，悠然见南山

昨天见一个国语都说不流利的澳洲华人，突然给我来一句：人人心中有南山，人人心中有东篱 其实南山和东篱，都在我们自己的心田，让我佩服之情如滔滔江水，连绵不绝！
========== 作者：zybin_mn 回复日期：2011-03-07 15:48:30

小本哥，还没有回答我的想法呢。

我已经开始投资搞了。前期实验 200 亩山 40 亩地 主要搞种养结合，遵循自然生产天然高品质农产品。山林主要是搞药材和经济林木结合。准备建立一个自己的品牌，自己控制销售。我赌未来十年农业和药材行情。 小本创业工坊 于 2011-03-08 13:44:59 发布在 创业家园 作者：这个名谁注册了 回复日期：2011-03-07 15:06:59

另外，我还有想法
一、学校附近的特色小吃摊
a、我住的这里，有两所学校，中学，职中，大概 2000
==========
哥们：
学校附近，自然有它的业态，其实我也不太懂，你可以多去其他的学校附近看看，再结合现在 00 后的心态（学校都是 00 后了吧），看看有什么心花样，离不了吃喝玩乐型吧
作者：这个名谁注册了 回复日期：2011-03-07 14:40:03

小本哥，你好，其他的就不说了，我直接说我的情况而和想法吧---
1.2010 年大学毕业，工作了 10 个月左右，积累了 5k 左右的钱
2.我计划在淘宝开一个成人用品店。
3.这是我的想法：成人用品是很多人要用的，市场很大，现在很多人都不习惯或羞于去实体店去买，在网上买必定是很多人会选择的。我用自己的诚信，让买家相信在我这里买东西，是可信的，东西是正规的，完全可以放心购买的。加上保密发货，送点礼品，给买家一些惊喜等。相信会有不错的业绩
==========
HI，成人用品其实是个好的市场，在中国未来会越来越多人用（男女比例越来越失调），
因此方向看好 但中国人的文化，相比西方会有些独特之处，所以目前网络销售还比较会更靠谱

网络上已经有好几家知名的成人用品网站
----我也只是好奇的看了看，不要大家误解以为我经常买哦，我可真没买过（买过其实也不丢人，对吧）
我觉得你把网络、人的心态、中国普通文化等结合起来，也许有些机会？？
小本创业工坊 于 2011-03-08 13:50:49 发布在 创业家园
HI,沙场点兵： 做餐饮外卖，是个方向，但不管怎么做，都离不开一句话：点少量多，就是送的
地方要少，每个地方的量要多
如果你送商场，能做到一个商场多个小量， 一定能成，但是，一个商场有多少促销员？一个写字楼有多少人员，能相比吗？是否商场还是目标小了点啊
==========

作者：沙场点兵2010 回复日期：2011-03-07 12:39:25

我是河北唐山人，到过唐山的朋友都知道，唐山百货大楼一带是唐山最繁华的商业区，附近商场比较多，目前这一带地区还有很多坼迁改造商业楼即将峻工，我的思路不是在繁商区开店。大家想过没有，其实这些商场的售货员就是一个很大的消费群体。据我所知，商场是没有食堂的，员工一直在发愁 小本创业工坊 于 2011-03-08 13:53:49 发布在 创业家园 夜读《东周》有感之三----翻输范蠡扁舟 （续）

读过几遍《东周》，深为吴越争霸的春秋往事吸引，加上工作的关系，经常在苏州，也写些打油之词，贴几个给大家取取乐
砖拍一下！

夜游苏州，千年吴越，江山美人，不胜唏嘘，作涂鸦一首

《踏莎行-姑苏听琴》：

姑苏台榭，夜半钟声，寒山古寺冷秋风，

凭栏独倚听焦木，

知音可堪伯牙琴。

千年吴越，江山美人，西子何处觅芳踪，

夫差旧国香径没，

徒留芳草似故人。

早起造访贺铸故居桐芳里，吴宫花草，锁窗朱户，想贺梅子千古之篇《横塘路》，有感而作一涂鸦：

《访贺铸故居》：

旧时梅雨忆桐芳，

秋近姑苏草未黄；

横塘目送凌波步，

镜湖瘦月对空山。

秋夜，流连三吴巷陌，吴侬软语，古曲评弹，想起贺铸、唐伯虎、伍员、西施，有感而涂鸦：

《秋夜姑苏》：

梅子闲愁烟草里，

伯虎风流迹已无，

越甲寒光子胥泪，

吴宫歌舞醉西施。

夜游苏州，平江路听古琴，月隐星稀，秋风乍起，凭栏处，千年风物历历在目，忆千年吴越，江山美人，不胜唏嘘，作涂鸦一首《姑苏听琴》曰：
《姑苏听琴》 千
年芳草埋香径，
吴宫断壁忆西施；
凭栏独倚听焦木，
伯牙琴里知音无。

小本创业工坊 于 2011-03-08 14:36:27 发布在 创业家园
一个蜘蛛网的创业思路设想，希望大家给些意见和交流：

今天有朋友聊到，用一种新的方法，构建全国的创业营销体系，个人觉得很有新意，也有一定的操作性，因此把他的思路帖出来，让大家做些评论：

1 在各个省会和二级城市，存在这样的年轻人（简称 A 君），他有一定的综合素质，热情肯干，但资金很少，尚能维持自己日常生活及周边城市往返路费（如往返 30-40 元的路费，已经可以覆盖周边 3-4 个地市和 5-8 个县城）

2 在当今中国，针对 A 君所在或周边的二三线城市，应该有不少产品是需要类似
A 君这样的人去推广：针对店面直接进行推广批发（厂家--店面），以将产品或服 务，直接通过 A 君直接由厂家铺向店面

3 如果针对某一个产品项目或服务，A 君的利润尚不足以大的盈利，但是，如果组织多个项目或服务，都聚焦在 A 君身上，由他根据自己的安排，推广给不同的客户，那么，他的盈利来源就有多个来源

4 如果全国分区域，有多个类似的 A 君加入这类创业联盟计划，无需投资，但得自己承担自己生活费和本市（县）及周边往返的路费，全国便可编制成一张巨大的蜘蛛网络，每个蜘蛛都很小，但全国网络一旦形成，即形成一个全国的大通路网

5 从某一合适的产品项目或服务起步，逐步构建类似 A 君这样的人才网络，让 A 君无需投资、没有风险的逐步展开业务，与总部逐渐建立信任，再根据情况，增加合适的产品项目或服务

6 最后，A 君针对周边区域，身上有多个互补型的项目，基本都不需要投入，不承担产品风险，只拿中间利润，但承担自己生活费和跑业务费用，由诸多各地的 A 君，构成一个覆盖全国的销售网络，各取其所

7 这样的一个覆盖全国的网络，即是一个公共网络，既不同于某厂家建立的独有全国网络，也不同于散乱的网络，而是一个以利益分配、风险各担的有效网络，那么，如果有了一个这样的网络，再吸引合适的厂家的产品或服务项目，理应有所希望

不同产品项目或服务---全国各地的 A 君----全国二三线城市的店面，一个这样的流程

以上只是一个大胆的设想，这个设想不难理解，也看似没有什么特别之处，但一旦成型，也许是一道全新的创业风景
----A 君实现了"无本或小本”创业的梦想，他无需管供应链，只要安心推业务，他的风险是自己的生活成本、机会成本和一定的业务费用
----相关产品方，现成享有了一个全国的业务平台，可以直接将产品或服务，推向二三线城市的门店
----项目组织人，拥有全国的合作网络，也可以选择项目和厂家，也能获得适当

的利润

可是产品或服务，哪些是合适的呢，哪些不合适呢，这个如果认真去研究，总是能找到起步的产品或服务，如创意家居、性价比服装、新型电子产品、服务项目（如旅游等）、还有团购？？ 等等

请大家砖拍一下这个设想和思路，并请思考：如果您在二三级城市，这样的风险和回报，你愿意成为 A 君吗？

谢谢大家，欢迎大家一起交流

小本创业工坊 于 2011-03-08 22:43:49 发布在 创业家园
hi,gd fengxiang:
谢谢你的提醒，但解释一下：
1 我在本贴多次提及，创业界第一大公敌，就是自己一无所有，到处以创建导师自居，因此，我从不敢说辅导别人，也没以辅导者身份出现，这个目前六万 vistor 可以感觉到
2 如您所言，我有的思路难免偏颇幼稚，但我提倡大胆设想，让大家探讨，希望每个人都会有自己看法，啥都可以想，但做时就要小心。

3 我曾经多次说过，我本不是成功之人，你说的上市我也并不认为是成功标志，有人喜欢听成功者经验，本贴更多是组织交流
4. 现在访问者多了，贴子也一定会让有些人失望，所以再次申明我的初衷：
我本不成功，但也非导师
我只是大家探讨的组织者 我对很多项目的评价是一己之见，难免水平之限，甚致肤浅，希望读者指导和.
争鸣
5 我特别想请您指出，蜘蛛思路的设想（ 别人的创意啊）,究竟是哪些地方幼稚和行不通，这样也有个讨论，才是本贴初衷，那更感激恁的指点

睡早醒早，见此贴一身冷汗，感谢你的提醒和批评，再次告戒自己，不要让人误解我是所谓导师，误导了别人 希望听到你更多建议和批评，更新闻听到您的思路，给大家启发与参考
也希望大家少赞美，多批评 此回复与朋友们共享
小本创业工坊 于 2011-03-09 03:52:22 发布在 创业家园
日本、上帝、渺小、归属：

一到上海，刚下飞机不久，就得知日本大地震，随着新闻信息的增加，感觉还非常严重，真希望日本人民能挺过这一劫难

说来也巧，几年前结识了一个澳洲朋友，基督教徒，偶尔会碰碰面，大多也是聊的金融商业之类，也会很随意的谈谈基督教、谈谈上帝等，我见过的基督徒都是

一样，心态非常平常，从不向别人强行灌输，也尊重我们这么很多年无神教育环境下成长的人

实话说，我对基督教是最有感觉的，相比本土的几个教种，我更欣赏基督教，特别是在一些教堂，总是觉得内心宁静无比

昨晚临行前，收拾一下车内杂物，一本《游子吟》赫然在目，这是一个叫里程的美籍华人写的，大体是写他从北大毕业，到美国留学，从一个彻底的唯物主义者和国内教育成长下的中国人，逐渐从质疑上帝、接受到最后虔诚的成为基督徒和神父的心路过程

大陆背景、高知人士、唯物主义、美国博士、基督教徒，这一切都看起来还有很大的反差，但是却成了事实

看着这本《游子吟》，我突然想起来，澳洲朋友 SEMUL，曾经和我说过这本书，并说从海外带给我，其实，就在不久前会面中，他已经悄然把这本《游子吟》塞在我的副驾驶储物箱里，而没有任何的做声---这就是基督徒的风格，让你和上帝在适当的时候交流吧！ 一切无需刻意安排！

我想发个 EMAIL 问他，但想想也是多此一举！ 既然安排了，那就好好带上这本书，在旅途中好好读读，为什么一个北大高才和美国博士，会投入上帝的怀抱！

电视和网络里，日本地震消息还在继续，正如飞机上看地球，火柴盒式的房子，蚂蚁式的人群，而一个地震和一场海啸，这些都像泡沫式的，被卷入深海，人类何其渺小

主宰这个世界的，究竟是什么，人人的归属终究是何方，《游子吟》我还没看，但大概瞄了一眼最后，作者的大意是：

没有寻找到上帝的怀抱前，人人都是无家可归的游子.....

分享！
小本创业工坊 于 2011-03-11 16:11:45 发布在 创业家园
TO:GD fengxiang

1 其实这个帖子并没有明确的目的性，也不带任何使命，包括帮助别人成功，正如你说的，成功也不是靠别人一个帖子，就能成功的

2 讨论的意义，每个人看法不一样，也许也有人能在讨论上，看到一些启示，或看到一些幼稚和错误，也许会对自己端正学习和工作态度，或者对生意的谨慎感，产生一些作用

3 批评很容易，但最好是提出建设性意见，究竟怎么做，才是更靠近完美，这个更重要。

4 正如一个本红楼梦，智者观其智，淫者观其淫，如此而已
==========

小本创业工坊 于 2011-03-11 19:35:53 发布在 创业家园
作者：GD_fengxiang 回复日期：2011-03-11 22:29:40

楼主别介意，我来讨论一下实际的，看看说的是否对，
楼上这位“牛哥的忧伤”你的项目考虑很不周全，第一不周全就在这句“选昆明是因为鄙人有一兄弟在昆明做公司近十年，有很多地方可以帮上我...)”
==========
1 特别欢迎 GD-这样持有不同见解的人来参与讨论，只有这样热烈的讨论，也许这样的帖子才有一点点意义

2 GD 的说法，我觉得特别有道理，特别是对于做生意，一定要各方面都想清楚，包括钱，一定要用最节省的最保守的方式去试，而不是所谓：富贵险中求的概念，今天这个年代，已经不是 80 年代，敢打敢拼就能发财的

3 我特别希望每一个贴友，能容纳所有的意见，正面的和反对的，之后根据自己的思路，取其精华，去其糟粕，最后，还是信自己吧！

小本创业工坊 于 2011-03-12 10:44:20 发布在 创业家园 各位弟弟妹妹哥哥姐姐叔叔，阿姨（爷爷奶奶估计不上天涯）：
哈哈，这几天在外面超级忙，所以没有太多时间，见谅

这位兄台提到的社区团购，其实是个好方向，但是，定位在柴米油盐酱醋茶，好是好，但就是几个问题，可能会很难
1 差价太小，这个差价难以支撑你的团购
2 每次省钱太少，难以激发居民团购的兴趣
3 购买渠道太多，特别是 W 和 C（两大超市），有时候真的比批发价还便宜，你有时候干不过他们

为什么说难，有案例，深圳去年出两个各**网，大张声势，最近也没有消息，你有心去搜索一下：社区团购

但社区团购有一个方向，个人觉得特别有机会：针对相应独特产品的团购连锁，有机会可以交流！ 特殊的相应的产品
第三方连锁店 信任的背书
推广的分摊 部分样板的展示和体验

物流的集中
利润的分配
以上几个，有心人可以好好思考

在离日本地震最近的地方之一，向大家问：晚安
小本创业工坊 于 2011-03-14 22:27:48 发布在 创业家园
作者：magma_forever 回复日期：2011-03-14 22:03:44

看了这么多兄弟姐妹前辈等的帖子，发现好像涉及到都是传统行业，现在已经信息时代了，互联网不再是空中楼阁，大家是不是也可以在信息行业也发挥想象力，看有没有什么好点子好项目
==========
HI: 你说的特别对，现在一提起小本创业，言比开店，言比快餐、言必服装，其实， 现在已经是互联网和服务的社会了，难道不能顺应潮流，多想想和互联网结合、 和现代服务结合，和最新的 90 后消费心理结合

举几个小例子，当然不能光看人家的成功啊：
1 山东有个 86 后的年轻人，成立一个专门针对手机或未来 3G 手机下载的，类似 AAPP STORE 类的网站，可能推广有方吧，很早就有盈利，去年获得了某国际公司一个奖项：10 万美金（我亲眼所见），据说最近融资 1 亿， 大家看看，这就是新领域的力量，而成立之初，我相信他们也是资金很少的

2 我认识一个人，通过淘宝和论坛推广，卖家乡的核桃，三年了，现在生意特别稳定，最近他很忙，在深圳到处买房子（呵呵，这么高的房价，他到处买房，你们想想，收入不错吧）

3 广州有个年轻人，去年大学毕业，依托广州的保健食品市场，专门通过淘宝和论坛卖燕窝、补品等类东西，去年见他时，才月赚 2000 元，也算不错吧，没有风险，左手是市场拿货，右手就是全国客户，0 库存，0 风险、0 投入，今年见他，月收入已经超过 1 万了，只是个 23 岁的年轻人

很多很多案例，关键是大家用心去观察、思考、敞开心扉交流，这样，不管你是在大城市、小城市，还是农村，你总是能找到合适的事情干干
---当然，实在没有，也别强求去单干，好好打工吧！
小本创业工坊 于 2011-03-14 22:37:49 发布在 创业家园
求援：
谢谢小非， 不过很让人忧虑啊，我母亲控制的不太好，药加重了身体就吃不消，药吃少了控制的不好

有亲戚朋友是糖尿病这方面专家或医生，麻烦给我个信，就想系统的咨询一下医生，现在去医院，医生都很不耐烦，没问两句就被赶出来了，不知所措啊现在

拜托啦
==========

作者：俺是小非　回复日期：2011-03-13　17:23:38

给热心的楼主推荐一个糖尿病的秘方，很有效果。
每顿饭都以黄豆为主，多吃黄豆饭蔬菜和豆制品，只吃少量的瘦肉，一般人两三个月就可以治愈。连药都不用吃。不过每天坚持身体的锻炼很重要。
小本创业工坊 于 2011-03-14 22:43:30 发布在 创业家园
各位朋友：
这几天超级忙碌，所以怠慢了这个帖子和各位，但很欣喜的看到，里面已经在产生争鸣，更多的人参与到发布思路和评论思路上来，感谢大家，这个帖子正是这个目的：之前我抛了一些砖，现在逐步引来玉

谢谢各位，一两天再抽时间和大家好好交流！
小本创业工坊 于 2011-03-16 22:53:01 发布在 创业家园
作者：w_feigo　回复日期：2011-03-17　22:28:27

楼主大度，在这里我也发表一些自己的浅见。
我分别在国企，外企，私企，半民营半国有性质的企业上过班，因为不安分，也为了生计，跳了好几次。
我这些年考虑过的项目，拿出来，大家作个参考。
==========
==
HI, W_feigo:
1 我的个人直觉，相比茫然无助，没有任何思路，只知道想赚钱的创业者而言，您已经接近于成功了，因为你在思考，虽然很多不靠谱，但比啥思路都没有的朋友，你走到前面了---个人之见啊

2 你现在的东西，如你所说，确实都不靠谱，我也觉得没有一个靠谱的，或者说都不适合你目前的状况，我认同

3 但你已经具备把握某个机会和项目的能力了，这可能就是需要我们所说的--运气，遇到某个适合你的机会，你应该能抓到和抓住

4 如果你在工作，好好工作，也是一种创业----珍惜一个合适你的老板，一起做大
小本创业工坊 于 2011-03-18 09:13:28 发布在 创业家园
HI:
我鼓起很大的勇气，回答一下您这个帖子，呵呵
1 毫无疑问这是骗子，我想来这里的朋友，99%的人都知道这是骗子，但就有人相信和亏钱，我也搞不懂，是什么鬼迷心窍，让人相信这类低智商的骗局

2 骗子和赌博是一样，最后都是赚了一类人的钱---那类想不劳而获的人的钱

3 工作或生意，如同人生，其实没有太多的捷径（投 6000，2 月收回成本，生活 中也有这样的生意），但放在所谓的“网络加盟或资本运作上”，一听名字就是
骗子，要不就传销

4 年轻的朋友们，中国确实有很多暴富、很多不正常的暴富，但那是人家的事，不是我们的事情，如果您不是官二代、不是富二代、请您相信一步一个脚印的赚钱，才是属于我们的生活，百度老板中国首富-----但你能看到他当年寒窗苦读考北大的过程吗，你能看到他远渡重洋在美国适应生活和研究的艰辛和过程吗？能看到他回国创办百度起步几年的艰难过程吗?

放弃暴富、放弃赌博心理吧，朋友们，只有这样，才不会上当受骗！
小本创业工坊 于 2011-03-18 09:20:29 发布在 创业家园
原帖忘了贴上去：
作者：款款敛残烟 回复日期：2011-03-16 22:57:09

请教楼主个问题：你相信网络资本运作吗？我最近在网上了解了这个事情，投资 6000 多，然后 2 个月后能回本，做的好了一年以后还有几十万的收入，有这样的好事吗？

我和那个所谓的团队在 Q 上聊了会，感觉有点类似传销的概念，还是需要下线的，所以想听下楼主的高见.

小本创业工坊 于 2011-03-18 09:21:23 发布在 创业家园
小本创业项目思路之十： 健康蔬菜餐厅

在上海浦东某地铁站，有一家比较特别的餐厅：专门针对健康养生概念作的蔬菜水果餐厅，大概销售的是：
有机蔬菜（切好，随时生吃
）
水果汁 （配蔬菜） 全麦馒
头类 （做主食）

其目标顾客是：希望偶尔或经常吃一顿全素的有机蔬菜和水果餐，用于清理肠胃类的人

店面特点是：
快速： 蔬菜都洗净切好，随叫随拌（凉拌）
特色： 以健康为特色
操作：操作简单，完全不用厨师，也无须厨房

价格：目前一个蔬菜沙拉是 38 元，如果加上水果汁和餐包，估计得 48-50，呵呵，定价还是不低的

目前生意不太理想，交流了一下之后，他总结是：店面才开张，该地铁站人流太少，重视健康，愿意花 40 元吃顿“草”的人，还不是很多

类似的项目，个人的浅见如下：
1 健康是个不错的主题，但看地段，如果迫于生计的顾客群中，只求饱肚子，再求口味，不太重视健康，所以，健康代表未来，是否代表现在，呵呵

2 这类项目的特点，很大的优势是零售型项目，无须厨房、无须厨师，也有特色，

3 但如果这类项目房租更低点、店面更小点、人员更少点，是否能盈利（类似一个小柜台，不做堂食，利润也够高），也许带走型和外卖型，是否更能盈利！

4 如果大胆设想：在 CBD 与某餐厅合租一个小柜台，只做带走和外卖模式，一个店员值班、月租金分摊 2000 以内，组成有机蔬菜+果汁+餐包的健康套餐模式，主打精致健康减肥清理肠胃概念，月固定费用在 6000 以内，人均消费在 30 以内（28 一套），是否真的是一个能执行的小本创业项目呢？

朋友们可以多多提出见解！
小本创业工坊 于 2011-03-18 09:35:15 发布在 创业家园
请问哪儿有做表彰用的红花啊，想找个这样的店，

你要问我做红花干啥

想表彰一个劳模--本贴的劳模之一

他就是---潮民一号

----哈哈，这也是一种体裁的试啊，有点像去年武汉那个**体，获奖的那位

潮民要经常来说说高见，再接再厉啊！
小本创业工坊 于 2011-03-18 21:46:57 发布在 创业家园
这几天我很忙，但看看帖子大家很踊跃，也算是百家争鸣吧，很高兴，也想告诉大家，请大家在帖子上踊跃讨论，不管我是否每天出现，你们自己的讨论，已经很好了 这几天无暇去思考项目思路，来段空对空的形而上“务虚”吧
也谈---“取势、明道、优术”，一己之见，欢迎砖头(别砸头啊，就靠脑袋吃饭）：
闻听香港首富最推崇 6 二个字“取势、明道、优术”的商业精神，我想一定有其道理，因此也根据自身看法，分析分析：
1 取势，乃顺应目前的潮流，哪怕是明知不合理的潮流，如中餐领域，中国人讲究的首先是口味，而不是健康，按道理，应该以健康为先，但你开个以健康为主题，没什么口味的餐厅看看，你根本卖不过“万恶之源”的水煮鱼、油条等
取势---顺应潮流，尊重大多数的习惯，最好享受刚性需求市场之力，而不可以己之见，逆向而行

2 明道： 道可道，非常道，道是很难说清楚的（否则我也是哲学家了），但，人法地，地法天，天法道，道法自然，什么事自然，我认为，王明阳说讲，天理即人欲，人欲：食欲、性欲、私语、利益、血缘等等，即人欲，人欲，则为自然
明道---必须明白，尊重人性，尊重自然，了解人性、了解自然，即为明道，如利益分配、制度设计，明道为基础

3 优术：何为术，卖油翁的技巧、我在深圳的几个创业小朋友，披萨陈的和面，核桃王的以手掂核桃优劣，雪子的艾灸功夫、都是术，但是，这不是足以支撑商业的术，这些术可以使你做个很好的个体户，但是，不足以支撑整商业项目，
术，窃以为，首先是取势明道之术，制度设计之术、人才把握和应用之术，因为，万事出于人，人出于制度，人是一切的核心，而制度和突然，则是人的生存基础

4 唠叨半天，在有一次昆山的高级聚会中（我是蹭饭吃去的啊，不是主角，只是倾听者），各类大官、大商、各类海归相聚，大家自然谈到中美的区别，我不喝酒，自然不想多发言，但我一直对中国和美国的区别有些浅见 美国的强大，不在美军和美刀，而在其民主自由的体制，美国的体制，像块磁铁， 吸走各国英才，君不见，中国的精英，不加入权力政府，就是去了美国。
而中国的劣势，根本不在人口多、底子薄、不在科技部发达、不在帝国主义侵略，更不在自卑的所谓国民劣根性，一切都在于游戏规则---不敢说多，说真话，很危险，因为我还在中国混
---孔夫子曰，治大国，如烹小鲜，治理企业，难道不是如治国、如烹小鲜吗？

5 掩卷之际，竟不知所云，旅途之夜，套用一个创新的饭店“风波庄”送客别后语：江湖险恶，一路走好，江湖，所谓创业，在中国，有点江湖

一个老帖，修改奉上，人在江湖（常熟），和哈

令考考大家：
常熟乃大儒之乡，两帝之师（光绪老师）翁同龢就是常熟人，家里出了很多进士大官，乃江南望族 他的故居贴了一副对联，古对联是没有标点的，贴出来，大家给加上标点啊（断
句）： 上联：此中出叔侄大儒坤弟抚相书栋雕梁门第海虞称冠代 下联：何必数榜眼感旧会元有坊华篇胜迹声名琴水让高山

要问小本哥怎么断的，我断了一个晚上，算是断了出来，还请《短篇小说》的原主编，算文坛知名人士确认过啊！呵呵

乐一乐！

小本创业工坊 于 2011-03-22 08:53:02 发布在 创业家园
作者：yhysdaq 发表日期：2011-3-23 8:51:00

有创业成功者出来指点江山的吗？怎么都是待创业者？？？
==========
这个问题比较尖锐，也比较现实啊！
1 有句话说：富人只会和富人弹冠相庆，穷人只会和穷人相拥哭泣，大概如此
2 在天涯的论坛里，确实大家都是在寻找机会的人，以及一些已经创业，但面临很多困惑的人，算是草根部落吧，李刚爸爸的儿子们，是不需要来天涯寻找灵感和机会的，富二代也不需要
3 我们应该自暴自弃吗，不用，其实天涯充满着智慧、充满着各类奋斗的精神，这是值得认可的，当然，也充满着现今社会投机、发财梦等不切实际的想法，天涯就是个大社会啊
4 成功的经验其实很难复制，一些失败的案例，往往值得借鉴

鼓励朋友们，把自己刻骨铭心的失败经历写出来，这是特别有价值的！

是否需要发起一个“失败周”，让大家晒晒失败经历，呵呵
小本创业工坊 于 2011-03-24 08:20:45 发布在 创业家园
作者：qq490199905 回复日期：2011-03-24 03:46:56

这 4 天吧一直观看楼主的贴我也的顶一下了，首先向楼主还有各位问声好了，我先自我介绍一下本人来自海南出生 91 年算是个小屁孩吧初中都没读完就跑出家里来到这个繁华的深圳给老板打工做起了手工皮鞋还有手提带。。。。。看着老板花啦啦的钞票真的眼红了，由于我见识不广文化低不懂的销售也不懂的推销，但技术我是绝对有的肯请各位知识渊博了解销售的帮我个忙或者交会我，让我跨出我的第一步吧，先谢谢大家了。
==========
1 小弟弟很实在，很早不上学，现在看着老板哗啦啦的钞票，分外眼红，让我想起一个瞪着眼睛看着钞票的小家伙

2 如果你能接受我的直言，那就是：你还要一段时间看着钞票咽口水，因为，现在可能还不是你赚钱的机会

3 如果你问我怎么办，那就好好打工，赚自己应得的工资，多学习、多体验社会，未来会有很多机会
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯访问原帖

你好： 关于在网吧做宣传来做产品营销的事情，我举个电子商务大概的从广告到购买的
比率，不一定精准，大大致差不多：
1 100 万人看到你的广告

2 大约会有 50-100 人上你的网站上看看（每人的宣传成本约 20 元）
3 50-100 人中，大概会有 2-3 人购买

以上也就是说，你投入 2000 元左右的广告，最后可能产生 2-3 个订单，这就电子商务一般的所谓回报率，所以现在很多 B2C 都是大烧钱 但烧钱的电子商务，也不是傻子，他们是图以后，图顾客的重复消费，图形成规 模

因此，你要做网吧，你看看，组织 1 万台机器的推广，不容易吧，得很多网站接受你才行吧，最后，又有多大的广告效应呢

以上是一点点分析
小本创业工坊 于 2011-03-24 08:33:14 发布在 创业家园
朋友们： 有几天没有上来露面了，请原谅，这几天确实太忙了，连轴转，各类的文件、各
类的业务事情、内外事务、家里的事情都凑到这段时间了，所以很抱歉没有及时在这里和大家做沟通。

不过我几乎每天都抽空来看了看帖子，非常欣喜的是这个帖子已经自行运转了---大家都在提问、大家也都在出谋划策，其实很多人的建议都比我的建议强，毕竟有些很专业，这其实是我的期望

当然我还是会抽空每天上来，也能看到大家的留言和建议，同时抽空也针对一些提问和思路，谈谈个人的浅见

更重要的是，希望大家都发言、多探讨，

还没吃晚饭，煮着红薯杂粮粥（几十种杂粮混在一起熬的啊，也不知道会不会食物相克啊），去吃一点，一会回来再做交流！

谢谢
小本创业工坊 于 2011-03-30 20:13:25 发布在 创业家园
作者：天天钻钻井 回复日期：2011-04-02 15:54:29

今天看到一句被打动的话：

穷人的生存能力很强，他战胜艰难困苦的毅力确实令人感动，但他竭尽全力得到的，或许只是一堆干瘪的面包而已。

---- 这句话并不代表什么，或者这是一句丧气或颓废的话，或是一句现实的话，个人
有如下感想：
1 谁跑的最快，一定是老虎前面的兔子，它是为了生存

2 谁跑的也比较快，是兔子后面的老虎，它为了饱肚子，因此，穷人战胜困苦的毅力是必须的，你得面临自己的温饱和家庭的压力
3 我们必须面临，当你竭尽全力的努力，得到的是干瘪的面包，但是，正式这个干瘪的面包，养活了你和家人，如果你不努力。可能连面包屑都没有，这就是残酷的生存现实

我们每个人都在努力奔跑，因为我们需要基本的面包，同时，物质的穷与富，不能代表人生绝对的成与败，我们适当的有一些理想，有一些物质之外的修养，这样，就能尽量的在有限的物质成就里，活的超人一些

我为什么要回答一个这么简单的问题，因为在今天的社会，包括我，经常都会很沮丧：我们这么努力，而相比那些官二代富二代二奶小蜜们，获得的物质回报，实在是太不成比例了，我们会看到那些动则百万的豪车豪宅，会有一种深深的沮丧感

但我有个故事与大家共享，也是我自己经常安慰自己的一个故事：有人说，上帝给每个人都会出一个考题，有的人的考题容易，比如他生于官宦之家，一切的成功都比较容易（特别是物质上的），而有的人的考题很难，因为上帝欣赏他，给他个很难的考题---一个标准很高的考题

但愿朋友们都能从故事中受到一些启发，我们知道当今世界，从某个角度，卑鄙是卑鄙者的通行证，高尚是高尚者的墓志铭-----但尽量适当的靠拢高尚，虽然生活会艰难一点

所有天涯创业者朋友们，我是特别理解你们，理解你们一样的出生卑微、甚至文化不高、家庭负担很重、门路比较窄，但是，不要沮丧，不要放弃努力，哪怕最后只是一点点干瘪的面包，我们也能对得起自己努力上进的一生！
小本创业工坊 于 2011-04-02 16:35:53 发布在 创业家园
作者：天天钻钻井　回复日期：2011-04-02　16:04:05

求一办法：假设你是一农民，只有一个鸡蛋，怎么在 5 年的时间里把这个鸡蛋变成一群牛。
==========
==1 这个话题也很有意义，它基本代表着天涯很多创业者的现状：只有一个鸡蛋，不仅要自己饱肚子，还要靠它去赚点钱养活未来
2 如果是我，我大概是这样的思路：
1 用鸡蛋的 1/3，作为自己的口粮（省吃俭用，支撑生活）
2 用鸡蛋的 1/3，投入一个稳定的，但赚的不多的事情，确保中长期还会有点口粮（比如打工、比如比较靠谱的投资）
3 用鸡蛋的最后 1/3，分成三个 1/9，投入不同的几个项目，努力一点，辛苦一点，期望用这个三个小本创业项目，积累到第一头黄牛
4 最后用一头黄牛（第一桶金），来变成一群牛

这是一个艰苦的过程，这个过程，需要自己特别的努力好勤奋，吃别人不能吃的苦，还需要自己的智慧，也需要运气，想用一个鸡蛋，变成一头牛，是不容易的，也是很有挑战的一件事情
---正如所有的小本创业者，就是这样
小本创业工坊 于 2011-04-02 16:42:50 发布在 创业家园
作者：伊老人 回复日期：2011-03-30 11:23:20

作者：伊老人 回复日期：2011-03-28 12:10:28

大家好！ 我们这边玩具制造行业是龙头。我前几年也做过相关的加工工场，所以跟玩具厂
家关系也不错。这几年一直在打工，每月的工资也仅仅够家庭必须的开销，一直都很想自己创业，但都只是想想！一方面是生活的压力，一方面是没有好的项目。我想了解一下做网上玩具批发的可行性。请大家帮我指点迷津！谢谢了！
==========
玩具行业，如果你没有太大的资金，你就不会有很好的价格优势，也很难开展网络批发（你压不起库存） 但玩具行业有个机会你可以想想：包玩具厂的尾单、库存、样品、次品，之后以 很便宜的价格，批发给全国各地的地摊玩具点，这个会有价格优势，也容易吸引
顾客
但这个尾货行业，已经有人做的不错，你说的你的特点是和玩具厂关系好，这方面也许有点机会，但也许人家都做的很好的，也轮不到你了

小本创业工坊 于 2011-04-02 16:45:46 发布在 创业家园
作者：孤单是一种病 回复日期：2011-03-30 22:12:58

我有一个项目麻烦楼主一定要点评一下，你的评论经常是一针见血的，我很相信你的， 就是儿童游乐园里面的游乐项目，我想去买下一个充气内型的设备，自已去找地 方摆放，然后等待小孩子们来玩，我也观察过，这类项目在很多公园都是受欢迎
的，但是公园以及游乐场可能不好进，一方面饱和问题，一方面可能也有垄断以及关系的原因，我现在主要是想进一个空白区域，比如社区广场，大型超市门外，开放式大广场一类的，周围最好有社区居民，有小孩子多的学校，
==========
==

这是一个比较靠谱的思路，但不知道你在哪儿，具体情况如何，只要你能把我以下几点，完全可以深入调查调查，之后看是否能启动：
1 投入

2 安全、绝对的安全，千万不能有任何意外的可能
3 租金和运营成本
4 估算的回报是否值
小本创业工坊 于 2011-04-02 16:47:57 发布在 创业家园

作者：黄梅细雨　回复日期：2011-03-30　23:34:12

各位大侠： 我想开一家外国商品日用百货店，我的进货途径就是淘宝。如果店开了，会不会
存在外国商品的销售上的法律障碍？（主要是涉及海关税收工商之类的），不吝赐教，谢谢！
==========
个人浅见是根本不看好，第一是货源，你根本没有优势，物流费用都让你承受不住，第二是市场，有的产品许多商场都有销售，第三是你的运营成本，也许，你根本开端都不行----货的问题你就处理不了

后面的法律问题，那倒不是你要考虑的问题

当然你也可以按照自己的思路去试试，看看困难会有多大
小本创业工坊 于 2011-04-02 16:51:45 发布在 创业家园
作者：小帅童鞋　回复日期：2011-03-31　16:05:07

lz 我一直在潜水，以前也不知道说什么问什么，我想问下找一个投资人投资去开一家美发店怎么样我有经验没本钱…
==========
小帅童鞋：

这个嘛，你要有你自己独特的思路，包括你的经验是哪些，通用的经验，是没有太好的制胜点的，美发行业，我看了很多，但特别思路的，感觉没有，也许这就是个门槛低，竞争激烈的行业
----门店和人工，是最大的门槛
小本创业工坊 于 2011-04-02 16:55:22 发布在 创业家园
作者：miaomenghuan　回复日期：2011-03-31　17:10:38

LZ 你好，本人向来都是潜水，不过还是被你给钓上来了！~呵呵。。
我大学毕业 3 年左右，没有任何家庭负担。毕业 3 年的时光中，我总是在找自己梦想。不久前我终于决定放弃自己的工作，在农村的集市上开一家汽车租赁公司，买几辆 2 手的汽车， 同时把汽车放在市内的汽车租赁公司里面出租（这样便可降低很多的风险）。其实一年的成本还是蛮高的，汽车的保险、房租、汽车的维护。。。。至少 2 万左右。如果不卖 2 手车的话又多一大项汽车的折旧的费用。其
实我是想做 2 手汽车生意，但是现在一点都不懂，想借汽车租赁的东风来入 2 手
车这个行。

上面是我的想法，不知道可行吗？
然后就是我怎么来把第一步走好，因为我们这的集市上很没有汽车租赁，我要在开这个公司注意些什么问题。
==========
==1 假设你镇上还没有飞机场，你是否要去做飞机租赁啊，呵呵
2 汽车租赁在中国发展了很多年，今年才几家融到资金（都是亿元以上），才慢慢发展，这个未来还需要一段时间，他们都是类金融的行业（基本都要很好的财务计划和资金），因此，这个感觉不是小创业能做的
3 从微观来看，租车是不好盈利的，所以，你的思路，个人不太看好
小本创业工坊 于 2011-04-02 16:58:13 发布在 创业家园
作者：难得一世 回复日期：2011-04-01 11:27:58

大家好，我在镇上自已有个 30 平方米的门面，在镇上是属于偏尾的位置，这个镇是在湖南的一个小镇，全镇人口 3 万的样子，没有工厂企业之类，我的门面正 对着镇中心小学的路口，对面还有一家幼儿圆。我生了二个孩子，都还小，老婆
不能出去，只能在家带小孩了。现在想自已在家开个店子，目前有二个想法，一是开个农村批发小超市，并把和我家门面连在一起的一个门面租下来，现在镇上有二个 300 来平方的超市，三个 100 平方的小超市，生意看起来还不错，赶集的时候把货物摆到外面，。二是开个婴幼儿用品店，镇上也有 3.4 家的样子。三是开个小家电专卖店。开店想了差不多一年，却没实行，总是犹豫，想的最多的是超市，请大家指点一下迷津
==========
==1 从财富收入来讲，以上三个思路，最后都不如你把店租出去，自己再去南方或你城市打点工，加起来怎么也有个 3000-5000 收入吧，
2 你这三个思路，都是一发就很难收的思路，换个说法，就是要不好，就得赔光投入的，很冒险
3 不能因为你有门店，就一定要去做生意，呵呵
小本创业工坊 于 2011-04-02 17:03:55 发布在 创业家园
作者：BXJT 回复日期：2011-04-01 09:50:45

请楼主及各位涯友评测一下这个创业项目呢？
智能安防报警系统利用现有的手机平台，以最简洁的系统架构，在不改变现有装修、家居的前提下，为大家提供最安全的居家环境。
==========
1 不知道你的具体情况，是做了没有，是自己研发生产，还是代理
2 这东西听起来不错，但估计使用的人不太多，因为不是必需品
3 我有个朋友去年研发生产这类一摸一样的东西，今年已经关闭了，基本都没卖出去，相比他去年和我说的时候的雄心勃勃，今年突然就没了，我没有深入了解，但估计是市场的问题，你可以借鉴
小本创业工坊 于 2011-04-02 17:07:08 发布在 创业家园
作者：聆梦轻雨 回复日期：2011-03-31 18:00:57

我也来说自己的情况，目前在广告公司做文案，压力很大，工作几乎成了生活的全部。姑娘本人呢是个对生活品质要求较高的人，闲时会看看书，练练字，去去

美容院什么的，现在的工作几乎就是下班了睡觉，睡醒了上班，一来二去就萌发了自己做的念头，主要还是希望可以分配自己的时间，做点自己喜欢做的事。
==========
HI,聆梦轻雨
不愧是做文字的啊，连名字都那么琼瑶的感觉，哈哈
但你的思路可以试试，但觉得困难也很多，因为你喜欢的东西，上海人不一定喜欢，再有，做生意的大忌，其中之一，就是按照自己的喜好做生意
你这个东西摆摆摊试试应该问题不大，但真要成商业项目，如货源、生产、加工、仓库、物流、店面、运营、人员、费用等等，一大堆东西后，能否成为一个商业项目，还是很多未知的 以上是个人浅见，不过你还是最好相信自己，自己想干，就按照自己的思路去试 试，但一定把握风险，投入别太大
小本创业工坊 于 2011-04-02 17:10:43 发布在 创业家园
朋友们： 各位的发言我都在看，由于这几天都在外，所以得抽些时间才能做交流！
感谢潮民等朋友们的踊跃发言和深有见地的交流，百花齐放，百家争鸣，才是这个帖子的初衷 问口腔溃疡药的朋友，得我回到深圳之后去看药品名字和生产厂家私信给你，由
于是药品，我无法公开贴上来，况且国内好像也买不到，我是英国买的。
谢谢大家！
我一直和大家在一起！

小本创业工坊 于 2011-04-05 21:59:48 发布在 创业家园
作者：其吉 回复日期：2011-04-02 23:22:10

前几天问了一个加盟上门洗车的项目,没得到评估,现在又找到一个小本项目:活氧解毒机<可净化蔬菜,水果,肉类,海鲜,室内空气等>的推销,前期准备做:一、小区展示销售；二、跑厨具店,小家电门店,商品城柜台推销；三、网络<淘宝>销售. 后续再考虑开专卖店,本人在中部省份一个二线城市,恳请小本哥及各涯友帮分析一下,不胜感激!
==========

1 这位兄台，臭氧（有的地方叫活氧）解毒机，是多年前就有的一个项目，我大约 5 年前就有朋友热火朝天的干，到今天，也没有什么前途
2 理论上，消毒类的东西会有前景，但我也不太明白为什么，那些臭氧消毒、空气净化、还有纯净水设备，目前在整个中国还是销售不够好，也许是中国还是温饱阶段（大多数人），还不是健康的时候
3 健康一定是好方向，但是，我们要踏准节奏，最好明天早上就爆发的市场，而不是后天爆发的市场，更不是昨天或今天的好市场
4 你如果在二线城市，建议千万不要去考虑专卖，先试试水，用最低的风险，接近于 0 的库存，先试试
小本创业工坊 于 2011-04-05 22:05:40 发布在 创业家园
小本项目思考之十二：泡菜开成连锁店

最近在内地，看到一些源自湘西的泡菜连锁店，当然，店名都比较有意思，如口味王什么的，很小的店面，里面十几个玻璃瓶子里，泡着各类蔬菜和豆制品，当然，最著名的酸萝卜，在柜台放着，顾客自选一些各类泡菜，交给柜台后，柜台的伙计，秘密的从顾客看不到的柜台里，添加各类的调料来调制，
最后，顾客可以堂食，也可以打包

观察了一下，做的好的店面，都估计已经是很多连锁了，有统一的制作和配送，各个店基本都是零售和现场调制，貌似生意还不错

价格嘛，一般是 10-15 元每斤，汤汤水水的，利润应该不错的

总觉得近年来，重口味的饮食，成了一种方向，如铁锅辣椒、麻辣烫、湘菜、以及这类酸辣的泡菜连锁店等，都在不断的破坏和刺激人的味蕾，变成全民吃辣啊，这也许是一个大趋势？

记下来写给大家，是想告诉大家，小小的、民间的，在湘西只卖 4 元每斤的酸萝卜，增加些品类，增加些策划等，好像成了一种比较大的生意

所以，变化、变化、变化，才是创新的生意的主题！

小本创业工坊 于 2011-04-05 22:43:42 发布在 创业家园
作者：海风 09 回复日期：2011-04-11 23:35:32 回复

前辈们，我现在不是来说项目的，也不是来找项目的，我来了解下一个最原始的问题：什么样的人适合创业？
==========
HI，海风 09：
1 个人认为，首先要明白，所谓创业，只是近年的一个独特名词，就是几千年来的生意，或者生意人，你要明白，其实就是做买卖
2 做买卖是个行业，士工农商，都是一个行当，诚然，每个行业都有人适合，有人不适合
3 这是个讨论了很多的话题，其实关键看你自己的感觉
4 赚钱是当今社会很多人几乎唯一的一条路子了，因为这个离奇的中国，少数人富有，多数人贫穷，所以大家都在走赚钱这一条唯一的路子：活命或养家或发展，但渐渐的很多人已经忘记了---所谓创业，其实只是个买卖

如此而已
小本创业工坊 于 2011-04-12 21:27:41 发布在 创业家园
作者：戏班 回复日期：2011-04-12 15:07:39 回复

个人认为如果想创业能快速成功的话,符合以下几点是非常重要的:
1.快速消费,重复消费的产品或行业
2.朝阳产业

3.符合健康,环保(国家在提倡,国民观念也在逐步提高)
==========
呵呵，挑个刺，不敢苟同：
1 快速消费品是好，但基本竞争都白热化，牙膏洗发水天天用，看看出了 BG，还有其他多少品牌的机会啊，更不用说新企业
2 朝阳产业： 小企业也许在黎明就没钱断粮了，看不到朝阳
3 健康是个好主题，但穷人没办法注重，富人有机会， 环保这个概念，不太看好，没有太多人为了环保买单----我有个澳洲朋友，回国开了个环保维修汽车空调的产品，就是在修空调时候，收集佛利昂，避免扩散和浪费，结果修理厂说：我就是要把氟利昂放掉，才能卖新的赚钱啊，呵呵，一个案例而已，不代表什么
4 方向很重要，但我想，小企业，不能跟随昨天别人吃什么晚餐--太晚了，不能跟随今天别人吃什么午餐--也来不及了， 但也不能总是猜别人明天吃什么午餐--早了点，最好---准确的而判断，明天早上，顾客要吃什么早餐，之后连夜行动，明早盈利

随意一说，百家争鸣
小本创业工坊 于 2011-04-12 21:35:24 发布在 创业家园
作者：jackytxb 回复日期：2011-04-12 10:54:39 回复

楼主，您好：
看了这个帖子，我很深启发，也很愿意把我的经历写出来，请楼主指点。
我是浙江人，于 2002 年从上海某大学硕士研究生毕业后，定居在上海，目前我担任北京一家投资公司的高管（常驻昆明），年薪 50 万元左右（税后）。虽然很多人羡慕我的工作，但我内心一直有创业的激情和梦想。我也正从目前所供职的公司慢慢淡出。
原来我创立了一家投资管理公司（尚在经营），但感觉咨询类的业务难做。今年初以来，我有一个初步的打算，就是利用我家乡“膨润土之乡”的优势，整合上海地区膨润土市场的资源，开一家贸易公司，从事膨润土贸易业务。
同时，我也希望能借助这个平台，真诚结交在工程材料贸易领域的朋友共谋发展（我出资金）。
==========
HI,JACK：
你有太多天涯网友羡慕的工作啊，可能你的创业思路，算是异类追随内心的召唤的高度吧！
生意有三类（据说啊）：买卖货、买卖钱、买卖人，我想，投资类企业，算是买卖钱的，和银行等金融领域一样，离钱最近的人，最容易赚钱，看来时有道理的投资领域的服务类企业，或者咨询类公司，其实要变变模式，还是蛮多机会的，诺亚财富，其实不就是替富人找做 LP 的机会，替 GP 寻找 LP 嘛，人家不都上市了，还生活的很好啊，觉得还是有很多机会
希望你多多和大家交流啊

小本创业工坊 于 2011-04-12 21:41:37 发布在 创业家园

作者：joychenqi 回复日期：2011-04-07 20:06:02 回复

看了小本哥的帖子，感觉好多分析的都很有道理，很实在。所以冒昧向小本哥请教下。
本人 25 岁，家里农村的，经济条件不好，教育背景硕士。
我明年毕业，我学的是土木工程，就业情况还不错，不过要买的起房子也好十几二十年，我女朋友家人明确给我说：“没有房子结婚是不可能的！”所以我想创业。我现在通过考证，把证挂靠出去给别人用（二级结构工程师的证，挂三年 10 万）现在手上有十万元资金。我有三个思路： 第一个：开个饭店，技术和人员应该不是问题，我二姐夫是做厨师的，我有个叔
叔是做大拍档的，还有个亲戚是做熟食卤菜的。饭店的定位是适合工薪阶层。做这个最重要的是选址和饭菜的口味吧？ 第二个：做甜品店，我目前所在的这个城市大大小小的糕点甜品店有 190 多家， 而且有本土的，还有全国连锁的那种，不过我老家那个城市甜品店不是很多，一 家做的比较好的本土店在市区也只有 9 家店，所以想在老家那个城市开个糕点
店。最大的难题没技术。
第二个：拿十万元钱去做服装，自己先联系上本地的服装卖家，给他们看样品，确定订单数量，然后找工厂加工，要是量比较大的话应该比他们直接从服装市场或者是阿里巴巴上进货要便宜。还可以先把货给对方让对方代卖，买出一件给他一部分的分成，也免去了他进货的成本和压仓的风险。 想请教下这三个思路哪个成功的可能性大点？？各有什么利弊？要是真的实施 起来每个项目要注意那些问题？望小马哥和天涯的各位高手指点一二！！不胜感 激！！！！
==========
HI：
大学还没毕业就有 10 万元，还是很令人佩服的，从你的思路里看来，你的逻辑也非常清楚，我是对你很看好的 三个思路里面，个人窃以为，是否可以从小试试，和你做卤菜的亲戚合作，思考
点新的点子和模式，从 2-3 万的投入开始尝试了，另外 7-8 万备用或启动其他小项目，分散一下会不会更好一点 最好，自己才是自己的主人，信自己吧！
小本创业工坊 于 2011-04-12 21:44:56 发布在 创业家园
作者：踩出脚印 回复日期：2011-04-08 14:30:38 回复

首先顶楼主一下。鄙人先做一下自我介绍；本人今年 28，生于农村，长于农村，能吃苦耐劳。自我认为还是有思想的主，因为从大学一毕业一直在按照自己的规划走路，一路走来很艰辛，有痛苦也有幸福。中间有过一个小插曲就是自己创业，在大家瞧不起的眼光下创业，果然如大众所望，不出半年关门大吉。资金上亏损 20000 元封顶，这些都是皮毛的事。最近又在一家大型汽车厂拼杀两年有余了，前几天突然萌生一个想辞职自己东山再起的念头，而且这个念头疯狂生长，怎么也压制不住，而且我知道现在的我资金、经验、各方面都不充足，所以我必须战胜这个邪恶的念头，假如我没能战胜这个邪恶的念头，望楼主能给我指明一条道路。（注：手里现有资金不到 5W） 建议楼主给回个帖子，拯救一条鲜活的生命。

==========
哈哈，太严重啦，都需要拯救鲜活的生命的程度啦？？

不过，我从你的字里行间上，看出你的挣扎，以及对之前的失败耿耿于怀，这倒不必，人生哪有永成不败的啊，一次失败，只要吸取教训，真不要成为自己的自信心的障碍！

关键是，你自己现在有没有清晰的思路，怎么利用你这两年的积累、经验、资金，来规划一件什么事情，倒不存在要扼杀自己的所谓创业想法

想做点生意多赚点钱，是个很伟大的想法，前提是靠谱！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

小本见闻之：信仰和 5 元钱

由于住在浦西，清晨起个大早，配一澳籍朋友 S 去教堂，赶他必须去的 8 点半开始的英文礼拜会，申明下本人暂无信仰，但尊重每个人的信仰自由，
本人也不愿意对某个信仰接触太深，因为任何宗教都是很强大、很体系化的知识海洋和知识体系，如果一个个人接触某种宗教太深，自己的知识体系有限，被融化的可能性很大，我只想保持自己独立的对世界的探索，不想被融化---有点顽固吧？？ 有机会详细说说

我陪他乘地铁到了浦东广兰路站，出站口后，却不知道那个教堂在哪儿，但直到就在附近，早会时间快到了，S 略显着急，但还是很从容，这也许就是有某种信仰的人，在任何急的时候，都会比较从容，因为他的哲学是一切都有主的安排。也是是对的

正当我们的地铁路口略显迷茫的时候，一群电三轮车主围上来，操着非常明显相同的某省话:去哪儿，去哪儿，坐车我送你，（不想说明某省，免得大家有地域歧视之嫌，哪儿都有好人坏人啊）

我们就像一个从天而降的猎物，被一些饥肠辘辘的猎手包围，我们只能问问，教堂在哪儿，车夫们都大声说：我知道我知道，5 元、5 元，我送你去

无奈，只能坐他们的电三轮，呼啸而去，明显感觉他只拐一个弯，只闯一个红灯，呵呵，冒着生命危险，一瞬间就到了

----如果是他们给我们指点一下，几步路就到了

这就是信仰---S 基于他的信仰，一大早起来，赶到遥远的浦东，去参加一个早会，目标非常明确，就算车夫的行为，他也毫无半句怨言

而同为大陆同胞，我对车夫的行为，总是有些感想：
1 我绝对无意指责车夫，他本是生意人，没有理由指路而不收钱，哪怕只有几步路，正因为如你、如我、如人无完人，不能用神格和所谓的君子，去度量每个俗人

2 我理解，5 元钱就代表车夫的信仰，因为，5 元钱背后是中国艰苦的生存环境，是他背后女儿对学费的盼望，他老母亲对吃药的盼望（也许他家根本没有任何社保，全靠他 5 元 5 元的积累），他的信仰，其实是他的小家的温饱和富裕，这就是他的信仰

3 我们总是提到，中国人没有信任、没有信仰，但是，是什么让我们没有信任、没有信仰，却没人去深究，我们总是去指责别人，以完人和君子的身份，却忘却自己也并不是完人，并不是所谓的神格的君子

4 我们大陆同胞，我们俗人，究竟有没有信仰，难道信某种宗教，才配叫信仰，我认为不，爱家庭、爱自己、其实就是一种最真实的信仰，如果有人信各类宗教

因此，S 长途跋涉去教会早拜，是一种信仰，车夫为了赚 S 的 5 元钱，去养活没有生活依靠的老母和幼子，看起来有点不地道，实际上也是一种信仰，二者没有区别。

我们总是有时候迷茫，甚至迷失自我，缺乏生活的目标，或者归结于没有信仰，其实，信仰就在你心中： 我们无力行善，可以谅解，但尽量不做恶 我们锻炼身体，健康饮食，保持好的身体，更好照顾家庭 我们珍惜和最求自由，最求心灵的自由、最求人格的平等 我们照顾家庭，进而有能力，才去帮助朋友 我们尽量做点所谓事业，但不是唯一视赚钱为事业，视生意为事业，能做点事情， 如厨师等，都是事业
自由---平安---健康---家庭---朋友--事业---赚钱，这些，其实就是我们真实的信仰

因此，宗教是信仰，5 元钱也是信仰，不苟同但理解 5 元钱的行为，心胸宽阔，也是信仰！

随想随写，不知所云！
但愿诸君旁观者清

小本创业工坊 于 2011-04-17 23:19:09 发布在 创业家园
作者：饕餮成都 回复日期：2011-04-21 22:27:23 回复

lz 弃楼了哇？！深情呼唤 lz 出现

==========
各位好朋友们：
1 永不弃楼，这是我的承诺，请放心，我一直和大家在一起
2 有时候我实在太忙，很早也说过，我也和大家一样，是个要去为生计和养家奔忙的人，在某个时段，实在没有时间，所以还请大家见谅
3 我只是这个帖子的主持人，而不是主人，因此，这是个交流的平台，有问有答，有争论，有交流，这才是帖子的意义
让我们的讨论来的更猛烈一些吧！

小本创业工坊 于 2011-04-23 15:22:30 发布在 创业家园
高科技公司=卖包子

高科技和卖包子：

哈哈，最近老在外头，为了生活四处奔波啊，怠慢了贴友们，多多见谅

每次在外交流中，总是有人会问：哇，高科技公司啊，那你们的核心技术很厉害吧？？

我总是语塞，一时真还不知道如何回答，或者，一直没有想清楚，一个技术公司的核心，究竟在什么地方？

我想总结一下我的表述，期望得到大家的指点：

什么才是技术公司的核心：
------- 所谓高技术公司，就是一个卖包子的

1 第一步：找准明天早上最受顾客欢迎的包子类型------这个公司，必须有市场和技术相结合的高层或团队，以广泛的交流、广泛的知识面、满世界“忽悠”的能力，从各类机会中，找到那个明天早上，最适合顾客需求的包子类型

----明天早上！，昨天的包子竞争太激烈，今天畅销的包子明早马上会很激烈，明天中午太遥远，企业熬不到明天中午就死了，因此，必须是明天早上的时间点

----最适合顾客的包子，不是最好吃的，也不是最贵的，也不是最便宜的，而是明天早上这个时间点，最适合顾客的包子，如最适合的口味、最适合的价格、最适合质量（不是最好的质量），因此，适合，才是最好的

2 第二步： 连夜赶制包子----这个公司，必须有一个或者几个人，也许他们没做个这个类型的包子，但是，他们知道，做包子的大致研发流程、生产流程，需要找什么样的技术和工人，怎么途径快速招募到他们，如何让他们协同工作，怎

样去购置做包子的设备，如果规划生产的等等，总之，一定要连夜赶出来最适合顾客需要的包子
---连夜！ 企业就是这样，竞争很激烈，你发现明天早上的市场，也许是晚上 8 点了，必须很辛苦，连夜动手
--赶制， ，包括研发、包括生产，市场机会最重要，不要非追求尽善尽美， 技术上的尽善尽美，则是市场失败的开始，适合的，可以提升的，就是最好的

3 第三步： 连夜部署营销，晨曦初现，一队如狼似虎、训练有素的卖包子的队伍，就按照部署初现在市场，加以各类促销和市场细节，打一场包子大战，抢占市场，赚回这一次包子利润
连夜部署： 市场和研发同样重要，需要周密部署
虎狼之师：必须有进攻性非常强的市场队伍，才能占得市场先机

4 第四步： 赶紧寻找另外一个包子的机会，随让可以让早上的包子尽量多卖点时间，也许能延续到中午、晚上，或者明天早上，但是，现在的产品，寿命或者蓝海寿命，其实也许就是一夜的时间，不能指望一个产品能养公司一辈子，因此，马上用积累的包子利润，快速寻找第二个、第三个机会，为后天早上的机会，赶紧努力

所以，窃以为： 技术公司的核心，不在于你本身拥有某项核心技术，或者说，有某项核心技术最好，但这不是技术公司的全部，而技术公司的核心，其实就像一个卖包子的店铺，关键是： 你能否找到明天早上的适销对路的包子、能否连夜赶制、能否尽量多买，尽量多赚，还有，能否不断寻找下一个包子的机会

罗里罗嗦，糊里糊涂，聊为记！
小本创业工坊 于 2011-04-25 22:42:00 发布在 创业家园
关于小本创业的另类思考：（请朋友们认真看此文，多思考）

各位天涯朋友，最近对愧疚大家，实在分身乏术，没有太频繁的上这个论坛和更新，但心却是和大家在一起

最近，一直也在思考，关于小本创业，我们究竟要怎样的去小本创业：
1 想小本创业的群体： 其实，我们可以用一些共同的词汇，来形容想小本创业的群体：资金弱小、社会
关系不足、工作及阅历有限 文化不是太高（极少有硕士博士），家庭经济压力不小、现在工作或就职状态不理想，以及还有诸多的共同点，而这些共同点，却是创业的难题，所以，小本创业，本身就是件挑战不小的事情-----知己知彼，首先要认识我们自己

2 传统的小本创业思路
一谈到小本创业，谈的最多的是：小吃、卖衣服、摆地摊、淘宝、小批发、某种特产，如土鸡蛋，家乡小吃等等，但是，没有门槛的小生意，便是竞争最激烈的小生意，中国人太多，勤奋、不怕吃苦的人也很多，其实，大家都在没有门槛的商业上挣扎，甚至倾轧互相践踏

所以，传统的小本创业思路，固然有机会，但是，往往都是一片红海，或者很快就一片红海
就说现磨豆浆吧，去年才开始火吧，论坛上也有专门探讨的帖子，但前几天我去了一个县城，随处一走，起码发现 20 家现磨豆浆店或摊子（绝对没有夸张），该县城估计不低于 50 家，所以，小本、低门槛的创业机会，很快就变成穷人们的红海！

3 新的小本创业思路
拥抱变化吧，否则，别无选择
环境在变，我们已经处于互联网信息时代了
消费对象在变，主力已经变为 80 后 90 后了
很多都在变化

而你，如果不变，怎么行呢

但我，该怎么变呢

必须是有新的创业思路的时候了

新的思路有很多，总结归纳，大体如下：
和互联网靠拢
和网络 SNS 靠拢
和移动终端靠拢
和新消费倾向靠拢
和服务行业靠拢（无须进货无须库存无须店面的领域）

4 新小本创业的案例
一个真实的案例，微上有个人，注册了一个：“**市美食攻略”，专门介绍各类美食做法、各类美食店信息、各类实惠的美食信息，通过大约 1 年的经营，现在
有 5 万粉丝，目前，已经有不少店家找他，请他在实地考察，确认品质和性价比 的基础上，发布软性广告，大概每个广告收入 1000-2000 左右，他轻轻松松，每
月发布 10 条左右广告（其他都是公益和评论性的微博），月收入 1 万左右 他只是一年的积累，可能还是业余时间（做淘宝、开店铺，那个不要几个月的赔钱和投入积累才能盈利） 他无需库存，无需投资（那个小本创业，不要投资 1-10 万啊） 他几乎毫无风险（ 哪个小本创业项目，没有亏损的风险啊）

那么，除了本地美食，难道没有垂直行业，可以复制在微博上吗，这个故事的主角，他的成功，个人觉得可以复制，但不能复印（某创业导师的太平洋博士，才能复印，呵呵）

点到为止，大家展开类似小本创业的联想啊

如果你一定要问我，那该开什么微博呢
如果你一定要问我，那该怎么积累 1 万-5 万粉丝呢
甚至你要问我，怎么写微博呢
或者你要问我，你打字慢，又不想太辛苦泡在网络上
-----那我只能回答你，你还是打工靠谱，别小本创业了，这条路很艰辛，不适合所有人

5 我们的新思考：
我们可以做很多人做过的事情，哪怕是传统小本创业项目，但要有所创新
我们可以做很多人正在做的事情，但也要有所创新 但最好去做
还没有多少人做的事情，要快、狠、准，那才是蓝海
不是投资很大的事情都是好项目 也不是不要投资的事情才是好
项目
什么是好项目
----把握住明天的早餐大家会吃什么，连夜赶制，明早促销，这才是未来的创业思路，记住，不是模仿昨天的晚餐，不是复制今天的晚餐，更不是去寻求明天的午餐，二是，刚好是明天的早餐---即将来临，但不为多数人所知的机会

小本创业工坊 于 2011-05-05 22:57:28 发布在 创业家园
关于小本创业的交流平台：

论坛有论坛的好处，各类的发言，都贴在上面，对于帖子的前因后果，一目了然
但我们也必须去拥抱新技术，比如最近比较火的微博

我也是去年 12 月份才接触微博的---其实我也 OUT 了，严肃批评一下，我一个朋也强行给我说：今晚，你必须、回去、马上、注册微博

他严肃的说：世界上有两种人，你知道不，我说：当然知道，男人和女人啊，他说：不，上微博的人和不上微博的人

我当晚就注册了微博，其实这个微博在写这个帖子之前，我希望在微博里打造一个让大家广泛交流小本创业的平台，因此，取名：小本创业工坊， 我们不是名人，首先确实无人关注你，但通过原创、转发等办法，到现在 6 个月了，总算积累了 600 粉丝（都是真人啊，基本无僵尸粉）

所以，天涯的网友，如果有新浪微博，可以去加我：小本创业工坊：
http://weibo.com/xbcygs
所以，天涯的网友，如果没有微博的，我也建议：马上、今晚、注册、成为微博一族，也欢迎加我

个中理由，谁上谁知道，不多累述

所以，在微博上我们互动，但别忘了我们的大本营：天涯贴，我们一起把帖子传承下去，成为和微博互补的小本创业交流平台和家园

本文感觉有点推销自己的微博啊，但却是想和大家多个方式做些沟通，那就再推销一次吧：
我的新浪微博：小本创业工坊：http://weibo.com/xbcygs

小本创业工坊 于 2011-05-05 23:09:46 发布在 创业家园
电子商务这方面很有前景，请问楼主，B2C2C 的模式，本地化的电子商务发展前景怎样？
==========
恕我无知：
1 B2C2C，是否是指：Business-to-Consumer-to-consumer，就是把客户，发展成可以再发展客户的中间体？
搞直销的化妆品，是否就是：B2C2C 呢
2 本地化的电子商务，什么意思，是指基于本地传播，或者固定区域的电子商务呢，还是？
相信你应该有深刻理解，可否说全面点，大家都来学习学习
小本创业工坊 于 2011-05-05 23:15:27 发布在 创业家园
作者：加配疗 回复日期：2011-05-05 11:08:21 回复

各位前辈好，这几天一直再看这个贴子，很受教，本人也想创业，作点小生意，但是不知如何下手。我观察了很久，想开一家蛋糕店，租门面费用很大，人员费用也不小，不知是租门面还是作配送，如果作配送，想给饭店作精美的西点，在人们饭后可以吃一些甜品。小弟不知这个想法可行吗？望各位前辈评论，谢谢！！
==========
从您的字里行间，个人的浅见和直觉：这两个都不靠谱，第一个感觉你还没有到开店做生意的阶段，所谓观察很久，是什么意思呢，门店费用，和贵没关系，要将性价比：人流和店租的比例， 第二个配送，也不太靠谱，饭店不一定要你的，难道你是便宜，还是口味，还是别的？？
谨慎！ 但相信你就是一个想法而已吧
小本创业工坊 于 2011-05-05 23:18:16 发布在 创业家园
作者：zhoujian2198 回复日期：2011-05-03 17:15:53 回复

楼主你好，我是做通讯行业的，现在在我们这个小镇上是做得最好的一家了，但是因为在小镇上，总人口少，顾客的消费能力有限，在销量上遇到了瓶颈，我也在其他镇上开了分店，但因为不是本地人，再加上现在乡镇上房租也飞涨，经营起来也有困难了，请楼主帮忙分析一下，我下一步发展方向，我考虑做手机批发，但竞争比较激烈，现在非常迷盲，请指点迷津！谢谢！
==========

通讯行业，特别是移动终端行业，真的很成熟了：
1 生产，太多太多
2 配件：赊欠严重，利润微薄
3 批发：深圳 3 台都起批，太透明，
4 零售：店铺比米铺都多，房租人工又高
5 网销：新人已经很难让人知道，包括淘宝
6 3G：只和中兴华为有关系，和其他人都没关系，搭不上
7 研发：MTK 太成熟，研发公司也很难
8 出口：客户已经聚集在大公司，外贸拓展也难，费用也高，已经不容易了

唯有一点点路子：投奔移动联通电信，在他们的大树下，赚一点点钱，如移动礼品、如卖卡、如推 3G 卖卡送机，如开营业厅等等，但这，必须是跪着赚小钱---你懂的
小本创业工坊 于 2011-05-05 23:29:30 发布在 创业家园
作者：tana8888 回复日期：2011-05-01 21:15:11 回复

我是一个快要离婚的女人，结婚 14 年来，工作了几年，从生了孩子就没有工作了，现在家庭就要出现变故，依靠男人是没有安全感的，我准备带着孩子回到北方，开始真正独立的生活了，以后的日子要自己亲自掌握了，为了孩子，我不怕吃苦，手里有 15 万，准备回去开一个专门卖做排骨的小店，面积 20--30 平米，以酱排骨为主，其余就是糖醋排骨，红烧排骨，清炖排骨，还有干锅排骨。不知道还有什么项目适合我一个女人来创业，我要养活我的宝宝，他才 5 岁，我相信自己能做到！一直以来自己就是事业没大发展的人，这次命运给安排了这次机遇，是非自立不可了，我已经没有别的选择了！希望朋友们多给点创业意见！
==========
1 能感觉到你的不易，但不能意气用事，商业不相信眼泪，千万谨慎
2 开店做生意，感觉你以前没做过，不是你想象那么简单，光工商税务，你估计都很难面对
3 手里 15 万，其实不是小钱，能否先看看机会，谋而后动
4 不要把创业和开店，一定联系在一起，多看看其他机会
祝福你好运
小本创业工坊 于 2011-05-05 23:35:23 发布在 创业家园
作者：高球的天空 回复日期：2011-05-12 01:39:17 回复

楼主的帖子内容可能容易被一些没有创业经验的误解

==========
== 高球兄：

落花时节， 拜读华章（你的帖子意见啊）

感谢你给我的建议，关于本贴的意义或者我的初衷，大致如下:
1 我坚信所谓创业，是很难的事情，也是只适合很少一部分人能做的事情，诸如

你提到的各类具备的条件，包括思路、勇气、执行力、坚持等等，所以，请相信，做老板是一个职业，真不是每个人要去做的----谨此致所有天涯创业者，不要盲动

2 点子只是商业中的一个小环节，而且，自己从没有点子的，天天看别人的点子的人，其实很难自己创业，实话说，经历过很多商业的人，满脑子都有点子，而一个点子都没有人，往往离商业很远

3 建议大家谨慎行动，谨慎创业，其实一直是这个帖子的重要宗旨，而不是盲目鼓动创业，这一点有目共睹，也是我的初衷，可能说出来会很残酷---人人都想赚钱，可要想想自己的条件、自己的能力、自己的综合的东西，所以，该安心打工，还是好好打工吧

4 做生意和赚钱（所谓创业吧），其实并不是人生唯一的路子，虽然我们生活在黑暗的中国，没有任何依靠感和安全感，好像只有钱才能给自己安全感，可是，如果不顾实际的盲动，赔了钱，更没安全感，我真不提倡大家去过于冒险

5 勇于思考、静观默察、谨慎行动，这是我给大家的切身建议，这个帖子不是创业解决之道，只是提供一个大家交流的平台

以上，并与各位天涯网友共勉
小本创业工坊 于 2011-05-12 17:47:00 发布在 创业家园
回复
小本创业工坊 于 2011-05-12 17:51:21 发布在 创业家园

作者：745892555 回复日期：2011-05-13 10:48:47 回复

楼主您好 后悔怎么今天才看到前辈的帖子，很喜欢您写的诗 这几年喜欢写诗的人不多了 会写好诗的人更不多了 崇拜死了！介绍一下我自己 小女学护士即将毕业 过几天准备考护士资格证，前年的时候开了网店是代理 卖一些美瞳 假发 衣服之类的 赚的只是代理费，也许这些在前辈们看来小儿科了 不要见笑 毕竟那会还在学校 又没有本本，只是靠手机和网吧上网 赚订单 一个月还能赚个 1000 多，很开心的是都不用问家里要钱了 本的目标是 赚自己的钱花自己的钱舒服，去年本应该实习的 我实习了两个月 就在我们城市某商场租了个柜台 再续 ==========
在当今的淘宝竞争环境下，如果你代理美瞳类产品，都能赚 1000 多，就意味着你对于做淘宝和网络 B2C，应该有一定的基础，个人认为倒不如向 B2C 网络销售发展 至于开零售店，个人不太看好，因为人员费用、时间、店面租金等，都是掣肘，
倒不如面向全国的、，免柜台费的淘宝好 小本创业工坊 于 2011-05-14 10:40:10 发布在 创业家园

作者：苍山竹秀　回复日期：2011-05-14　01:56:47　　回复

楼主，本人在深圳做印花材料 五年打工 五年自己做老板。现在老家有个机会包一片山，想把这个生意转了。帮分析一下，是做下去还是回老家。目前这印花行业有点淡，但还是少有赢余，回老家呢？家人是团聚了，可结果呢，纠结。加我QQ12139049

==========

1 农业项目和农村项目，看起来很美好，实际上周期长，投入也不小，况且，农村其实也很复杂，我一个朋友在农村种茶树，还没种，就被周围的闲杂人等，骚扰的不成样子

2 所以你要去农村做生意，还真的了解农村的情况，特别是今日的农村，可能早不是书本上那种纯朴的乡村了，相信你这方面一定要有思想准备

3 你说的印花行业，我确实不懂，但多少有点盈余，如果风险不大，也当做一个饭碗，在当今中国，很多时候，其实实际点：苟全性命于乱世，不求闻达于诸侯----你如果经历多了，就能理解这句话的概念

小本创业工坊 于 2011-05-14 10:45:14 发布在 创业家园

作者：猫咪跳楼不用伞　回复日期：2011-05-13　22:51:15　　回复

看了这么多，我也来说下我的经历，我是个二本普通高校毕业。在校的时候混的还不错，觉得自己是个人物一样，但是毕业后一直不顺心，家里没什么背景，只能自己努力。

刚毕业去过深圳，一个外企（就老板是外国人，管理模式就是中国的小贸易公司）后来因为某些原因及对这个行业的失望就离开了回了家。

后来做过一段时间的广告公司的策划（纯属卖苦力），没干了，后来在一个化妆品的工厂干了快一年，由于厂里的某个女人使绊，做的不开心就不去了。

本来打算开个山地车店的。但是国内知名的就捷安特和美利达都有了店子，觉得市场差不多了就没再怎么打算。浙江中部二线城市，消费能力就这样。

现在待业在家，有点迷茫了。

想自己搞点东西但是不知道搞什么好，10 几万还是可以凑到 但是觉得什么都是迷茫，家里又说让我继续打工。但是也说如果有好点的东西也支持我自己搞。。。。。

望大家指点。

作者：sohuzc8995　回复日期：2011-05-13　22:52:17　　回复

==========

1 恕我直言。您的几段经历，是典型的毕业早期综合症，就是哪儿都不完美，哪儿都容不下你，而却没有一个地方，让你反省，到底是别人不好，还是自己心态需要调整----首先，建议你反省一下，这比照项目更重要，对你的人生和处事，会更有帮助

2 刚毕业几年，打工是最好的途径，一没经验、二没资金，就天天梦想做老板，如果这个世界上，老板这么容易，那么，饭店也不会有服务员了--你懂的

3 我倒不是无妄的批评你，因为我同样有一段这样的盲目自大、自以为是的经历，也是在大学毕业后不久，后面才发现，一定要放下自己，才能融入社会，何况你要明白，你只是一个二流大学的毕业生----现在几乎人人都是，相当于当年的初

中毕业生的难度，你就是一个普通人

我们都是普通人，都的适应社会、都得夹着尾巴做人、时刻反省自己、放低自己、融入社会
别无它途

小本创业工坊 于 2011-05-14 10:51:23 发布在 创业家园
作者：香喷喷的剁饼 回复日期：2011-05-13 21:08:57 回复

我的创业构想——在拉萨开一个家庭型青年客栈。请大家拍砖
今年辞职在家，心情不是很好，去了一趟拉萨与尼泊尔游玩，对两个地方感觉都不错，我毕业就来广州打工，好几年了，没有成家立业，现在有些厌倦，不想再重复朝八晚六的生活，期间也经营过服装店，但付出的心血与收益不相符，就罢手了。 在拉萨认识了一些朋友，知道那边的租金不是很贵，但需要自己的特色经营。我
是做服装设计的，没有经营旅馆的经验，要做的话肯定需要找伙伴一起投资，一起经营。现在还只是设想，没有具体操作，只是想听听大家的意见。小女子在此谢过啦
==========
1 尼泊尔是我一直计划要去的一个地方，不知道为什么，特别想去，有机会听听你在那里的经历
2 开旅馆总觉得是件很复杂也很投资的事情吧，可能要慎重，很多行业，看起来很美好，但是切入进去后，却不一样，特别是开店开旅馆，一旦进去了，发现不妙，逃跑都来不及了---能发不能收的生意，谨慎
3 服装设计属于艺术行业，我也认识几个，都有点特立独行的思想、完美主义倾向，不收羁绊的生活态度，所以，很多人和现实都有差距，也有些痛苦，
小本创业工坊 于 2011-05-14 10:56:18 发布在 创业家园
作者：注册啊注册 回复日期：2011-05-17 23:22:29 回复

楼主太好了。我是今年的毕业生，家里一直想让我考个英语老师。但我很想搞养殖，家里有四亩大的空地。但家里人又拉不下面子，觉得大学白上了。迷茫啊。。。。
========== 搞养殖关键的，不是面子问题，面子不值钱，又不偷不抢的，关键是从你的字里行间，感觉你搞养殖也没什么特别的优势啊，是技术、市场、成本、销路、哪点你在行呢，如果都不在行，又刚毕业，又没有太多本钱，无非有几亩薄田，那还是不靠谱 真还不如当个英语老师，工作一段时间再找找机会 小本创业工坊 于 2011-05-18 22:31:13 发布在 创业家园 小本哥好，描述一下我所在城市及行业的情况，市区有 220 万人口，但是建材卖 场包括红星美凯龙，居然之家以及本地的饰城一共有八家（不包括一些零散的建 材市场），其中最小面积也在 3 万平米以上。家具卖场更是有十几家，另外灯饰 城，窗帘城也不在少数。2010 年不断上涨的原材料价格和商场租金及员工工资 给各品牌经销商造成的很大的压力，苦不堪言。各类的促销、团购纷至沓来让人 疲惫不堪，但效果不甚理想，在此请教楼主及诸位达人有何见解，盼不吝赐教！！！

==========
1 暂时不太明白你问题的目的，是自己想从事这行呢，还是只是一些疑惑
2 我经常经过一些类似的家具卖场，豪华的装修、冷清的人群，高昂的价格，极少的成交，我也不知道他们商家怎么生存的
3 总之，这类开店等客的生意，个人是比较害怕的，真还不如联系个厂家，做做网络团购靠谱
小本创业工坊 于 2011-05-18 22:35:55 发布在 创业家园
今天在飞机上，看到一段联想老板柳传志先生关于创新项目的思路，大意如下，个人深以为然，摘抄给大家：

对于没有太大把握，但有很想试试的项目，先尝试着把脚伸进去探探，站稳了，再快跑，跑了一段时间再回头看看，感觉靠谱了，再撒开脚丫跑，但如果探探后感觉不好，赶紧收回来，两脚沾点泥水（赔点小钱），无所谓，重新换双鞋，再上路

柳先生的话很通俗，但确实一看就是身经百战的企业实战派人士的总结，我们总是寻找机会，但心机会很难一定看准，怎么办？
1 用最小的成本，或者自己可以接受的成本，进去探探路，哪怕走的慢一点，也不要太冒进
2 一旦探好路了，就追加投入，跑快一点
3 一旦探路不对，也不要自卑，谁做生意没有亏损过，谁是百胜将军呢， 但不能留恋投入，不能无法割舍，要尽快脱身，当断则断
4 保持自信，不能为亏损所累，要换双鞋子，重新上路，吸取教训

希望大家也多多交流
小本创业工坊 于 2011-05-18 22:43:42 发布在 创业家园
作者：zhangye_55 回复日期：2011-05-24 00:24:20

楼主大哥你好 小弟慕名求教 我们当地几乎每家都种袋料香菇 由于地区偏僻所以每年只能赚点辛苦钱 利润被收购商压的很是可怜 我们如何才能把利润扩大一些呢 湖北钟祥的 求提示 鞠躬了
==========
1 香菇的营养价值高，家喻户晓，并且价格和利润空间都还可以，虽然竞争激烈，但如果你的香菇真有特色，如有机，或者味道好，或者其他特色，建议你可以用B2C，如天涯写帖子、淘宝、各类论坛，慢慢积累，采用直接销售的模式，这个你可以去搜索下：梅林核桃王， 他就是天涯写帖子起家，现在做的非常好，就卖一个核桃

2 但如果你的香菇和批发铺的都一样，差价也不大，那就要谨慎，因为没有人愿意单独买普通的香菇，但这个思路，你可以扩展一下，除了香菇，还有方便运输，价值比较高、差价也还可以、没有售后隐患（不能吃坏人，如腊肉等就要谨慎），所以，这方面想想

3 但网络 B2C 都需要耐心和积累，前一年真的需要投入，但积累到后面，真是一

个摇钱树，希望天涯的朋友们，也都这方面都思考思考，中国市场很大，就是好的木耳、香菇、核桃、红枣等等，做好了，一个月养家糊口都很稳定的，这也是小本创业的最佳方式之一

谢谢
小本创业工坊 于 2011-05-28 10:49:01 发布在 创业家园
作者：猪猪一家　回复日期：2011-05-26　23:53:56

我也是个空想家，一直想做，但考查了许久也没觉得合适的。一则因为自己有较稳定的工作，想投资让别人做，但是发现那样的话，既便是赚钱，也是给房主打工，给社会创造就业率了。二则呢，是自己全职投入，但如果创业的收入还不如工资的话就太不合算了。而考查的许多小本创业项目基于门槛低、竞争大，利润很薄其实也就是把自己的工资给赚回来了。 所以就想，要是做的话还是做自己较熟悉的，我是个会计，又是个主妇，只在这 两个方面强点。 做会计无非是给人代账或做培训，但总觉得拉业务实在是太为难。 做饭也还算强点吧，一般到家来吃过的都觉得有特点，毕竟是用心琢磨多年的。 尤其是牛羊肉还是擅长的，但发现如果是达到那所谓好吃的水准，成本是好高的，
做市场的话，恐怕是买不动的。 我是不是该从此打消了念头，混混工资算了呢？
求指教，谢谢！
==========
1 你都已经把自己分析透了，所谓贵有自知之明，很好，确实要分析自己，分析市场，再谋而后动
2 根据你的分析，确实我也觉得，你还是好好打工吧，之前的那些办法，都很难，做账公司遍地都是，也不容易接到业务，就算有点业务，风里来雨里去，也就赚个工资钱
3 工作最好别有混的心态，多主动的做好，长期看会有回报的，跟着老板好好干，也是创业的一种，当然，如果老板判断不值得追随，那就再选择一个，总之是金子总是发光，但也要看看自己真是是不是金子，如果不是金子，或者不具备努力成为金子的心态，有份工资糊口，已经是幸运了 我说的可能比较直接，但却是也是实情
朋友们共勉
作者：猪猪一家　回复日期：2011-05-27　12:20:34

再说说我的朋友吧，他很早就开始做生意，一开始是做包工头，虽然没什么文化，但为人好，能吃苦也能吃亏，赚到了第一桶金吧。但始终没有很好的资质，总是在为他人做嫁，06 年的时候就想转型制造业。看好的是汽配这一块，他什么都不懂，好在人缘好，于是请到了有经验的厂长，有技术的工人，还请了一个有一定渠道的销售经理。当时是充满了激情，把全部的资金都投入了，光设备都投资 180 多万，我们也劝过他，是不是先租设备试试再说？但他说，要上就上最好的，这样在市场上才有竞争力。
可是，市场太无情，没有想到的事太多，我也不是具体的参与者，只知道他竭尽全力也无法支撑了。到 08 年的时候，就陆续地卖掉设备，辞退工人，关张了。

前后亏损 200 多万，算是回到原点了。
更可气的是，他高薪聘请的销售经理在他的厂子还没关以前就离开他，自己开了一家相同的公司。
200 多万的代价是不是太高了？
==========

1 这类案例我见过不少，是典型的案例，你朋友的失败是必然的，不是偶然的，他不在汽配上失败，也会在其他领域失败

2 从你的语言分析看，他的失败在你前面的几句话：文化低、只会吃苦肯干，一直做包工头， 这就是他创业失败的基础，因为包工头是个特殊的行业，要求的技能和做其他有点技术含量和管理含量的项目，完全不一样，而他又不具备迅速学习和转型的知识基础和能力
3 所以，创业或者从事某个相关行业，却是需要一定的基础，如文化基础、才能、口才、管理能力、历练等等，创业家其实是个综合学科，不是一番勇气就可以的，所以创业的朋友们，也要多多打量自己---我行吗，可不能盲目
我此番言论，有其实文化低或者抬高做老板的门槛之嫌，但，这真的是事实，当今社会环境下，想做一个项目，真的是少数人具备这个能力，多数人不具备，这也是国外的规律和实施
小本创业工坊 于 2011-05-28 11:02:00 发布在 创业家园
作者：franklyca 回复日期：2011-06-04 21:31:53

跟了这个帖子很多久，也想了很多，学了很多。现在有一个想法，拿出来请大家指教。我这个想法是这样的：给租房子的人和买二手房的人提供室内的消毒服务。因为租房的人和买二手房的人谁都不知道这个房子里上一届住的是什么人，有没有什么传染病，很需要给房子来一次彻底的消毒以后，住进去才安全才放心，这一点对有孩子的家庭尤其重要。运作方式方面，我打算和房屋中介公司合作，给中介公司高提成。现在有两个问题想请教大家：1.这个项目是否可行。 2.这种运作模式能不能行的通。
==========

1 您这个项目，刚好前几天见一老外，他在中国开了个办公室，专门给五星级宾馆或小区家庭等，提供杀虫服务的，在国外做了 10 多件了，简单聊了聊，感觉他们确实很专业
2 但是他来到中国开拓市场，就不太理想， 也是在情理之中，大型建筑或宾馆等，都已经有杀虫合作伙伴，或者，里面还有些关系等因素，他们很难打进去，而一般的餐馆和家庭，根本不想去用专业服务---自己买瓶杀虫水，就够了
3 因此，你这个项目，在中国也许会面临这个问题----客户是否会自己动手，或需要你服务的有多少，况且，你怎么让他们知道你有这个服务，是走街串巷，吆喝，小广告、还是更大的投入，所以，难题还是很多的 小本创业工坊 于 2011-06-05 11:40:13 发布在 创业家园
一个建议：

各位弟兄姐妹：

开贴以来，在网络和 QQ 上和很多朋友都做了一些交流，其实，是否能成功的开始创业，或者在已创业的路上能否有所突破，多看多想多交流，其实是很关键的，思路和眼界，以及各类的人脉关系（不是指非正常的关系，二是交流关系）等，
都是基础

创业者往往都为钱而苦恼，特别是已经办了企业的老板，在当下的中国，小企业想获得银行融资是很难的，高利贷又不敢借，因此，VC 融资或个人天使投资，目前也是初级创业者的资金来源

怎样与 VC 和投资人接触呢， 个人觉得，参加各类创业大赛，是目前一个比较好的途径，据我说知的创业大赛，大概有几个：
深圳创新创业大赛 宁波科技部创业大赛 DEMOCHINA 大赛
以上这几个，如果获奖，都有 20-200 万不等的各类奖励（包括政府支持），以及认识 VC 和接触投资的好途径，网络评委和现场评委们也都是各家 VC 的副总等，是创业者一个表演的好舞台

另这，如宁波创业大赛，里面公开了几千个各类项目，各位也可以去看看，思考下他们的项目，是否和自己有所启发

如果要参加这些大赛，也可以抓紧去网站看看

特此推荐给大家，话说回来，我更希望大家主动的指导这些信息，这些途径、这些细节都是一个人是否能成为老板的标志----自己会去想各类的办法，获得发展的资源，而不是等靠

民营企业，只能靠自己，小本创业，更只能靠自己
小本创业工坊 于 2011-06-09 11:47:38 发布在 创业家园
小本创业项目：

最近很少写关于小本创业的思路探讨了，主要一是太忙碌，二是有点江郎才尽的感觉，也觉得小本创业项目实属不易

今天听收音机，说起很多大中城市，洗车费用上涨（深圳上海我知道都是 20-25 以上），因此，想和各位朋友探讨，想小本创业的朋友们，是否会觉得这个方向是否有机会：

1 背景：车持续增多，空气持续不好（特别是北方）、洗车是刚性需求，一般爱

整洁的每周都要洗一次，以此算来：一年 300-800 之间的洗车开支，在所难免，以深圳 100 万车为例，粗略一算，数字庞大

2 机会：现在不少养车人，其实是工薪阶层，高的油价、保险、路费、停车费等，已经是很大的支出了，如果洗车能省一点，应该能吸引到一定的顾客

3 办法： 买 1-2 台便携洗车机（不是很贵），一次约一桶水的量，能洗一部车，收费 5-8 元每次，以所在社区点为扩散，包括散发卡片、第一次免费服务等方式，吸引和建立长期顾客，每月的投入比较少、几乎没有固定费用，但是如果每天能洗 20 辆左右，月收入也可达 2000-4000 之间（关键是风险比较小，生意还可以比较长期做），推广方式也简单易行

以上也是本人听到广播产生的一点想法，未经过太实质的调查，有兴趣的朋友们，可以思考思考，并深入做点调研

还请朋友们方便时把帖子顶一顶，别让帖子沉下去了，让帖子成为大家探讨小本创业的一个小平台吧---拜托啦
小本创业工坊 于 2011-06-19 12:26:58 发布在 创业家园
@花江湾 2011-07-08 08:38:16 每天上班前看一看，想一想，希望哪天自己也能做个小老板，哈哈

很少看到楼主露面了，大运会来了，楼主不知道忙啥去了？

哈哈，大运来了，我只有几个去向：
1 避孕，远走其他地方，避开孕期
2 清理：大运据说清理了 8 万高危人群，鄙人也许是高危人群中一员啊
3 受孕：默默忍耐
总之，对这个大孕，没啥兴趣

小本创业工坊 于 2011-07-08 21:36:46 发布在 创业家园
“道歉”与“继续”

各位天涯朋友：

1 道歉：自去年年中以来，各方面的原因，逐渐疏离了“天涯”，不管如何的“理由”，都诚挚的向贴友们道歉
2 继续：一年来，各类的工作、生活等经历，也算比较丰富，日常间，也没有停止对中国小本创业项目的关注、思考，因此，我将继续这个主题的帖子：探讨小本创业的思路与评论，希望大家继续关注

希望大家和我一起，踊跃发言，谈出自己的项目、思路、对他人项目的意见评论等，让这个帖子，继续成为：真正的探讨小本创业的干货贴

另外我自己今年也有 1-2 个小本创业的项目思路，还不够成熟，如果准备成熟之后，也把经历和发展，详细的展示给大家

我们一起努力吧

小本 2012 年正月初九
小本创业工坊 于 2012-01-31 16:36:29 发布在 创业家园
@mjz_love 2012-01-31 11:57:37
首先，向 LZ 以及各位能让这份帖子留到现在的前辈们问好，拜个晚年·
也忘了自己到底是用了多久的时间看到这 39 页的帖子，总之是从年前到年后吧，总是怀着拜读的心情，希望在各位的讨论中看到属于自己的一些影子，看到能让自己眼前一亮的话语，说实话，很受用~但静下心来敲键盘是我之前没有想到的，之前总觉得太多的事情离自己太远~ 帖子上的几位高人貌似到现在的回帖都比较少了，所以我也就不说什么单问几位 高人.....

--
HI, @MJZ-LOVE:

看完了你的帖子，写的很详实，不错，在论坛里，如果更简练一些，可能更利于读者阅读---一点小小建议

觉得你选择的这个服装店的方式，个人浅见，不坏的一个生意，特别是在梅州这类偏三线城市，如果你定位好，成本控制好，会有一定的生存空间

这类小店，如果你不能亲自掌控，如果很多事情都要请人的话，一是效率不会像老板亲自干这么高，二个是费用加大，可能面临难以盈利的局面

关于货源，你或者你太太，必须过了这关，没有办法，不过现在网络批发也多，你可以好好选择

另外，我的一个建议就是：别忘了网络， 网络做好了，也能和当地顾客产生信任，

---现在的各类生意，其实最难的，就是顾客对你的信任！
小本创业工坊 于 2012-01-31 16:54:17 发布在 创业家园
@心在诺坎普 2012-01-29 12:58:49 看完帖子，发现楼主
很厉害，把我的情况跟你说说吧
我 26 岁了，结婚 4 年有一女儿，在板厂【装饰板，和建筑模板】工作 5 年，我是邢台的，我们这一带都是做板材生意的，所以板厂很多，毕业以后就进了板厂

早就不想干了，但是一直没有好的想法，一直想打破这种生活模式，吃不饱，也饿不死
我也没有什么可用的资源，和人脉关系
我的舅舅也是做木材生意的，别的想不出什么.....

==========
HI,@心在诺坎普:

新年好！
我遇到过很多您这样的问题和您这样的人，自己做点啥，听起来很小，实际上是很大的一件事情，根本不是人人都能自己做点啥的

唯一的建议是：多观察、多学习、多交流，锻炼自己这方面的能力，你一定会发现到合适你的小项目，否则，自己这 2 万的钱，还是保留着为好啊

多多交流
小本创业工坊 于 2012-01-31 16:56:58 发布在 创业家园

作者：mytaihu 回复日期：2012-01-22 22:40:58 回复

呵呵，去年楼主说本山江郎才尽了，今年真的不出来了，呵呵！
==========
==========
HI,MYTAIHU：

看到了你的评论---江郎才尽
我真的有这种感觉，觉得我很难持续的给大家新意，持续的给最好的建议，我本身也不是大拿和成功的人，只是经历和见过的多一点
---我算个没吃过猪肉，仅仅见过猪跑的一类人吧

但后面我转念想： 我已经向大家展示了真实的自我，包括不太成功、包括很多缺点和不足等，我是想维持这个帖子，成为大家共同探讨的平台，这里一定有比我更精彩的评论，比如去年的几位评论朋友

让帖子成为评论探讨小本创业的平台，我算个发起人和主持人吧

谢谢你的联络和评论，希望你也经常来灌灌水

小本创业工坊 于 2012-01-31 17:01:22 发布在 创业家园
@kevinzhao2009 2012-01-14 20:34:21

群策群力 团结就是力量

KEVIN：

这个帖子，如果一直开展的好，应该是体现你说的群策群力，不求帖子本身能有多么辉煌，但求能成为一个大家共同发言的平台 小本创业工坊 于 2012-01-31 17:03:01 发布在 创业家园
@stc1975 2012-01-11 17:22:39 打工十几年了除了会做手机外什么也不会！想自己做点小生意！搞客家美食！但
自己又不会做！习惯了朝九晚五的工作了，怎么开始创业呢

1 技术(口味是关健）自己不会做，能不能自己去别人家的店里批发呢？

2 装修，家乡的小吃店要本没装修！简陋无比@看起来一点也不舒服.....

STC1975：

我见过很多手机行业的人，基本离开这个行业的很少，因为最近 15 年来，这个行业确实是欣欣向荣的行业，但最近不是这样了
最近的或今后的机会，都属于比较大的公司，或小米等有一定资源型的公司
小吃店看似简单，实际上是个很难的生意，涉及到你说的点点滴滴，看来你如果要有所行动，还得扎根进去才行啊
小本创业工坊 于 2012-01-31 17:05:58 发布在 创业家园
@yahoocls 2011-10-21 12:26:50 很久没看到楼主发言了，希望能看到，给我些看法
最近我一直在关注 手写荧光板 ，就是广告展示显示类 先我先说下自己的想法，这个产品是我在省会城市看到的，在大学的校园里面每 个店铺都会有一个，刚开始看到这个产品以为是电脑显示屏放到外面的，深入了 解下才明白不是，而且价位比较便宜 100 左右，这更加增加我对着个产品的兴趣。 因为我的启动资金不是很多，10000 元吧，我初步考虑的是拿到货，在三级城市 销售，先开始是上门推销，做终端市场，顺便开发分销商，先看下市场的接受情 况。还不准备找门面，应为找门面就会增加投资，准备找个仓库，在我心目中每 天的盈利在 200 左右，但市场和想象是有很大的区别的，在这里希望楼主给我些 建议和一些对这个产品的前景预测----------
==========
==========
HI,YAHOOCLS:
关于荧光板的事情，你同样的想法，我大概 4-5 年前思考过，还去特意问了些批发和厂家的事情，当时真的很有机会

现在在大城市，很容易买到这些荧光板了，如果你在三级城市，也许去推销会有些机会，但容量有限

你眼光不错，但就是要考虑现在的需求、市场满足度、利润、空间等，按照你的观察，也许还有下个更好的机会
小本创业工坊 于 2012-01-31 18:28:42 发布在 创业家园
@温情暖阳 2012-02-01 08:51:26 你好，楼主，我有两个
小本项目请您给点建议
1. 文具笔加工，最近网上很多这种项目招商的，因为我老家是农村有很多闲置的房子还有就是我们在西安，当地有很多批发市场，我想着可以加工文具笔在当地批发，但很多人说这个行业是红海，而我们加工的也不是什么品牌，有些矛盾。
2。木制相框 或者木制简单家居 因为我二爸是个木匠，才考虑这个项目
但对于木制相框貌似淘宝批发量很小，而要走网络销路可能不妥吧.....

HI,温情暖阳：
建议就不敢，只能站在我的角度上，说说：
1 有房子和有批发市场，根本不是一个商业项目的前提条件，而且，网上的招商的，一定要睁大眼睛，特别是很多的招商的，加盟其实是个很好的模式，只是中国很多人用来骗钱，不客气的说
2 如果你爸爸是木匠，倒也许是一个小利好因素，如果能有独特的产品设计和思路（估计你爸爸这方面难，中国的木匠我知道一二），如果你擅长于网络的包装和推广，有些机会
3 如果都不行，还是好好工作吧
小本创业工坊 于 2012-02-01 17:26:34 发布在 创业家园
@zysz2020 2012-02-01 00:10:38
楼主今年的 2 个小本创业的项目思路能不能先透露下

HI,

目前正在和团队做深入的准备，到时候一定会把整个历程和细节都写出来，也希望届时大家多给我们团队帮助

小本创业工坊 于 2012-02-01 17:29:00 发布在 创业家园
我想对在帖子中骂仗的朋友说几句：
1 帖子以来，整体气氛不错，后期确实出现了不和谐现象，朋友们在里面斗嘴，让我也是有些灰心---同时体制外、不容易的创业者，相煎何急啊！ 2 以前的事情，我都会让 master 清理一下就算了，大家也都别计较
3 我肯定相关各位，不要再斗嘴了，即使有乙方继续发，只要你不接嘴，我保证及时上报 MASTER 清除！

请相关博友，尽量配合一下！心胸不是骂出来的，不值得在这里斗嘴！
小本创业工坊 于 2012-02-02 17:07:18 发布在 创业家园
@生蛋孵鸡 2012-02-02 15:01:58
本哥，您好！关注这个帖子的时间已经比较长，有一些疑惑希望得到您及各位朋友的解答。我所在的城市为浙江沿海一个县级市，工作已经快 2 年；工作时间、

安排比较自由，主要为一些生产型企业做环境评估（属于中介机构）。小到面店、饭店，大到投资过亿的外企都有接触过。其中比较多的为饭店、洗车店、五金、塑料、机械、服装等行业，因为可以接触到企业的主要负责人，总觉得这是一个优势，可以从里面挖掘一些东西。（举个例子，比.....

生蛋孵鸡：
恭喜您，你已经进入创业的一级准备阶段了---处处留心、处处思考，我想这是创业的开始
你所说的几个事情，目前就我的观点看，都是红海，都机会不太大：
1 废旧金属回收，据说这是黑社会垄断的行业，你可想而知，呵呵
2 纸箱，能提供的太多了，凭什么以你的一面之缘，就把业务给你呢，何况你还没有纸箱厂啊
3 室内环境监测，就更不用说了，现在的中国，只要死的不是自己，或者不是马上死人，其他都不顾
---要说室内环境，其实是有巨大需求，中央空调的空气质量，中国的大楼有几个是合格的？工厂车间气体，有几个是合格的，其实都需要服务和整改，但是中国的现状就是这样，没有办法！

不过还是很欣赏你的思考，一定会有机会的
小本创业工坊 于 2012-02-02 18:13:03 发布在 创业家园
@生蛋孵鸡 2012-02-02 19:15:18
谢谢本哥！由于我现在的工作是介于政府部门和企业之间，在企业方面其实是有一定的地位，尤其是一些小的企业；所以我想既然有这样的条件为什么不利用起来，相同条件下没有道理选择别人而不选择我，1 年可能要接触 30~40 家企业（小 工厂居多），而这些企业大多都是准备投产的新企业，包括各行各业，所以我才
有上面的一些想法。本哥您能稍微帮我分析一下有哪些路我可以走一下吗？
---
1 如果你的身份对他们形成一定的“职务威慑”，也许会照顾下你的情绪，给你些业务，但据我看不是很强烈，如果有些东西有一定利润、你倒可以想想，但不容易碰到：客户又需要，你也有，

2 你何不想想他们的产品，是否有些你可以经销，那他们也乐意，从货款或价格方面支持你，这样你就能比较长远
小本创业工坊 于 2012-02-02 19:52:11 发布在 创业家园
各位：最近炒的很热的是三亚的宰客事件，其实全国很多地方都存在一定的宰客事件，如果有人能把各类的宰客事件接龙下去，成为一个连载，对于任何一个出门的人，提前看看，都有一定的防备和好处！

因此，我在天涯杂谈上开了个小帖子，希望抛砖引“宰”，如果各位也有类似挨宰经历，不妨去看看灌两句，但力求真实，不要有地域攻击，哪儿都有好人坏人，包括三亚！

题目是：紧急关注，各地宰客现象及防备措施连载、求接力
地址是：http://www.tianya.cn/publicforum/content/free/1/2374389.shtml

谢谢
小本创业工坊 于 2012-02-02 20:26:13 发布在 创业家园 一曲旧作，与朋友们分享，多批评指正！
秋夜游沈园 秋夜，访绍兴沈园，荷香幽幽，庭院深深，陆游与唐婉的千古唱和《钗头凤》， 铭于墙头，是时，秋风乍起，《沈园之夜》已曲终人散，独有一女子，铅华未洗，
长袖而舞，宛似旧日红颜，遥想吴越千年，江山美人，造化相弄，故感概而作《初秋游绍兴沈园》

《秋夜游绍兴沈园》

一畦残荷暗香幽，

沈园依稀似旧游；

孤鹤亭前闻玉笛，

双词并蒂唱千秋。

六朝老井藏深怨，

九曲迴廊绕离愁；

可堪月下低徊夜；

落红无主水空流！

2011 年 8 月 17 日于绍兴咸亨酒店
小本创业工坊 于 2012-02-03 13:40:51 发布在 创业家园
@zhangzhy918 2012-02-04 00:09:12 请教楼主，我有一个想法，在学校附近做日租房，现在日租房的竞争也很激烈，
我想做出点特色，对房间进行特色装修，每个房间一个主题，模仿日本的情人旅馆，再做一个网站，将这些主题房间进行展示，不知这个想法是否可行？
---
1 日本有类似的 LOVEHOTEL，但国情可能不一样
2 每个房间一个主题，深圳有先例，有个所谓的特色酒店，投资大、每个店不统一、维修麻烦，现在已经关闭还是转让了，亏损巨大，这个路子走的不会太顺利
3 日租房是什么概念，是什么人会租个几个小时，用来干什么，相信你非常清楚，这样的顾客，他会需要讲究情调吗？ 会愿意为情调付费吗？ 还有大街上，正规的酒店大把的钟点房--那更安全和正规，所以，你的顾客目标是哪些人，，再为这些人去做些应对的措施，这可能才是基本吧

4 前段时间，北京一个朋友，要转下来一个酒店，在三元桥附近，他的目标很明

确---主要供应给旅游公司，作为旅客住宿，当然后面有些问题没有转下来，投资业部小，800 万左右

以上是我的浅见！我这个领域有所见闻，不太深入和精通
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯访问原帖

再次申明---关于本贴的广告、骂仗、虚假信息等

各位：
1 天涯的属性，意味着各类帖子都有，但维持一个纯粹分享和探讨创业的帖子，是我的初衷，但也是不容易的，我非常清醒的认识到

2 我最近在向天涯 MASTER 提出，彻底清理一次积累到现在的广告贴、虚假信息和骂仗，恳请大家今后保持一下帖子的清净

3 相信每个人都会对各类加盟、批发、项目、信息感到无所适从，其实我也很难辨别真假，每个创业者，应该对所有的加盟、批发等谨慎，我个人有如下经验，去判断是否是骗局：
A 看看他的主页网站，是否粗糙，骗子很多时候，连网站都不愿意投入，很多加盟骗子的网站，都很粗糙，用心看看，就知道他是否当做长期项目，还是短期捞一把

B 看看他对风险的提示，还是一味描述前景的美好，中国已经没有多少风险小、回报高的项目，如果真有那么好，他也给他的亲属去经营了，轮不到你我
C 对加盟费尤其谨慎，中国存在很多靠加盟费为生甚至发财的黑心盟主，他们的危害是很大的，创业者损失的，不仅仅是加盟费，更是时间、大量的精力和资金---加盟费肯定只是一个项目的一小部分唯一
---而他们为了赚 2-10 万的加盟费，让创业者成当着 10-100 万的亏损
D 多问问相关朋友和行业人士，迟点下决定，生意机会永远是有的，不要心急，很多事情，就出在心急上，特别是人家一忽悠，说最后一个加盟名额，你就马上交钱了

最后想说，天涯帖子和论坛，是个试金石---你如果不能区分各类帖子的真假，你根本不能独创江湖！

分辨天涯的帖子和各类项目，是你的第一堂课！
小本创业工坊 于 2012-02-04 10:32:41 发布在 创业家园
@厨艺快递 2012-02-04 00:54:02
作者：小本创业工坊 回复日期：2012-02-02 20:26:13 回复
旅游如此，创业何尝不是如此，旅游挨宰只是体验不愉快，创业被骗很可能一辈

子都翻不了身，对于任何一个想创业的人，提前看看骗子嘴脸，对社会乱象有点防备难道没好处？
好人容易当，但我们做事的原则不是主观上的好/坏，而是客观的正确/错误...
你要引骗为友，那就算我进错帖子了...

---

1 认同你对于创业者的担忧，也认同你对于骗子危害的看法，在各方面给创业者一点建议，让他们有个咨询交流的地方，这也是本贴的初衷！

2 “以骗为友”？？， 不太明白您的意思，我总是致力去删除一些明显的虚假和广告，从没有纵容任何人在这里行骗，但也不敢随意去打击谁是骗子，那也是不严谨的

3 兄台经验丰富，愿一起多给创业者们一些交流，让大家多谢信息互补，但我经常看到黑心盟主盆满钵满，看到本来贫困的小生意人血本无归，有些我们也是无能为力的

--- 一个连真假加盟都很难辨别的人，任何人无力去扶植他做生意
天涯贴吧，其实是创业者的第一堂课！ 必须要过，否则不要动手自己做生意！
小本创业工坊 于 2012-02-04 10:42:04 发布在 创业家园
@Lee 波儿迪 2012-2-5 1:47:00
LZ 好，烦劳您帮忙出出主意，我先介绍下我的创业情况：我是天津人，创业资金16W-20W，本来想在我们本地找个门脸做中西糕点店，刚开始选择这个行业是因为一：家里有亲戚在本地最大的批发市场做糕点批发，已经有快 20 年了；二是因为刚开始乐观的想象这个行业上手比较容易；三就是觉得这个行业的投资比较少。不过经过家里亲戚的言传身教，现在觉得如果在天津本地做的话，这个行业的回报率和辛苦度是很不成比例的，而且如.....
---
hello,lee:
1 现在很多传统行业，其实都和糕点店一样的竞争激烈和饱和，糕点店其实是需要很好的策划和规划，当然也是资金作为基础，如 58C 等几个新牌子，迅速攻城略地
2 你这样的思路呢，确实面临难题，是否可以考虑一下小小的社区店，我知道一个家族，在广州开了 100 家社区店，他们做的不错，当然，如果糕点新鲜度和口味，也是大众的话，那就要看看大社区里面的超市---现在到处都有糕点卖

3 去二三线开店，更要谨慎，大城市之外的地方，业务工商城管和流氓，都让你一个外地人够难受的，何况管理也很麻烦
-- 为什么一定要非糕点店不可呢，也可以多想想其他方式啊

最好还是重新思考一下，你的优势在哪儿，比如网络技术、对微博等的熟练程度、

比如你是否有外语优势等等，个人感觉，做生意一定要结合自己的某种优势，去竞争其他人的不足，像田忌赛马一样，才有可能胜出！

认识蛋糕批发的亲戚，其实不是优势，因为市场是公开的，只要你开店，任何人都愿意批发给你

以上是我的浅见，不一定正确
小本创业工坊 于 2012-02-05 09:54:45 发布在 创业家园
顺便探讨一种新“商业模式”----SNS 创业
1 背景：FACEBOOK 的上市，无意是最近国际互联网界的热门话题，它有 1 亿美金的盈利，在中国，微博据说已经有 1 亿的用户，还在火热增长
微博和 FACEBOOK，其实是“自媒体”时代，也就是说，如果你经营得当，拥有某个领域的几万、几十万、上百万粉丝的话，其实你是一个很好的媒体，并且有一定信任度的媒体 比如：餐饮行业，各个城市就有餐饮类微博，如吃喝通、美食推荐等等

2 微博的盈利模式：
1 某个专业领域的知名微博，他聚集了本行业需求的人士，如房地产微博，下面的粉丝很多是买房的，炒房的，关心房的，那么他的发言，就有很重要的作用
2 这些微博平时都组织一些质量很高的知识，发布给大家，但每周也会发布一些软性广告，比如对某个楼盘，对某个美食口味的评价，能对楼盘到来很针对性的宣传

3 可以思考的一些机会：
1 根据自身的优势，注册一个相关行业的微博，或者本地某个领域的微博，比如：中国西装百科--专门讲西装 中国化妆技巧--专门讲化妆 天津美食攻略--专门讲天津美食 天津省钱秘笈--专门说本地如何省钱 汽车维修百科--专门针对有车人士将汽车保养和维修省钱

2 对以上微博用心经营，至于如何吸引粉丝，一般靠汗水，一般靠智慧，我做过一个尝试，花了很小一点时间，也有 16000 粉丝，现在每天有 60 个粉丝自动加入，当然我是不成功的，只是试试而已---如何增加粉丝，百度上都有专门的文章，可以学习

3 假以时日，当微博有效用户有一万或几万的时候，即可以联络商家，替他发布广告，目前深圳的美食微博的发广告费用为：每家年费 7000，共发多少条，超过了 700 元一条，想想，他一年的盈利也许都不错了

3 从事这项商业的优劣势：
1 优势：基本无成本、利用闲暇时间、基本没有亏损的风险，如果你愿意投入点钱，那可能发展更快一点，一旦形成规模，比较长远
2 劣势：现在各类名微博都基本成型，各行各业都有类似微博，现在上微博的人，

加粉丝更慎重，不会随意和疯狂的加关注，要求这个微博质量很高，有些挑战

4 如果朋友们又只有几万元，又不想承受太大亏损，又想小本创业，微博项目，也许是一个值得思考的项目，但话说回来，能成功的运营微博的人，不是一般人，需要的综合能力，情商智商，比开实体店还要高，虽然没有巨大的亏损风险！

以上，算是供大家做些思考吧，其实新媒体时代，不是开店才是创业的必然之路，有一些新的方式
小本创业工坊 于 2012-02-05 10:10:24 发布在 创业家园
@c 乔 2012-02-04 23:10:11 认真的拜读了阁下的帖子，感觉大哥您确实在用心的帮助人。马斯洛说的需求层 次论，大哥您现在是不是属于自我实现，自我价值体现的最高层次？我认为确实 属于这种，帮助别人的同时自己得到满足，快乐。
希望您能在百忙中看过我的留言，为小弟指点迷津。
11 年毕业到现在工作了 1 年跟一个项目经理开车。2500 左右的工资。处在一个很尴尬的年纪，满怀抱负，无处施展。或者说自己永远属于一个语言巨人。家里条件中等，.....

HI,
1 一再说，我也没有所谓的马斯洛什么层次，只想和大家做些探讨，很多行业我并懂，这个帖子，我算个“主持人”类似的角色吧
2 鬼点子其实并不一定是创业的基础，你还要去多多验证，很多点子，你兴奋一个晚上后，百度一下，发现满世界都是，呵呵

3 保持这样的探索之心，多了解一些行业和经验，我总认为人生是不太可能拔苗助长的，就是都必须有个过程，年少成功的，其实是很少部分的人，创业也一样，很年轻也很成功的生意人，像 FB 的老板一样，毕竟是凤毛麟角，都需要时间的打磨，不用太心急
小本创业工坊 于 2012-02-05 21:41:27 发布在 创业家园
@whw0516 2012-02-05 22:28:01
@share86chao 2011-02-05 22:35:44
最近一直在看现磨豆浆的帖，不知道楼主有没关注，还有就是潮哥的三个圈圈，坛里有位磨豆浆的，基本都是一个思路，找点，不知楼主有何看法。

现磨豆浆的帖，给个链接看看。

哈哈，现磨豆浆类的，去年就很多了，这个项目不坏，属于“地摊类”项目，也就是说，你投个几千块，弄个小桌子，自己去摆，理应能赚点自己的工资，我们小区门口，还有个东北阿姨，每天卖酸菜卷，月赚 2000
1 自己如果没有特别好的工作机会和工作能力，摆个这个小摊，和卖小菜是一个道理，能赚点工资
2 这个只要研究一下，基本无需加盟，设备和原料都非常简单，市场都有卖---当然如果对方不收加盟费，或者只赚一点点设备钱，也未尝不可，毕竟省了很多

事情
3 如果想请人来看店，或者弄个租金很贵的门店，投资人基本亏损可能性很大，生意太小，太普通，只能适合“地摊模式”
小本创业工坊 于 2012-02-06 10:09:16 发布在 创业家园
@suny9163 2012-02-06 16:53:52
终于看到此贴啦，不枉此生了！ 哈哈，有点夸张了。。
今天 30，碰上企业倒闭，悲催啊。。。
如今才想起创业。。。
地级市，创业资金不超过 5W。。
之前接手一个诊所， 但是除去大夫和房租一个月，证件租赁费用等等，每月纯利润才 2000 多点，所以准备放弃转让了。。。.....

HI,suny:
1 我也不知道你的具体情况，因此也无从谈起，冒着风险和精力去弄个诊所，结果只是个打工的钱，确实也令人沮丧
2 你说的那些项目，都得在当地做些调研，再有最好思考一个问题：顾客凭什么到你这里来，是独家？是价低？是品质好？ 还有这么贵的房租、场地等，雇人，能盈利吗？ 这些都是基本的思考
如果你有什么切实的项目，拿来这里分析分析，这里高手很多，都会给你意见的
小本创业工坊 于 2012-02-06 17:36:23 发布在 创业家园
@lishunshun002 2012-02-06 11:07:34
楼主你好，我有两个思路，都麻烦点评一下：
1.参考《华为 gg 辞职。。。卖现磨豆浆》一贴，打算回到自己的大学，模仿华为 gg 在大学食堂
设点卖现磨豆浆。学校为理工类，在校生 3 万余，消费水平为每顿饭 5--7 元。不知道怎么样？
2.回到自己老家的乡镇里面开一家饰品店。乡镇情况：乡镇比较富裕，很多村子里面开设了做鞋子厂子或者纺织厂。打工者比较多，再就是当地居民在经济带动下也比较富裕。 劳.....

谢谢，
1 第一个事情我写了个回复，你参考一下，不赖，但你要低成本去试再说
2 第二个你要看看竞争状态，还有，据说镇上的人，都是去县城去吃喝打扮，以及租金、货源、还要谨防加盟骗局---小饰品加盟太多了，千万当心
小本创业工坊 于 2012-02-06 17:41:14 发布在 创业家园
@0 艺铭惊人 0 2012-02-06 19:20:23 关于吉林特产销售的项目

HI,艺铭惊人：
东北人能在长沙上大学，赞一个，肯定不错！ 吉林确实有很多特产，木耳、人参、菌类等，我是白山的同学长期供应的，也去
过白山等地，感受颇深，东西很好，价格也根本不像大城市药店那么昂贵，像样点的人参（人工栽培的），30 元都是好人参了，野生的贵，但一般人也不认识
---好像有人调研过，所谓人参，和胡萝卜的营养价值一样，不知道真假！

我认识一个广州的人，依托广州滋补市场，开展 B2C 销售，2 个人干，现在每月也能赚 1 万左右，卖各类滋补品，包括罗汉果

也许你的意思是要压很多东北的货品，这个方式前期不太可取，也许深圳都有东北的货源，你如果能卖，他们都能供应，或者你网络上卖，老家有人帮你弄货源和发货即可

这类东西是有销量的，比如木耳，特别好的，客人能反复购买，关键在于信任，客人如何信任你，这么多淘宝，这么多帖子，都说自己家种的，呵呵

如果你打通了网络推广和信任的一脉，应该有前途，货源不是问题
小本创业工坊 于 2012-02-06 21:54:00 发布在 创业家园
由@艺铭惊人 项目所想到的小本创业思路：
1 每个地方（城市），也许多数有某类产品的集散地，如义乌小商品，河北的皮毛衣服、东北的木耳人生、深圳的华强北山寨、某地的滋补品、某地的童装等，在这些集散地，货源很充裕，并且每个商家都压有现货，进货价格也相对透明

2 设立一个 B2C+淘宝网站，图片和描述用点心，自己慢慢推广，建立和顾客的信赖，把握下货源的品质，顾客购买了，就直接去商家拿货（批发），发给顾客，做好售后服务

3 逐渐积累顾客，建立回头客，加强对货源的管理，增加谈判优势，最后形成一个良性的循环

4 这类案例启示有非常多，广州一个做滋补品的人，刚大学毕业，熬了一年下来，每月有个 1 万的利润，基本没有风险，投入也非常少，相比动辄 10 万以上的小吃店、累死累活还负担很大的费用，其实这类 B2C，是一个不错的项目

5 可能大家说 B2C 都快死光了，团购也快死光了，死的是那些砸钱来流量的，而大量的淘宝，论坛 B2C 等，1-3 个人经营，活的很好的很多

6 这类项目，最大的难点不在货源，现在竞争激烈，只要你描述你的前景，商家都愿意批发给你和支持，难点在于你的客人怎么知道你，怎么信赖你，这需要花功夫，包括很好的谢谢帖子，真实诚恳，各地论坛、QQ 群都泡泡，总是能吸引到一点顾客，慢慢积累！

以上的思路，基本没有什么投入（1 个网站+淘宝+拍摄器材+电脑=5000-1 万左右），每月费用就是自己的费用，逐步扩大，这对于一些人来说，是不错的可进可退的启动模式

大家家乡都有些啥好东西，有些啥全国闻名的产地或集散地，欢迎贴上来，一起研究探讨下可能性！
小本创业工坊 于 2012-02-06 22:03:12 发布在 创业家园

@饰人生 2012-02-07 11:30:05
这个问题我来回答一下吧,因为我在广东从事饰品生意 7 年了,呀呀模式,广州顶
好模式都有做过,现在是自己进货做,对饰品生意比较熟悉,说说我对饰品生意看法
1.饰品已经不是暴利,利润也就对半赚的样子,有些加盟品牌还没有对半赚
2.饰品种类繁多,变化很快,季节性强,很容易造成压货,对经营者的审美要求和把握商品销售的季节变换要求高.不过,如果做久了,学费交多了,这个自然也就学会了,呵呵
3.饰品属于随机性购物,店门口经过的客流量要大,而且现在饰品生意竞争大了,店铺不宜过小,40 平方以上比较好些.
4.现在加盟饰品品牌一定要考察清楚,不能只听加盟总部的招商人员乱吹,最好能和经营的个体老板谈谈,如果饰品品牌加盟错了,死得很快的.饰品清货可是很难的.

感谢饰人生的精彩见解，这才是经验之谈，鼓励鼓励
饰品行业是竞争很激烈了，但也有些生路，我见过一个专门卖韩国饰品（韩国在中国的工厂给他货），定位比较高端，国内也比较哈韩，他开了 5 家店，都在大
城市的闹市区，感觉生意还不错，所以定位也很重要，人家都是*呀呀类，你如果能找准货源和定位，也许还有些机会 千万不要问我这个韩国饰品店是否加盟哦，他根本不加盟，他觉得加盟麻烦，也 赚不了多少，还要承担加盟者的盈亏负责，不如直接自己开 小本创业工坊 于 2012-02-07 13:17:01 发布在 创业家园 “创业”二字，最近有感
最近开了下创业 QQ，和一些人做了点交流，有些现象，有点忧虑：
创业者问：楼主，我就不想工作，赚的太少，就想创业
我答：那你有什么特长、资金背景、家庭负担、教育情况、工作经历、项目状态等等，能说说吗？
创业者：我小学、家里在农村、都很穷，我一直打工，现在不想打工了，太累，也不赚钱，就想创业
我答： 那你有什么独特的把握或者特长吗
创业者： 我一个小学毕业的人，能有什么特长呢，没有特长和优势的人，就不能拼搏了吗，就不配过好一点的生活吗？ 就.....
我：..... 无言以对！

---以上这样的场景，很多很多，我想了想，有如下感想；

1 “创业”，不是一个荣誉词和高贵的词，好像一谈创业，这就是有为青年，就是很值得尊重、就是区别于打工---其实根本不是，没有“创业”二字之前，其实就是生意、小生意，如此而已
2 “创业”--不是懒惰的遮羞布、不是“不切实际的”代名词， 你有什么、你会什么、这些都是所谓创业的前提，如果你啥都没有、啥都不会，那你做什么生意能行呢---感觉天涯很多这样的啥也没有，陶醉在“创业”寻梦中的人
3 “创业”--不是逃避老实工作的借口，做生意一定是小部分人的事情，大多数

人，如果没有好的项目、合适的条件，必须是要安心打工的，毕竟都要吃饭

是的，我们都想发财、都想当老板、都想不受人管束，---这些谁不想，但是，如果不管自己的实际情况，有什么特长、资金状态，家庭负担等，盲目的掩卷工作、盲目的埋怨收入低，满目的天天寻找所谓“创业”梦的人，其实是人生失败的开始！！

醒醒吧，不顾条件天天想创业的人，还是脚踏实地的干好工作，养活自己为先，再慢慢学习和发掘机会！
小本创业工坊 于 2012-02-07 16:09:51 发布在 创业家园
@远翔的海鸥 2012 2012-02-07 17:55:58
浪迹“天涯”多年，从未想过注册马甲回贴和发贴。今看到 LZ 讨论的话题及回复各跟贴人的诚恳，也把自己目前的状况发上来，望各有心人士指点迷津，在创业路上挽手前行！ 本人从事平面设计，有一小工作室，属家庭型办公（即客厅办公，卧室自住），
服务范围：产品包装、画册等设计及菲林输出。现在创业路上徘徊不前，难以发展。原因如下: 一、利润 因行业门槛低，所以类似的工作室比比皆是。面对竞争，客户对价格..... ----------
你好：
我也有些做工作室的朋友，你这样的烦恼是“设计工作室之通行烦恼”，这个行业鱼龙混杂，培训 3 个月的 PS 或 CDR，就开始拔图片成为设计师了，1 个人就建立个工作室，拉客户比谁价格低，接单后粗制滥造，马虎了事---这就是这个行业的现状

我一直想找个合适的设计师，哪怕兼职，长期合作，但也没有结果

所以，如果你有一定的设计能力、有一定的网络推广能力，最好的出路就是向类似 B2C 方面转型，找到合适的项目或产品，你自己有设计基础、有网络推广基础（在如云的网络公司中，你客户能找到你，已经是很厉害的网络推广了），具备了其他项目 B2C 不具备的基础

个人觉得，网络设计公司，如果有合适的机会，转网络销售产品或服务，会有一定的优势

顺便发个小招募：很希望找 1 个或几个美术专业出身，能和我们公司长期合作的设计师啊，哪怕是兼职和通过网络，也可以，最好美术专业出身！

小本创业工坊 于 2012-02-07 18:47:03 发布在 创业家园
@南山 006 2012-02-08 09:20:55 首先感谢楼主这么无私的奉献！你比我年长几岁，还请大哥帮我参谋一二!
现在在深圳上班，工资平均 7K-8K 左右！老婆现在怀 BB 了，没上班，在老家待产。过年回了趟老家，在四川绵阳！因为一直想回家发展，过年的时候老婆一同

学一起玩就谈起这个事情。我问他们又没啥项目，他们说有，问我大概投资多少？我说我最大能承受的就 10W.(他们现在做 POS 机，超市收银系统和软件的，目前开了 2 个分店，一个绵阳，一个德阳.....

HI,南山
谢谢你的信任
以我个人的浅见，还是不要去做那个为妙：
1 你目前的资金储备、家庭情况和负担，以及你的工资 8K，盲目的动，机会成本太高，维持现状一段时间
2 你说的那个事情，太普通，开发个新市场，竞争其实很充分，第一年第二年不赚钱，你已经承受了进 20 万的机会成本了，3 年之后的事情，不要看那么远，小生意变化很大
3 我个人的经验是，小生意，不要合作，也没法合作，里面会有很多分歧，如他埋怨你经营不当， 你埋怨他不支持，他埋怨你不赚钱，你埋怨他甩手掌柜而你搭工资，很多问题，极有可能不换而散

我有时候也纠结于个别小项目，找不到合作伙伴，小项目，都不是拿钱说话，合作起来，各方的价值很难判断，倒不如横下一条心： 一个人干，钱一个人投，专职请打工的伙伴（当然也算奖金和分红），这样，老板和打工的关系，最简单

以上是我个人浅见，每个人情况不同，我只是说说自己的感觉而已
小本创业工坊 于 2012-02-08 14:30:31 发布在 创业家园
@xiancao 2012-02-08 11:20:09
本人今年 30 岁,有一小女 5 岁,明年就要上小学了,所以上班基本没办法照顾小朋友的接送上学了,只能辞职在家了,但又不想闲赋在家,所以有了创业的想法,目前有两个考虑,还想请大家帮我看看,给些中肯的建议!谢谢大伙了! 第一个项目:想小本经营袜子,以网上销售为主,附带的在本地市场找实体合作商, 逐步的形成小额批发的模式,有个货源的问题,现在是联系了一个浙江的货源,但 如果量起不来的话,价格估计不会太有优.....
---
hi,xiaocao:
1 货源我不便分享，一个是我没有全面了解，二是我怕引来误会，以为我做托----如果哪天我真是要做什么产品的销售，我会名正言顺的在天涯告诉大家，我卖东西，你买我产品，我赚你合适的钱，天经地义， 所以请理解！

2 袜子和成衣，网络经营是成本很低，但是一个长的链条你要打通：1 产品源头，有竞争力的 2 网络推广、低成本的推广 3 进销存各项事务，这些需要你多花时间， 另外，网络批发和零售，都竞争很激烈了，我一个朋友做服装网络批发的，曾经年利润上千万，很有规模了，但去年都不赚钱了，太多了，

以上
小本创业工坊 于 2012-02-08 14:37:35 发布在 创业家园
@若若无期 2012-02-07 23:06:36 本人现在正处于自己出来创业的阶段，至于做什么，已经有大至的轮廓，还请大

帮我把把关，提提建议，先谢过了!
本人目前基本情况如下：
生于 86 年的，性别女，已婚，目前还未计划要孩子，目前住在东莞
个人手头可用资金：5 万元 家庭可支持资金：3 万元左右
老公在上班，虽收入不高，但对我而言无后顾之忧.....

HI,无期：
1 开便利店，可能 8 万不够，我问了一下我们小区的便利店，加盟了一个二流品 牌吧，两个台湾人合伙开的，大概连装修和货源 30 万左右，就算你便宜点，也
得 20 万吧，如果自己亲自管店，附近竞争没那么激烈，店铺地位得当，赚回来自己的工资再多点，是问题不大---但一旦出错，亏损起码 10 万以上，还耗时间

2 网上卖衣服的模式，货源如果你去市场寻找，一定是有合适的，多花点时间，如果你很懂网络推广和包装，这个项目赚的钱不一定会多，起码不要投入，可进可退，时间也自由点，是否更适合当下的你

3 说到你父亲，我们做事的出发点，不应该是有一个父亲---所以我要找个事情，这对于生意是个不合适的出发点，而是先分析这个事情怎样，之后能用上他就用，用不上他用别人也一样，如果真赚了钱，让老父亲休息也行啊!

4 早点铺和内地，这个对你来说，是否会太麻烦，人生有三苦，打铁、卖豆腐（类似早餐），还有一苦---就是想我这样开了个帖子，大家热情很高，我也要坚持，其实也很苦
小本创业工坊 于 2012-02-08 14:46:29 发布在 创业家园
@奈糖兔兔 2012-02-08 15:59:15
诚心求楼主指教!
80 后小白领一枚，某著名高校小硕，家住苏州市区，已婚，无房贷，和 lg 都在某国企上班，暂时无宝宝（打算明年要），存款 20W，上班比较轻松，基本无加班。工资饿不死，撑不着。
国企，你懂的。什么都要讲关系，论资排辈，拍马奉承；我们无关系、无资历、要面子，混不开。我和 lg 一直都很纠结，因为苏州是一个劳动密集型、制造业为主的城市，要找其他高薪的工作，基本无可能。呆在国企吧，感觉.....
---

1 在一个逆淘汰的社会机制里，任何正面的、普适价值的人或项目，都会受劣币驱逐良币的影响，这就是在安乐窝国企的必然代价，当然也有回报，那里基本不会倒闭、福利良好、基本没有工作压力

2 如果你真想一片相对公平和自由的天空，以你的资历，完全可以去外企和国内最优秀的民企，那里应该会感觉好一些

3 如果你下决心革命，就去创业型民企，有些海归和知识分子创办的小公司，其实很锻炼人的，也许风险大点，公司倒闭了有可能

4 如果这样一步就跨入生意领域，那最好多想想看看，得有合适机缘，不能盲目，

小本创业工坊 于 2012-02-10 22:23:19 发布在 创业家园
@孙子波 2012-02-09 14:44:10
大哥好！我 21 岁女，两年前和别人合伙开了个美发店，两年后拆迁了，开店时由于选址问题，直接影响了生意，可是我们还算成功，现在打算花十万开个汉堡店，在武汉加盟派乐汉堡，门面这几天一直在找，目前有一个中意的，大学商业街加居民小区！转让费六万，估计全部搞定要十几万，压力挺大，目前也是打算两人合伙！求指点

本帖发自天涯社区手机客户端

HI,
我对汉堡这类行业不是很了解，在一个居民区附近开汉堡店，特别是内地，吃的人会多吗，如果在商业街，都是 KFC 和 MC，怎么竞争呢，
餐饮类或者汉堡这类的店，和理发店有很大的区别，盈利模式还有成本控制等，门店租金，都有很大区别，以及设备投入贵
不好武断的说什么，只想说一句：加盟要谨慎！特别是中国式的加盟！不管你加盟谁，都要非常谨慎
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@女人三十已过 2012-02-11 22:36:39
问题 1：培训点开在 D 区（经济房为主、人口多、培训机构少、周边幼儿园、小学近、找到靠大路的场地困难）还是 Q 区（经济好、人口多、店租贵、培训机构多）？
问题 2：计划从幼儿园中班及以上招生。价格每节课（45 分钟）收费 42 块钱，每周 2 次 90 分钟的大课；即全年 6000 到 7000；这个费用承受度各位认为如何？ 问题 3：单干好（不涉及到管理和利润分配的问题），还是合伙好（遇到挫折可以 相互鼓励，社会关系会多点，但有人全职有人投资会不会有问题）？
问题 4：有没好的调研方式？我只和小家伙的班主任和园长了解过，学生家庭的承受能力。

HI,女人三十：
那么认真写的帖子，大家不给些回馈，简直“天理难容”啊，呵呵
个人一些浅见吧，我也不在行：
1 英语培训是个刚需，如果本地这么大的小区，如果没有其他品牌或竞争不强烈，理论上是有市场的
2 但场地、人员等投入很大，如果要 70 万成本，估计会不容易盈利，管理也比较复杂---至于加盟，更要谨慎，太多打加盟旗号的骗子了 3 单干还是合作，小生意，尽量不要合伙，这是我的总结
4 是否可以探索其他的更低点的投入和成本的小培训生意，随口一说：如音乐欣赏培训，如组织宝宝聚会（领风险零投入，也无须加盟任何人，把宝宝和家长每周组织在一起，让他们去交流玩耍去，你弄点零食和玩具，组织好即可）

---至于组织宝宝聚会，我也是听一个朋友谈及，大家也可以想想和发表看法

小本创业工坊 于 2012-02-11 23:43:04 发布在 创业家园
一个朋友的小思路，大家评价或产生点灵光：

----组织宝宝聚会
1 背景：现在宝宝（特别是深圳），没有太多的玩伴，也没有太多的亲戚，基本都独生子女，因此，宝宝需要和不同背景、不同年龄的孩子们在一起玩和交流，包括分享食品、分享玩具，各类交流，这个可以定位为：2-5 岁的小孩
当然，爸爸妈妈在这类场合，也可以做些交流和联谊

2 如果有人组织，每家交费 50-100 元/次， 由举办方组织各类食品（注意安全的）、各类玩具（重复使用的），尽量用免费地点：如公园、爬山、海边等等， 其实每家都省了钱，但享受了很多孩子一起玩的乐趣、各类美食、各类玩具

3 盈利模式： 基本无成本，各类信息推广、逐步组织，之后变成每个周日同时有不同的场次（雇临时帮忙人员打理），最后形成一个大圈子，经常组织聚会，获得一定的盈利

4 风险、成本、盈利：
1 风险：一般都有家长在场，各类风险实际比较小
2 成本在于场合多了，雇个临时人员（兼职人员）、购买或租借少量玩具，基本没有成本
3 盈利，如果平均每个假日（周六日或节假日），能做到每天同时 3 场，每场 15-20 个家庭，每个家庭扣除成本净盈利 30-50，则为：3*20*50*120（假日）=年盈利：25-36 万

呵呵，这是一个朋友的思路，抛砖引玉，总结一下，
1 基本零投入
2 基本零风险
3 年利润：0 利润-36 万的利润

是否是个可以探讨或者产生点灵感的小项目呢？

小本创业工坊 于 2012-02-11 23:44:37 发布在 创业家园
@richard19772011 2012-2-14 15:26:00
本人在佛山罗村至德广场商铺投资了一家奥康皮鞋专卖店，由于这里是新的商场，9 月 2 日开业的时候人流量很大，可是 10 月以后这里基本上没有什么人流量，这样导致我的生意就是连续 3 个礼拜下来一双鞋子也没有没出去，现在的日子非常的难过，是守下去呢，还是处理掉呢，我陷入两难的境地，立即处理掉一定要亏很多钱，守下去不知道什么时候才有好的转机。在此寻求高人指点，同时如果有意向合作或者是愿意接手的朋友，请联系本人，.....

==========
唉！！一声长叹，又是一个拿自己一点点血汗钱，投资不慎，进退两难的例子，活生生的例子，所以大 家也都要吸取教训，谨慎行事啊

我只能有以下几点浅见，但不知道你具体情况、能力等，供你参考而已：
1 店面合租，多发发帖子，看看是否有合适的人，能进来分摊点你的租金，减少点月费用
2 启动当地的网络推广，把价格调整下来一点（不知道品牌是否允许），把产品描述的详尽一点，在本地各类论坛、QQ 群发发帖子，告诉大家你是真产品、真品
质、价格你也赚的不多，现在也有压力，希望大家多多帮衬，---看是否会有点效果
3 利用口碑、发小单页等模式、辛苦一点，到人流大的地方，不远的地方发发单页，看看是否能带来点生意
4 你的地方，最大的问题是没有人流，没有人流，增加点其他产品，好像也没有用，只能是去走出去，由等客变成拉客，看能否稳一点
5 多发发转让广告（广告里不要注明你的细节，免得影响生意），做些转让准备，说不定有推广能力的人，他愿意接手你这类的项目---当然你肯定赚不了钱，能止亏或少亏就不错了
6 不要在家里骂老婆孩子，这没用用，只能吸取教训，多想办法，这才是上策

---我也没啥好办法，只能想那么多，是在不行，真撑不下去，天涯网友有本来要买皮鞋的，给你点支持，帮你买点存货，呵呵

小本创业工坊 于 2012-02-14 16:44:39 发布在 创业家园
@biubiulol 2012-02-16 23:00:42
楼主你好你的帖子我一直在拜读,自己的经历就不细说了,听者流泪闻者伤心..
我现在看好个产业,准备投入蚯蚓养殖这个行业
不知道您有什么高建帮忙分析分析谢谢了，论坛里的其他高人也帮忙分析分析谢谢！
---
biubiu:

各类养殖和回收，在我的感觉中，几乎是多年前在参考消息中缝里登小广告的代名词，你一定要谨慎，到今天，我没有听到关于蚯蚓养殖的科学性和正面信息---当然我们有深入研究，也没有发言权

至于你说你不堪回首的惨痛经历，更要谨慎---背后也许有你自己的不足，比如鲁莽、冲动、相关知识面不够广等，

不要为了生意而作生意，没那么容易，一定要三思而后行
小本创业工坊 于 2012-02-16 23:32:39 发布在 创业家园
博士后开题引起的一点思考
公司的博士后点今年开题报告会，今天举行，早早醒了做些准备，结合这几天上海等地所见所闻，有些感悟，分享给大家，多给批评：
1 不是得瑟，小企业，为什么要建个博士后企业点，当然一是有当地博士后站的支持，根本原因是我们认为，企业的创新，如果全部依赖自己的员工(包括自己企业的博士或研究人员)，就像川菜师傅开饭店，一般都是做川菜产品，而市场是变幻的，产品是有生命周期的，因此，一定要有不同领域的基因，才能应对市

场未来的需求----因此我们有所投入，建立博士后合作点，有方向性的招募海内外各类大学、各类研发机构、各类专业背景的博士进行不同的课题合作，为企业的未来做些技术的、信息的储备 切记，企业是市场需要什么做什么，而不是自己会什么做什么，这是有根本区别！

2 依托博士后合作点，我们建立了一个部门，还没想好名字，类似资源整合和并购类部门吧，由一个海外生活几十年的香港人士回来担纲，他们将花些时间，和全球相当数量的大学和研究机构建立常规化的往来，旨在建立一个覆盖面广泛的技术、科技类信息基础，并希望能产生一些技术合作项目和人才的流动、信息的交流

2 拜访了上海一个 IC 设计企业的领导和研发总经理，他们是某领域近 2 年崛起 的 NO1，公司气氛活跃，每个人都有花名，类似风轻扬什么的，细谈之下，他们
也是围绕一个大的领域，推出不同功能和不同应用的 IC，甚至一年都上近 10 个 IC 产品，公司领导的思维非常开阔，根本不同于传统的企业思路，并且资源合作意思非常强烈，
---强烈的感觉：优秀的企业，首先是思路的创新，再次才有创新的产品和模式

3 晚上见了一个投资公司的几个人（朋友间聊聊），他们就很难理解一个小企业的多元思维，他们还是停留在比较主流的企业模式上，认为小的企业，其实等于产品，必须全心专心的做一个产品，做到极致
当然，投资公司见多时光，虽然很多是银行、证券背景过来的人士，代表着一定的经验，但中国的投资公司，缺乏实战派，就是缺乏真正干过企业的人士，更多的是理论派，虽然很多名校毕业，海归精英，毕竟他们更多的是见识，而不是亲历，因此，投资公司的观点，可以借鉴和参考，但不能全信

4 因此，由于是企业人士找投资人士要钱，多数我们看到的是投资界大佬们指点江山，激扬文字，实业界人士俯首倾听，不时鼓掌附和，实话说， 我由于工作关系，见过不少各类投资公司和投资公司大小头目，整体说来，中国的投资界，更多的是理论派，其实他们不太懂企业----所以创业界朋友，更多的相信自己吧，不要随便迷信指点江山的投资界大佬

---见过很多猪跑的人，和真正吃过猪肉的人，有天壤之别！

因此，在这样的实业环境和商业环境，在中国目前特殊的历史时期，一个民营企业，如何生存和发展，真正干过民营企业的人，和没有干过，有非常大的额区别，不要迷信主流思路，一定要思路开拓，用全新的思维，去思考企业的定位、企业的模式、企业的方向灯

思维的创新，是企业一切创新的基础

啰嗦几句，看似和小本创业项目无关，实际上，上市公司和摆地毯，都是干同一

件事情： 产品、人员、生产或运输储存、叫卖、赚钱，售后等，都是一件事情
小本创业工坊 于 2012-02-17 06:57:25 发布在 创业家园
@nntiantian 2012-02-21 11:16:35
另弱弱问一下小本哥的 QQ，原 Q 满了加不去，谁知道的支会一声，先谢了！

很高兴有 NNTIANTIAN 这类曾经任过集团老总的网友参与讨论和交流，这是我的初衷，作为抛砖引玉，让这个帖子成为更好的交流平台
我申请了一个专门的创业交流 QQ：748711682， 大家可以加，但我很少上，也根本不可能有时间一来一回，一言一语的打字交流，
请大家见谅 交流还是上天涯来吧
小本创业工坊 于 2012-02-21 22:37:05 发布在 创业家园
@wannaname 2012-02-21 15:37:21
最近也有做点小生意的想法，在 ty 看了很多帖子，太多的骗子，还有想用一句“谢谢”换来一个商机的人。
我非常欣赏 1z 的做法，抛砖引玉，共同探讨，先得自己有具体的想法和一定的思路，而不是只说自己这没有、那不知道就想让别人为自己出主意，只有大家一起头脑风暴，对自己的定位才会更清晰

谢谢 WANNANME 的理解
有些朋友在 QQ 上留言：有项目吗？ 我不想打工，你看怎样才好？ 我想创业，你看做什么？ 类似的，真的神仙都无法回答

如果你真有想法最好把你的规划，比较详细的写出来，这样才有交流的基础

如果你没有任何实际的项目和方案，那就多看看，多交流，也特别好
小本创业工坊 于 2012-02-21 22:39:35 发布在 创业家园
@朝非潮 chao 2012-02-22 10:23:48
楼主你好，本人 28 岁，女儿 6 个月了，先前在西安上学打工，做过轮胎，手机 电子商务销售，最后做过电子工具市场方面，因老婆在县城上班，后来回到了县
城，父母在农村镇上做些小生意，省吃俭用，家有几十万的流动资金，也有一些房产，地皮。之前一直有想创业的想法，前年和同学打算搞便利店，市场定位是学生，产品，零食之类，生活用品，外加电子产品，手机，笔记本之类，但是电子类主要是能找到低价货源的情况下，加上网络宣传.....

HI: 很理解你，你做过几回思考和尝试，觉得你还是具备做些事情的基础的，我看好
你！ 但在没有合适的项目的状态下，最好还是工作，一是收入，二是工作的平台，让
你有更多的接触和思考的机会
不要为了没事可干而去做生意，也不要为了打工不如意去做生意，更不能为了没有工作而去做生意，做生意是个综合的考验，只能多观察、多交流、多体验、多尝试，最后做些总结而已
小本创业工坊 于 2012-02-22 16:51:54 发布在 创业家园

@阿尔卑斯 Z 2012-02-22 16:23:08
LZ，建议建个 QQ 群吧，大家一起交流，
这时代真的是需要交流，不能埋头就干，
有的问题自己是没办法预估，
真是个好 LZ！

关于 QQ 群：
1 综合思考，我不会建 QQ 群，主要因为超越我的把握能力，希望理解
2 我建了 2 个 QQ，朋友们需要可以加进来，保持个长久联络，但不是作为沟通的平台，因为没有时间对 2000 人进行打字的沟通，算个通讯录，保持个联络，因此，在 QQ 上大家见谅，我上的比较少，上后也没有太多时间问答交流
3 如果条件成熟，我们可以适当的时候，做些语音交流会，比如定某个时间，一批 10-20 人，大家在一起聊聊，这样比打字方便，也能说说一些看法或见解----这个技术手段，我还得研究一下！

谢谢大家捧场！
小本创业工坊 于 2012-02-22 16:57:07 发布在 创业家园
hi:
1 妇女之友？ 嗯，这个其实不错，只是离妇女之友的要求，还有一点点差距
2 中国其实有数量庞大的职业转家庭妇女，为了照顾家庭孩子，但又希望做些工作，收入低一点点也能接受，风险，可控，如果规划这类的项目，其实很有市场：
针对职业转家庭的女同胞
投入在 1-5 万之间
风险可控
时间无固定
兼顾家庭和小生意
有一定的收入
更重要的是让人活动起来，不至于每天闲在家里
3 针对以上的需求，也有一些人去从事：淘宝、小区商业（如士多店）、家教等等，甚至有人不小心被所谓直销拉下水，那是后话啦，
淘宝之前是有机会，现在难度大很多，小区商业呢，美容院士多等投资不小，风险也不小，重要的是小区商业就没有太大的气色，所以都有一些难题

4 我个人也和朋友们聊过这些，大概有如下方向，值得美女妈妈们去探讨交流
1 利用网络（论坛及 QQ 群等）推广的、细分清晰的产品网络销售，结合本地的体验（来家附近看货或者适当送货上门），类似蜂蜜啊、家庭用品啊、某款特殊香水啊、独特点的化妆品啊、厨房食材、手表眼镜啊什么的

2 针对小区或附近小区的，可以在家里展示体验的商品，如衣服、大衣、羽绒、孩子用品等，这个需要针对附近的宣传，要耐的住寂寞，慢慢积累，也许有些机会

3 细分的服务行业：如组织妈妈宝宝聚会、提供课后辅导、英语教学、音乐培训、课后管孩子等等方向

4 有个服装的朋友，甚至想过发展很多这样的美女妈妈，在家或小区开小型服装店，通过中央统一推广和区域本地推广+发卡片等方式，形成数量庞大、但每个店投入很低、风险可控的模式，但也是说说，没有认真研究和启动！

我也黔驴技穷了，没有太多好办法，所以---离妇女之友，还有一点距离
==========
[山药](2012-2-15 17:12:15)
楼主虽不是妇女之友,但不知楼主有没有研究过年过三十全职在家带娃几年的主妇有什么好的创业方向和方式方法.这一人群在深圳也是比较庞大的,三十多全职几年的主妇再出发找工作需要付出更多,但又必须兼顾家庭.我们的国情其实全职主妇的生活现状并不是很乐观,无论如何女性还是需要相对的经济独立.小本创业也比较适合这一人群,不需要太大的成就赚太多钱,只需要给这一人群一个独立的空间.
小本创业工坊 于 2012-02-22 17:15:12 发布在 创业家园
@Kanyuxin 2012-02-25 23:14:32
楼主你好，本人的经历和楼主创业前的经历很相似，只是比楼主痴长几岁，69年 的，你从事的安防，射频等业务也曾经涉猎，目前供职国企中层，收入尚可，但
由于国企频繁重组，瞎折腾啊，心烦易乱，觉得不能体现人生价值，一直想创业单干，但家庭阻力很大，很纠结，请楼主指点。 应该说本人具备经验和资源条件，做过市场，干过管理，当过分公司经理，技术 方面也还过的去，想作一个工程技术公司，从事安防及信息方面的业务，不..... ---------- 指点不敢当，安防领域只是作为公司与另一公司合作的项目参与过，不太深，只 了解一些行业，不过感觉那个行业在国内，基本是以关系为主，技术为辅，况且
一般民用的安防，基本技术成熟或者没有什么新技术了，所以做一个工程技术公司，客户在哪儿呢？

有时间加我 QQ 吧
小本创业工坊 于 2012-02-26 10:17:32 发布在 创业家园
@464659001 2012-02-28 12:44:07
LZ 好：前段时间一直忙，所以一直也没上来，就上次提到的老年事业我跟政府去谈了几次，还是感觉中国要做正规的老年人事业阻碍太大了，况且我在之前询问了政府的老年服务可以外包，结果我们这的政府自己在今年搞了个居家养老服务呼叫平台，任何私人的服务机构都可以在政府网上免费挂了，那跟我想从事的老年服务事业有冲突了。希望 LZ 能给意见是否继续

==========
养老地产或服务，我也看过一些，多是借此机会来卖房子的，至于你政府谈，政府好像对这个东西没有什么兴趣，和它的政绩没关系的事情，都没什么用，如果你小本从创业，觉得那个领域也很不容易，就算弄个养老院，租金、装修、日常管理、各类部门扒皮等等，很有难度
小本创业工坊 于 2012-02-28 22:11:06 发布在 创业家园
@zhao1041 2012-02-28 16:45:00

楼主 看了你的帖子很热心的一个人，先佩服下，我自己呢，83 年的人，地处陕西，是一个三线小城市，每月房贷 1000，养车 1000，我和媳妇在国企一月总收入 5000+，媳妇怀了宝宝，在家呆着，地处未来核心商业区，开始想在淘宝卖土特产，开始运作后媳妇孕吐及其厉害，作罢，还是想在网上做些土特产买卖的东西，老家都是时代农村，土特产倒是货源没问题，就是不知道前景如何？给分析下好不？谢谢

==========
1 淘宝卖特产，现在启动有些困难，主要在于推广太难
2 淘宝卖东西是个系统工程，货源只是一部分
3 如果没有更好的事情，又想做点事情，货源积压不大的状况下，干干也无妨
小本创业工坊 于 2012-02-28 22:13:15 发布在 创业家园
测试一下
小本创业工坊 于 2012-03-15 14:12:41 发布在 创业家园
一个见女员工就叫“宝贝”的老板---真实的草根创业故事

今天 6 点 30 的飞机回深圳，一到办公室，我必须写下这个真实的故事，希望对大家特别是广大草根创业者，有所启示：

他是我中学的同学，从小就笑嘻嘻的，人非常和蔼，在那个千军万马挤独木桥的年代，一般的中学一年级，都只能应届考 1-2 个大学，剃光头的学校都有，他由于其他原因休学了一年，高考自然落榜了，基于很多原因，他也没有复读

我必须要插一句---不是高考落榜，就一定能成功，不要误解了盖茨和 JOBS 的辍学，他们都是高分考上了哈佛和另一个名校，自己放弃了

我还必须要插一句：高考落榜，不一定就差在哪儿，一个是要分析他的心思，是否用在学习上，还要分析是什么年代，在我们那个年代，我们是一个普通的中学，各类咨询、师资力量、家庭培养等，都很落后 如果按照成绩和聪明才智类比，以及录取比例，我们那个年代，拿到高中毕业证，
或者能通过预考参加高考，成绩已经完全可以考上今天所有的二类本科了

高考结束后，走的路也完全不同了，我算是幸运的上了大学，从此，我们再也没有见过面，直到 2011 年，我甚至都忘记了他，如果没有人提起的话。

2011 年的一个炎热的夏天，我在深圳接到一个电话：***，你知道我是谁吗？我是***
----熟悉的乡音，让我一下回到了少年时代，在信息闭塞，物质匮乏的当时，却是我一生最充实，最自豪的时光，那个时候我没有迷失自己，很努力的学习（只能算自学吧，老师实在水平太低，很多半路出家的中学老师），以及同学们相互交往都很淳朴，经常互相尝尝家里带来的菜，或者互相骑自行车串串门，还偶尔组织下郊游什么的，有些同学还有点花边新闻

我有个同学，小学和我是一个学校，高中时候和我同桌，和前面个女生关系很好，上课时候经常把手从课桌底下伸到前面，勾勾搭搭的，我呢，就在课桌上打个孔，通过孔来看金庸的各类小说，
-----偶尔也冒充同桌的手，伸到前面，小女生也不辨别，握着我的手又揉又搓，真有趣！

---扯远了，还是说说我的同学吧！都是他说给我听的故事：

高中毕业之后，他辗转一些地方打工（现在叫工作，当年叫打工），包括潮汕也呆了两年，他没多说，但我知道，一定尝尽了底层工作的酸甜苦辣 后面辗转到了**，当时的**经济，还不像今天那么好，一个很小的省会（我不想 说他的城市，是不想被大家误会我为他做广告，他暂时也不对外做网络销售，所 以大家也不必找他买鞋）

他在一个鞋业批发店安顿下来，做过仓库管理，在那个极其闷热的仓库里，可想而知的辛苦，又做过售后，其实就是修鞋，后面开始做店员卖鞋子，中间过程我没有详细询问，总之，到了 2005 年，据他说都只有 1000 不到的工资，他的存款只有 1500 元

他应该是在工作时候遇到现在的太太，太太也应该是鞋店的同事，总之，他们觉得这样的打工生活，毫无希望，当然，你也可以想象到，在一个小二线城市的鞋店，老板能给员工什么希望！

他夫妻其实完全是基于生存的需求，基于吃更好点的饭的最朴素的需求，开始了自己的漫长创业之旅

他们第一个项目是卖内衣，因为他们对零售比较在行，但是由于多个原因，最后也没有扩大

他们又开始了鞋子摆卖，就是一个小小的流动摊位，全靠吆喝，每个周日才能做，通过一些时间，摆卖鞋子有了小小的积蓄---那个时候，他只有一个自行车，进货等等，都是在毒辣的太阳底下，骑着自行车奔忙----这让我想起了骆驼祥子，只是祥子最后沉沦为一个行尸走肉，而他却穷且益坚，终于有所成就

靠着摆摊的积蓄，他们盘下了第一间很小的店铺，那个城市的商业环境非常恶劣，进场费、一年的租金、3 个月的押金，让小本创业的人，其实非常难以动手， 11 万的各类费用，已经掏空了他的积蓄
---店快开张了，他已经没钱装修，没钱进货了
---还好，凭着他打工和摆摊时候的信誉，各个批发店都愿意给他赊销鞋子、甚至、货架都是别人借给他的

都一个店就这么开起来了，他开店时候，其实有几个初衷，你们也许会认为忽悠，

但以我对他的理解和我这么多年见过的各类人士，我坚信他说的是真的：
---他希望给员工找条出路，让草根的员工看到希望
---他希望不欺骗顾客，让顾客找到一个家可信赖的店

---就是以上 2 点初衷，伟大吗？根本没有张口就为国家做贡献的人说的伟大，但他坚持了，从以下几点可以看到：
1 他坚持了只加 30%的利润的原则，知道商城的鞋子是加多少吗？是加 N 倍，而 且，就算厂家倾销一些低于批发价的产品给他，他也只加 30%， 所以在他的店
里，偶尔会有出厂价 70，一般商场卖 150 以上，而他只卖 48 的鞋子（厂家倾销给他大概 35-40 左右）----最实惠的价格，是他的第一原则

2 他只卖品质好的鞋子，每个鞋子他们都把关很严格，一旦发现了一定的质量问题，他们就全部下架，或退厂，或自己承担，绝不把品质不好的推给顾客---品质

3 真正的把信誉当生命，包括终身保修、随时维修、更换等等，通过时间的积累，现在很多回头顾客，到他店里买鞋，基本不要看价格，只要看款式和品质，因为顾客知道：买双 265 的男鞋，就已经是 180-200 的出厂价，已经是市面上最上等的批量和做工的鞋子了---了解鞋的人都知道，出厂价 200 的皮鞋，是怎样的品质

4 真心的对待员工，他打工多年，甚至打工者不容易，特别希望带着他们、努力奋进、不沉沦、能案到希望，这点，我说说他们的员工待遇，大家就知道他们的分享精神：采购经理、分红 30 万/年、店长分红 10 几万/年， 督导和区域经理，一定更多（这些都不包括基本工资哦），普通的店员，业绩好的可以达到 5 万/年，一般至少 3 万每年----而老板自己，其实也赚的不是想象那么多，分了很大的比例给所有员工

5 他们的经理、督导、店长等，都是从最基层的员工提拔的，他们的员工，基本都是初中或高中，属于城市打工的底层，但是在那个消费不高的城市（汉庭价格 120 左右，你们自己估算那个城市的消费水平），已经是很不错的收入了---他实现了诺言，共富贵，共分享
---更重要的是，他们非常尊重员工，互相称呼宝贝，所以一到店里，“宝贝们好” “加油”声音此起彼伏，气氛非常热烈！

---我再说说他现状吧：在那个二类城市，开了 13 家店、在深圳今年新拓展了 3 家，有 200 多个员工，一年销售额很庞大，当然利润很低，因为大量的利润让给了顾客，80%的顾客是老顾客和回头客，和厂家全部现金结算，因为他觉得支持了厂家，就是支持了自己

不在啰嗦了，将一个和出租车司机的交谈，作为故事的结尾，我也希望广大朋友们多多思考，天涯很多人，是又懒惰、又爱面子、又没关系、又没资金、却天天想创业、天天想发财，这类所谓的“创业者”我见多了，对他们而言，“创业”是他懒惰、沉沦、空想的一个“遮羞布”而已---醒醒吧！

我 5 点坐上出租，司机是一个湖北去打工的大姐，我随意问她：你们买鞋都去哪儿啊， 大姐说：我们这里有个**鞋店，我们都买了 4 年了，我问：你问啥老去那个店呢 大姐说：在那里买鞋，我放心质量，至于价格，我不用考虑，愿意买什么价格的，就是什么品质的

---信赖，这就是他的基础，员工间的信赖、顾客间的信赖，这才能基业长青！

当然，他和我们一样，也有很多他的局限和不足，今后也会面临很多挑战，比如进一步扩展的挑战、管理人才的挑战，自己的局限性的挑战等

但我详细的敲打键盘，一个个的字码出来，我只想告诉大家：这些故事，有我们广大草根可以借鉴的地方

我们的不成功，其实不一定是钱、不一定是学历、不一定是关系

那我们的不成功是什么呢？----我也开始了我的反思！

（前两天写的，发不出来）

小本创业工坊 于 2012-03-15 14:15:13 发布在 创业家园
这几天天涯抽风，回复都发不上来，今天才弄好，今后多多交流
小本创业工坊 于 2012-03-15 14:19:44 发布在 创业家园
@z826904428 2012-03-16 03:29:17
LZ 你好！我是一个小县城事业单位员工，27 岁，工资太低，所以想做点生意。朋友们也都挺热心，有好几个项目想要我一起搞。在这里想和大家分享一下顺便请 LZ 帮忙分析一下。1.校园直饮水项目。难度在于校方不容易公关，特别是现在的领导都求稳，都不太愿意做改变，而且目前校园纯净水都是由桶装水垄断，利益链条已经很稳固。2.物流，这里面又有两种方式，是盘别人的一个店还是自己做专线。有个朋友想做专线不愿意守店了就.....

你好，你列的几个项目，个人觉得都不太合适你，一是县城市场太小，二是有些项目你也是和别人抢饭碗，没有太多的创新， 因此，还是多多关注吧，比如利用县里的某些特别商品，向全国销售？---当然，你已经很幸福了，属于中国 600 万公务员中的一员，也不用担心，有我们这些纳税人养着你们呢
小本创业工坊 于 2012-03-16 09:50:53 发布在 创业家园
@喃菩提 2012-03-15 21:50:14

您好楼主：我是无意中到的这个论坛，接着自己就注册了一个号。我只是浏览了部分帖子，最触动我的一个帖子是您无意看到一个被拐卖小女孩的情形与做法！我也是一个再苦苦寻找的人！我是去年六月底正式离开学校的，前前后后工作有一年多，主要的在一个红酒庄做店长工作。现在是辞职在家，一直想找机会自己单干，我也关注过一些网上的项目，但是大多是骗人的。我每次回老家就注意到，在现在的农村妇女的劳动力比较充足（我特地在家.....
---
1 劳动妇女是很充足，但在今天的大规模流水线工厂化的趋势下，散落在农村的、手工式的生产模式，其实已经落后了，这就是你找不到什么项目可以把他们利用起来的重要原因

2 其实 99%的人想创业而找不到项目是正常的，因为大部分人还是适合工作（打工的），因此，还是找个工作，工作一个是收入，二是让你开阔知识面，只有工作中，才能碰到合适的机会！

成功有必然的基础，但也有偶然的运气！ 很难说
小本创业工坊 于 2012-03-16 09:53:15 发布在 创业家园
@创业流浪者 2012-03-15 20:50:03
你好楼主！看到你的帖子很欣慰！您是一个无私奉献的人，感谢你发了这么好的一个贴子。我是一个从事海鲜零售生意的，我们这边是个靠海边的旅游城市，暑期的时候游客流量特别的多，我就是靠赚取这些游客的钱谋生，生意还算不错，可是我们这边是季节性的时间很短大概也就 3 到 4 个月，高峰期就 2 月，时间很短。每季大概 5 到 7w 的收入。平时就无所事事，今年老婆要生宝宝了才感觉压力倍增，感觉不能再这么下去了平时也想找点小项目.....

你好： 根据你描述的情况，我觉得你已经很不错了，好好守着目前这个小项目，毕竟都
是要养家的， 如果你希望有所拓展,是否能在你本身的项目上，做些拓展：
比如，像我们游客，很想买点当地产品（如海鲜），但到处是宰人的，如果你利用网络，宣传下自己（当然要却是不宰人），你的店应该就不会只是守株待兔了，有时候顾客买了第一次，还有第二次，不知道你是否有所感悟 小本创业工坊
于 2012-03-16 09:55:35 发布在 创业家园
@bettermaf 2012-03-15 19:51:42
本人也回帖一下：本人 40 多岁，老公大学毕业一直在工厂打工，混口饭吃，我呢硕士毕业后就在电池行业做技术，一直觉得打工看人脸色，所以就一直在琢磨着自己能干点什么，考察过如下项目：1。在校园卖充电电池，考察后觉得养不活自己，放弃。2。儿童环保玩具，比较环保，但贵，觉得进超市成本很高，会卖不动，一次进了 2000 多元的玩具，女儿 10 岁了，有的玩具女儿没开封过。3。本人的特长，开个电池厂，本人有技术.....
---
1 电池行业竞争很充分了，如果你的技术是组装和生产领域的综合性的经验型的技术，其实离开电池厂还有点距离，我们也有新材料的公司，其实电池是最大的机会，但是目前无论正极材料还是负极材料，从材料本身上，并没有巨大的创新，铝隔膜也没有太好的新的突破，因此，感觉你们不开电池厂是对的，并没有错

2 但如果你在综合性技术方面有积累，是否可以瞄准数量不大，但需求非常特别的特种电池方面做些工作，这里也许会有适合你的机会！

3 其他的你尝试过的，觉得都不一定适合你，因为以你的资历和技术，在电池行业谋个不错的薪水，已经很稳定了，你们的家庭，应该已经是典型的中产阶级家庭了，其实已经很幸福了
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@1989acmilan 2012-03-15 18:39:54
楼主你好，一直关注创业家园的帖子，发现想这样的好帖着实不多。所以想在这请教大家一下。本人从大学开始就有在自己做点小本买卖的想法，现在工作两年，想开始做了。我现在想买一个多功能小吃车，到市里的小吃街上去摆摊，一来这种小吃车成本不高，即使失败也不会亏损很多。二来是想积累经验，因为以后想和同学做小吃类的店。但是自己大学毕业后就进入公司上班，没有经验，所以想和天涯的朋友交流一下，请楼主以及各位指点，我.....

如果小吃车也不太贵，当然这类的实践，是一个风险小的机会，关键是你要边做边思考，也许会碰到下一个东西
生意往往是这样，你本来想做 A 项目，结果遇到 B 项目机会，最后变型成了 C 项目，最后在 D 事情上面赚了点钱，呵呵
小本创业工坊 于 2012-03-16 10:01:22 发布在 创业家园
@逆游而上的小鱼 2012-03-14 23:21:02
楼主你好 ；没什么资金想拿 6 万出来开个日杂五金可以吗？店面选择在一个大工地的对面 地方很偏僻。希望开五金点的朋友给点意见 进货在本地市场拿 卖零售的 做日杂五金的利润有%多少啊 建筑五金的利润%多少？ 有懂行的前辈告诉以下万分感谢
---------- 工地对五金日杂的需求有多大？工地一旦结束你怎么办，是个什么工地，如果是
楼盘也许今后还有人买，因此，如果仅仅一个工地，你就开个店，只卖五金日杂的话，是否有些局限啊
小本创业工坊 于 2012-03-16 10:03:15 发布在 创业家园
@tt2120902 2012-03-16 13:33:12
LZ 看到我啊 ~~ 我在一个小县城开了一家卖无框画、油画等软装饰品的家居店，上下共 100 平，
可是生意非常惨淡。。。可能位置有点偏（从长远看，还是有发展前景的，离广场和火车站很近），是在本市 2 个高档社区的街道上，街 2 边的门面全是装修行业，
属于新开发区，入住率不高，目前想转别的产品 ，能不能帮忙下 ，怎么可以救活这个小店？？ 我的想法是转向经营一些更大众化，平民化的家居产品，比如沙发垫，地.....

TT:
不知道你那里是在什么城市，特别是油画，深圳有个油画村，很多油画是被家庭

和宾馆买回去挂的，所以如果你守株待兔的开店，而且你又不是当做艺术品来卖（那是逮一个吃三年的）

因此，软性家居这个领域，开店感觉很难，深圳的有的 SHOPPINGMALL 里有一些，感觉不是很妙

如果你有这方面的货源，通过主动推销和网络宣传，也许风险小点

软转是潮流，可是开店成本高，就是矛盾
小本创业工坊 于 2012-03-16 17:12:10 发布在 创业家园
@478292709 2012-03-18 20:13:19
楼住今天没来，我们帮你顶起来，请各路高人帮小弟分析下编藤椅的问题，为什么福建有而湖南就没有呢

藤椅是一个不错的家具,很有怀旧感,但现在的藤椅大部分是仿藤的,因为也没有更多的天然藤了,你可以去关注已下淘宝等,巨多的藤椅,

货源如果是天然藤的,还是有些特点,关键是想想怎么卖而已
小本创业工坊 于 2012-03-18 21:41:15 发布在 创业家园
@一路上有你 75 2012-03-18 13:07:16
楼主好，我也是想辞职创业的人，现在比较迷茫，我岁数都大了，实在有点下不了决心，看了楼主的帖子，觉得楼主是个真诚的人，想说说我的情况，楼主分析一下：
本人 36 了，在一国企上班 15 年，（97 年大专毕业，就分到这个国企），一直干的很不开心，国企的情况你也知道，要有关系，要会巴结某些人，那些所谓的领导本人实在是不想巴结，所以到现在也就是个小班长,管理着 8 个人，三辆车。目前在这个国企年收人大概.....

理解,合适的机会是不能强求的，如果你是第一次下海的话，最好第一次还是小试牛刀吧，先探索起来。你钱也不多，如果后路也断了的话，还是投入方面谨慎点为好，毕竟外面的世界，和国企里面，真的有巨大的不同

97 年的包分配的公费大学生，我相信你全面的能力，对你有信心，加油吧
小本创业工坊 于 2012-03-18 21:43:38 发布在 创业家园
#创业英雄贴#

经过很长时间的思考和准备，最近几个月一直在筹备一个小项目，但进展有点慢的原因是： 缺乏助手和执行团队，

我想通过这个帖子，一定有比较理解我各方面的朋友，也有一定的沟通基础，因此，我发个“征集创业助手”信息：

1 如果您想创业，因时机、资金、项目、经验等不成熟的时候，加入一个创业项目和团队，不管是作为锻炼和实验，还是一起成长和分享，其实也是一种创业行为

2 我想在深圳和上海征集几名全职人员（雇佣关系，不是合伙共同投资的关系，我希望起步时候关系简单，相互了解深了以后再改变），希望本身就是生活或工作在深圳和上海，（或愿意中长期在深圳和上海工作）有如下期望：
正规全日制大学毕业（98 年扩招后高考的朋友，希望是一类本科，专业不限）
有极大的创业热情，而不是叶公好龙，其他面谈

3 兼职伙伴： 在所处的区域，与我们的项目合作（兼职），在没有任何投入和风险的情况下，配合项目产品在当地的发展，主要工作是：本地化的网络推广宣传、产品给顾客展示和体验，本地化的服务等，但估计赚的也不会太多，只能适合兼职，不适合专门来从事本项目，只要你有热情和一定的时间，当做练习或实践也可以（因为不会赚的很多），都有互补合作机会。

4 请有意向的朋友，发邮件给我 QQ：748711682@qq.com， 邮件主要是：关于你的教育和工作经历、所在地区、目前工作状态和特长等等相关信息

5 至于是什么商业项目和产品，请放心，是正规、合法，日常刚性需求的实物产品，项目和产品，以及项目的创新模式，我会在一定时期，在天涯上详细的发布和关门的探讨，也到时候请大家批评指正！

我是陈恳的寻求事业伙伴和各地的配合伙伴，也希望和朋友们有个实践的机会，但有兴趣的朋友，直接给我发邮件

请不要针对这次招募，在本论坛留言或评论，以免影响版面和后续朋友观看和交流

小本致谢！
小本创业工坊 于 2012-03-23 11:02:57 发布在 创业家园
@haotianbhlo517 2012-03-22 21:37:12
楼主你好：我是一个牙科技工，我所在的城市只有两家专业的牙科器材销售公司，现在私人牙科很多都是一个人，到公司买东西不方便，这两家公司忙的时候就没法送货，我们这里五个区四个县，市场还是不错的，我以前跑过牙科诊所，比较了解，请教楼主，如果搞一个牙科耗材配送不知道会怎么样？

个人感觉，首先是你的配件的品类、性价比等等，是不是比他去跑公司拿更有优势，如果仅仅是因为他很忙，你可以上货上门，这个细节，很难成为这个事情能做成的理由，所以不太看好你杀进去送货，也许微薄的差价，都不够支付你的劳力和事件及路费啊
小本创业工坊 于 2012-03-23 11:08:35 发布在 创业家园
@总有不如意 2012 2012-03-26 17:14:50 小本，您好，本人 02 年毕业后就到了一家国有上市公司，做管理类岗位，职位

和待遇都还过得去，跟这个城市大多数工薪一族一样，过着大同小异的日子。由于个人的一些性格因素，终究与国有企业所特有的所谓企业文化不相契合，去年一时激动就辞职了。已经出来晃悠整整一年了，在这一年里，主要做的事情是旅游。但最近老婆给我的压力越来越大了，倒不是经济压力，主要是看我一天到晚瞎晃悠，看着心烦。我本人不是一个很上进的人，对.....
---------- 哈哈，与国企文化不相契合的人，都有点类似的特点，这些特点，也难言传，本
人就是在国企很短呆过的人，我总结一个想法就是：我与其在国企给这帮家伙当孙子，就不如去政府当孙子，某天还能混个一官半职，呵呵，反正都得当孙子。一边游荡一边找项目，可能性其实不是很大，项目是建立在见多识广的基础上，见多识广其实很多时候也是来自于工作

世界上有很多类的企业，国企、外企、民企等，不是打工都要当孙子，不妨找些比较现代、创办人比较年轻或文化水平相对比较高的小创业公司试试？也许你会有新的感受！
小本创业工坊 于 2012-03-26 22:41:53 发布在 创业家园
@sdtv560 2012-03-26 21:59:16
楼主我有个问题想请教一下，先说下我的情况，我家在农村有一个十亩地左右的水池（现在里面的水快干了），这是今年我家才包下来的，二十年，租金是四千元，因为是在农村，所以位置就很偏了，现在我想把这个池子开发起来，我这是北方，很多人都说要么养鱼要么养鸭子，我总感觉养这东西利润不高，请教楼主还有各位高手有没有合适的项目适合我来做，小弟谢过先。
---------- 抱歉我对农业确实知之甚少，但如果能在附近城市做些结合，理应是有很多机会，
希望网友们献言献策
小本创业工坊 于 2012-03-26 22:43:10 发布在 创业家园
@毛腚猴 2012-03-27 11:20:59
楼主你好， 我和老公想自主研发智能早教玩具，加工外包给加工工厂，因为技术上我老公有
这方面的经验，不知道这方面的市场有没有饱和？存在哪些风险？还有市场空间么？目前只是自己琢磨，不知道具体会遇到哪些困难？望楼主及各位楼友指点一二，不胜感激。

小猴： 儿童玩具真的是个很大的市场，特别是益智类的，可你如果这样的做，其实会面
临几个难题要去想想：
1 如果你很普通，做出来也没竞争力，如果你很独特，仿制你的人很多
2 你肯定是暂时没有渠道，OEM 生产出来，可能还没卖，那有渠道的人仿制你的，他反而比你卖的快而且好
3 所以在这个领域，如果没有路顺的销路，产品的创新很苍白，或者为他人做了研发
小本创业工坊 于 2012-03-29 10:57:41 发布在 创业家园
@咖啡小屋 2012 2012-03-30 11:59:18

楼主，最近我考察了一个项目，就是想做休闲食品店加盟的（想做些推广，网站和小区等促销活动)，前面看到你的回应，不知道现在这个项目前景如何？我是在一个城中村的，有一部分学生，也有一部分底层民工，也有一些白领，这里大部分消费能力不强，我如果要做这个的话最主要注意哪些？
---

1 为什么要加盟：除非对方提供独特的品牌影响力（如肯德基），独特的工艺和技术（如肯德基）、先进的管理、 还有就是综合的而且有价格优势的供货能力：如 7-11, 否则， 你加盟它做什么呢

2 现在很多批发商，打着加盟的旗号，实际是批发，顺便赚你 1-10 万的加盟费，比如本身一个零食批发行，自己都没做过零售，突然说：你加盟我吧，我给你综合供应，只收 1 万加盟费， 其实就给你 1 个 LOGO（他花 500 元请人设计的），你找点装修，他都没有什么好建议，你交了 2 万加盟费，花了 5 万装修和租房子，最后进了 10 万的货，3 个月倒闭了，亏了 20 万， 他反正是赚了你 2 万加 盟费和 2 万的利润-----这就是普通加盟的现状！

3 零食行业，随处都有批发市场，价格也不会比盟主供应高，一般的品牌，和你自己取个“王富贵”，在小地方影响力也一样，如果你敢承担风险在城中村开个小店，租下来门店，挂个名字，去批发市场少进点货，争取把亏损控制在你承受线内，为什么要加盟呢？？

所以，中国有个巨大的发财的市场：赚那些菜鸟级创业者的钱，这些发财的人，多不胜数！

加盟----很多事宰向菜鸟级创业者的第一刀！！

警惕吧，各位！
小本创业工坊 于 2012-04-01 13:42:35 发布在 创业家园
@靖语宝宝 2012-04-05 23:52:50 用半个月的时间才把这个好贴看完，感谢小本哥。我自己也个创业小项目还请小 本哥给点评一下。我呢想做进口食品主要是蜜饯果脯类推销给 KTV ，网吧，游 戏厅，价格五块到二十块左右，刚开始在网上少量批点，等做稳了在扩大至大学
职校附近的便利店和社区的杂货铺城市周边的乡镇县城，拿货想通过进出口代理公司去香港拿。在网上看到很多加盟公司，比较出名的像自由自在，百比家等，网上有说好的也有说差的，加盟货的品种多调货快.....

第一个项目： 你尽可以试试，跑他 50 家，重要的是这种实践的精神，而不是纸上谈兵，看看人家对你的这类产品反馈怎样，大大好过于在网络上别人给你出主意-----很多朋友特别喜欢白日做梦、纸上谈兵，却没有勇气去和未来客户做些交流，做些调研，这是不可取的
第二个项目：你要知道，改装天然气是国家控制的，目前只有出租车才能改，加气站也是容易审批的，这个领域，你基本的调研都没做，还是停留在纸上谈兵的

层面，这些调研是必须的，多问问就知道了

你思索的精神不错，值得赞扬，下一步如果多些实际的深入，是否会更利于你的创业梦想----同时也送给不少痴人说梦、纸上谈兵、专说不练、好逸恶劳的天涯很多的所谓“创业者”
----也送给我自己，我也很多时候重推理，轻实践，怕辛苦，导致我也不成功
小本创业工坊 于 2012-04-06 15:16:30 发布在 创业家园
@我适合创业吗 2012-04-07 10:42:25
个人情况：
1、能力一般，不善于言谈，善于交接朋友，诚信实在、处事谦虚谨慎。2、有创业想法，渴望创业，对互联网信息熟悉，通过网络了解到很多的商业及创业知识，目前在开淘宝网店，经营情况一般，以前做过短期的袜子 T 恤等小商品的买卖， 时间大约 1 年。3、生活在山东西南三线城市，毕业 8 年，工作的时间有 6 年，
现某公司任财务经理，公司规模 3000 万左右。工资年收入 4.5 万，有房但买房借款约占房价的三分之一.....

个人以为：
天生适合创业的人是不存在的，有人以为口才好的人，就适合创业，有人以为吃苦耐劳的人适合，其实这都是反推假设
反对假设更荒唐的是：
盖茨和乔布斯都辍学，反推辍学的人才能成功
黄光裕 10 几岁就出来闯荡，反对低学历才能成功
有人之作纽扣，成为纽扣大王，反推专一做一个产品才能成功

---其实所谓创业，没有标准，其实就是做点生意，有的养家、有的糊口，有的做大了之后，美其名曰自己如何坚持不懈而翻身，成为企业家，其实多数是狗屁运气

我们想创业，说白了是想赚钱，所谓理想、所谓高尚与否，都是其次，因此，没有适合与不适合之分，是你是否必须要去做生意，如果没有工作，也没有李刚爸爸，再木讷的人，也得像骆驼祥子一样跑在烈日暴雨底下----他是拉车、还是创业？？

以上是我的一点点感想而已
小本创业工坊 于 2012-04-08 19:07:05 发布在 创业家园
@lj1869 2012-04-12 19:47:17
我单独发了篇帖子，见这又高人就来发下，急需指点，谢谢： 小区门口一家小美容院准备转手，老婆想接下。请大家给点建议，天涯高手多，
希望有人能指点指点。下面是简单介绍： 我和老婆：我们都没创业经验，一直以来都是打工一族。老婆对美容挺感兴趣，
婚前就差点接下老家一个小美容院。不过只是感兴趣而已，没学过，什么技术都没有。

管对于第一次做小生意，还是生意中人，尽量广泛的人脉和尽量多元的信息，以及知识面，这些都是基础

2 微博---当然是主流的新浪微博，聚集了大量的各行业相对中高层以上的人士，汇集了各类的信息，首先是个很好的学习平台，其次也是一个人脉平台

3 学习平台是指可以收听很多人的发言，人脉平台是：可以评论、转述、私心、求关注你心仪的对象，相比 QQ 或其他的封闭 IM，是一个认识比自己高或者自己感兴趣的人的最佳途径

4 当自己有一定的粉丝之后，你的每句话几乎都有人收听，也是一个传播的很好的平台

5 但目前新浪微博里， 很少有商业化成功的 ID，但不意味着未来没有，有些比较成功的商业化微博，试举几例：
A 微博 B2C： 老榕的微博，当然他早年就是 8848 的高管，也是互联网行业的老人了，他通过直播利比亚战事等，积累了大量粉丝（估计有 100 万以上），后面转型为直接卖玉石，现在重点是卖干果，从点点滴滴感觉到，卖得很好，并且粉丝没并不反感， 是微博 B2C 的比较成功的案例

B 美食广告类微博：如深圳的一些美食介绍微博，实际上注册了几个后面，几乎都是同一个操作人，通过介绍本地美食和实惠的打折美食，积累了很多美食或者便宜美食的爱好者，后面就向餐饮店收取广告费，据说已经月入 3 万以上。

C 房地产类广告微博： 以评论、提供各类房地产新房或二手房信息，如同美食微博，积累了想买房的大量粉丝，是最有价值的微博，房地产行业广告手笔都很大，据说月盈利很大，一条广告都在 10-几十万以上

D 其他微博模式

6 由以上扩展开来，如果一个想创业的人，满脑子是开店、贸易、推销、咖啡厅等等，其实胜算也是很低的，如果没有投入，或者适当做点投入，经营一个微博，想办法积累粉丝，其实商业价值也是有一定的，不失为一个风险比较低、比较新颖的创业尝试

7 如果寻找微博的商业机会，个人也没想齐全，但觉得以下方面应该有机会：垂直领域微博（如西装微博、手表微博、鞋子、玉石、钻石、结婚等等）---目的是通过这个垂直微博，聚集对此方面有兴趣的人， 借鉴美食微博，或者在当地经营美食微博，直接借鉴他们的盈利模式，如本地美食、本地美食折扣等 ，某些需要建立信誉的领域：如汽车保养微博，等等

8 建立微博之后，如何吸引粉丝，一般一个普通人，很难有人关注你，这个需要一些智慧和时间积累，如果你说你很懒惰，不想花时间，那我也无言以对：

微博名字--尽量吸引目标粉丝，是他感兴趣的，如便宜买房攻略--谁不想便宜买房子
评论： 当牛人发表微博后，尽量评论，并且正确沙发等靠前的为止，这样后来者都能看到你的名字---如便宜买房攻略，和你的评论，都有可能加你（也许他正想买房）
专业：如果你扮演一个专业微博，如便宜买房攻略，那你尽量发一些专业的微博，而不是发个人信息和一些不适合的乱七八糟的东西，让客人访问时候，看到你专业的微博，从而信任你和加你 互粉：如果想吸引粉丝，也有和你一样的没有粉丝的人，都愿意和你互为粉丝，
有专业的互粉群，去里面发信息，有人互粉
求关注：如果你有时间，给 1000 个人发个求关注，只要合情合理，吸引人，基本会有 20 个以上的人粉你
其他方式---我也不专业，只能想到那么多

只要你超过 200 个粉丝，你被转发和自动吸引其他粉丝，就机会大一点，如果超过 1000 个，每天基本都有 3-5 个人加你，当然，如果你用心经营，机会很大

我认识一个微博人，玩了半年只有 37 个粉丝，有一次她遇到华为老板，就发了条微博，大意是简单和任老板交流了几句，结果一天被转发一万次，当天增加粉丝 1200 人，后续估计总计转发能大 2 万，增加粉丝估计能达到 2000 人，但很可惜她的微博名字过于个人化，如果微博名字是：便宜买房攻略，估计粉丝数量可增加很多。

至于你有了粉丝之后，做什么，一个是和关注的人、被你关注的人，多多交流，建立人脉关系，二是在适当的机会，完全可以过渡为 B2C 销售，因为都是和你有交流的人，有一定的信
但切记----微博发展，必须尽量真诚！

以上啰嗦一下，手打字也疼了，我也并不专业，玩了一年也才 1300 粉丝（当然我没有太多智慧，加上也没有花时间），只是希望抛砖引玉，引起一些思考

顺便，我的新浪微博 ID 是：小本创业工坊 ，也欢迎大家有机会上的时候，我们互粉，如果你有金玉良缘，我自然也会转发和推荐

谢谢
小本创业工坊 于 2012-04-29 23:02:16 发布在 创业家园
惭愧的都不敢冒泡了，最近真是分身无术，各类市场超级多，有段时间没有发帖子了，不过我经常抽空看看，很高兴看到很多朋友们都在相互讨论，很多意见也很精辟

最近有个公司，欠了些货款还不了，准备用一种带遥控的、可转弯的玩具汽车来顶债，玩具是为一个正规的动漫公司设计的，品质感觉还不错，但成本也高，要吧，数量巨大，我们又没有玩具渠道，不要吧，总是还不了钱，怕变成坏账，民

营企业真不容易啊

唠叨两句，各位继续支持，我也尽量抽空回帖

经常见！
小本创业工坊 于 2012-06-03 17:46:55 发布在 创业家园
@泣血为母求医 2012-06-06 18:02:23
楼主不来了么？看到有回复，是楼主的助手回复的么？

不是的，是我自己回复的，我也是一小生意人，没那么多助手啊！

我会经常来和大家一起聊聊的，但对于很多项目的咨询交流，不一定都能给中肯的意见，毕竟我本身也不是什么能人，只是在这里抛砖引玉，引导大家一起做些交流而已

继续把这个帖子顶下去吧，不管是让朋友们释放创业心情、表达困惑、咨询项目、点评项目等，相信都能给大家一些帮助

至于里面的广告，四个字：绝对别信，

谢谢大家
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@qaz615 2012-06-10 14:56:46
其实通过看这样的帖子 （尽管已经算是非常好的帖子了！） 对创业帮助不会有太多的帮助， 好像是看书对打仗不会有太大的帮助一样 ，主要是在创业过程中遇到的问题 实在是太多，所以只要是，因为想到一个好主要 而开始创业 基本上是百分之九十九 都是会阵亡， 在中国绝大部分 成功的小企业主的成功之路都是 先是在老板那里打工 通过几年 的积累 上下都有稳定的渠道， 然后再开始 几乎是无风险的创业， 凭空.....

说的不错，不管看帖子还是各类书籍，关键是自己的判断力和自己的思路，所谓尽信书，不如无书，

但是如何有自己的判断力，其实又和自己的工作经历、阅历、知识面、年龄等有关系，因此，有些也是无法速成的

小本创业工坊 于 2012-06-16 21:48:40 发布在 创业家园
@怎么没有名字可取 2012-06-07 15:36:40
请教下各位：我现在在一家电子厂做工程师，主要是生产电子狗，反测速雷达，GPS 警示器等汽车电子，我清楚出厂价再到经销商再到卖给消费者的价格之间有很大的利润空间，现在我可以直接以出厂价拿到公司的货，再直接卖给消费者，我想在工作的同时，兼职做销售，可我一直都是搞技术出生，对这方面不知道怎

么去操作，请教下做销售的高人们指点下有什么好办法，
谢谢

这些东西兴起于 2007 年左右，成熟于 2009-2010 年之间，现在已经遍地都是，整个行业都很成熟了，供应商很多，因此，别看成本和零售有一定的差价，但进入做还是很难的
小本创业工坊 于 2012-06-16 21:50:07 发布在 创业家园
@泣血为母求医 2012-06-06 17:36:50 楼主你好，我在所在城市的大学城这里看中了一个店铺，50 平方左右，租金一年
6 万，是原始店铺，本来是整个租给别人的，现在更改了。隔出了这一间出来。
大学城这里，基本上什么店都有了。鸡排，奶茶，饭馆，麻辣烫，等等等等。我们想做吃的，咨询了一些加盟的项目，不谈房租，最好得要 18 万投资。再加上房租装潢这些，就要近 30 万了。对我们初创业的人来说，是笔很大的数目了，但是我跟我老公想赌一把。就是不知道什么.....

如果你连做什么都没有准备好，就拿下了一个门店，个人感觉是操之过急了，项目难遇，但其实好门店一定今后还有，如果你拿下门店，意味着你会有开业的压力，意味着你会匆忙去找项目，出错的几率也高

因此，如果还没拿下，是否还是规划好项目再动会更好呢
小本创业工坊 于 2012-06-16 21:53:15 发布在 创业家园
@冷漠的骑士 2012-06-04 16:10:25
@小本创业工坊 2012-06-03 17:46:55
惭愧的都不敢冒泡了，最近真是分身无术，各类市场超级多，有段时间没有发帖子了，不过我经常抽空看看，很高兴看到很多朋友们都在相互讨论，很多意见也很精辟 最近有个公司，欠了些货款还不了，准备用一种带遥控的、可转弯的玩具汽车来 顶债，玩具是为一个正规的动漫公司设计的，品质感觉还不错，但成本也高，要 吧，数量巨大，我们又没有玩具渠道，不要吧，总.....

谢谢，正在准备，但也不容易，不过感谢你的建议，希望最近处理好这个小问题
小本创业工坊 于 2012-06-16 21:54:19 发布在 创业家园
@嘉瑞福高旭 2012-06-17 19:19:31 楼主辛苦了。我在工厂车间部门做机械操作工，已经十年了，我今天 33 岁，刚 辞职，我做事较用心，负责任，但不善于沟通，也经常看销售、管理方面的书籍 和演讲。属于心里有数，语言表达能力差的类型，想自己创业，请您给提些意见。
谢谢！

本帖发自天涯社区手机客户端

哈哈，其实神仙也不能给您提出什么特别量身定做的建议，只是根据普通的规律而言，您这样的情况，如果自己干点什么，建议还是先干小的、先干风险小或无风险的，当然，也必须先干赚的少甚至不怎么赚的事情，逐步在真实的演练一下

在你的老本行里面，是否有些机会呢，比如发帖子给人修机器？机器设备维护？培训操作员工？ 我也是随便一想啊

多多交流吧
小本创业工坊 于 2012-06-17 20:25:13 发布在 创业家园
补个端午节问候

最近不知道是我的电脑抽风，还是天涯又有点抽风，这几天一直登陆不了，所以端午佳节，也没有问候大家

隆重补个端午问候，粽子大都吃了没！

天涯除了偶尔抽风，还有广告太多，已经向天涯当局隆重提过意见，最近说会帮我们清理下广告

最近有个新的想法，如果我们每周集中讨论一个项目，是否大家会有更多的启发：
第一：选择一个比较有代表性，或者值得探讨的项目，也有一定的借鉴性的项目

第二：发起一个为期一周左右的讨论，对这个项目各抒己见，见仁见智

我也是思考中，不知道是否可行

大家提提意见？
小本创业工坊 于 2012-06-25 13:45:34 发布在 创业家园
@sakxk 2012-06-25 11:34:08
您好，我目前从事物流行业，年初跟老婆商量想做点什么，于是老婆辞职。
最开始拟定做家居饰品。找了一段时间门面，要么转让费租金太高，要么地段差。无奈选择其它项目。老婆一个朋友的老婆在汉正街做倒货，有 2 个小门面，一个人做不来想转一个，老婆还觉得不错，但那地方据说要拆，怕做不久。后来和家里商量做批发可行，老婆就找了个品牌批发去打工学习下，一个月下来她觉得做品牌批发投资太大。按她说的前期要 60W 的样.....
---
1 这个状况，觉得生意也不是在家或者辞职就能找到的，约处于着急状态，可能找到的生意赔钱可能性越大，急不得

2 物流还有些拼缝的生意，化妆品也是大行业，如果在你们老行业找点机会，也许靠谱

3 实在没有，还是先打工吧，赚钱稳定点
小本创业工坊 于 2012-06-25 13:47:55 发布在 创业家园
@pcdingwei 2012-06-24 20:06:40
感谢楼主的大公无私。
说说小弟情况吧，今年 32 了，小女 3 岁，在深圳。在一家韩企销售工作，年收入大

概 11 万左右。老婆年收入都能过 10 万。无房贷压力，主要是小孩、生活开支。我
想创业的理由就是：在韩企工作已是天花板，早出晚归看不到蓝海，现已递交辞职书。老婆工作压力还好。本着 30 而立的压力，现在手上有 15 万本钱，很想自己.....

HI,只能说多找找，其实你们也算打工的小康家庭了，有梦想，当然每个人都有，都有做老板的梦想，发达的梦想，但还是要精心去关注机会，不能着急
小本创业工坊 于 2012-06-25 13:50:15 发布在 创业家园
@lkw00992 2012-06-26 22:56:09
楼主大哥你好，小弟 87 年生人，大学本科毕业，喜交友，自己主见意识强，但有时又太过执拗。在大学未毕业就跟我的表格做工地土方这一块（主要是做二道贩子，找到活，再发包出去）。现从事保险销售，业绩一般，中游水平。
想要创业，是因为我是一个有理想有抱负的人，因为我知道，虽说保险是个朝阳产业，但我做的再好，也只是别人的保险公司，永远不是我的，公司的企业文化也不会照着我的思路去设定。我喜欢去创造，去冒险.....

这个想法起步成本低、风险也低，但我还是不够看好，原因是：
没有门槛的东西，要真的很好，早就满街都是了，怎么会轮到你去做呢

我是不太懂馒头，但我感觉很难做出个头，如果这点小生意，你练练手当然是一方面，图他赚钱，可能还不如你卖保险

另外，你说保险公司永远是别人的，要想是人家提供了平台给你，让你赚到点钱，实际上不要追求什么东西都是自己的，如果加入一个团队，能好好工作，一起成长，也是不错的事情
小本创业工坊 于 2012-06-27 21:32:35 发布在 创业家园
@PQLPQL 2012-06-26 15:00:50
LZ 好 我断断续续在看帖很久了，我在一个农村的镇上，随着目前经济条件在提高，现在我们这很多单位或者私人也经常请农村空闲的人去做做杂活，还有的农村结婚的婚庆也偶尔会有，我想在镇上搞个婚庆为主的家政为辅的婚庆服务综合公司，我本人也是从事旅游为主，所以针对为人服务上有点小经验，但是这样会不会让人感到太杂乱？但是不搞多点的项目又怕镇太小，要是单独一个项目的话没盈利？但是这个初期也不知道怎么搞？请教等待.....

不知道农村婚庆的需求怎么样，这类的综合服务公司，理论上县城有啊，他们也可以对乡村提供啊，如果在镇上做，覆盖面是否太小啊
小本创业工坊 于 2012-06-27 21:33:41 发布在 创业家园
@风雨孙策 2012-06-26 10:42:23
@zhenqing19 2011-03-05 23:20:41
以前在 qq 里和楼主交流过这个项目，现在拿出来和大家分享，共同探讨下有没有操作的可能性。
项目名称：理发店镜面传媒
项目概述：既开发整合县城（目前本人在一 10 万人县城居住）所有理发店的镜

面资源，在镜子下方开辟出一小块广告栏（类似电梯框架广告）出租给广告主赚钱广告费用。整合的镜面资源足够多，规模足够大，绝对是下一个框架传媒.....

这个想法不稀奇，很多人找就想过和做过，包括厕所广告，但镜面广告有人做过，都不成功，每个地方一个屏幕，你得多少人看、多少地方装才能有广告呢，别忘，分众也是亏和积累了很长，依靠融资才走向成功的

户外楼宇广告方面，天下已定，分众之下，杂草不生！

个人浅见而已啊
小本创业工坊 于 2012-06-27 21:36:01 发布在 创业家园
@今天穿上老马甲 2012-07-04 17:02:51
老师，咨询一下
本人今天 28 岁，07 年大学毕业，在四川绵阳一家国有企业工作。工作轻松但工资一般。
生活压力大，加上本人也有创业的意愿。 于去年投资了十几万在绵阳一所大学外面搞了个餐饮店（大学约有 2 万人），
是加盟的一家火锅店，味道很不错。.....

马甲：
1 你的餐饮生意听起来，还是成功的，至少没看出太大的失败，餐饮很多都是火一阵子（一些快餐除外），你在里面应该有不少经验，其实可以继续在里面探索机会，人一天要吃三顿，总觉得应该有不错的机会

2 市郊农场在北京上海深圳等大城市，感觉越来越起步，但谈不上火，我也没有深入关注，不过，个人认为在绵阳这种小城市，基本周围都是农村，很多人家都在附近农村或县城，做这个不知道市场如何
但这类项目对于你，无论从资金、关系、运营等等，好像都不是个体户干的事情啊
小本创业工坊 于 2012-07-08 09:13:35 发布在 创业家园
@8Cn2 2012-07-07 21:34:32
楼主，天涯创业论坛的各位朋友好！
我也想上来说说我的情况，希望能得到各位指教
08 年毕业，打工 2 年，接着结婚生子，去年这个时候孩子只有 8 个月，我就出去做小本生意了。花了 2000 元学了手抓饼技术，9000 元租个小商亭，其他花销一起不到 2 万就做起来了，去年的生意都还可以，毛收入好的时候 6000，差的时候也有 4000.近 3 个月生意就不好了，盈利只有 2000 的样子，我饼子的技术不够好，怎么也做.....

实话时候，这么少的资金和这么重的负担，建议一次性还是别投这么大的项目，而且，餐饮很多加盟，都是骗你加盟费的

看得出来，你对摆摊或作生意，或者面对顾客的沟通能力，还是不错的，而且，

感觉你也很能吃苦耐劳，还是寻找一个起点低点，但风险也低的小项目吧，毕竟你现在是亏不起，而作任何生意都要面临亏损的可能
小本创业工坊 于 2012-07-08 09:16:37 发布在 创业家园
@ajqnnui 2012-07-06 22:58:29
80 后转眼已而立之年，10 年奋斗，房子车子老婆孩子店面全有了。唯一烦恼的是连锁店扩张，人手的问题。请高手赐教如何招人，留人？

寥寥数语，你已经为我们勾勒出一个小有成功的中产生意人士的画面，可否和大家做点沟通，交流下经验呢
小本创业工坊 于 2012-07-08 09:18:01 发布在 创业家园
@zz 冰冷的火焰 2012-07-15 19:16:48
大家好。前几天偶然间看到这个贴，很感兴趣。认真了几页，感觉大家热情似火，激情四射，深受感染。现在也把个人的情况和想法向大家汇报一下。
本人和老婆生活在经济不发达的四线城市，现在都在事业单位上班，家里有一岁的小宝宝。因为现在是新人，没有职称，工资有限，生活温饱有余，更主要的是我们两人都想找个项目做做，贴补家用，也让人生更充实和丰富。 我们这里这几年拆迁规模很大，城区基本拆了将近一半，今年.....

个人也不太深入的懂得你所说的领域，只是觉得：
1 家具店肯定是有其他，况且投入大，一旦生意不好，不好收手，风险有点大，第一次做生意，还是选择小一点的

2 汽车后市场，是很大，但县城不少人是否是新车，更容易去 4S 店，汽车装饰等领域，包括洗车，不知道竞争如何，本地市场是否足以支撑，要评估一下

3 干洗店也不是新东西，如果有几家了，就建议别做，如果是第一家，还是有一定的可行性，大城市干洗，很多是送中心洗，自己收发，而你那，要自己投资设备

关于四线城市，前几天我一个亲戚电话我，他开了三个店（他是承包商，有点钱，开店给老婆好玩，创业者不能借鉴）
1 某一线品牌鞋店加盟店：投资 60 万，每月略亏，其实这么多库存，就是亏
2 某一般品牌服装加盟店：投资 40 万，每月略赚，但库存和过季风险没算，其实估计也会亏
3 某枣子加盟店：投资 12 万，每月赚 1-2 万不等，这个算是不错的生意，而且，没有库存，没有风险

希望对大家有所借鉴！
小本创业工坊 于 2012-07-18 22:49:30 发布在 创业家园
在帝都向各位问候！

最近超级忙，虽然经过一年的准备，投资和指导另外一个小团队，做了一个自认

为有点创新的小本创业项目，办公室设在深圳华北，面向全国，但由于自己太忙，导致拖延了执行团队的进度，

估计执行团队他们都在埋怨我了。

等项目开张之后，再好好想各位汇报，也希望多给些意见

我们一直在天涯纸上谈兵，这一次想真刀真枪的执行一次，有机会也有挑战啊
小本创业工坊 于 2012-07-18 22:54:55 发布在 创业家园
@当爱已成往事 2030 2012-07-16 10:59:29 很好的贴子，一直在追着看。现在想大伙帮我出出主意，五月份顶了家牛奶店， 是在一个成熟的小区里面，之前已经开了差不多一年，顶手费太贵，现在基本上 是保持平衡，想把这个奶的销量提高上去，用些什么方法比较好？

要说方法，只能是利用网络，对增加客户了，好像一般都出不了什么好注意啊，或者增加点品种，如羊奶、 北京酸奶，我昨天到的北京，已经喝了 6 瓶老酸奶了

小本创业工坊 于 2012-07-18 22:57:12 发布在 创业家园
@joyce_zhou2009 2012-07-14 15:52:28
怎么没人回复我的帖子呀！想做儿童早教，关于右脑开发、感统训练、注意力训练，等方面，另外还有皮纹测评之类，有懂行的吗？？？？给点指点

这类是高举高打的项目，一般要有一定的品牌，或者在豪华商场、或者装修各方面都很好，目标是用这些赢得家长的信任， 这些东西，我本人是根本不信，就算信，也不会信一个很一般的店或者团队，对你的孩子去做根本无法验证的训练，有时候害了孩子

所以，这个不是小本项目，需要有周密的策划，我虽然不信这些东西，更不信一半草台班子，但你规划的周密，投入也不小，还是有家长信的
小本创业工坊 于 2012-07-18 23:00:33 发布在 创业家园
@existmin1 2012-07-19 16:08:04
楼主，还没回复我哦，再发一遍。
楼主，你好！很荣幸见到这么好的帖子。
我之前没有创过业也没有做过生意，大学毕业四年，干了好几份工作，都不怎么样，现刚刚辞职。上个月偶然间上天涯看到楼主您写的好帖子和潮哥的帖子，一石激起千层浪，一直想着打工不是出路，所以心里是一直想创业的。
现向您及所有朋友请教一下： 我现人在广州，偶然间因一个朋友介绍，认识了一个供应牛杂的供应商（此牛杂 为半成.....

牛杂店，我见过不少，当然我是不吃这些东西的，除了广州以外，好像也不多

我觉得你的项目没有太大风险，也没有很多新意和创新，但面临一个问题：店面

租金很贵，偏僻的地方没生意，繁华的地方太贵

如果不是特别有口碑的品牌和特别的口味，怎样负担如此高昂的租金呢？

牛杂这东西，我看着都恶心，当然别人爱吃，但和饮品冰淇淋搭在一起，不知道是否合适？

总之，你第一次投资，是否先试试，或者给某牛杂打 2 个月工，深入一下，再投入，是否更稳妥

摆摊当然也是一个测试方式，牛杂这个市场，其实你只要看其他店的情况，就能推算出你要开的地方人流，多少人吃的比例，大致会差不多，有人吃，有人也不吃

顺便说个昨天刚听到的例子：我一个好朋友，很年轻，北京副处干部（招考升职的），清华本硕背景，对商业兴趣很弄，推算预测都很精密，一直谋划开台球连锁，各类测算，比我们这些做过小生意的人，都还精准， 但是，几个月前盘下第一个台球厅，先小投入，但至今，已经亏损近 20 万，要转让了

所以，生意真的有风险，准备工作越详细约好，第一次投资和风险，尽量小，摸透了，再增加。

想做小本生意的朋友们共勉吧
小本创业工坊 于 2012-07-19 23:24:24 发布在 创业家园
@luoying974 2012-07-19 17:38:28
楼主你好！
我堂哥是开小家电厂的，生产电磁炉，电压力锅，电热水壶这些小电器。
我想开小货车拉着这些货“家电下乡”。这个有什么营销招数呢？多谢回复。
---------- 这个如果货源可以退换，他给你价格支持，性价比也高，真的感觉很靠谱，只是
现在家电产品，中间利润不知道是否支撑你来回跑

至于营销招式，基本你都明白，无非是大喇叭喊：厂家直销啦，比商场便宜 30%啦，农村肯定对价格敏感，再挂上横幅，到处跑跑停停， 不就这些招吗？
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@itghost007 2012-07-19 15:57:05
lz 你好，看你的帖子，感觉你是应该个很有活力，很热情，情绪稳定，思维严谨的人，就当这是和你聊天的开场白吧，介绍下我的情况，81 年，2003 年在安利公司工作过 6 个月，那是刚从学校出来，保险公司出来后就进了一家从事店面连 锁电脑零售的公司，一干就是近 9 年，从员工做到区域副总经理，由于市场，个
人，行业等综合因素今年 2 月离职，现在呢算是自己创业，就是把之前积攒下来
的一些老客户联系，给单位供货，电子产品，.....

个人就觉得目前，在电子领域，你这类倒腾模式很好，别拖着太大负担，这个行业没有过多的机会了，也别想往大作，一正规起来，养几个人和店面，也许就赔钱

至于安全感，哪儿有安全感？ 无人无店无费用，一身轻，如果能倒腾一辈子，我是愿意倒腾到老

至于你说的也许今后倒腾不了，到那天再说，多看看其他机会，电子领域，竞争都太充分了，无论你去批发、零售、还是生产、外贸，都是红海
小本创业工坊 于 2012-07-19 23:31:49 发布在 创业家园
@lovistone 2012-07-20 22:20:39 楼主你好，我想在当地开一家品牌服装的代购店，主要销售 H&M ，zara ，UNIQLO
这类时尚品牌 ，以女装为主，由于当地是 4 线城市，没有这类外国品牌，商厦一些不太有名的品牌 而且价格都偏贵，在商业区转个店的话转让费 8 万左右 ，
月租 6000 多，所以我考虑在市中心的商住楼租一套房来销售，40 多个平方，，月租 1000 多，精装修，只要买几个货架 投资 2 万多就可以营业了，客源靠朋友 介绍，和发些.....

哈哈，看你的描述，估计是没做过服装，也基本没做过生意，要知道 HM ZARA UNIQLO 他们不是你说做就能做的，也不是随便加盟的，光一个 ZARA，开个店的规模就在几千平米， 你租个楼，去哪儿弄这些品牌啊

这个思路卖服装，很多人讨论过，也有很多人执行过，深圳上海都有，但普遍不太理想，虽然省了门店租金，可对你的推广要求更高

总而言之，恕我直言，看了你段商业思路，还是劝你要么好好打工，要么加入个商业项目学习学习，要么先弄个风险很小的商业项目，练练手再说
小本创业工坊 于 2012-07-21 11:50:21 发布在 创业家园
@thomassun1987 2012-07-20 19:21:08
LZ 及各位坛友你们好！本人想在老家县城开家地板砖店，因为父亲和些亲戚是做
建筑的（主要是在农村帮别人建房子）有的搞装修的。所以才会有开地板砖店的想法，但是本人对这行一点也不懂且从未创业过，只有过一次摆地摊的经验时间短暂以失败告终，一直以来很像回家做点什么？主要是厌倦了打工的生活，我的工作性质是做项目施工的经常这里呆几个月哪里呆几个月很烦这种生活，这段时.....

有这样的销售通路基础，应该是会有些生意的，不过利润不会高，最好不压库存或少压，应该是条路子啊
小本创业工坊 于 2012-07-21 11:51:55 发布在 创业家园
@矮子爬楼梯 2012-07-20 14:39:35

小本创业工坊 于 2012-08-13 11:13:59 发布在 创业家园
@jin 百舸争流 2012-08-13 20:09:53
楼主啊，你以为开个店当个所谓的老板就是创业了，你知不知道创业的含义是什么?别在这误人子弟了，就你做的那些生意你也好意思说创业，丢人吧你！

哈哈，你提醒的有几分道理，但也有几分误解：
1 我从没认为自己是啥导师，只是做个桥梁，让大家一起探讨，这个可以从我的交流中去验证
2 我也就认为我是做点小生意，至于创业，这个提法我一向反感，都是做点谋生的小生意而已
3 如果你知道创业的真正含义，不妨在这里说给大家听听，诘问很容易，但不但质问，而且还有自己的见解，就更棒了

兼听则明，我们需要听听各类不同的声音，

再次提醒大家，我只是个帖子的组织者，不是说教者，所以我们每个人在帖子里，可以看看他人怎么说，但重要还是自己的判断！
小本创业工坊 于 2012-08-14 13:19:05 发布在 创业家园
@liutaomoka 2012-08-13 16:28:30
楼主老哥你好，最近海葵的影响江苏天气不好，我的生意也不好，心理压力啊，所以特来请教大哥。
我是做实体店的，卖的是家居饰品，（工艺品），定位中高端的，有创意的产品，地理位置不错，某县级市步行街上大型超市结账出口第一家，面积 40 平，位子虽好，但价格也不便宜，每年的房租加人工快接近 10w 了，但是现在的情况不乐观，亏是不可能的，但每年的房租越来越高，生意一年不如一年，粗略算下去年的盈利 8w 多吧（进.....

请教谈不上，我曾说过，我认识一个上海的朋友，在他老家（他弟弟负责），这类的店高峰时候开了 5 家，有赚有赔，我觉得这样的店你一年还能有 8 万进口袋，在零售里面真的不差，因为毕竟你投入也不大

小生意就是这样，投入不大，但也别想暴富，毕竟投入、风险和回报总是有一定关系，如果一直能赚，倒不如坚守和改进一下

至于主题餐厅吧，这些提法很多，也见过一些：军旅的、江湖的（如风波庄）等，你也可以多考察一下，但是 80 后作为主题，个人觉得话题太大，就不是主题了，并且，开餐厅如果把握不准，可是一件可进而不可退的事情，慎之又慎啊？ 小本创业工坊 于 2012-08-14 13:23:03 发布在 创业家园
@老崔老崔老崔 2012-08-13 22:36:34 这人怎么这样说话呢，我也要好好请教一下楼主的，那你说说人家怎么误人子弟
了

老崔无须替我辩解，我们应该容下不同的声音，警醒和反思自己，包括我们回答网友问题时候的语气等

对待人家的质疑，我想应该是：适当的陈述自己的初衷和想法、听取意见，有则改之，无则加冕

欢迎那位兄台多多交流，如果有很好的宝贝，也可以贡献出来，无论是经验还是教训，可以让大家吸取或借鉴，则善莫大焉。 小本创业工坊 于 2012-08-14 13:25:16 发布在 创业家园
@雪叶玲珑 2012-08-13 14:44:53 楼主能帮我分析一下么？我现在开了一个小小的食杂店，在医院对面，一天只能 卖几百块钱，地方很小就是了，我主要是卖一些烟酒，饮料，食杂，日杂之类的， 我想问一下怎么样才能提高营业额呢，我旁边有一家大的超市就是了，生意比我
的会好一些！ 另外我在医院旁边又弄了一个店面，打算煮快餐送到医院，就煮很家常的那种吧，
前期去医院发一下名片，特点是干净，卫生，价格合理，注明：店面是不用钱的，是亲戚的。前期也可对外.....
---
1 食杂店的情况，都差不多，我是没有太多绝招可以提高营业额，毕竟都是小东西，服务好一点，也许维持就好点吧，天下的杂货店，都只能尽力维持半径内的顾客，以及在范围内提高点竞争力（货品、服务、价格等）
2 医院送餐，这么便利的条件，当然可以好好做做啊，你这个基本是零风险啊，觉得是个不错的活
小本创业工坊 于 2012-08-14 13:28:43 发布在 创业家园
#重要提示#：我将发布一个小本创业项目，请各位多多批评指正！

---在天涯交流小本创业 2 年了，这两年我也一直在思考和寻求合适的小本创业项目，经过比较详细的调研、思考、筹备、折腾，终于尘埃落定

项目开始了，我将把比较详细的思路、做法、疑惑、困难等列出来，也希望大家多多指教，如果还能给大家一些借鉴，就更好了

当然，我也希望列出来，顺便有些广告效应，有合适的机会，多帮我传播一下

敬请期待
小本创业工坊 于 2012-08-21 14:21:26 发布在 创业家园
#重要提示#：我将发布一个小本创业项目，请各位多多批评指正！

项目即将贴出，敬请期待和指教
小本创业工坊 于 2012-08-21 15:40:34 发布在 创业家园
#革命者眼镜连锁”项目即将发布，一是把所有细节写出来，大家也可以从这个小本创业项目中获得一些借鉴，二是请大家多多提意见，三是也想做些宣传，希望得到大家的支持，毕竟这是我们花了 2 年心血，打造的一个覆盖全国的小本创

业项目
小本创业工坊 于 2012-08-21 15:42:31 发布在 创业家园
项目名称：革命者超值配镜连锁（网上宣传--网下试戴---自行验光---装配递送）
www.haoyj.com.cn

一、背景：
中国有 1 亿近视眼，平均 2 年需要配眼镜，配镜只有 2 个渠道：
1 大店配镜：服务良好、多款选择试戴、现场验光，但店面租金和人员费用，导致每副眼镜动辄 300-500，稍好点的 1000，更有几千上万的价格
2 网络配镜：淘宝等款式很多，价格不一，有非常低价，也有高价，都不能选款、不能试戴、不能验光、一旦付款装配后，发过来发现不配脸型，也不能退换
巨大的市场，无论大店配镜还是网络配镜，都存在一定的不足，呼唤一种革命性的新模式
小本创业工坊 于 2012-08-21 15:43:32 发布在 创业家园
二、模式：
革命者眼镜，经过多方调研，确定了以下的核心模式：
1 优质产品：只选择中高端的材质镜架和合资生产的 1.61 高级镜片，组成 198、 298、398 三个系列，如果店面配同类套餐，要节省几百到 1 千元，有巨大的差价
2 线上推广：通过革命者眼镜的网站，大力进行推广
3 线下展示：各大中小城市，发展兼职合作的展示点伙伴，一般是个人，将全部的眼镜样板放在当地，顾客现场试戴、选款、感受、甚至拿样品去店里比较，最后心悦诚服的认识革命者的性价比优势，既避免了大店的费用和高价、又避免了网络不能试戴（匹配脸型、个人爱好等）的弊端
4 核心模式是：优质产品+三个套餐+网络宣传+各城市试戴（合作伙伴完成）+总部装配完成递送
小本创业工坊 于 2012-08-21 15:45:17 发布在 创业家园
三、细节：
1 镜架：为何寻找到高品质的镜架，我们走访了近百价格国内国外的镜架厂，大
部分集中在深圳（江苏丹阳的属于低端、只有深圳的工厂，主要生产全球最知名的一些高级眼镜），但有的大厂不愿意 ODM 生产，有的需要每款 1000 副以上才能生产，通过走访、交流，最后确认到： 超薄钛架：一个日本合资的工厂，专业生产出口日本的超薄钛片的镜架，非常轻
薄，所有材质来源于日本，并且他们只对日本生产，最后销售价格都是几千人民币以上的产品，其日本总经理欣赏革命者的模式，答应为革命者生产，条件也优惠的降低到每款几百副，最后确定了他们最畅销的款式：8 款，兼顾男女和中性
UTLEM 超轻材料：通过日本总经理的介绍，一个韩国本土的新材料眼镜商，是韩国最早和最大的利用美国通用的 ULTEM 材料生产眼镜的大厂，ULTEM 是最新的高分子材料，轻薄如纸，在韩国刮起韩风，他们的老板同样也愿意支持我们，就直接给我们推荐了 10 个款式，在韩国设计好 ULTEM 境框，我们在他们的中国工厂完成生产和丝印 金属材料：有了高级的材质，我们又考虑到总是有顾客不需要最高级的产品，于
是找到一家深圳出口型的工厂，他们生产出口型的几百款金属眼镜，多是出口北欧洲，款型都偏大，后面选择了几款出口日本等地的小款型的产品，最后作为国产的金属框架眼镜

找产品生产是最难的，一般的厂家都需要每款 1000 副以上，而我们 20 款产品，就需要 2 万副，资金压的太多，而革命者属于新模式，未来的市场反馈还不知道，因此，这几家厂家对我们的支持，确实是项目开展的“伯乐”，否则根本难以承受这些库存风险。

款式究竟多少合适？ 一个店面，起码 500 副眼镜，虽然都大同小异，眼花缭乱，但都是这样，如果我们也选择 300 副，那得多大的资金压货，客人怎么挑选，还有我们怎么展示？这些都是问题，如果选择最经典的几十款，客人是否习惯呢？？这是个难题

最后，我们终于形成了三个产品系列：
日本超薄钛材镜架（7 款）、韩国 ULTEM（美国通用 GM 的材料）镜架（8 款）、深圳出口型金属镜架（5 款） 三个档次

款式我们是找了很多人（男女和年龄层），最后公认的 20 款，当然，一定会有顾客哪款都不喜欢，他习惯从 300 款中选一款，我们只能错过这类的特殊爱好的顾客了。

2 镜片：
不进入眼镜行业，就不理解镜片的学问，镜片其实是非常深的学问，有几万一副的（如蔡司等），有一百多一副的，各色厂家、各色说法，不一而足

我们拜访了几十家镜片厂家和代理商，人家也不太相信我们有量，或者怕冲击他们的渠道，比如上海**镜片，他们本来支持给我们，但听说总部在深圳，他们在深圳只唯一给**连锁销售，我们一看，天啊，每副镜片由于是唯一销售，都是报价 700 元以上（有一定折扣），也没办法，这么豪华的店面、这么好的地段、这么周到的服务、没有利润他们也不能生存啊！

最后还是江苏的一个合资出口型的镜片厂认可了我们，愿意给我们代理的价格，他们品质很优秀，本想大力拓展国内，也请了李湘做广告，但国内的还是推的一般，因此，我们很好的和这家厂家确立了合作关系

我们只选择了他们高端的 1.61 折射率的镜片，全部镜架都配这款镜片，这款镜片在大店报价都是 500 以上，虽然 198 套餐（镜架+镜片）利润也聊胜于无，但我们觉得，镜片是眼镜最核心、最重要的部分，是密切关系健康的东西，因此，还是咬咬牙，都采用最好的吧

每款镜片都有防伪标志、包装上有防伪码，这是他们对他们产品防止假冒的措施，我们也将把原厂包装都发给顾客，顾客可以自己打电话查询，确保原厂正品

3 价格：
定价即经营，为了定价，我们伤透了脑筋，也咨询了很多网友，有些网友说：我们县城的眼镜，很多也才 300 一套，结果一了解，是塑胶或很差的金属镜架，配

上早该淘汰的 1.51 的镜片，虽然才卖 300 多，但也理解店里的费用，确实要一定的利润才能生存

我们选择的，都是大店一套下来，怎么也 800 或 1000 以上的品质，在深圳，同类的品质（当然品牌不同），甚至都达到 6000 元（镜架 5000，镜片 10000）

我们该怎么定价呢，该怎么清楚的告诉顾客，这是目前最高端的材质镜架和高级镜片呢，而顾客又信息不对称，我买那么多年眼镜，才没关注什么材质、什么镜片，都是店里说什么，就是什么！

最后，我们还是决定： 薄利多销是永恒的主题，先积累顾客，让顾客有口碑，最后形成回头客和带来的顾客，才是生机

最后确定的三个套餐：镜架+镜片+装配加工+快递费=套餐：398、298、198

实话说，198 确实利润寥寥无几（还有加工和快递），但我们想，如果真在意 100-200 的差距，选择 198 的人，我们就权当做个口碑吧，呵呵。 小本创业工坊 于 2012-08-21 15:49:47 发布在 创业家园
4 网站： 说起网站，它是这个项目最大的拦路虎 首先是创意，我们想做一个很清晰的网站，找到了一些网络公司，结果很多都是 敷衍了事，一个网络公司从 2 月份开始，做到 4 月份，结果东西实在没法看，只
能更换一家

第二家也是陆陆续续，也许是我们要求太高，加上产品的选款，总是没定下来，所以图片、拍摄一直也定不下来

是否要模特，也是个难题，请专业模特吧，一天都几千，拍图片一款也是好几百的费用，成本太高，而没有模特呢，由于是网络展示，所以也不形象

后面只有自己人上，负责运营的 WILLIAM 和助理女孩，分别做了眼镜模特，不过也好，自己的团队做模特，虽然没有模特范，但感觉真实，还省费用

第一次拍摄模特照，在八卦岭一个大摄像棚里面，从晚饭后 6 点，拍到凌晨 2 点，细节是魔鬼，真不容易

网站算挂出来了，但很多细节还要改善，网站也不太如人意，没办法，先开始吧，边做边改 吧

5 线下： 线下各城市的展示点，即当地顾客有地方去看眼镜，去试戴、去把玩，甚至拿着
样品去零售店比较，这是革命真眼镜项目的核心所在

但怎么建立各城市的展示点？？
开店：根本不现实，昂贵的费用，不又是一个传统的眼镜连锁吗？他们都活不下去，我们能吗？ 枪毙！！ 格子铺：把眼镜放在格子铺，可是月租金呢？还有格子铺只放产品，没人解说，
没人服务，没人整理，脏兮兮的，能有体验感吗？还有哪儿有全国那么多格子铺呢？？ 枪毙！！
快递看货：每个顾客，一次给他发 5 副以上，选好一副，其他退回，可是他还要本地去买镜片，如果单独拿镜架去配镜片，人家能不收你几百吗？结果顾客也省钱不多，还有来往的运费怎么办？ 枪毙！！

最后，只有一个办法：各城市找兼职的合作代表

每个城市找个兼职的合作代表，一个漂亮的手提箱，装着 20 款镜架和一个镜片（样板），由他平时通过当地网络做些推广、配有口碑做些传播，还有总部的推广来的顾客转过去，顾客可以去他那去看眼镜样品、也可以他送过去给顾客选择，只有这样，才能建立一个覆盖全国城市的线下展示连锁

于是，通过网络，征集了一些有意向做创业尝试的网友，每副眼镜给做展示的当地伙伴一点回报，这些回报不足以让他们做专职，先只能做兼职，，，，慢慢积累，逐渐形成一个比较稳定的小事业

一套样品、一个手提箱、当地发帖或推广、朋友口碑、逐步积累回头客----这本身就是一个无风险、一定回报的小本创业项目

我们也只是先挑选了一些地方先试试，试好了再全国推广，希望形成一个覆盖全国大中小城市的展示连锁

本地展示，是革命者眼镜区别于淘宝、区别于大店的核心特色！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

6 验光：眼镜是需要验光的，怎么办？ 我们首先想到了医学验光，很多朋友都没去过医院验光，其实医院验光。才是最
后保障的选择，我们害怕医院的流程、拥挤、等待，但一般医院的验光科，挂号交费验光都很快，为了试验，我们在深圳去了罗湖、福田、红会、眼科医院，基本都在 20-30 分钟内验光完毕

医院验光，明显感觉到他们专业知识高于一般店面，现在一般店面的验光师，很多证书都可以买到，昨天种地，今天摇身一变就是验光师，自己的眼镜，确实不能随便交给他们

大型的店里面，验光师要好一些，但也要碰，因此，如果是在不愿意去医院验光，至少要去大店验光吧！

而不买眼镜，去验光，他们愿意吗？？ 当然，几乎所有的大店，都可以免费验光，会把数据告诉你或者你自己记录，否则，淘宝配镜，他们怎么办呢？ 不也是大店验光，之后把数据告诉淘宝，淘宝店再加工和发货吗？

不过，我们在网页上，还是有个专门的页面，呼吁顾客去医院验光，我的亲身经历，就是之前店里验光说有闪光，但医生说根本没有，无需配闪光，而店里的闪光镜片，价格是要高一些的----难道这就是原因，顾客确实不对称，没有保障

验光师对自己眼镜最核心的保护，还有镜片，这两项一定要把握好，镜框涉及到美观、感受，而验光和镜片，则和自己的健康，息息相关！

7 流程：
配镜的流程，其实都很普通：
顾客当地看样品和试戴----医院或大店验光---数据传总部---总部加工---快递给顾客（成品眼镜、镜片防伪包装、眼镜盒、眼镜布、赠品小螺丝钉、赠品鼻托、赠品小工具（怕顾客没有专业工具）

7 困惑与难题：

之所以选择眼镜项目，主要是几点：1 刚性需求，必须要买 2 大店由于成本高费用大，自然价格要很高 3 网上配镜无法试戴，而眼镜最好试戴，看是否适合脸型 4 眼镜产品不存在腐烂、过期 5 眼镜轻巧，好快递 6 眼镜还有回头顾客和口碑

但在项目的运营之中，也遇到了一些挑战“
款式：虽然我们 20 款眼镜，每款都要几百副的生产量，也压不少库存，但如果选择几百款，顾客选择是多了，可是我们的库存风险太大，究竟多少款，又适合展示、有满足顾客选择、又能承受库存压力-----要知道，一般店里 300 副眼镜，有 200 副是常年不卖的，也就是说，大部分顾客，只选择经典的大众的款式

价格： 对于价格的设置，我们也算了又算，
如果设置高点价格，利润是高一点，也能对付快递等费用，买的人自然少，顾客少了，口碑自然少，口碑少了，销量自然少，销量少了了，工厂 ODM 生产价格自然高----高利润销售，必然会恶性循环

如果价格低一点，利润是低，特别是包括赠品、营销、快递、服务等费用，但顾客会多一点、口碑广一点，销量如果大了，厂家也更重视我们，批量的价格会更低一点，因此，也许这是一个良性循环

最后我们还是选择了把利润和价格放低，先走起来吧！
小本创业工坊 于 2012-08-21 15:56:53 发布在 创业家园

8 推广： 推广是一切生意的核心，怎么推广，我们也绞尽脑汁，想了以下几个推广方式：
A 天涯： 只能是在帖子里适当的介绍，也许认可我们的朋友，会帮着在朋友之间做点宣传
B 其他论坛：发发帖子，但很不容易，基本会被废除
C 邮件传播：选择合适的邮件，发送出去（算垃圾邮件吧，希望不会过于打扰）
D 短信发送：可以试试，但费用很高
E：街上发卡片：这是最直接有效的方式，直接发给戴眼镜的人士
D 微博：从 3 月份就开好到了微博，也有朋友在配合推广，目前有 14000 粉丝，今后微博配镜，是一个推广的重点！

其他推广，是否有些办法

9、总结：
这个项目，10 年开始立意，开始思考，11 年开始调研，开始完善， 12 年 2 月份开始组建团队，选择产品、租赁办公室、建立网站等等，历时近 2 年！

2 年来，特别是 12 年这 8 个月，我们团队为了每个细节、都昼思夜想，反复推敲、反复沟通，投入了大量的心血

在体制外，想靠自己的诚信、劳动、汗水去赚点钱，真不容易，

虽然现在很多细节还不完美和完善，希望大家支持和指导！ 多提出意见

写那么多，都是真心话，都是心路历程

写这个帖子，基本是一气呵成，一是希望大家从这个帖子里，从这个项目的背景、细节、思路，做些小本创业的借鉴， 二是多提提意见，三是如果觉得合适，多给点宣传支持，万事开头难，很需要做些宣传

是的，我承认，我也希望有些广告效应，我想，只要是诚信经营，项目又刚起步，合理合法的给自己做些宣传，又有何不可呢！

小本 2012 年 8 月 21 日

小本创业工坊 于 2012-08-21 15:59:23 发布在 创业家园
刚把这个帖子写完，微博上传来：维棉（一家卖袜子的电商）仓库被供应商查封，公司大裁员，估计撑不了多久了

是的，电商很多都走到了生死关头，或者有的已经死了：如奢侈品电商，卖袜子

的、卖包的，现在都面临很难的境况

分析这些纯电商的死因，基本都是：
1 巨大的硬推广费用
2 不切实际的库存，压了很多库存
3 豪华的团队，巨大的人员费用

因此，他们都烧了至少几千万，甚至几个亿，最后走向了死亡

而作为一个小本创业项目，革命者眼镜适当的规避了这些风险：
1 推广：主要靠网络、口碑、当地兼职合作伙伴推广和口碑、微博，但推广确实力量不大
2 库存：精选了 20 款，每款几百副，因此，库存风险做了一定的控制，况且，眼镜不会过期、不会腐烂，这些都决定着库存风险没那么大
3 线下： 有各城市的线下展示、试戴，既有网络特色的性价比，又有线下选款试戴，因此，不同于纯电商，也不同于淘宝、更不同于店面守株待兔
4 成本：目前只有几个团队，一切精干，办公室也不算豪华但很方便，所以总体费用得到一定的控制

作为一个结合互联网、结合线下连锁展示的新项目，我们从各方面都做了一些精细的设定，适当的控制了风险、控制了成本，吸取了一般互联网项目的教训

革命者眼镜，本身在模式上，我们就做了一些细节的改造

希望对很多小本创业者，有所启发

更希望各位对我们多提建议和意见，希望革命者眼镜是天涯网友共同的项目，一起集思广益、一起改进错误、一起进步。
小本创业工坊 于 2012-08-21 17:04:30 发布在 创业家园 有网友说他们县城有些眼镜，镜片+镜架也就 100 多到 200 左右，是的，我们调
研的情况确实如此，很多县城一般眼镜店，采用丹阳生产的便宜镜架和 1.51 的普通镜片，再砍砍价格，确实 200 以内能买到

但我们不去比最低端的镜片和镜架，确实，如果和最低质量和最低价格去比，是没有前途的

所以思考之下，我们只选择了相对应大店销售价格 800-1000 或者以上的档次，利用互联网直接销售的低成本优势，提供相应省钱比较多的模式

我们就希望能用互联网模式，让消费者 198-398 就拥有店面需要 600-1500 多元的眼镜套装，特别是镜片，千万不能含糊，直接涉及眼睛健康。

当然，我一直坚持商业必须有合理的利润，这样才能持续、才能售后服务、才能走的更好

但我们所谓合理利润，对于一个没有店面租金、没有巨大人工的新模式而言，完全可以比传统店面赚的少很多，而最后的纯利不会比传统店面低，也就是说，实惠的消费者，自己也能有合理利润，这才是商业模式的前提

其实我很同情街边的店面，动辄几千到几万的房租，起码 10 万-30 万的装修、起码 3-5 个员工、还有昂贵的验光设备（家家必备），一个月的全部费用都在 2-5 万，分解到每天的费用都在 800-1700 之间

---一个店面，每天必须赚 800-1700，而一般店面，每天也就配 2-5 副眼镜，你说说眼镜得加多少利润，才能持平或盈利？

深圳有 1200 家眼镜店，上海北更多，深圳有不少眼镜店在倒闭、在转让，所以实业界，不主动拥抱互联网，不主动革命、不主动改变自己，自然很难继续
小本创业工坊 于 2012-08-22 09:31:41 发布在 创业家园
@hejiantao1981 2012-08-22 12:46:14
怎么收钱，网上支付还是当地业务员收取？不管哪种方式，当地业务员拿那 20 款镜架也得交押金，那押金也要上万吧，

怎么会要上万元那么多呢，只是适当的收取一点（包括箱子和镜框、镜片），一是用这个作为试金石，试试参与的合作伙伴的决心，让他深思熟虑后再参与，参与了之后，就别三两天就放弃了，毕竟这个需要耐得住寂寞，需要慢慢积累客户

最初也思考不收押金，信任我想是没问题，可是就会造成：当地线下合作伙伴，没有任何门槛和压力，就会造成都拿一套回去，结果三天打鱼两天晒网，最后大量的样品都流落在没有努力推广的人手上，没发挥作用。

收款的话，当地的伙伴可以现场收，顾客也可以淘宝支付，这些都比较方便吧
小本创业工坊 于 2012-08-22 15:13:10 发布在 创业家园
关于线下的当地合作伙伴，我想补充几点想法：
1 他的主要工作是：做做本地化的网络推广、人脉口碑传播，累计顾客、做好服务、展示试戴（让顾客过来看或者适当范围内送给顾客看），逐步积累顾客，当积累到 100-200 个顾客后，就是口碑相传，都能有一些固定回头客
总部通过网络推广，也能获得当地城市的顾客，而转给当地展示点去沟通

2 收入：无风险的事情，其实收入自然不会暴富，小本创业项目就是这样，所以起先最好兼职进行，积累顾客有个过程，慢慢积累，因此，从每月赚几百起步，逐步增加，但永远也成不了一个暴富的项目

3 风险：确实没什么风险，就一套样品，本身也有价值，何况只收部分的押金，并且是把样品发到他手上，他再付押金或从淘宝付押金均可，至于为何要收押金，上面已经说过了

4 锻炼：其实这个项目，各地线下的展示点伙伴，最好从锻炼自己的网上推广、网下交流等能力出发，全程参与一下一个创新的思路，路子也许不平坦，困难也许也很多，但总比闲着无事可干，或者天天想创业点子坐而论道要好一些，其次，才是赚点小钱，逐步积累----这是初衷

最后，任何一个商业行为，都要靠自己清晰的去辨别、去思考、结合自己的情况、时间、目的等来衡量

我只希望，要加入一起锻炼，就要慎重和深思熟虑，一旦开始，就要坚持，三天打鱼两天晒网，不光做这个，做任何事情，都不会成功的
小本创业工坊 于 2012-08-22 15:32:19 发布在 创业家园
@广珠哥 2012-08-22 20:56:20
5. 我再说说关键成败的另外一个关键：价格。你说我们的价格已经很便宜了，当然我没做过这行不知道是否真的性价比很高。但是我有朋友做这行，七八百元的眼镜卖给我两三百就可以，眼镜行业非常暴利是公开的密码。个人觉得经营这种可以循环消费的产品如果能够先“至于死地而后生”不成功只是时间问题。用这种模式来运作其实获利点不是在产品的差价，而且品牌建立起来后的无形资产。一个城市运作成功后品牌价值就有了，等.....

高手在民间啊，广珠哥经历丰富，以后多上论坛来给大家提提建议

根据广珠的点评，关于款式的数量，做些解答和回应：
1 关于革命者眼镜款式的问题：这个问题今天还纠结，因为要保持品质和成本，我们必须找很大的合资或者外资工厂下单，委托他们设计和生产，算 ODM 吧，但是他们一定要有量，每款一般要求 1000 副，至少几百副，由于我们找的都是日本和韩国的工厂，他们都对欧洲日本出口，能为我们生产已经看得起了，所以每款的起步量，是个原因

2 最重要的原因是：我们通过调研，发现一般的眼镜店里，虽然有 500 副以上眼镜，但是一年下来，起码有 300 副是根本卖不动的，都在店里摆了几年了，真正能卖的，可能只有 100 个款式以内，而且，通过和日本韩国工厂交流，他们也认为其实经典的款式和颜色，也就那么多，都是他们推荐的款式和趋势：黑灰色调、高级材质、超薄、超轻这类，是当今的主流

3 每一款我们都要到专业影棚去拍照，一个正面图片几十元，而一个产品，一套图片拍下来，也要几百元的费用，所以这也是不能整太多的原因

4 各城市的合作伙伴，虽然是兼职起步，我们生产了一个专门放眼镜、镜子、镜片样板、卡片的小手提箱，不管是顾客去他那里看，还是特殊情况他拿给顾客看，都不合适带几百款眼镜，顾客也挑花眼，这也是个原因

基于以上，我们第一步就精选了 20 款（三个系列的），这些是经过消费者建议、眼镜店店长朋友，以及几家工厂经过多年的经验推荐而选择的，其中，深圳眼镜行业协会的杨会长，也强烈建议我们这么做

---顺便感谢一下眼镜行业的相关朋友：会长、工厂厂长、店员、店主，他们都希望革命者这个模式能带来一些新的气象，比如一个私营店长，他说他也不希望把眼镜卖那么贵，可是每月 2 万多的租金、店员费用、还有工商税务的费用，很一般的生意，他们也赚的不多，都是肺腑之言。

20 款各种颜色、三种材质、经典潮流款式的产品，先动起来吧，任何一个项目，都不容易，很多细节、很多未来，都无法在办公室预测很准确，只能靠经验、靠摸索

希望得到大家的更多的建议和批评！
小本创业工坊 于 2012-08-23 09:44:30 发布在 创业家园
@hejiantao1981 2012-08-23 10:10:22 楼主，佩服你的创新精神，今天看了网页，发现两个错别字，左下角，境况应是
镜框，我觉得流程有些复杂，可能会带来一些阻碍。怎么让人们确认你的眼镜货真价实在现今信任缺失的社会也是个大问题

谢谢，这个问题早发现了，由于程序的问题，正在改

流程其实很简单：顾客联系当地伙伴---看样选款试戴---医院或大店验光---数据告诉我们---等着收全套产品即可， 这个和网上配镜是一个流程，还多了看样选款，毕竟眼镜是要合脸型相配比的，是脸上最重要的装饰，直接和气质挂钩，并且要带 1-3 年，而且只有一副（一般人都只有一副，天天戴）

信任的缺失，不仅我们面临，所有中国生意人都面临，恰恰我们这个，顾客不要担心信任： 货你看过了、也试戴了、品质怎么样，戴眼镜的人都能比较出来，交钱在淘宝或 熟人（当地伙伴）那、金额也最多是 398，革命者网扎和团队都有照片，创世人 还有 60 万天涯观众和 6000 条回帖

中国缺失诚信，但不诚信的永远是少部分，大部分是诚信的

我们正在酝酿一个计划：对于本地不能看款试戴的，我们打算按照他的选择，一次发 5 个款过去，他试戴后，把这 5 个样品帮我们发回来，至于他是否满意，是 否购买，都不重要，也不要他出一分钱----这是个美国卖眼镜的模式，已经估值
1 亿美金

---我们还正在评估免费发 5 个样品给顾客试戴，物流成本我们是否能够承受，

---但我坚决相信，不会有人吞了我们 5 个样板，我坚信多数人心是诚信的、是肉长的，是能理解我们这些小生意和服务的不容易的
小本创业工坊 于 2012-08-23 10:47:23 发布在 创业家园
@初见钟晴 2012-08-24 21:51:51
楼主能够花两年时间策划一个项目，佩服！瞎点几个问题：
1、品牌：虽然大家都知道好的眼镜不便宜，但是花个 200~400 买个品牌认知度等于 0 的眼镜，接受起来有很大难度。我认为品牌的缺失是最核心的问题——特别是起步阶段。
2、质量：起步阶段销售数量相对有限，这种情况下产品代工方态度消极最容易出现问题，比如交货不及时、质量不稳定等，而这些问题对起步阶段又是非常致命的。
3、合作：楼主说每个.....

谢谢，在这里就是交流，互通有无：
1 世界上完美无瑕的项目，要么投入很大（科技）、要么推广投入高（电商） 要么竞争很激烈（零售）、要么品质难控制（餐饮），要么售后隐患（电子产品）---只要不是垄断企业，都难有完美的模式

2 品牌： 我们起步的时候，确实品牌为 0，但目前，店面内 1500 远以内的眼镜，镜架的牌子，你同样根本没听说过，如果到了 POLICE\DIOR\CHANNEL 等，要么是假货，要么肯定 4000 以上----这是镜框的现状，谁都没有品牌，淘宝更不要说

3 质量：这上面我们下了血本，第一给足了他们成本（以后量大能下来点），而是和他们工厂的老板和经理，包括日本的经理，都做了良好的沟通，他们支持我们，所以他们都是 500 人以上的大厂，既然接我们的单，不会敷衍，日本人办事这点我相信，还有就是我们一次订货不少，个个检测，先放到我们仓库再说（这点是要冒点风险)---做啥都不容易啊

3 合作：分散在每个合作者身上，其实是有很多客人到他那去看（如他办公室楼下、如他店里、或他家楼下等等），所以他的位置很重要，不能在城郊，偶尔上门----具体销售我们没开始多长，但可以告诉你，深圳有个同样的模式，一个个人，就靠朋友口碑，去他那看眼镜，现在每个月卖 150 副左右。对，一个人、150 副，
----当然，我也是希望参加者先兼职，但投入热情，其次是与其纸上谈兵，不如真枪实弹干干，也算一个真正无风险的小本创业的尝试吧
---这是一个积累的过程，如果积累到 100 个顾客，就回头和口碑，对能带来稳定的回头客，难道不是一个小生意吗？

以上，是我们的想法：
小本创业工坊 于 2012-08-24 22:18:16 发布在 创业家园
@信用不良_贷款哥 2012-08-24 21:57:24

那跟在网络其他地方买有什么区别，比如淘宝。价格你说你的便宜，别人同样不会说自己的贵，价格这东西没有一个固定的说法，只要让人感觉它是便宜的就是便宜的。我上淘宝可以找信用度高的卖家，不管这种信用度是炒作或者怎么来的都好，至少给我的感觉这个网店还可以，我就会去购买，还有时候有团购活动同样很另人心动，这么多的选择，而且很多都是知名网站在搞，我凭什么要去买你的东西。

区别
----和网站的区别，就是可以看货、可以试戴、这点非常的重要，当然如果你觉得无需实物看，我们这里也可以不看就下单买啊

----和其他网站比较，确实不如京东和天猫老店等知名，我们不和他们抢生意，只是分享一点顾客吧

----中国有 1 亿以上的眼镜需求者，我们就以良好的品质、本地试戴和体验、逐渐多的合作者，慢慢积累吧，没想起步就赚钱，先得到客户认可慢慢来吧

---价格比较，目前我敢说价格是很有竞争力的，但不能和个别自杀式的团购去比较，当然，那种团购销售的都是最低档次的镜架和镜片，我们针对的高端的材质的，不太去比较那些

谢谢你的质疑
小本创业工坊 于 2012-08-24 22:25:12 发布在 创业家园
@铲粪英雄传 2012-08-25 14:47:46
每个城市找个兼职的合作代表，一个漂亮的手提箱，装着 20 款镜架和一个镜片（样板），由他平时通过当地网络做些推广、配有口碑做些传播，还有总部的推广来的顾客转过去，顾客可以去他那去看眼镜样品、也可以他送过去给顾客选择，只有这样，才能建立一个覆盖全国城市的线下展示连锁
于是，通过网络，征集了一些有意向做创业尝试的网友，每副眼镜给做展示的当地伙伴一点回报，这些回报不足以让他们做专职，先只能做兼职，，.....

#关于展示箱#
有几位朋友都提到，我们如果用展示箱个客户展示，形象不够好的问题，我个人的想法如下：
1 既然我们走的不是店面的路子、暂时也不是办公室展示的路子，这些都会增加很多的成本，导致眼镜根本无法卖实惠，所以既然走不了豪华展示、或者普通店面的模式-----那朋友们，又有什么更好的展示模式吗

2 箱子是我们特定的，一个是为了很好的装样品，而是便于客户选择，其实并不需要每天提着箱子上街，而是客人来看的时候，总的有个合适的选择的东西而已吧

3 其实，人人都想很豪华，很体面，工作人员和顾客，都希望这样----可那样就只有一条路，本来 400 的眼镜，非要卖到 1500，这就是传统的办法，也许店面是主流，但我们也想试试：
---如果你想真正配到一副店里 1500-2000 的眼镜（材质、品质、镜片），而如果你只要花 398，诚然配镜环境肯定没有大店那么豪华，但是，也就是一个选款、试戴、自己验光的不是很复杂的过程，能省 1000，为什么不呢？

这点上，我们也思考了很多，其实线下有效的展示、低成本的展示和体验，记住，一定是要低成本的，才可持续，才是这个模式的生命力所在

小本创业工坊 于 2012-08-26 21:37:30 发布在 创业家园
@为盐奋斗 2012-08-25 23:30:16 看到这个帖子很火，就上来学习学习，佩服楼主的坚持和毅力。
说点和楼主不同的观点，勿见怪。 我始终认为正确的选择比努力更重要，楼主的这种眼镜操作办法，对于我来说还 是耳目一新，这种模式也有一定的可行性。但是本人觉得楼主想改变大家传统的
到眼镜店配镜的习惯很难（楼主说有在淘宝上配镜的，我不知道具体数据），如果楼主有幸改变了大家的配镜习惯，我相信很多眼镜大佬一定会进来蚕食你的领地。你需要坚持和强.....
---
1 我们并不想改变传统习惯，也就是说，大部分人，都还是宁愿多出些钱，去店面的配镜，这点很难改变

2 我觉得我们机会在于：总有小部分人，他明白了店面眼镜必须要贵的道理，他不嫌麻烦点（自己验光等），或者说他愿意省几百元、省 1000 元，去网络配镜

3 网络配镜（包括淘宝等），估计已经占了配镜的 10%左右了，中国眼镜需求是 1 亿副，市场其实不小

4 既然他能接受网络配镜，而我们还可以给他看看样品和试戴、选款，也有本地人士，性价比也不错（低成本运营很重要），难道就都不愿意用我们的模式？

这是我们的出发点吧，当然如果你有更好的建议，或者有更全面的解决办法和方案，多多指导我们

毕竟我们才刚刚起步
小本创业工坊 于 2012-08-26 21:44:16 发布在 创业家园
@为盐奋斗 2012-08-26 22:39:11
另外，看到楼主一直在指导一些人创业，很少佩服楼主的奉献精神，很感到。
我也有两个问题向楼主请教，请楼主多多帮助，谢谢。
第一个问题：我老家农村有很多富余劳动力，他们大多是留守在家的人，年龄大都在 45 以上，以妇女为主。我很想组织他们做一些手工活，这样他们可以找事

情做，能挣一些钱。不知道楼主对这个有什么好的建议？比如选择产品方面，选择什么产品比较合适呢？
第二个问题：对于网上创业，像年.....
---

1 千万别提“指导”二字，我们也都是普通的所谓小生意人，很多行业和情况，实际上我也不太懂，开这个帖子的意义在于搭建一个桥梁吧，让大家畅所欲言，对的错的都没关系

2 经验或者教训，都是针对特定的领域，或者针对自己干过，或很长时间的领域吧

3 现在都是集约式生产，80 年那种散落在家庭的手工作坊，已经根本不符合现在生产集约化了，也就是找个产品发到农村给妇女生产，相对于今天的机械化、集约化、低成本化、品质管理，已经不是一个合适的模式了，这块觉得机会真不多 除了那些以此为生的骗子

4 大学生创业，本身是否算个伪命题吧，无论从经验、资金、时间等等，只能是有些活可以干干，赚点小钱和经验锻炼，我想，合适的项目无非是：推销点东西、做做家教之类吧

小本创业工坊 于 2012-08-27 13:19:23 发布在 创业家园
@苹儿静候轮回 2012-08-27 23:05:57
好贴，回头慢慢看，整准备从工资赶不上消费的国企出来，看看开个小店什么的，25 的女生，还在想是考研还是直接换工作，但是一直都想开个店，纠结。。。

关于考研，以个人看法而言，必须对以下几点有清晰的认识：
1 你为啥考研：为找工作，或者今后增加职场竞争力，那你必须做好读博的准备，现在研究生就相当于 90 年代的本科生，而且一般的学校的研究生，已经太多了---如果你是个一类本科的本科生，一般情况下，没必要再去读研了，现在单位都清楚了，主要看本科和第一学历，这个和个人的情商智商息息相关

2 如果是为了深造自己，增加学识实话说，看你去哪儿读研，一般的学校，研究生就是一个大自习室，所谓硕导，基本都没啥真水平，没水平不说，还不管你，见不了几回，你自己号称某某弟子，其实他根本不认识你，我见过一个老师，带了 20 个研究生，自己还要在外面忙着申请经费和搞第三产业赚钱，他的研究生基本都在教室听听歌什么的

3 社会是个大熔炉，虽然没有学位发给你，民间很多高手网友们也都看到，我接触的研究生和博士生很多（因为工作关系），实话说，第一本的档次，基本决定着这个人的智商情商，很多苦熬到一流学校的硕士或博士，在中国，真的没啥真东西---老师都没啥东西，实验条件很差，经费都装个人口袋，这样的硕士博士，

也就是个文凭
---而且文凭在大量贬值！中国已经超越美国，博士数量全球第一

4 如果想考公务员，有是小硕，确实能达到基本门槛，但进入体质内后，你会看到满眼都是党校博士、MPA，他们不仅有认可的党校业余博士文凭，而且比你有钱，比你会来事，比你会喝酒----你的真硕士或真博士，在党校博士面前，根本没用！

所以，你首先要搞清楚：我去读研为啥？

知止而后定！（ 知道自己的目的所在，再决定行动）
小本创业工坊 于 2012-08-28 11:06:53 发布在 创业家园
@太阳灿烂的一笑 2012-08-28 12:55:28
我只想知道，在这里讨论创业的人，真正付诸行动的有没有 10%。

这个问题很好，当然也要从几个方面去看问题：
1 讨论、看看大家说法、多从他人言谈中做些准备，特别是寻找机会和灵感，也是很重要的步骤

2 行动很重要，但鲁莽不得，毕竟是做生意，是要投钱和亏钱的，尽量从很小的项目、风险最低的模式开始，慢慢试试，做生意，要说有个练习的过程，肯定是不能投资过大

3 99%的人都只是在纸上谈兵和空空的理想以及牢骚中度过一生，这是必然的规律，任何行业都是一样，不是每个人都有行动的勇气、能力、运气、机会，缺一不可

或者说，99%的人都是平庸一生，而 99%的人同时都自命不凡，这也许是人痛苦的根源吧？
小本创业工坊 于 2012-08-28 15:05:18 发布在 创业家园
@wxihuan7 2012-08-30 10:40:02 给小本哥一个小小的提示，有没有看到过用汽车后备箱做展示卖所谓高档商品的
呢，这或许是个突破口，呵呵
---
1 我见过在高速路口或路边，用比亚迪汽车来卖各类名牌运动鞋的，铺满了整个汽车，我没去问，但估计真少假多吧

2 革命者眼镜恰恰相反，我们在产品上，不愿意弄虚作假，不是名牌，就不敢去贴名牌的标，比如那款超薄钛片的，其实就是日本原单的材料和工艺生产，日本某个知名品牌也卖一模一样的产品，但我们生产的时候，还是坚持去掉他们的牌子，镭射上我们自己注册的 BRUJ 的牌子

3 BURJ 在酒店领域，是迪拜那个著名的 7 星级帆船酒店：HURJ HONTEL，我们在国内注册的是眼镜等消费品

4 消费者多种多样，有的确实喜欢假冒的 DIOR 等大牌眼镜，假的 LV 包，名牌的眼镜，到底是多少原厂的呢，不得而知，但也有顾客，只要建立了信任，知道是用很好的材质，顾客也能比较出来，一定也会积累一部分顾客，慢慢积累吧。

5 我随意搜索了下网上关于配镜的话题，诸如：眼镜坏了，哪儿有配镜实惠点的？哪里配镜便宜、哪儿配镜品质好？朋友们一般都去哪儿配镜？ 怎么配镜品质又好又便宜？网上配镜哪儿好？医院验光还是店里验光好？网上配镜攻略等
---说明小小的眼镜，消费者是很无助的，基本店里说什么是什么，推荐什么就是什么，而顾客自己对镜架材质、镜片质量、镜片品牌及厂家，都不懂，因此，对于配镜，顾客其实是弱势群体

因此，诚心以待顾客，慢慢积累顾客，在配镜、网上配镜这个红海的传统生意里面，可能只有时间、积累、诚信、实惠，才能自足和发展吧 小本创业工坊 于 2012-08-30 11:00:10 发布在 创业家园
@sunnyjiang0130 2012-08-29 17:15:15
本人深圳某台企工作 7 年，做财务工作，现有一岁女儿在老家，为了能离她近一点，看着她长大，想在老家创业（小镇）。主要做童装，婴儿奶粉及用品，没有任何经验，初步想法：
一，加盟 1-15 岁童装（没有进货渠道，所以想加盟更单纯）
二，母婴用品。（镇上已开有 5 家）
虽然我有足够的信心，但是毕竟隔行如隔山，还是希望大家给多多建议。不甚感激

理解你的心情，也认同你的想法，多和孩子在一起，其实比什么都重要

每个母亲都有个梦想，开个小店，又照顾小孩，又兼顾小生意，还有稳定的收入

但是如果选择开实体店，可能很麻烦，一个镇上，已经有 5 家，这个领域投资不小、竞争激烈，除去房租人工，个人觉得不会特别有前景

是否可考虑镇上面的其他小生意呢？ 当然镇上的生意难找，门槛低的， 早有人做，门槛高的，市场又太小，是个难题
小本创业工坊 于 2012-08-30 11:02:31 发布在 创业家园
@344837339 2012-08-29 12:44:23
1z 你好，看到你的创业点子和引导，受益匪浅，我不得不敬佩你的博学多才和丰富的社会阅历。在才看到第四页的时候我就按捺不住心中的冲动，把自己现在的困惑说出来，恳求你和大伙的帮助，欢迎各位有识之士献计。我的情况是这样的，大学毕业后，就结婚了，在没有任何物质的基础上吧把我老婆娶了回来。然后我们夫妻两个人报着对自主创业的满怀激情向亲戚东拼借乐十万块，在没有任何工作经验的前提下，在家乡（一个小县城）开起了.....

实体店如果位子不好，人流不大，确实很难

如果说办法：
1 在县城好好利用本地网络、QQ 群、论坛等，多交交朋也，让大家捧捧场，特别是母婴类论坛，如果你真的货真价实，也许会有些进展

2 吸引顾客到店是个很难的工作，但如果顾客到了，你的营业员或你自己沟通不好，其实很吃亏的，这方面肯定是要提高一下

3 还有是否可以以店面货品为基础，做些网络销售呢？ 这样针对全国，是否多少能卖一点，当然淘宝是竞争很激烈了，通过论坛什么的，是否能卖一点呢

所谓办法，也就是这些，其他也没有其他好法子啊？
小本创业工坊 于 2012-08-30 11:07:20 发布在 创业家园
@龙种人的马甲 2012-08-30 23:20:10
@小本创业工坊 2012-08-23 09:44:30
@广珠哥 2012-08-22 20:56:20
5. 我再说说关键成败的另外一个关键：价格。你说我们的价格已经很便宜了，当然我没做过这行不知道是否真的性价比很高。但是我有朋友做这行，七八百元的眼镜卖给我两三百就可以，眼镜行业非常暴利是公开的密码。个人觉得经营这种可以循环消费的产品如果能够先“至于死地而后生”不成功只是时间问题。.....
---
1 我收到 400 封表达合作意向的邮件，当然每个人情况不一样，，我们也不希望一下那么多人动这个项目，怕有些细节设计不合理，所以只想精选 10 来个少数沟通非常好人一起启动，出发点是愿意一起锻炼、无风险的一起推进一个项目、大部分是有合适的主要工作，慢慢一起积累顾客，作为一个锻炼和副业，这样的思路在推进

2 在我们有限的利润里，设计了多数留给线下做展示的伙伴，由于整体的价格设计就利润有限，因此，利润也不会多，但是如果积累了 100 个顾客，今后源源不断的回头客，也能给每个月带来一点稳定的回报吧---这不是一个能让人发财的项目，虽然也没有风险

3 网上配眼镜目前并没成为主流，没有成为主流其中一个原因是缺乏信任、不能选款试戴，如果我们这类可以选款试戴、可以有一定的中间人信任的话，希望能带来新的机会

4 具体你可以写个邮件给我告诉你的所在城市、工作、大概经历等等，不一定非要合作这个项目，目前也不敢大面积铺开，但我们可以一起讨论，一起沟通，随着项目的进展，看看有没有合作机会，就算不合适，也可以经常交流

我之所以在论坛上一起讨论革命者网上配眼镜这个新的模式，主要有几个初衷：
1 毫不讳言，想做点推广，万事开头难，不偷不抢，让更多人知道这个模式，也

说的过去。
2 把思路、细节、困难等，和盘托出，告诉每个人，让朋友们在这个项目里，也能吸取到一点点教训和经验
3 在今后我们持续的坚持中，会把新的进展、成功与失败、教训、遇到的困难持续的展示给大家，也让大家看看这类的设计项目，整体的进展和困难如何

多多支持！
小本创业工坊 于 2012-08-31 16:04:42 发布在 创业家园
@Ben163 2012-08-30 12:14:50
创业是一件酸甜苦辣的事，我现在投资 150 万开了家不锈钢材料加工批发店铺，并且是自己不专业，不在行的行业，每天都有想买掉想法，但心又不甘，每天睡不着，吃好不，告诉大家，投资创业真不容易啊

特别理解你的苦处，在很多传统行业，特别是钢材、建材类贸易批发的，现在生意一旦不好，全部的身价甚至结款，都压在库存上，而销售低迷，欲罢不能

所以要自己干，千万要想清楚、设计策划好，特别是财务的设计，承受能力，自己一定要算好

创业小项目不怕，暂时没有巨大前景也不怕，怕的就是只能进，不能退

能进能退，本身也是项目的核心要考虑的，只能进，不能退的项目，最好要谨慎
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@qq365436551 2012-08-31 00:49:14
求助，我想在我们这里开个便利店，周围地形是在十字路口边，有个快开业的 6 楼宾馆，2 楼市一个牙科。附近都是卖机电的。前面 500 米左右还有一个车站。就开在宾馆楼下，房租一年 4W ，请大家指教下可行吗？

便利店不知道你是加盟，还是自己进货，

现在便利店基本都是加盟，当然看对方是谁，加盟费多少，自己进货弄便利店，已经是个落后的模式了

便利店其实你不仅仅要看周围干啥的，而要算算周围有多少人，还有多少人经过你的门店，这个很重要，最好好蹲守一下，测试下白天、早上、晚上、雨天等等，周围和经过，多少人流，周围有多少便利店，离你多远等等

据说知名的便利店连锁，都有相应的调查表，按图索骏，所以他们成功率高一些
小本创业工坊 于 2012-08-31 16:13:16 发布在 创业家园
#困难与吐槽#---刚说到困难，困难就来了

2 分钟前，收到给我们生产 ULTEM 超轻镜架的韩国厂邮件，说由于美国通用 ULTEM

原料的采购的问题，生产要推迟到 9 月 10 日

这下我们头大了

超薄钛片是日本的材料，在日本大陆工厂生产，同款眼镜也在为日本品牌生产，所以很顺利，我们精选的 8 个款式早已经一个个检测完毕，顺利入库，其实 3000 副眼镜，摆在库房只有一点点，就不到 10 箱，呵呵，可也不少库存资金

金属材料的是深圳本地出口型工厂，他们基本不愿意等待，基本不入他们的仓库，可能他们出口型工厂就是这样，生产好就通知我们拿，也已经入库了，

我们小库房里，ULTEM 材料的货架都留好了，等着它到位就能整体开始，现在看来等 ULTEM 材料要到 10 号了，好事多磨（只有少量样品式的库存）

ULTEM 材质是韩国最先生产的，ULTEM 本身是美国通用等少数厂家生产的航空类用途的材料，主要是：超级轻，柔韧性好，不伤人（包括运动），眼镜架用 ULTEM 材料，生产难度大、设备要求高，目前还只有韩国日本的工厂工艺能生产好，特别是一次成型的难度。

网站上线后，首先是同事们身边的朋友，和天涯的朋友的关照，成为了这几天的首批客户，每天还是有不少订单，大部分是通过劝说在医院进行医学验光的，平均耗时大概 20 分钟，费用 15-25 不等，大家都是第一次医学验光，感觉还真不一样。

我们负责加工的同事也是很用心，其实现在镜片加工，都是很好的设备（20 万一套），全自动的，加工的精度都很高，无需手动操作和调试，所以加工的小刘就是加工完后，很仔细的在超声波机里清晰，再擦拭干净，宝贝似的包装好，发给客户

随货发运的小礼包，都花了很多心血：
选购了多功能小螺丝刀，怕顾客今后 1-2 年后要调整眼镜，或紧紧螺丝，又没有工具，
配备了原厂的小螺丝，每副配了 4 个（原厂的 2 毛 8 一个，好贵啊，但确保不会生锈）
眼镜布选了全新可以擦手机屏幕和液晶屏的新产品，知道没有人用来长期擦眼镜，但心爱的手机或屏幕需要擦，所以配的是可以擦手机的布
鼻托配了 2 个，鼻托是眼镜最可能人为损坏和运动损耗的备品，鼻托的材质和款式，对人体和眼镜本身很重要，店里都有免费配，但不是原装的，不太符合
配了一个皮质（是仿皮革）的眼镜袋，用来装太阳镜的，方便顾客装太阳镜，近视镜是没有人天天装袋子里的
配了个出口型的品牌眼镜盒，出口欧洲的，是个出口尾货，一次吃了 3000 个，配完就要再去找了，其实眼镜盒真的有点贵，也有点浪费，近视眼没有人随身带眼镜盒，基本都丢掉了。

唠叨一下！
也让朋友们看看我们每个细节，都充满了不易和心血啊
小本创业工坊 于 2012-08-31 16:41:13 发布在 创业家园
@luccy1 2012-09-02 02:25:09
楼主，网上配镜是很难做的，这一代人创业就是太依赖互联网，现在镜架随意都可以试戴，单纯几个款根本满足不了人群各种需求，镜架重不重和度数相关，度数高轻架也承受不了，还和镜片密度有关系，那么多人不戴眼镜去做手术是有原因的。

谢谢建议，有几个问题探讨如下：
1 我们不是纯网上配镜，在线下能看到样品、能试戴、能选款，是我们的特色，也就是说：网络一样实惠的价格，店面一样的选款试戴，这是我们的特点和出发点

2 款式多少的问题，店面是很多款式，一般都 500 款，但一般有 400 款 2-3 年都没有卖，摆设在那里，真正能卖的，不过 100 款在周转，而卖的最多的，也就经典的几十个款型，大部分顾客喜好的都差不太多---我们选择了几十个经典的款型，都是厂家和店铺的经验，最后精选的，这是我们的思路

3 超薄超轻，是镜架和镜片的趋势，度数高只与镜片相关，而不会与镜架相关，这点你再了解一下，而镜片的度数与厚薄，与折射率相关，相同样 200 度的镜片，我们 1.61（1.601）的镜片，就比普通 1.51 的薄很多，而 1.71 的，又比 1.61 的薄，但当然会贵很多----镜架的轻薄，与材质相关

4 1 个亿顾客分很多，有的做手术，永远不戴眼镜，有的去店面，他喜欢店面多款和优质服务，也愿意付高价，但一定也有部分人士，就愿意在网上配，或者加上线下能选择款型，就更好了，我们只服务于我们的目标

5 成熟的传统领域，其实都难做，新兴的所谓互联网领域，也是失败比比皆是，在中国，除了垄断和勾结，我还没找到一个赚钱容易的行业，但人总是要吃饭的，总是要努力去做点事情，慢慢积累顾客，慢慢积累收入，本来也没有求暴富吧
小本创业工坊 于 2012-09-02 14:42:23 发布在 创业家园
之前创业交流的的 QQ 加满了，所以很多朋友加不进去，后面增加了一个新的 QQ

新创业交流 QQ 的号码是：1847699188 注明下天涯即可
小本创业工坊 于 2012-09-02 17:03:24 发布在 创业家园
@luccy1 2012-09-03 14:45:18 其实，镜片厚度和镜架关系很大的，镜架的镜片口数越大，镜片就越厚，折射率
可以救得回来一些，但是带来的色散问题和密度鼻梁无法承受问题，目前全世界都无法解决。200 度近视那些人，本来就很少人常戴眼镜，这部分人可戴可不戴。

全世界都解决不了的问题，基本就等于没问题----行业都面临的问题，在竞争角

度上来说，基本就不存在问题，这是我的看法

其实我们还能立足于眼镜的现状来思考问题：
1 网上配眼镜和店面配眼镜，都是刚需，近视必须戴，必须花这个钱
2 店面配眼镜由于店面租金人员等，必然是很高，如果想配一副好眼镜，其实要超过 1000 以上了，300 以内在店面的，都是最基本的镜框和镜片
3 网上配眼镜哪儿好，网上配眼镜怎么样等问题，满百度都是的，说明网络配眼镜不能看货、不能比较、不能配脸型，也是电子商务的一个缺陷吧
4 革命者眼镜的模式，大概是：网上配眼镜的超值价格（因为没有店面昂贵费用），但可以线下展示、看款、试戴等，针对部分想省钱，但又想选一副试戴过的眼镜、而且在某种程度上也信任我们的群体吧
--不抢店面的顾客，也不抢淘宝的顾客，只针对我们面对的那部分顾客

最近很多网友在革命者配了眼镜，特别是第一次配镜，就纷纷支付宝付款，都是冲着对我本人的信任，再此感谢支持！不会辜负你们的!
小本创业工坊 于 2012-09-04 22:02:57 发布在 创业家园
@经历压力承担责任 2012-09-04 21:02:48
小弟想做 KTV 桌面游戏投影仪这个项目的代理，想各位大大们给分析一下市场。求高人指点。。谢谢

听说过，是否就是投射在桌面上，通过微型投影和触摸，来玩一些桌面游戏，可是也许有几个问题面临吧：
1 微投加触摸，这个设备不会便宜，特别是加上光学的微投
2 KTV 渠道很特别，你懂的，怎么做进去是否面临特殊的难度
3 你想做什么，生产产品？某省代理？
网友们最好自己有条理的把自己的项目阐述清楚，利于大家学习和建议
小本创业工坊 于 2012-09-04 22:09:05 发布在 创业家园
@铁马萧萧 2012-09-04 18:54:18
我去年 1 月份开了一家鸡排店，刚开始 3 个月每天有 800 多元的营业额（实际上 也不怎么样），到 4 月份生意就开始下滑了，看到营业额下滑了我增加了项目卖
麻辣烫，可生意还是不行，1 个月前把麻辣烫停了。现在每天能保本就不错的了。 我的店里还有奶茶，可别人不认我家的奶茶，刚开始几个月每天只能卖 10 几杯，
4 月开始每天只能卖出几杯。店面在小吃一条街上的入口处，而真正热闹的却在 中段和后段。这条街只有几个小时的生意，就.....

没有太多经验，就贸然投入很大去做生意，多数是
---：一纸坎坷言，两把辛酸泪

唯一给看客们留下的是叹息，或者一点借鉴

但留给发帖人的，确实要面临的、必须解决的难题：

转让费时中国商业的毒瘤，但现实存在，没有办法，你的生意不好，短期内看来也很难找到新的起色，个人的浅见如下：

1 积极转让，看有否有合适的人能接手，也许能行，但也许他又是一个受害者，商业就那么残酷，唯有房东偷笑，接手的人，合适的转让费，就要马上解套-----也许接手的人他有好项目，能盘活

2 目前你应该也亏不大，多想想办法，争取不不亏，你就可以守一守

3 积极拓展下合适的新项目

---今天我经过一个瓜子店，买了一点，随便一问：她现炒瓜子，每天卖 100 斤左右（当然是当街门店），15-20 元每斤，估计有一般毛利，现炒现卖

你能否买个简单的炒货机（家用的 340 元每个），现炒点瓜子卖卖如何？

我也是随意一说，自己考察啊

其实都没啥好招，说两句宽慰一下你受伤的心灵

同时也警醒一下其他想开店的人，多多考察，最好第一次从小项目，低风险的动手

可进，一定也要可退！

生意，不都要破釜沉舟！
小本创业工坊 于 2012-09-04 22:19:11 发布在 创业家园
@leichunmou 2012-09-03 16:32:45
作者：meihua356 回复日期：2012-07-27 11:54:12 回复
87 女生高中毕业就出来工作，从事文职，期间晚上出来摆摊卖过衣服…现在辞了职买了小吃车卖炸串过两天开始摆摊，大家有何建议

现在摆摊做的怎么样？我也想做这个，有空交流一下
QQ：807640993

#谈谈摆地摊#

我很想详细的和大伙交流下摆地摊，我觉得它能成为中国小本创业的一个简单易行的模式，对于很多起步的人很适合，收入也不低，有如下个人浅见：

1 摆地摊不少赚： 相比店面，租金人工加上工商税务黑你的，其实剩下的一般都不多，而且都堆在库存和装修里面，摆地摊少了这些费用，每天赚的都在口袋里，其实不少赚，有些独特产品的地摊主，一天赚 200-500 甚至更多的都有

2 摆地摊适合起步人士：投资不大、灵活、可进可退

3 摆地摊环境持续向好：由于民生问题和城管的诟病，包括恶性事件的发生，现在城管队地摊，没有那么凶神恶煞，近乎随着经济的下行，民生的艰难，会有所松动

3 合适的产品很重要：地摊多的是常见小东西，小电子产品，玩具等等，个人觉得摆地摊产品一定要有所创新，或者价格超级实惠，要么产品很有新意等等，或符合季节性等

4 中国呼唤一个真正的“地摊联盟”： 盟主找到合适的，价格真正超级实惠如库存尾货），各地形成摆摊联盟，尽量低风险操作，持续做，这样，全国有一支队伍，集腋成裘，能形成量， 而如果有个“盟主”致力于寻找合适的、独特的、超级实惠的产品，免得摆地摊的人自己去寻找独特产品，那是很难得

5 中国已经进入商品生产饱和期，在沿海的服装、玩具等，其实有大量的尾货，真实的案例：如有个欠我们公司款的加工厂，加工了一批电动汽车（遥控带翻身的），结果买家变故，有 10 万套在库房，如果一次吃下，零售 80-150 的汽车，估计 10-15 元都可以吃下（10 万台，也只要 100 万左右）
如果全国有个摆摊联盟，可能 2-3 个月就能销售大部分，而地摊卖 20 左右，确实实惠，家长也能买着玩，利润也可观，成本库存也不大
---可是他们给我们 1 万台抵债（算 18 元/台），我们没有渠道，根本不敢要，现在欠款一分未还，他们如果倒闭，我们就颗粒无收，实体经济现在真的风险很大！

6 所以，谁有号召力可以建立和健全一个有信誉的、有行动力的摆摊联盟，致力于寻找合适的超低价格（低于制造成本 BOM COST 的都常有，衣服按斤甩比比皆是），在广阔的中国，真的是一个很好的小本创业联盟。

在中国，销售为王，一个人摆摊的力量很小，进货也受限制、找合适产品部容易，如果有 100 个人在各城市同时卖一个超值的东西，确实是很可观，也能受到产品厂家、或库存尾货商的高度重视！

摆地摊，不摆寻常的无竞争力的地摊，真是一个值得探讨的话题 小本创业工坊 于 2012-09-04 22:37:40 发布在 创业家园
@甜蜜的百宝箱 2012-9-5 13:47:00 楼主，你们网上的款式太少了。基本全是一个形状的。对于挑剔的女顾客。你们 怎么争取她们的订单呢？

谢谢你的关心，这个问题解释如下：
1 我们是委托大型厂家直接设计生产的模式，每款都起码几百副，有的要求 1000 副以上，而零售店是去代理商批发商去拿货，随意拿，因此，零售店款式多，我

们这个模式，就不太可能做太多款式，一是库存压力，二是管理复杂，三是一个厂家，也没有多少设计和生产的款式---这是现实问题

2 通过调研，我们发现店面几百幅眼镜，70-80%是长期不卖的，或者过于个性化，很少卖，真正卖的，也就 100 个款式以内，80%的卖量，集中在 30-50 个款式
---我们第一批 20 个款型，就是精选又精选，兼顾男款、女款、中性款的结果

3 女顾客总是希望万花丛中选一朵，经常挑花眼，但根据最近的运营，也有 20-30 位女顾客买了眼镜，他们有 1-2 个抱怨款式太少，其他的看了品质和价格后，觉得都是精挑细选，还是很满意的选择了：他们 20 款型里面，含中性和女性化的，大概也有 12 个款型和档次给她们选择
---初步感觉这个模式，也没有赶跑太多顾客，有 5-8%左右的顾客因此有抱怨或者放弃

4 一个商业行为，要综合很多因此，库存压力、顾客感受、款型的长期性（我们是全国都卖同类款型，所以销量也许会很大，每款很大，就便于生产）等等

万事都是摸着石头过河，边走边改善，只能这样
小本创业工坊 于 2012-09-05 17:04:59 发布在 创业家园
@咫尺与天崖 2012-09-06 01:34:52
楼主，在下有一个婚庆喜铺的想法，觉得应该有机会做起来，前思后想，想到楼主这一块阅历丰富，所以希望给分析分析，感谢了。
目前我的想法是以婚庆用的喜糖、贴纸为主，等做出来了再附加别的产品。投资规模不大，但风险什么的由于阅历尚浅，急需高人指点，望楼主百忙中抽出时间，感谢。

如果你只是一个想法，那你应该投入更多的调研，网络上或本地，最终自己要钻进去，才能知道是否有机会

婚庆是个大蛋糕，但里面的东西，却在很多如超市等都能买到，网络上也有不少，在深圳我见过专门卖婚庆喜糖的店铺，也在想他如何生存和发展，对这个行业，我是没有啥研究

困惑在于：婚庆涉及很多，如婚纱、戒指、糖果、酒宴、贴纸等等，可供应商都分布不同行业，垂手可得，需要一站式采购吗？

如果你要从事婚庆，你做那个环节呢：摄像？酒宴？喜糖？婚纱？鲜花？还是综合服务商？

等等，首先你自己多多想清楚，个人觉得奇思妙想是值得鼓励，但如果有逻辑的、有系统的思考一个项目，对自己也是一个训练，哪怕是不能去真正做他 小本创业工坊 于 2012-09-06 10:21:51 发布在 创业家园
@已经渴了 2012-09-05 22:30:06 我在山西不知道搞些小吃行不行。因为资本太少了。

资本少，自己能吃苦，其实做点这类小生意，真是个不错的出路

我们办公楼不远的一个桥洞边，每天下班后，就有个四川阿姨，煮好了很多麻辣烫类的东西，一元一串，那天路过听她说：今天生意不好，还没卖到 200 元，你看看，说明他平均每天都有 50-100 的利润，没有任何风险，也基本没有投入：投入 100 元足够了，一个月能赚 2000-3000

只有有一定的头脑，能吃苦，找个小生意，实际上是有可能的

天涯要逛，项目要找，但是，实干也很重要，否则每天闲逛，身上一文不名，难道一生都逛天涯创业论坛，啥也没干？ 也不打工？直到老死？
小本创业工坊 于 2012-09-06 10:25:50 发布在 创业家园
@xcb4321 2012-09-06 14:12:45 楼主，你好！对你的线下展示提点建议，不知你设想的兼职者提手提箱展示是为
了帮助看贴的兄弟们，不知道你想过没有，有很多人会把放在家里根本不会去运作。如果你是为了公司的良性发展，我建议楼主参考一下淘宝线下代购的模式：要求必须要有店面，必须有一个可以展示产品的地方，如：底柜或背柜；必须有贴宣传海报的地方；店面外必须有公司的醒目标示。

你说的担忧有道理，拿了样品、培训完成，双方都有耗时间和精力，结果一遇到苦难就退缩，这样的人比比皆是

因此，我们也设立了一定门槛，特别是思想沟通的门槛，要确定他的经历、位置、思路、上进心、渴求（人必须有渴求，无求的人合作啥都难）等等，挑选少数 10 来个先试试，而不是铺开干，边试边积累经验吧

因此，如果对方是一个三分钟热情、不能耐久、也不能吃苦、看不上小钱、但又很想发财、又不动脑子、又不动腿的人，别说我们，神仙也救不了他

小本创业工坊 于 2012-09-06 15:11:02 发布在 创业家园
@開訟不倒翁 2012-09-06 19:03:39 楼主你好，我混天涯的时间也不算短，但是好像一直看得都是一些水贴，今天无 意中看到你的帖子让我振奋，在这里说声谢谢，谢谢楼主无私的奉献！ 我是湖南湘西的，打算把家里面的土特产运到广州这边来销售（比如湘西腊肉， 蜂蜜，豆腐乳土鸡蛋等等），开始的想法是开一个店面，但是开始看了前面你说 的案例，我现在的想法是把家里的特产小批量的拉出来，然后放在一些商店免费 铺货寄卖（当然利润前期我可以给寄售的店铺给六成都.....

你的想法个人觉得也是有几个难题：
1 推己及人的难题：谁都爱家乡特产，则以为别人都喜欢，如湖南腊肉，广东人就不喜欢太咸，北方人不喜欢那种烟熏味，包括腐乳等，不是适合每个人

2 货源的难题：这些原生态的东西，基本都是零散采购，但采购成本、人力、价

格、保质期、货源稳定等，都没有保障，耗时耗力，其实成本巨大

3 通路难题：寄卖确实是你应对风险的一个方式，可是找个寄卖点的精力、时间、他推广的卖力等等，都是未知的

结合以上三个困难：需求、货源、卖的通路，则可以看出，小打小闹很不容易

土特产很多人做，也有大打大闹的样板，如深圳就有我认识的湖南特产店，你那些湘西特产只是他 100 多个品类中的几个，开了 2-3 个门店吧，不太理想，基本是欲罢不能的、进退都不合适的状态，老板千年都去生产霉豆腐去了，但未知后果如何
他的货源比你好
资金比你好
门店自有、店员自有
品类更齐全
都是这样的状况，相比一下，你就可以看到里面的机会和风险了

希望对你的评估有一定的借鉴！

不过湘西人我还是很欣赏的，大多内心纯正，为人很好，直爽大气！
小本创业工坊 于 2012-09-06 21:26:59 发布在 创业家园
@sisiyn 2012-09-06 15:32:27
本人正处于迷茫之中，不知是否该投身一试还是再在社会上历练下自己再做打算，自 08 年注意到奶茶店疯了一样的复制至今依然还有市场所以就想投入这个行业，可又怕自己经验不足难以成功，所以希望楼主能指点指点。看到楼主写的前言绝对相信楼主有着足够的生活经验。 本人在深圳打工五年之久，但早已是厌倦这种打工的生活，毕竟打工也是不长远 之计，所以希望能通过自己创业来改变自己的生活方式与摆脱为别人打工的状态。 五年.....

你的经历很好，相信是有很多实战的历练，应该具有不错的基础

但是奶茶---卖饮品确实是个不错的方向：无售后问你、成本低、人手少、适合热天气和南方城市

可是，是否要以下几个条件，才有机会赚钱吧：
1 性价比极好的门店： 好位置或好价格，基本不太容易碰到，这个得常找和碰运气，但千万别陷入高转让费等陷阱
但你只有 7 万，我一个邻居，在东门卖饮品，一个很小店铺，月租金就 9 万，一次投入几乎到了 50 万：装修、转让费 20 万，3 个月租金，备用金等

2 独特的口味和配方： 奶茶是否有令人难以忘怀的味道呢，我个人不太信

3 独特的包装和营销：如某某茶，东西不错，开在最旺的 SHOPPINMALL，但这些

都需要投入

如果你只有 7 万，又不熟悉，极有可能开个很小的、很普通的位置，很大路的口味，请个把员工，也许能少赚点，但不会比你工作的收入高太多（通过你字里行间的感觉，你其实能力不错的一个人），但如果不慎，说不准都可能亏损。

相信你的能力能找到更好的项目，同样是 7 万，也许风险会小，也许把我会更大

当然奶茶我也不太熟悉，也是外行随便说说，还是按照你既定的思路去走比较好

2
小本创业工坊 于 2012-09-06 21:40:40 发布在 创业家园
@hejiantao1981 2012-09-08 20:56:37
楼主眼镜模式还有个疑问探讨，线下展示试戴人员忙一圈，结果客户从网上购买了，你们怎么甄别，给线下人员提成

---------- 只要是这个地区的销售量，哪怕是他们通过其他途径找到我们的，我们都会计算
在该地区的合作伙伴业绩里面

从目前的销售看来，顾客基本都是在当地看货，有些是钱给当地的伙伴，有些是通过支付宝，暂时还没有不明来源的顾客

我们的网页访问量不是特别高，但相比成交和销售数量，成交比率很高，开局还算顺利

基本验证了我们第一设想：
1 眼镜套装的价格很有吸引力，知道革命者眼镜存在的人，基本没有看了货品和价格之后，重新走入昂贵的店面的

2 本地可以看货和试戴，相比其他网络卖眼镜不能看货，让顾客更放心，更有比较，并且，一些顾客多少有些间接的信任

3 我们定位为只卖高端和高品质的眼镜套装，而最贵 398 的套装价格,在店面只能买到最基础的眼镜，因此，中间确实节约了大量的费用。

还是希望大家多多提建议吗，一起探讨，我们也有很多不足和未知，边探索边改进吧
小本创业工坊 于 2012-09-09 09:30:58 发布在 创业家园
@shang236500 2012-09-08 11:19:43
楼主，辛苦。
本人湖南，大学毕业 4 年有房有积蓄，一直想跳出打工的时代，做一份自己喜欢的事情。
个人认为在追求低碳环保、亲近自然城市人文环境下，户外休闲运动会有很大的

市场需求，长沙市政府已将发展自行车旅游列为加速长沙旅游产业发展的一项重要举措，中国长沙环湘江国际自行车邀请赛也将举办第三届。
所以本人想从事山地车 DIY、整车销售及租赁业务，面对大学生及城市白领，针对观景郊游、户外休闲、.....

自行车这些张扬的、青春的、环保和健康的运动和休闲方式，在城市是将会成为一个趋势

但我估计有你在这个想法，并且在长沙开始卖的店，肯定有不少吧，我都见过几家，记得五一路边韭菜园那就有一家

姑且认为自行车是个成熟市场吧，成熟市场其实也有撕开口子的机会，就是：别人只是店面，而你是利用网络

自行车是个圈子，他们都会靠亲自参与活动，获得人脉关系，之后靠口碑互相传播，这是运动自行车销售的主要途径

但如果你也做同类项目，肯定暂时人脉、圈子没有那么快建立起来，可能你就要集中于论坛、网络、QQ 群等 SNS 类的网络里面，逐步积累，而把门店的费用要降低一点

好的方向，是很重要，而这些大家都看的到，看到方向，根本还不是制胜的绝招，还要有独特的方法：你是货源更好、产品更独特、还是门店位置、还是销售能力什么的，在充分的竞争中，一定要有点自己的差异，否则，只能分享一地点点蛋糕，而在供大于求的市场里面，基本是亏多赚少
小本创业工坊 于 2012-09-09 09:37:52 发布在 创业家园
@皱纱鱼腐 2012-09-10 00:19:19
楼主你好，关注帖子好久了。想请教楼主，开一家专卖一个品牌卷纸的门店，批发零售专注常用的几个品种，直接到厂家拿货，实行薄利多销，这样可行吗？但现在就是不知道通过什么途径在厂家那边拿货，而通过批发经销商又怕成本提高。想楼主能给点意见，谢谢！

这些东西，卖的地方太多了，各类杂货铺，超市、商场等等，如果你是独特的货源，单独为这个开个店，感觉没有希望啊
小本创业工坊 于 2012-09-10 10:26:28 发布在 创业家园
@mondeo2013 2012-09-10 10:58:07 楼主您好！佩服您有丰富的理论知识和实践经验。您在网上开眼镜店是吗？如果
有，请给个网店链接，谢谢！

谢谢你

革命者眼镜项目是今年发起的，我是总的规划人，帮助项目规划、投资、起步运营等，具体运作是有一个小小的团队在负责，包括日常事务

我们不能等同于网上开眼镜店，具体的模式是：网站展示、网络推广，线下各城市有提供试戴和看款的代表（伙伴），各城市伙伴也会做本地的网络推广+人脉等方式

要说特点的话，大概是：
1 精选了三个高级材质的套装：日本超薄钛片、韩国超轻 UTLEM、深圳出口型的金属眼镜，均配上 1.61 的合资镜片（李湘代言的，很正规的工厂），组成 398、298、198 三个套装。 相比店面，同类的眼镜套装，确实省很多钱

2 为了解决一般网络销售的重大缺憾：不能看款和试戴，而眼镜又是配脸型和喜好的，因此，在各城市设立了线下的合作伙伴，他们一边推广，一边提供看款试戴，当然，我们有限的利润，也分配一点给他们作为回报。

3 顾客的验光，我们建议去医院做医学验光，准确、也不排队，费用在 10-30 之间（各地不同），顾客选款试戴后，把验光治疗给到总部，总部有专业的加工房和镜片镜架仓库，有 20 万左右的全自动依视路加工设备（可以加工 1 万元的进口镜片的那种），加工调试好，发给顾客，一般头天报数据，当天下午或第二天发出

项目也是一个探索期，我很详细的分享在这个帖子里，一是细节的展示一下这个小本创业项目，二是也希望有所推广，毕竟万事起步难，因此，你可以访问下：革命者超值配镜连锁：www.haoyj.com.cn

谢谢你，多提建议，我们一起改进和提高
小本创业工坊 于 2012-09-10 14:20:12 发布在 创业家园
#贴一篇关于音乐的随笔，本发表在另一个帖子里，无奈音乐不能赚钱，无人关注--好歹也花了心血写的，贴这里调剂下赚钱的拼命压抑气氛啊#

随谈之一：雅尼与李商隐

要说美国或当今西方世界的乐队，在我心目中，无人能达到雅尼乐队的高度

且不说雅尼多数现场音乐会，都在雅典卫城、中国紫禁城、拉斯维加斯等历史圣地举行

且不说作为一个出生于希腊，后留学美国的学生，之后转行到音乐领域的成功

且不说中国的央视天气预报的背景（致兰花》，就是雅尼的名曲

无需多言，如果你有机会在良好的试听环境下，看看他经典的：拉斯维加斯演唱会

你就会理解：雅尼，他和他的音乐，最懂你的内心！

今天我只想说说雅尼的中国之曲：《夜莺》

这就是我为什么把题目叫做：雅尼和李商隐

雅尼是当今米国人，现在年纪不过 50 上下，而李商隐诗唐末诗人，和杜牧并称：晚唐小李（李白）、小杜（杜甫）

李商隐作品很多，最著名的有：《锦瑟》：

锦瑟无端五十弦，一弦一柱思华年。
庄生晓梦迷蝴蝶，望帝春心托杜鹃。
沧海月明珠有泪，蓝田日暖玉生烟。
此情可待成追忆，只是当时已惘然。

里面的杜鹃,就是雅尼的夜莺，每次听到雅尼的《夜莺》，里面来自亚美尼亚的首席小提琴手的小提琴，以及另一位忘记名字的短笛乐手的短笛，我确认：雅尼一定和李商隐有关系，也许他们曾穿越历史相遇，否则，雅尼的《夜莺》，不可能谱曲的和《锦瑟》如何天衣无缝

这里我不由想起李商隐的身世，为何他的风格和杜牧截然不同，
李隐忍、低调、含蓄、很多名作都为：无题， 如昨夜星辰昨夜风等
杜牧：大气、不羁、放荡、如：二十四桥明月夜，玉人何处教吹箫，如：十年一觉扬州梦，留得青楼薄幸名！

原来李商隐是草根出身，后一步步获得功名，而杜牧确实世家子弟，同样才华横溢，却风格迥异。

李商隐就如同我们这些从内地小城市通过独木桥而进入大城市社会的人，虽然我们都靠自己奋斗，一草一木，都自我积累，可是内心在部分地方，还是缺乏自信，如对名流、对感情，总是很隐晦、谨小慎微

在李商隐的诗词里，我们能隐约看到今天的自我，甚至千年前的李词，确实为千年之后的自我，而量身打造

雅尼的《夜莺》，是一曲纯乐器，里面主要还是西方乐器，只有短笛有与中国乐器相似，但是那样种旋律，俨然就是一曲李商隐的《锦瑟》之词

音乐很难用文字来描述，只是《夜莺》里面的小提琴，以及灵动的短笛，一定会将你拉如同锦瑟描述的那样的意境

雅尼，一个美国人，50 岁

李商隐，一个唐末中国人，1000 年前

《夜莺》，现代名曲

《锦瑟》，千古名篇

他们一定交汇过，一定曾执手相望过、一定曾秉烛夜谈过

因为，你如果一边聆听着《夜莺》 ，一边品味着《锦瑟》， 你也许会明白我的意思！

作为音乐帖子篇，欢迎交流
小本创业工坊 于 2012-09-10 14:24:42 发布在 创业家园
@不分伯了仲 2012-09-11 00:30:34
集思广益，也希望多些朋友给些意见，小生在此谢过大家了！
---
1 看的出来，你虽然没亲自自己干过，但你是一个教育背景不错、并且思路清晰、逻辑规范的人，从这些基本面来说，觉得对你很有信心

2 传媒项目是个高举高打的项目，需要错综复杂的资源，而且，你的盈利模式是什么，无非是广告代理、或者和广告相关的盈利，因此，虽然有二位小权贵朋友，一是他们能否真帮你，二是能否帮上你，传统媒体示弱，而工商税务的广告，早被人抢光了----记住，盯住权贵赚钱的，也竞争激烈，因为各大书记某长某局的亲属，他们全部盯着权贵衍生蛋糕

4 从你的字里行间里，看出你是个尚存赤子之心的人，价值观和性格，不一定适应去切权贵的蛋糕，也很难切到，因此，传媒的事情，作为第一次创业，投入又那么大，确实要谨慎

5 中国未来的创业，个人觉得还有一波衣食住行+互联网的机会，也就是传统领域+互联网的机会，其中包括网络品牌、网络传播、SNS 传播等，错过了这波机会，估计今后就像台湾日本一样，一般人一生只能工作，因此，饮品、食品、餐饮给草根，还是很有机会的，特别是像你这样、有综合素养、有能力、思维清晰、还有一定的资金的所谓草根创业者，这个方向觉得很不错

6 加盟图什么：主要是图品牌、图管理输出，而不是图口味，因为口味没有秘密，口味也不是人人都认同，所以，如果没有品牌、没有供应链的输出，光一个口味去花 20 万加盟，不太值得

7 奶茶这一波，个人觉得已经到了顶峰、或者已经开始 DOWNTURN 了，为什么要在一个话题、一个产品类的顶峰去进入它呢，你有什么革命性的手段吗？ 而且现在门店租金、人工、工商税务等如狼似虎，你又只有 40-50 万，这样做是否过于冒险？

以上是个人浅见，但你最好还是相信你自己，我们其实都是外行和局外人，不一定正确

楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@燃烧舞动的火焰 2012-09-11 14:11:12
楼主你好，我想做毛巾，袜子批发，从厂家直接拿货，不开店.租个普通的房子，这样可以没有店面租金和税费，我直接去商店里面推销，投资大概在 3 万左右，这样行吗？？请您指点一二，谢谢了.

这个取决于你的货源优势+销售力量+资金实力，因为要铺货赊账
小本创业工坊 于 2012-09-11 15:38:15 发布在 创业家园
@应天啸 2012-09-13 09:55:33 潜水多年，出来冒个泡。我在一家大型煤电集团上班，在一个经济一般的小城市， 工作相对轻松，有少量积蓄，最近想做点小生意，不求挣多少钱，但也别亏太多，
主要为积累些经验。我考虑在我们这做炭雕生意，主要是圆盘摆件和汽车炭雕挂件，我们这边做的很少，市里我知道有一家店兼做炭雕的。我开始不做店面，降低成本和风险，主要是在新建小区上门推销和放在汽车美容店寄卖，或者给公司做定制，楼主帮我参谋参谋，这种模式可行，有.....

碳雕我知道一些，好像湖南有一家是做的最大的，它的左右一个是美观和艺术品，还有就是净化空气（碳制品的功能），也是朝着礼品、家居等方向，每次展会，都能看到身影

不过，这类产品，一个不是传统的奢侈品、也不是生活的必须品，很多人也不太清楚，因此，感觉有点叫好不叫座，对于小城市，是否有需求呢？？

所以千万别投太大，如果小小的投入，就无所谓，可以试试
小本创业工坊 于 2012-09-13 10:42:14 发布在 创业家园
#刀丛觅小试#
----小本打油诗摘选

各位网友，业余时间爱好写几句打油诗，水平有限，但真情实感，摘录部分，接受大家批评指正！

一：08 元旦感怀
经年羁旅似飘蓬，晓月霜桥在梦中；
白发不解冯唐恨，万户难遂李广心，
成败岂为陶朱富，雅俗只因伯牙琴；
何需今夜谈刘项；不负当年唱大风

二、踏莎行--2010 年元旦
踏莎行---元旦感怀

一元复始，屈指堪惊，

碌碌早过而立身.

旧山松竹江湖远;

一帆心事付瑶琴.

高台明镜，霜侵两鬓

少年竹马已尘封

可堪冯唐生白发

长叹李广本难封

三、名曲《 sound of silence>>（寂静之声）--意译小词

黑暗弥漫，已成故知

四野空旷，独语呢喃

光晕苍白，孑然独立，

石砾之路，幽深漫长

更深露重，霓虹闪烁

少瞬即逝，寒意阑珊

芸芸众生， 长歌无字

道路以目 相顾忘言

先知永逝 ，真理陆沉

众生皆醉， 谁人独醒

半杯浊酒， 知交零落

百年孤独， 寂静之声

…….

四、踏莎行---除夕感怀

踏莎行---除夕感怀

一元复始，万象更新， （注：古书有云：一元复始，万象更新）

桃符替换沐春风；（注：古书云：万户曈曈日，新符换旧符--换符是 过年传统）

南国烟雨飘柳絮， （注：贺铸云：一川烟草，满城风絮，梅子黄时雨）

天涯芳草复枯荣。 （白居易云：离离原上草，一岁一枯荣，寓生命生生不息）

椿萱并茂，兰桂欢腾（注父母（椿萱）健在，儿孙（兰桂）绕膝，乃人生美事）

金樽饮尽月朦胧；（注：人生得意须尽欢，莫使金樽空对月，家庭幸福，人生意）

司马青衫情何限，（白居易浔阳江头，写下琵琶行，为落寞歌者，青衫湿透）

苍生何日享太同。()

五、姑苏听琴
夜游苏州，平江路听古琴，月隐星稀，秋风乍起，凭栏处，千年风物历历在目，忆千年吴越，江山美人，不胜唏嘘，作涂鸦一首《姑苏听琴》曰：

千年芳草埋香径，

吴宫断壁忆西施；

凭栏独倚听焦木，

伯牙琴里知音无

六：访贺铸故居（苏州桐荫里）
早起造访贺铸故居桐芳里，吴宫花草，锁窗朱户，想贺梅子千古之篇《横塘路》，有感而作一涂鸦：

《访贺铸故居》：

旧时梅雨忆桐芳，

秋近姑苏草未黄；

横塘目送凌波步，

镜湖瘦月对空山。

七：姑苏秋夜
秋夜，流连三吴巷陌，吴侬软语，古曲评弹，想起贺铸、唐伯虎、伍员、西施，有感而涂鸦：

《秋夜姑苏》：

梅子闲愁烟草里，

伯虎风流迹已无，

越甲寒光子胥泪，

吴宫歌舞醉西施

八、湖州遣怀
深秋之际,再访四君子春申君故国湖州,忆张志和渔歌子,笑谈画圣赵孟(頫)纳妾趣闻，把酒临风,感慨遗迹尚存,而君子不再,感怀而涂鸦 ：〈湖州感怀〉:

西塞渔歌秋唱晚,

旧识燕子何日回;

水墨万卷伊人梦,

君子千年已不归

九、夜游沈园
秋夜，访绍兴沈园，荷香幽幽，庭院深深，陆游与唐婉的千古唱和《钗头凤》，铭于墙头，是时，秋风乍起，《沈园之夜》已曲终人散，独有一女子，铅华未洗，长袖而舞，宛似旧日红颜，遥想吴越千年，江山美人，造化相弄，故感概而作《初秋游绍兴沈园》

《秋夜游绍兴沈园》

一畦残荷暗香幽，

沈园依稀似旧游；

孤鹤亭前闻玉笛，

双词并蒂唱千秋。

六朝老井藏深怨，

九曲迴廊绕离愁；

可堪月下低徊夜；

落红无主水空流！

2011 年 8 月 17 日于绍兴咸亨酒店

十：故地重游--津门

无题

雪泥鸿爪总匆匆，

刘郎旧迹已无凭；

当年人面桃花处，

陌路由谁问故人。

--2011 年 11 月 10 日

十一、故地重游--津门
无题

十年人事两纷纷，

依稀旧梦可堪寻，

欲笺心曲无由处，

独立烟雨已黄昏。

---2011 年 11 月 10 日

十二、故地重游---校园
故地感怀

往事依稀十五春，

风霜始染少年鬓；

故地林荫空落落，

唯余秋蝉似故人

---2012 年 8 月

十三：和网友达摩渡江诗画二首：

之一：

心田种一苇，

红尘似大江，

遥闻箜篌曲，

竟渡为哪般？

之二：

寒蝉鸣秋夜，

天涯似故乡，

老窗烛将烬，

知交两茫茫
--2012 年 9 月

小本创业工坊 于 2012-09-14 15:39:49 发布在 创业家园
@俯视一切 2012-09-16 01:45:47 恭维楼主的话，就不说了，直接说自己的困惑。自己想代理销售一种叫某某 α 波
记忆器的产品，（通过对人的听觉来诱导大脑产生共鸣，促使右脑活性化，让大脑也迅速变成相同的脑电波。)主要是增强小学生和中学生的背诵能力。想去总部考察一下这个产品的真实性，但是由于距离总部的路程比较远，考虑到费用和时间的问题，想先在这里咨询一下，这种机器靠谱吗？请对此类产品有了解的高手给一点意见。
---------- 呵呵，这东西基本横跨生物工程、医学、物理、机械、电子、无线电、波等等多
个学科或子学科

---如果世界上真有这东西，特别是一个无法证明的东西“谁能证明用了之后记忆加强，怎么侧四”

你说靠谱不靠谱？？

小本创业工坊 于 2012-09-16 15:38:16 发布在 创业家园
@文盲一一阿信 2012-09-16 22:11:34
老哥，我最近看好 LED 照明行业，小弟我觉得在未来 10 年当中会成为照明行业的直流，老哥有什么看法？

想就阿信的说法，谈谈行业趋势和小本创业的关系

1 很多行业确实很明显：如 3G 将替代 2G、智能机将替代功能及、LED 或其他新能源照明，将替代白炽灯、这些是很多人都能看到的大机会

2 但看到这个大机会，大趋势，不是你一个人，而是大部分人都能看到，所以，这类的趋势，往往又和个人创业者或者小本创业者，没有关系，比如：

在智能机替代功能机中，诺基亚快倒闭了，而小米手机却崛起了，其他手机公司和个人，又有几人在智能机上掘到金呢，何况是个人和小本创业
LED 大趋势中，目前还是飞利浦科瑞等占有先机，连中国的雷士、佛山照明等，都没有大动作（可能他们在等待），而数以万计的小企业杀进封装、灯具、配件、基板等领域，现在倒闭纷纷----太多人看到趋势了

3 因此，悲观的说，如果一个大趋势，是智商为 X 线上的人，都能看到，则基本没有机会，大家都杀进去了---等于没看到

4 而传统领域，难道就不如趋势领域吗？ 有时候又不见得，如吃、穿、住、行等传统领域，随着互联网的渗透，也会产生新的小机会

5 因此， 小本创业者，很难在大趋势里找到机会，这是个人认识到的，但小本创业者，往往在传统领域，能找到机会

---找小机会、找细分机会，可能是小本创业者更要关注的：灯下黑 （灯照不到的地方）
小本创业工坊 于 2012-09-17 11:12:16 发布在 创业家园
@liuyongtianya 2012-09-17 19:09:30
这个帖子，前后一共花了半年的时间看完，每次几页、每次几页的看，今天终于看完了，也到了帖子的高潮部分，也是楼主项目真正的启动期，看到这里我都激动了！整个帖子看下来，真的能够体会到楼主创业路上的点点滴滴，为楼主的持之以恒叫好！
但是在楼主的项目公开以后，不知道有没有发现，有好多位第一次出现在帖子里面的名字对楼主的项目提出了各种疑问和建议，而且都是比较客观和深刻的，说明这个帖子其实有很多实力派在.....

谢谢这位兄弟的支持

规划、投资、创办这个网，配眼镜的项目（革命者超值配镜连锁），确实花了很多心思，项目启动了，也获得了天涯网友的支持，主要在以下几个方面：

1 不少城市的朋友，发邮件要求做该城市的合作伙伴，进行小本创业的实践，全程参与这个项目，体验它的酸甜苦辣，同时也希望能赚点小钱。

2 每天都能接到天涯网友的订单，给自己配，或者给亲友配，很信的过我，再次感谢。

3 不少网友提出很多中肯的建议，给了我们很多启发和改进

4 顺便说一下，革命者的团队，包括总部团队几个人，基本是天涯网友跟随我而来，其中有个司马，是从浙江到深圳来的，现在负责日常流程的对接，想想满腔

热情投奔到深圳的核心团队，我也深感责任重大啊！

信任---给了我很大的责任心，但纯市场化的、成熟市场创新的商业项目，固然有它的难处

---特别是启动的时候，因此，经常在天涯一边剖析项目，一边做点推广，希望各位海涵.....

小本创业工坊 于 2012-09-17 23:12:50 发布在 创业家园
@聚宝盆 HIgh 2012-09-18 17:13:38
LZ 你好，我现在一个人在外地，本来是和亲戚一起在这边开公司创业，但是现在一点也不景气，自己正在纳闷到底该干些什么，想自己创业，但是最大的问题是没有启动资金，所以，创业对我来说觉得好像是空谈。我看到你的土特产连锁，想请你指导下？ 复制给朋友

实话说，一分钱也没有，又没有什么可以干的项目，那，务实点，好好扎找工作吧，别的谈什么都没有意义

这年头，谁都不想受人管制，谁都想自由身，谁都想赚大钱和当老板，但是，

---真实的面对自己，更重要。

这是个人的浅见，既然在这个帖子里，恭维和留面子，对没有意义，讲话得罪之处，也别介意，都会发自内心之言。
小本创业工坊 于 2012-09-18 21:22:09 发布在 创业家园
40 岁、中专----我知道那段历史，你应该是当年最优秀的学生，才会初中考中专的。

你现在有一个比较稳定的工作，应该是你这么多年的经验和挫折教训的回报

但你提到的情侣餐厅，这个创意，实话说我没有感觉到它的特点，什么才叫情侣餐厅呢，该卖些啥呢，情侣为啥要去情侣餐厅吃饭呢，这个是否是个伪命题呢，非情侣是否就被你排除在外呢？？ 有这类先例吗？

实话说我还真没有想明白
小本创业工坊 于 2012-09-19 11:25:40 发布在 创业家园
@柏渡 2012-09-19 14:40:12
楼主有才，也很有实战经验，但我感觉楼主的革命者眼镜有两个大问题：
1，款式，单调的款式，影响成交，影响利润，眼镜是很时尚的东西，不象纸巾，插座插板此类很标准的东西，这么少的款式，怎么满足得了客户的需求？
2，外地线下合作方式可操作性不强，现在很多人说创业，实际上象你说的一样

都是三分钟热度，因为他们投入少，利润空间也有限，很容易遇上点挫折就退出，现在外面的诱惑太大，大一点的的项目，比如家.....

你的眼光不错，赞一个

什么是美女---和丑女在一起，就是美女！

任何一个项目都会有长处和局限，但要相比其他的办法，最后折中而定

1 款式问题:项目设计为逐步全国运营，也许会有很多个城市的、低成本的线下展示点，才能确保我们的性价比，款式如果数百款，库存压力、管理、下单生产（每款要生产几百副工厂才接单）---其实 90%的顾客都倾向于经典颜色和款型，这段时间试运营证实了这点，所以精选几十款，能满足 80-90%的顾客，另外挑的顾客怎么办，我们只能放弃-----只对我们定位的顾客，满足不了所有的顾客，权衡库存、管理压力，这是第一条

2 线下合作伙伴，我们是通过精挑细选，已经彻底的沟通了项目的未来，而让他们必须有自己的主要收入和工作，这样，他们即可以慢慢积累，虽然前期可能赚的不错，如果通过 1-3 个月或更长的积累，回头客和口碑客都可以让你每月有稳定的进账，而设计上可以说几乎没有任何风险----这也是很多人希冀的一个无本创业模式

至于有些人三分钟热情，一定有，主要看比例

但是，如果不采用这样的线下合作伙伴，又与更好的出路吗？ 无非是：鼓动合作伙伴开办公室展示？成本怎么解决？ 各地开店--又回到普通的眼镜店，要求他们全职展开---前期利润养不住他们，怎么办

---我总是在任何事情之前，会多想想对方的处境、风险、站在对方角度行去考虑一个最合适的方案

3 因此，我们是基于以上这些思路来考虑问题：
可承受的库存压力和资金风险
合作伙伴可承受的风险、压力和盈利、机会
不能把成本弄得太高而让产品失去性价比，又回到眼镜价格高昂的老路子

总之谢谢你的思考，这类思路交流，也正是帖子的在、初衷所在
小本创业工坊 于 2012-09-19 22:21:54 发布在 创业家园
@学习吧 70 后 2012-09-21 17:24:16
回复第 6570 楼(作者:@小本创业工坊 于 2012-08-21 15:59)
8 推广： 推广是一切生意的核心，怎么推广，我们也绞尽脑汁，想了以下几个推广方式：
A 天……
==========

很欣赏你的态度和用心 我提点我的疑问 你定这个价格 看似受众面很广 但其实有点窄 原因是高端客户追求品牌 专职专业服务 成为个人品味特征 对这种低价定制不太感冒 低端客户关注点就是一.....

谢谢你的金玉良言啊！ 很有见地

在一个成熟的眼镜市场，存在就合理，也就是说：既然每个眼镜店度必须卖很贵的眼镜，那一定是有其必然的原因--门店费用高昂，我们推出一个革命性的策略：推很好的眼镜和很低的价格
---自然要面对各类难题

我们也细分了一下顾客，大致如下：
1 有钱且愿意去大店消费（我身边也不少朋友，基本都配眼镜 2000 以上），不是我们的顾客---虽然负责任的说，大店 2000 的眼镜和镜片，其实只会在我们 398 的档次或之下，原因你想的到，现在开店成本太高了，而眼镜不是天天都有人买，也要理解他们

2 买最便宜，完全不讲究品质的，也不是我们的顾客，我们不愿意推那些便宜的和低劣的，特别是镜片，觉得不好的镜片推个顾客，其实是害了他们的眼睛

3 我们的顾客是那一类：有一定网络知识、有一定经济基础，但不愿意花冤枉钱、能理解我们的特点并认同、想用最好的性价比获取一副店里 1500-2000 的档次的眼镜的那一类

4 我们从服务、快速响应方面，确实比较店里而言，没那么快捷（验光、加工、取镜），但为了省不少钱，有的顾客是能接收的，毕竟确实省不少，而且，我们一般头天给验光数据，第二天或第三天能收到眼镜，也能适应大部分顾客需求

5 售后方面，我们本着 100%的满意来做，宁愿我们吃亏，也不让顾客不高兴，有个顾客验光错误，我们同样给他更换了镜片，往来快递，其实却是亏了，但个例就不考略了

一句话，现在自由竞争的领域中，想推一个项目，总是有各类的困难，都需要前期的投入（亏损），再慢慢积累口碑，只能如此。
小本创业工坊 于 2012-09-23 17:42:19 发布在 创业家园
@永护铭 2012-09-22 18:57:16
请大家谈谈这个生意：从厂家拿货往乡镇配送，比方说调料，厨卫电器等。

竞争太充分的地方，你就要比较你自己的优势，这些传统的产品，县城到乡下现在都很方便，配送下乡，配送给谁呢》 给店面，都要赊账，而且早有人在做，

直接销售，恐怕还没这个先例啊
小本创业工坊 于 2012-09-23 17:43:54 发布在 创业家园
@突然很想钱 2012-09-24 11:11:58 楼主，你好，我最近在思考一个项目，水果快送。想请楼主帮我分析下这个项目
的可行性，不胜感谢！ 项目由来，我有一个同事某天突然对我说，要是每天能少花钱吃到好几样水果就 好了。于是我产生了将水果多样化组装的想法。 项目简介：将不同水果进行不同组合包装，然后送货生门，销售价格大概在 5~20 元。
大水果进行切割小块，小水果洗净，在包装盒中分区进行存放，同时根据不同组合形成以下几种套餐：1.针对.....
---------- 你这个模式，大城市都有，或者都尝试过，深圳我就知道是有，身边也有人订过，
不知道你在哪个城市，是否有足够的人群

目前这类模式做的怎么样，我确实不太清楚，但我有个朋友曾经尝试做过这个项目，是失败收场的

这个模式其实是：传播、信任、配送、持续四个难题，不是一个小项目，要启动其实要投入不小
小本创业工坊 于 2012-09-24 14:27:17 发布在 创业家园
@rachelee03 2012-09-24 19:18:11
@小本创业工坊 楼主及 @突然很想钱 大家好呀！我对生意一窍不通，但是想站在消费者的立场说两句我关于水果拼盘项目的看法及问题。
1.首先是楼主提及的信任问题。如何让人觉得水果拼盘的质量安全可靠呢？尤其是切割的水果，及清洗是否干净的问题。现在有些超市也有类似切好的水果和蔬菜沙拉等真空包装的水果拼盘。要是我的话，会选择实体店选购，至少可以看到产品新鲜卫生程度。如果非得电话预定或者网购，会选择口.....

RACHE 说的很在理，句句都是这个项目的七寸，当然从发帖的那位兄台看，他也是突发想法，估计没有做什么调研吧，

一起讨论，希望大家都能开阔眼界
小本创业工坊 于 2012-09-24 21:46:56 发布在 创业家园
“临川羡鱼”OR “退而结网”

其实，这里的网友很多没有正式干过创业项目，因为项目、资金、机会、基础等诸多几乎，但有一颗创业的心和梦想---说白了，这个梦想谁没有，谁不想多赚钱，这就是所谓的临川羡鱼吧

古人提倡不如退“退而结网”

但做生意是不能鲁莽的”结网”，那是要亏钱的

---所以其实有个矛盾，不亲自去实践，泡天涯一生，其实也只是增长见闻，而胡乱去实践，又面临一些自己难以承受的风险

这就是天涯很多网友的现状吧

其实我也曾思考：可否建立一个刚需的项目，让各地的网友有意向和热情的，都可以低风险或无风险的，可以全程参与这个项目的规划思路、起步细节、困难与挑战、过程细节、失败与成功等等，全程参与到项目之中--作为一个真枪实弹、但不会死人的“演习”

我们最近规划的革命者眼镜连锁，就是一个类似的项目，需要各城市有热情、愿意实践的伙伴参与，在当地负责线下的网络推广、人脉口碑传播、线下展示盒试戴，全程参与这个项目----当然还会有利润回报。

我在 QQ 日记里，比较完整的做出了规划，欢迎大家批评和建议

如果能规划和运作一个覆盖全国的项目，能让合适得有热情的低风险或无风险的参与进来，一起探索，一起成长，也是人生幸事，当然也许是痴人说梦？ 小本创业工坊 于 2012-09-24 22:05:57 发布在 创业家园 @yunzhongfei2009 2012-09-25 11:21:13 楼主你好，久仰你的大名 我有一个项目不知如何运作 请你指点迷津： 我开发了一个“键盘消毒仪”的产品（样品已做出，且已达到要求，准备申请专 利）该产品属于傻瓜型产品 只要将它放在规定的位置后 其他就不用管了，你每 次使用键盘后 它都会自动对键盘消毒然后关闭 不使用就不工作 耗电极少 其
主要市场是医院、网吧、学校的计算机室、行政审批中心、政府的服务大厅等计算机使用比较集中的地方 将来甚至有电脑的地.....
---
1 这是一个很好的创意，我百度了一下，相关类似产品也有一些，包括消毒剂或消毒机，看来电脑的消毒，是有需求的

2 这类产品要有所收获，或小有成功，无非是以下几个充分必要条件---是充分必要条件，缺一不可的条件：
A 产品一定的独特性，或者创新性
B 你的渠道通路、或者卖场通路，或者外销通路
C 你的基本的资金准备，这个也需要一定的熬时间，有的项目会死在钱上。

国内可能是反正都很脏，天下大脏，清洁一个电脑又有何用呢，所以我没有怎么看到用清洁的

也许国外会有强劲的需求？、
小本创业工坊 于 2012-09-25 21:30:21 发布在 创业家园 @乐小筑食品 2012-09-25 21:40:45 看了两天，非常佩服 楼主的智慧才华以及耐心。

我的情况：
31 岁，一个淘宝店主（无需管理，我同学帮我打理，我分股份给他。每个月的固定利润可以满足我换房贷以及生活费用。）
欲投资：农家果醋酿造（纯手工酿造，我们当地有酿造习惯，因此技术上无大碍，且我个人学习能力还可以+我有同学是某场技术员）顺便搞一些山货网络销售。
硬性投资：7 万元（场地不需要钱，老家窑洞，也是优势之一。收柿子费用，.....
---------- 我认真看了，你的思路很清晰，我在山西工作过，因此对醋有一定的认识，有如
下个人浅见：
1 果醋特别是柿子醋，我是知道不错，但你区域外的顾客，如北京等，是否知道，也就是市场需求的问题，陈醋是刚需，家家都需要（北方），所以这点需要调研下

2 自己手工生产醋，在食品危机的今天，是否又能博得大家的信赖，土鸡蛋毕竟是鸡生的，而你这手工做的醋，大家又怎么看

3 醋还有个问题是物流的问题，电子商务和这个挂钩

4 发帖子确实是营销的好办法，还有微博，认真的持续的做，加上你的能力，应该会有效果，发帖子卖鸡蛋、卖钻石、卖核桃，成功的人大有人在。

5 你的产业链其实真不短：产-供-销，所以小打小闹则费心费力，大打大闹，又不是个人所能力所及啊
小本创业工坊 于 2012-09-26 21:48:55 发布在 创业家园
@wyx1984917 2012-09-27 09:31:30
楼主好，本人现从事地产销售，目前市场行情不佳，想创业，现在有这么个想法，我所处的县城人口 44 万，城区人口 8 万人左右，房价在 6700 左右，现在人们对保洁的要求越来越高了，目前县城大多数的保洁公司都不是很专业，还有一些个人在做的，就是逢年过节给人打扫卫生，我想做一个专业的保洁公司，没啥经验望楼主和各位给分析一下。谢谢

你谈问题的视角很好，几年前一个人就和我说过，在他们县城搞一个物业管理公司，因为县城那时候，很多小区都没有物业管理，或者没有这个概念

你说的保洁的概念，应该是对私和对公的服务吧，这方面我是没有什么概念，只是觉得你值得去深入一下

天涯当然是个交流的平台，但你要真想深入这个事情，关键还会你要深入去拿出很多详尽的数据：比如需求的调研、其他保洁公司的经一个状况、缺点和有优点，你有什么优势劣势、投入如何、费用如何、盈利持平点如何、等等

也许，我作为一个局外人，想的都比你多，可能你就是突然冒出一个想法而已，我们倒在这里忙乎半天

其实这是一个态度，你要想做个事情，起码要花精力深入调研，多半的事情调研后，发现没有机会，而你却收获了很多经验和行业知识

纸上谈兵重要，可以交流开阔思路，深入实践和调研，更重要
---与所有在天涯创业论坛游走，希望找个发财机会，希望找个金点子，自己也经常冒出点子，就是自己不去深入思考、不去深入实践的朋友们共勉
小本创业工坊 于 2012-09-27 23:37:24 发布在 创业家园
#论坛写帖子的秘笈#

秘笈？？---当然是为了吸引点眼球，其实万事都没有什么秘笈，包括我从事的新材料的研发技术，其实都是靠悟性、基础知识、学习、积累、教训累积，创业如此

很多人都尝试过，在论坛写写帖子，但大部分都石沉大海，或打入冷宫

但我亲眼见过成功的，见过靠写帖子卖核桃，月赚 5 万的，见过靠写帖子上门配眼镜，每个月配 120 副以上眼镜的人，也见过靠写帖子，成为知名的卖珠宝的人

我---无意中在 2011 年春节初几写个帖子，也没有精心策划，就是平铺直叙，也积累了 64 万的读者和 8000 条的回复，取得了一定的进展

但写帖子，有什么好的经验和方法吗，当然，原则上的经验，一定是有一点，但是细节的操作，靠每个人自己的基础、素养、知识面、学习力等等，所以，我做了一点总结：

1 标题：标题一定要吸引眼球，适当的可以做些放大，但又要和帖子的主题相关：如我想介绍一个卖鞋的经验，他们店里都叫员工为宝贝，我就取贴名为：一个见女员工就叫宝贝的老板--真实的故事， 前面有点哗众取宠，但是真实的，后面特意说一个真实的故事，

自从眼镜的项目开展起来后，各地的伙伴也需要在本地论坛去写写帖子，帖子的名字就很重要，比如：
A 合适的标题：金华配眼镜全攻略---介绍金华配眼镜的路径，注意事项、自己的经验和教训等等， 澳门配眼镜和珠海配眼镜不同---亲身经历、配镜必看 炒股炒成了股东，配眼镜最后成了卖眼镜 er----将自己配眼镜的经历和逐渐讲述如何成为上门配眼镜的故事 等等

B 不合适的标题： 配眼镜啦，真便宜 网上配眼镜，找我就对了等等，这类会被版主删除，用户也反感

2 内容： 标题只能吸引顾客来看，内容为王
A 以真实内容为基础，让读者进来后，看到你的真实、真诚、
B 有用：内容的 60%，一定要对读者有点用处，引起共鸣

C 清晰易理解：一个段落，读者没有耐心来学习你几千文字，一定要简明，多个段落（也方便顶帖子）

以眼镜项目为例，可以比较真实的写写怎么自己配眼镜的经验和教训（引起读者共鸣）、写写在本地各个眼镜店（不写名字，免的引起麻烦）的服务和生意、自己网络配眼镜的情况、眼镜的保养和维修、验光的注意事项等，再逐步写自己接触到这个项目、联络交流的细节，发过来的样品、自己开始在本地做展示和推广的细节、艰难、服务、麻烦、处理等等

如果是个商业帖子，不要着急一开始就做商业，而是要顺其自然，也不要过分夸大如何如何好，比较真实的写写缺点、错误、好处等等，

内容里，及时与网友互动，真诚的交流，不要有情绪和随便批评指责，遇到指责，多多解释，也许指责者不理解，旁观者会理解

标题引路 内容为王

3 更新、顶贴

一般的论坛，鱼龙混杂，各类帖子多如牛毛，所以发言、自己持续写，在前期特别重要

顶贴的时间很重要，一定是上论坛最多人的时段，来更新最有效果：如晚上 8 点、中午等等

更新注意技巧，最好不要一次写太多（像我写帖子，就不注意这个，因为这个帖子其他顶贴的人很多，基本都排在前面，无需自己顶），而是分段、分时间、一点点的写，这样每写一段，你的帖子都会暂时出现在第一个或前段

4 注意签名： 很多帖子，是会出现作者的签名，如果你是做核桃的，一定要在签名上，如写：小松鼠---金华专业核桃销售人 四眼---金华高性价比配镜第一人 等等

5 注意氛围：写贴如做人，要有一定的心怀，与版主做点沟通，如通过私信什么的，建立一个交流，与网友做好沟通，及时回复、及时私信、广交朋友，不能树敌，对待批评、攻击、不要以牙还牙，更不要恶语相向，这样只会让旁人看到你的凶狠，而看不到你的胸怀、睿智等

6 服务：对于一个商业贴，如淘宝一样，一个差评，或者一个顾客的投诉，都会对你的效果，打下很差的一笔，前面的功夫就白做了，所以，线下对待顾客，一定要细心，沟通、吃亏，因为不讲理的顾客确实有，就自己吃亏，平息争议，不要引到帖子里，即使顾客在帖子里发布了不满意，也要在帖子里详细回应，承认错误、解释误会，并提出解救办法----让其它顾客看到你的诚意

7 关键词：一般论坛，都是被百度容易抓取的，特别是大论坛，因此，你所叙述的文字中，KEYWORDS 关键词，很重要，比如网上配眼镜、配眼镜便宜、配眼镜实惠、验光知识、哪儿配眼镜好、眼镜坏了等，一定是各地眼镜坏了，要配眼镜的人搜索的通用关键词，而这些词如果你在帖子上合理的应用，很多顾客就能从百度搜到你，之后到论坛看你的帖子

8 总之，写好一个帖子，大概几点：
A 标题如外貌，适当美容化妆，吸引进门
B 内容如素养，细节、文字、图片等，对顾客有用，愿意看
C 勤写、勤发、勤顶、勤讨论、与人为善，真诚以待
D 功夫在贴外：实现一定的商业价值

看了这个“秘笈”，你就能写好帖子吗？

其实，写贴如做人，没有通行标准、没有秘笈、只有自己的悟性、真诚、勤劳、变通、学习等，才能取得自己风格的进步

似者生，搬者死，如此而已

预祝中秋快乐，小本

小本创业工坊 于 2012-09-29 13:34:02 发布在 创业家园
#微博赚钱秘笈#

又是秘笈---哈哈，吸引下你的眼球，只是想谈谈，微博是否能赚小钱

为什么只能赚小钱呢？---因为商业有个不变的规律，就是：风险和收入，基本成正比， 你如果没啥投入，怎么通过微博又能赚到大钱呢，如果风险很低，通过微博赚了点小钱，其实一样很伟大

微博怎么赚钱呢？
1 分析微博是什么人：QQ 群里，很多人大喊抵制日货，微博（特别是新浪微博），基本都是反调的、微博里，发布的手机，基本都是苹果、HTC、三星等，---从很多蛛丝马迹中，你能分析到：微博的用户，基本是有一定的经历能力、一定的技能和工作、一定的自我见解、接收新鲜事物等人

2 卖什么东西呢？：我不知道，你先分析微博里是什么人，他们大致需求什么，你再决定卖什么东西吧，如手表？珠宝？ 眼镜？ 高尔夫？小音箱？核桃？ 土特产？培训、英语学习？聚会？出国？移民？？根据你自己的资源，适当分析，你可以卖什么

3 微博打扮：既然你是商业目的，就不要把心思花在言论、价值观等上面，把自己的微博的第一页：没人会愿意看你微博历史，第一页里面大约能显示：15 条微

博，你就用这 15 条微博的文字和图片，把你的历史、产品、性能、好处、交易方法、联系方式，做成 15 个循序渐进的微博发言，不要轻易改变、不要增加别的言论（会掩盖你精心设计的产品）

4 粉丝：商业微博，粉丝不很重要，因为加粉丝太难，特别是现在微博很成熟，没人会愿意成为你的粉丝----这没关系，只要他愿意买你的东西，就算不为你粉丝，你也是成功的，因此，商业微博，粉丝少，也没关系

5 微博名字：微博名字，是你最直接的广告，一定要很清晰很直接，通过名字，别人就知道你干什么、有什么优势等，如革命者眼镜有个官方微博，名字叫：眼镜百科--微博配镜第一人 意思是：他懂很多知识、全新方法在微博配镜， 是否便宜？ 是否更好？ 无法那么长说出来

6 微博设置：设置很重要，页面---重视第一页，作为一个全面展示平台 签名：签名把你的优势都列出来 其他信息，要展示充分

7 没有粉丝，怎么办？？： 粉丝积累，是个长期的过程，是你粉丝，并不意味着是你顾客，不是你粉丝，不意味着不买东西

8 怎么推广自己，怎么卖东西：这是核心，1 评论大 V，特别是他们发布微博后，尽量第一时间评论，这样翻看评论的人，能看到你的名字，如果他们有需要，也许会找你 2 私信和求关注： 真诚的私信给很多人，告诉他你的项目或情况，就如同邮件，不要引起反感，越多越好 3 互动：一旦互相为粉丝，多做互动，交上朋友 4 制造话题：这个一般人做不到，找机会吧，比如我一个朋友，在机场见到华为老板，上去采访几句（当然是真实的），最后发布在微博上，一天引来 15000 次转述，累计引用估计超过 30 万-----30 万人看到你是一个新模式卖眼镜的，多大的威力

9 利用微博赚钱的总结：
A 分析微博的用户特征
B 结合自己的资源，确定一个商品或一类商品
C 和打扮微博：名字、设置、签名
D 智慧+汗水的推广模式：求关注、发私信、多评论--让更多人知道你卖啥
E 累积、累积、再累积

10、看完这个”秘籍“，还是一头雾水，连微博是啥都不知道，那就自己去先学习，基础知识别问题，怎么开微博也别问我，最后，不能赚钱也别怨我！

一点小小经验，作为中秋礼物，送给大家 小本创业工坊
于 2012-09-29 14:07:27 发布在 创业家园
#中秋快乐#

中秋之夜，愿朋友之情，如今夜之月，平淡如水，又不相忘于江湖，做打油诗一首：

《感怀壬辰中秋》

天涯一夜秋声满，

潇湘旧迹可凭栏；

莫道西窗无酽酒，

淡月清辉满关山。

----小本 2012 年中秋，深圳
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯访问原帖

@心情越位 pp 2012-10-01 11:43:28
楼主你好，我在湖南省的一个市区，经过 10 年的打拼手上也有 20W 的积蓄，原来一直做通讯行业，这两年利润很低，就结业了。现在我想做卤菜行业，看中了川神棒棒鸡，不知道楼主知道这个品牌吗？

我前段刚去了下成都，特意去品尝了不少成都小吃：蹄花、各类卤菜（如棒棒鸡类）等，针对你的想啊，个人有如下的浅见：

1 卤菜（包括各类如棒棒鸡、鸭脖子、酱板鸭等等），确实是一个不错的创业小项目，小干可以摆摊，中干可以开小店，大干可以做成连锁，觉得这个大方向是不错的

2 这类项目符合：无厨师+零售式+利润高+门店小+可寄卖等特征+可扩张等特征

3 湖南口味和四川有类似，口味重，没有广东人那么讲究养生和卫生，所以市场需求应该不错

4 但这类东西肯定也不少，一定要有比较独特的口味，才能吸引顾客

5 你的配方、制作工作哪儿来，加盟就要谨慎，一看盟主自己有多少店，二尝尝他的味道和生意如何，三看看加盟费多少

----切结，当今中国，有一种赚钱方式：赚加盟者的钱，很多人自己一个店都不开，就把某种模式描绘得天花乱坠，全国大收加盟费

---加盟需谨慎，大部分是骗子，记住！
小本创业工坊 于 2012-10-01 12:25:47 发布在 创业家园
@湛蓝色的爱恋 2012-10-1 13:23:00
我想做奶茶，针对学校和上班一族，提供免费送的服务，但是不知道怎么打开市场，也不知道具体的可行性，希望楼主和大家给我点建议，谢谢了！

这类的问题，其实我重点回答过，不是批评，而是建议：

1 你既然想做奶茶，并且在学校附近，你是否做过更详细的调研：价格、竞争、房租、人工、你的口味、制作、投资、你的口袋资金等，这些是必须的

2 如果你告诉我以上你都没去做，甚至都没想到，那恕我直言，你还是好好打工，边打边找机会，因为你离自己做生意还很远（综合能力）

3 我特别希望每个朋友，如果有点子，一定要对点子深入一点，否则纸上谈兵，没有任何意义

4 这类问题，你希望得到一个救世主，他能告诉你方法，告诉你一切，其实是不存在的，别说我实际对奶茶不懂，就是一个奶茶专家，就你这几句话，他也无从应答

自助者，天助

与朋友们共勉
小本创业工坊 于 2012-10-01 20:54:23 发布在 创业家园
@ssjxiaoyao 2012-10-02 03:24:31
楼主你好，最近亲戚住院，我帮着守了几天，很无聊，我发现别人也是。要是在医院出租笔记本给别人看电影会不会有生意？ 医院没网线和无线路由，笔记本只能用来看电影。或者我再加大投资，在医院住
院部建设网络进病房，然后和医院签订独家经营合同 每天租金 30 元 楼主觉得会不会有前景？

这个项目我 2 年前，听一个长沙的朋友说，他正在投资这个项目，从一个医院开始，后面怎么样没有过问，但今年知道他已经回到上市公司领工资过日子去了

如今启动这个项目，以下几个问题需要调研清楚：
1 医院有门路打进去吗？ 医院可不是那么好谈的，这个你要思考一下，或者去谈谈，千万不能闭门造车，对于医院而言，你要知道，方便患者或家属，都是空话，能否给他行贿，才是核心

2 现在 3G 手机那么多、笔记本那么便宜，租用笔记本看电影或上网，是否还寻在需求呢？？ 可以去医院多方征求患者或家属意见，不能从自己来推论

3 还是深入、再深入，只有调研，才有发言权
小本创业工坊 于 2012-10-02 14:50:46 发布在 创业家园
@fishsoup_1001 2012-10-01 23:41:24
mark 一下，先自己配一副

#关于天涯网友配眼镜#

十分感谢本帖的网友的支持和关照，革命者眼镜启动一个月了，80%的订单来自天涯网友、或者网友的亲属、同学、朋友，再次感谢

目前我们是对顾客 100%的回访，跟进，特别是刚佩戴的头 1 周，我们会有 2 次以上的电话回访，很多顾客已经是我们的 QQ 好友

个人真的建议网友们如果需要验光，最好去医院，花 15-30 元，30 分钟左右，也不拥挤，得到一次公正、中立、全面、专业的验光，毕竟眼睛是自己的大事，一副眼睛要跟随起码 1-2 年以上，天天佩戴，马虎不得

再次感谢网友！

小本创业工坊 于 2012-10-02 14:55:58 发布在 创业家园

@zhangguo9 2012-10-02 19:02:48

楼主大哥你好，我在上海打工 8 年了 现在小孩读书只好回老家了 在上海做不锈钢装饰的工资 5000 左右吧 现在来家家里这行业好像不行找工作最多 3000 就这样高不成 低不就，从年初一直颓废到现在，每天都在想着出路 现在我想这样 开一家跟儿童有关的店 我是苏北小城市 镇上的 貌似没有专业的玩具店，只有大超市里或路边小摊上有 因为大超市要到市里面，路边的就拿几样质量也不好，店打算主要经营儿童玩具 服装 .....

---

1 理解你的压力，也立即你寻求机会的心情

2 玩具店这个领域，主要渠道是商场和地摊，中间的专业零售店，在全国都不温不火，孩子玩的多，买的少，而承担则巨大的门店等压力---谨慎谨慎

---特别是那些打着加盟的旗号，收着加盟费，批发着没有优势产品的公司，更是抽取小创业者可怜的骨髓的恶魔！

3 从你的言谈中，你并没有做过生意，可否找个合适的工作，业余时间先摆摆摊，练练手，风险低一点，也许结合你的基本共走，一起能达到上海的收入水平

总之，个人的浅见是：先做风险小的，慢慢找机会，不能先做风险大的 小本创业工坊 于 2012-10-02 19:12:37 发布在 创业家园

@不说你听 2012-10-03 03:45:52 楼主你好，我是今天大学刚毕业的，目前在一家啤酒厂工作，月薪就 3.4 千块钱， 实习了一年，存了两万多一点，最近我发现了个项目，是做小吃类的，是刚刚兴

起的，有配方，但是没实际操作过，我觉得如果做得出原味的话，市场应该很好，但是我苦于不敢投资，也想找合伙人，也想自己做。。。。。。我怎么觉得一发表这东西就没话说了呢。。。。。投资的话，最多不超过五千，可以先做着来。我就怕失败。这种小吃暂时还不多见。我也不.....

鱼和熊掌不可兼得
小本创业工坊 于 2012-10-03 12:14:06 发布在 创业家园
#今天被专家严厉批评了#

今天见了个朋友，他在线上线下和新商业模式方面，有很多年的经验和成绩

我刚好把前不久启动的革命者网上配眼镜的项目，给他详细的说了说，他认可几点为：款式精选，每款量做大 利润放低，价格做低，品质保持中高档次，主要靠口碑和回头客

但是他对我们的线下方案，提出了严厉的批评，特别是对线下的各城市的本地推广和展示试戴的方案，有很大的不同意见

1 他觉得逐步在尽可能多的城市，设立一个合作伙伴，是有必要的，他在当地负责网络推广、本地口碑传播，顾客的展示和试戴，这样，和其他网络配镜就有完全的不同----可以试戴

2 对我们目前和线下伙伴的合作方式，有巨大的意见
现状：目前我们是每个地方一人，希望起步时候兼职运营，可以选择拿一套样品（整套的镜架镜片及资料），也可以起步时候不拿样品，先推动起来----总之，希望为合作者打造一个基本没有风险、又可以亲身实践创业项目的方案

他的批评：妇人之仁

A 他认为没有任何压力的创业实践，参与者既有可能三分钟热情，花了很大的精力选择、沟通、培训、结果三天之后，参与者就忘记了
B 他觉得没有压力、门槛，参与者很容易不经过思考、不慎重的调研，而凭一时冲动，造成总部工作量大
、

是的，我的出发点是：尽量让参与者没有风险，或者最低风险，尽量让他全程参与这个项目，学习到经验和教训，也通过一段时间的顾客积累，让本项目成为一个小小的摇钱树---每个月都有点回报

我也知道有些所谓想创业者，会三分钟热情，也知道压力，就会脑袋发热，我们也设置了唯一的门槛：精挑细选，找到真正的有耐心、有理想、慎重的伙伴。一起慢慢积累

商业是残酷的，很多商业成绩，也是在巨大的压力下完成的，也许，我真是有点妇人之仁？？

啰嗦几句，不少网友发信想加入创业实践，作为本地区的线下推广和展示的合作

者

---因此，看到我这几句唠叨，请你谨慎想清楚，虽然没有什么资金风险，但其实我最“痛恨”的就是三分钟热情、虎头蛇尾的人

所谓“痛恨”---更多的是怒其不争吧

小本创业工坊 于 2012-10-03 22:26:25 发布在 创业家园
@刘老湿 2012 2012-10-03 21:28:08
楼主毅力 精 人这贴已经一年半了，真是辛苦了，非常人也

其实也没啥，2011 年有几个月拉下了，我都感到有些内疚

其实在帖子里，我也向大家学习了很多东西，真的

我其实和大家一样，都是一个奋斗中，不容易的人，一起进步吧

唯有奋斗，才能改变我们，改变家庭，改变子女的未来！
小本创业工坊 于 2012-10-06 11:18:19 发布在 创业家园
@tlwycy 2012-10-06 01:27:41
刚刚看了各位兄弟姐妹的贴子，突出奇想，不知道这个创业思路是否可行，欢迎各位拍砖。我所在的县城大概有七万多人口，常住居民有近 2 万户，我想制作一种像电信黄页之类的小册子（暂叫便民服务卡），专门收录县城内企业、店铺信息，具体包括餐馆、宾馆、超市、娱乐场所等的服务项目、地理位置、电话号码等，免费发放给县城内居（一年一次），居民足不出户便可查到所需商家的信息，既方便了市民又替商家打了广告。费用来源找上册.....

愿意想，值得鼓励，首先就是要敢想，鼓励这位朋友

但你目前这个想法，在网络社会，不是方向，黄页基本都消沉了，是 10 年前的东西

还有县城太小，运营这类靠 广告费来赚钱的事情，不容易

多想想其他的试试
小本创业工坊 于 2012-10-06 11:19:54 发布在 创业家园
@jxdyzwh 2012-10-05 14:26:09
楼主,您好,我从事 IT 业,工作有 10 来年了,主要是从事电子商务行业网站的工作,现在是一家公司的部门经理,非常想出创业,但是又不想与 IT 相差太大,比竟隔行如隔山,风险小点(我现在是上有老,下有小),请问楼主有适合 IT 类创业的项目吗

呵呵，我举几个例子，和你的工作经验能挂上钩，你自己思考一下：

1 有个卖核桃的，起步一穷二白，也没有网络技术和基础，但他靠真诚在天涯上写帖子，在深圳房网上写帖子，现在每月赚 6 万左右（我猜，没有确认过啊），基本不要养员工，一家 2 口就做了，带一小孩，其乐融融

2 有个卖披萨的，起步时候几乎没钱，后面辗转在一个购物广场的最偏僻的地方，开了个披萨店，全靠微博，现在几乎天天排队，最近，一个关于他的店面的话题，遍布新浪、网易头版，在香港、太晚、美国都有同类的消息，当天他的店面的名字，估计被 2000 万人左右看到----伟大不伟大，现在也是不错，赚钱很好

3 一个卖眼镜的（不是我，是我的朋友），靠写个帖子，很真诚，为人也很好，现在每个月卖 150 副眼镜（也没有准确确认，估计），就一个人就干了，还交了很多朋友，我们投资眼镜项目，也是他启发很大，前期帮助很大，但我们不冲突，他做一个本地市场，我们是新模式做全国市场，他发帖子的地方，我们都不露面，不去干扰他， 但我很尊重和欣赏他，我们是很好的朋友

以上都是几个利用互联网、改变传统领域的实例，都是我真实的朋友

容易吗？ 很容易！

容易吗？ 不容易！

都是通过很辛苦的积累，坐公汽给人送核桃，让人感动至今，骑自行车亲自送披萨，每天发微薄交朋友，以及炎炎烈日，带我的同事去配眼镜，我同事实在过意不去，多给他 100 元
---这些情景我都亲眼所见

可是有些天涯的朋友呢，你们在干什么，
空想？ 在天天看帖子而不思考自己？？
在嫌钱少，而睡懒觉 很多人在 QQ 上玩游
戏？？ 在埋怨自己的家庭出身和背景？
？

在埋怨自己的学历？

在埋怨自己看不懂英文，找不好外企的工作，平时都干啥呢？我 30 多岁的人，还天天学习 2 小时英语，你年轻，有拿过英语报纸和英语书吗？？

---我不是在吹嘘自己，我也虚度了很多年的光阴，想有些人一样，比如英语，就放下了很多年，现在虽然艰难，但进步是明显的

我说多了，大家别介意，我也是发自内心吧

希望大家一起奋斗

唯有奋斗，才能改变自己

唯有奋斗，才能改变家庭

唯有奋斗，才能改变子女的未来，不再重复我们的过去
小本创业工坊 于 2012-10-06 11:44:45 发布在 创业家园
@guanjianfeng 2012-10-06 12:01:18
楼主你好。我想在我们县城开个咖啡厅。 我们县城在 江西排前五的富有县城，但是那里的人都瞒喜欢茶楼，喜欢打牌。冒失现在全中国都是茶楼，打牌的天下。但是我想开的咖啡厅，是那种安静的，适合白领阶层，或是小资生活的人会经常去的。我的对比的参照物就是星巴克类型的咖啡厅。。不知道楼主有没好的方案和建议给我提下。。这个想法一直有，我的小姨在美国呆了十年，准备回来和我一起创业， 我觉的咖啡和茶一样，也是一种文.....

您的问题很典型，我个人的浅见如下：

1 我也从县城走出来，但离开县城已经十几年了，偶尔回去，偶尔会和县城的朋友交流，所以大致理解县城的状况和文化氛围

2 很遗憾的说（个人见解），县城的文化是颓废的、沉迷的，那里主流是关系、是裙带、是腐化、是麻木、是麻将、是泡脚、是偷情---所以大牌、赌博、抽烟、偷情，找关系、勾兑，这是县城所谓精神层面的重要方向！！

3 在以上的氛围之类，你想做个阳春白雪的西餐厅？？再有咖啡不是中国人的爱好，99%的人不爱喝，喝也只是向别人证明：我很西化，我很小资而已，我说话比较直接，别对号入座

4 中国开咖啡店的，失败的太多了，那种文化，除了星巴克，卖吃饭兼卖咖啡的上岛等，其他大部分是失败的，我说过这个问题

5 所以，你要开咖啡店，安静当然是可以，打牌抽水才是你主要收入，不低头不行，还有，必须卖饭菜，还要非常辣才行，我见多了咖啡厅里面，那些女人涂着猩红的嘴、啃着满是辣椒的小龙虾，油油的手还端起一杯咖啡，必须面对这个事实

我们都生活在特定的历史时期，人都走不出历史的局限，顺势而为吧
小本创业工坊 于 2012-10-06 14:16:42 发布在 创业家园
@hblfzcw 2012-10-06 12:41:34

@小本创业工坊 2012-10-06 11:44:45
@jxdyzwh 2012-10-05 14:26:09
深有体会啊，我现在也是早上六点多就起床先学一个小时英语，晚上有时间还学，感觉听力有了很大的进步，要知道我以前英语是不及格的----------

呵呵，这也是位：天涯励志哥，一起坚持吧，没有坚持，学啥都没用

确实，人如果不懂英语，基本失去了一半的世界，不要砖拍我，这不是卖国，事实是这样，大量的信息，西方的世界、先进的世界，都是英语为主流的，如果完全不懂，确实失去

当然你可以说，我就在中国，哪儿也不去，哪儿也不看、国外网络我也不上，当然也不影响你的生活，99%人都是这么生活的

学英语是种态度，他也许不会带来马上的效益和回报，我们也不图什么了，但它会让你有挑战感，有成功感

与其闲着，与其玩游戏，与其睡觉，就不如记多点单词、多点语法句型、多点口语、多点原文电影和发音，多看看报纸等等

语言其实是最傻的东西，没有诀窍，坚持、持续、积累，就是这样，没有技巧，和聪明与否，关系不大
小本创业工坊 于 2012-10-06 14:22:55 发布在 创业家园
#其实我犯错误了#

最近通过电子书，一直在看著名的卡耐基的著作《人性的弱点》，典型的半个世纪前的美式语法和句子，以及原版里面巨多的非常见用词，挑战很大

刚看第一部，他就总结：don't criticize.condemn or complain, 意思是：在任何时间、地点、状况下，最好不要去批评和抱怨任何人

批评别人只会收获反感！

我就烦了这个错误，自己并不完美，也很多缺点，也不成功，有时候也有点批评别人、甚至是说教别人

个性使然，但都是发自内心，今后要注意，检讨自己一下！
小本创业工坊 于 2012-10-06 14:32:04 发布在 创业家园
@guanjianfeng 2012-10-06 12:01:18
楼主你好。我想在我们县城开个咖啡厅。 我们县城在 江西排前五的富有县城，但是那里的人都瞒喜欢茶楼，喜欢打牌。冒失现在全中国都是茶楼，打牌的天下。但是我想开的咖啡厅，是那种安静的，适合白领阶层，或是小资生活的人会经常去的。我的对比的参照物就是星巴克类型的咖啡厅。。不知道楼主有没好的方案

和建议给我提下。。这个想法一直有，我的小姨在美国呆了十年，准备回来和我一起创业， 我觉的咖啡和茶一样，也是一种文.....

@小本创业工坊 2012-10-06 14:16:42

@ngup1588 2012-10-06 22:41:57 确实如此，我所在城市，只要有街道的地方就有茶楼（真正喝茶的没有几个，都
是吃饭打牌的），不过现在都叫茶餐吧或茶餐厅，一年之间全城遍地都是茶餐吧（其实就是麻将馆），所以竞争非常大，各个年龄阶层的人都喜欢玩，17，8 岁的
学生到 5，60 岁的老人各个都爱玩。

玩乐、关系、颓废、埋怨、设防

巨大的中国，这就是眼前的现实

日本作家（名字我一时忘记了）说过：在中国，玩乐的地方，远远多于书店，中国人玩乐的时间，远远多于读书的时间

天涯的朋友们

你愿意做一个与众不同的人吗，那就是奋斗，正面力量，哪怕有挫折，你也没有在玩乐中消沉

你有读书吗？还是像日本作家说的一样在玩乐？？

救自己的，至于自己

混的不好，不是别人的错，多数是自己的问题

小本创业工坊 于 2012-10-06 23:41:02 发布在 创业家园
@jishbo 2012-10-07 09:25:55
你好楼主，关注你的帖子已经很久很久很久了……
之前有过很多想法，一直都只是停留在观察阶段，最近又发现一个项目，自己觉得还不错，然后呢项目发展的要求也不高，现在写出了，请教请教。 本人在靠近京津的河北某城市，属于农村，现在想从事花卉种植项目，主要方向
为家庭常见花卉种植，比如月季花、桂花、吊兰类的花卉种植，销售市场主要是就近的几个城市，根据实际发展情况才决定要不要往京津方向发展。 现市场上的花卉主.....
---------- 我实在不懂花卉行业，但你这样的地理位置，理论上是有前途的，不过你要多调
研一下，如价格利润、种植品类，竞争情况、上下游渠道等等，多调研一下
小本创业工坊 于 2012-10-07 14:00:36 发布在 创业家园

@nmtgxtx 2012-10-07 21:20:20
楼主：
帮忙分析一下： 我想开一家小眼镜店（本人从来没接触过这一行，只是戴眼镜20 年了），投资是
7W 左右 ，目前我还没去参加培训。主要是我还没确定到底这一行还能不能做？
我们县城分河东，河西两个片区，有 10 来万常住人口。
1 河西为老县城，已经有了 6 家眼镜店，都是老店，有一家还是眼镜直通车.....
---

1 眼镜配镜的行业，是个成熟的领域，觉得无品牌无创新的话，在哪儿难度都大

2 如果你们那里的密度都那么高，本身就机会不大

3 一个行业你总要有所了解，才能杀进去，你就是戴了 20 年眼镜，也只有 7 万，这个还是要谨慎：装修、进货、请人、前几个月的熬的等等

你再深入一点，做做调研吧
小本创业工坊 于 2012-10-07 22:03:29 发布在 创业家园
@boluo010 2012-10-07 18:44:16
楼主您好，看了您的帖子很久，感谢您的无私奉献。希望您对我也给一些建议。
我现在在深圳一家一说基本上所有人都知道的通信公司上班，做研发，产品是通信模块，就是用在平板电脑，汽车或者电力系统中的那种。收入尚可。不过觉得打工始终不是长久之计，一直想换个环境自己做。
现打算做茶叶生意，老家是内地的城市，盛产绿茶，老爸对这行比较了解，所以打算回家开个茶行。
但考虑到两点一直未能下决心，一是刚开始没有.....
---

1 你有这深圳很多职员一族羡慕的工作，大公司就是这样，基本都是螺丝钉，会让人感到厌倦感

2 我见过一个 32 年注册的茶叶世家的老板，在惠阳，去他那喝了一下午茶，从几百元到几万元一斤的（号称吧），他两夫妻很有见地，培养孩子们离开茶叶行业，觉得茶叶行业让人丧失斗志，从小就远离吃苦，所以三个孩子都不错，大的复旦上海外企，中的好像也是名校，最小的武大正在找工作---希望你能领悟到弦外之音

3 从商业角度来看，你这个想法，在经济上是得不偿失的，你们夫妻年薪 35-50 万事肯定的，而你丢掉这个投入一个茶庄，盈利未知，也暂时没看到特别的创新，所以，还是要谨慎又谨慎

茶叶是个有些特别的行业，有点像玉器领域，有很多说法，不是一个线性逻辑的问题，有些特别，或者说，这个行业，其实没有标准，只有故事、说辞、情绪、感受、等等

小本创业工坊 于 2012-10-07 22:09:00 发布在 创业家园

@道远 abc 2012-10-08 16:11:09
你好，楼主我和 4 个朋友想在学校租赁一个铺面，该铺面在学校有一定的知名度，盈利有三个方面，一是快递代理每月 2500，二是自行车野炊工具出租，三是毕业生旅游每团可收入 2000~3000。成本有 800 租金 200 水电费。转让价 3.5~4 万。希望楼主和各位朋友指点，谢谢了 本帖发自天涯社区手机客户端

这些实际很难评估，这么好的店面他为啥要转租给你？？4 万的转让费，是否值得？实话说，很难评估
小本创业工坊 于 2012-10-08 16:59:20 发布在 创业家园
@黄天瑞 2012-10-08 15:32:59
非常的感谢楼主大哥精辟无私的分析指导，在此我表示最最崇高的谢意！ 我说说的情况：我好似在深圳打工的返乡人员，打工 10 多年，在打工的过程中
也是一直不安分，每家公司做 2，3 年就想着怎么创业怎么做老板；从 2000 年至
今有 4 次创业，并且 4 次都失败；
1，第一次：
2000 年我在我家乡开了家通讯商行，是主要经营：电话机，传真机，BB 机，及手机配件，还附带卖几部手机不是很多的那种，刚开始还行后来<半.....

我认真的看了你的经历，几次小项目的尝试都是失败告终，里面有偶然，也有必然，最主要的是：1 你都在做没有独特门槛的事情，也就是太普通的生意，竞争都很激烈， 2 总是在做不太熟悉的事情

但我也很理解你的迷茫和不容易，你说的新的项目，我
小本创业工坊 于 2012-10-08 17:02:29 发布在 创业家园
续上：
我也很担忧这个项目的前景

由此可见，所谓自己做生意，是多么的艰难，特别是今天，你做最普通的吧，遍天下都是，你做独特的吧，又不一定具备条件

神仙也没有办法给你一个具体的思路，但我有几个小小的启发，分享给你：

1 天涯深圳版本，有个小店主，用自己的真实困境和无奈以及迷茫，写了一个帖子，1 年多时间，有 45 万点击率，他是开士多店的，点击率对他的生意当然是直 接帮助不大，但是，如果你利用好帖子，做点别的呢---前提是真实、诚信

2 你很顽强，如果投入太大的事情不好干，是否可以试试练摊，我们小区们口口我看到很多开面包卖童鞋的，我们也买了，质量和价格，都还可以，估计他一个月起码赚一万以上，当然也应该的，风里来雨里去，两夫妻，这类模式，你是否可以思考呢

3 总之，保持斗志，低成本，不断折腾，从你的字里行间，你是个有思路也有能力的人，总会找到一个饭碗

信心，比黄金更重要--借用为温总理的一句话
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

#写帖子与赚钱#---小生意的可行之道

上一个发言，细心的可以看出来，是小本写的，但是用的账号确实：省钱配镜新模式

是的，是当时操作失误，把另外一个帖子的账号，弄错了

那不如将错就错，说说写帖子和赚钱的话题

其实写帖子，是可以赚钱的，并且，很多人、很多生意，都适合

1 真实的经历：今年，我们投资了小项目：革命者眼镜，为了打开一点口碑，帮助团队做点推广，并且教网友们一些基础的眼镜知识和眼镜行业真实情况，我尝试在天涯深圳版本上，写了个比较真实的帖子，也算比较用心的利用国庆几天假期写的吧，3 天时间了，访问量 1850 左右，回帖大概有 30 左右---重要的是，每天都有 8-10 个人去买眼镜或者咨询买眼镜

--大家可以去看看，我怎么选的标题、怎么选的 ID 名字、怎么开篇、怎么持续、整篇帖子给你感受如何？

--郑重申明：那个帖子一切都遵守版主的规定，没有任何违规，所以朋友们可以帮顶，但切不可随意好评，会引起版主的误会

2 如果你细心的分析那些红的帖子，哪怕有商业意图的帖子，也是很多人喜欢的，因为你就算有商业意图，只要诚心、可靠、没人会讨厌你

3 有人发帖卖核桃，年赚 60 万，有人发帖卖眼镜，也能维持，有人发帖卖珠宝，成为网络珠宝大王

---你受到启发吗？？

4 有人说，微博威信等，会成为传播的主流，但是，帖子永远会存在，它又独特性，并且你真实的写、诚心的写，一切都记录在案，会有人相信你和支持你

5 通过这个小帖子，你能发现小小的生财之道了吗？ 其实很多机会就在你眼前，但是没有不劳而获，写帖子是个辛苦活，没有太多捷径。

如果网友们对写帖子赚钱，我们可以继续多多讨论实际案例，
小本创业工坊 于 2012-10-08 21:38:26 发布在 创业家园

@暗伤 1988 2012-10-08 15:12:16
楼主你好，首先佩服楼主的奉献精神。由于没有创业经历，见谅至今才回帖。本人想做丝袜生意，想年末买一些回去试试。也想跟厂商要货供给家乡的零售商，想赚点差价。觉得自己卖的话利润较大，投资比较大，目前没资金，而且风险大，考虑的问题也多，但是自己卖的好以后就可以干下去。供货给零售商利润低，觉得不是长久之计。现在浙江诸暨，老家江西上饶。望楼主给迷途的羔羊指条明路！感激了！或许还有什么更好的办法

这些传统的生意领域，几乎已经没有机会了

你们的店里，都不缺性价比好的丝袜货源，自然没有空间

灯下黑，灯下黑，

不能再红海中去苦苦追寻了，几乎没有机会了
小本创业工坊 于 2012-10-08 21:40:52 发布在 创业家园
@gdjeans 2012-10-08 15:06:47
很高兴看到 LZ 这张贴,也为 LZ 的博识和热心所折服.
本人现赋闲在家,准备新的创业.计算机专业,一毕业就东南飞来到广州,上了一个月班感觉不适合就辞职了,看到当时的快餐店生意很火爆,于是就开了一家,从接手到转让一个月时间.原因是太辛苦了（每天晚上 3 点睡觉,7 点多就起床.老板、采购还要兼服务员），加上盈利（最后清算是赚了 3000 多）也没想象的多，还真的有点担心把专业给荒废了。其中闹了很多笑话，至今讲.....
---
hi,jeans:

首先祝福你移民顺利，这里不多谈移民的说法，总之我很理解你，也支持你！

人认识普世价值越早，或者觉醒越早，你会越孤独无朋，一个黑屋子里面，满屋昏睡的人，如果你醒了，最痛苦的就是你！

你很出色，感觉也很成功

不过，淘品牌和电商，是一个门槛非常高的领域，一般的团队和投入，基本很难很难

纯粹的 B2C，也许是个伪命题，从中国这么火热的 B2C 的现状和结局，给人这种感觉

就算我们今年投入的一个线上线下的低成本配眼镜的模式，感觉都传播不容易，而我们的团队，在传播上，特别是传播的性价比上，其实是不弱于人的

我还是两个观点：
1 当今和未来的中国，刚需性的消费领域，是个方向

2 用新模式和新技术或互联网，改造传统的刚需领域，做点细分，获取点吃饭钱，是有机会的

个人浅见，多批评
小本创业工坊 于 2012-10-08 21:47:12 发布在 创业家园
@xu 小宇方法 2012-10-08 12:50:35
楼主,你好，很佩服您的智慧。希望您能在百忙之中能抽空看看我的帖子，也能给我指点一二。 今年十九，业余时间经常练毛笔。在校期间获得过书法比赛二等奖。家在农村，
中专读了两年，在校期间用生活费自学了米上刻字和姓名做画，学校放假后也经常出去摆摊做这两个项目。后来，把心摆野了，毕业证都没有拿到就去了一个小城市，当时一个朋友给介绍了一个吧台的工作，做了两三个月，自己对这行没兴趣，就做了两三个月就没做了，而.....

小宇：
你这个年纪，我们才进入大学，简直就是一条菜虫，其实你已经比我们同龄的时候，领先很多了

年少志大，是好事也是坏事

如果要我建议，一句话：好好去打工吧，你需要这个过程

当然，我知道你不会听

每个人的人生都是独特的，但也是有一定的规律的，缺不了任何一个环节，缺了都得在另外一个损失上去补课

小本创业工坊 于 2012-10-08 21:53:53 发布在 创业家园
@无疆君主 2012-10-08 11:38:13
中国就缺少楼主这样无私奉献的人，我也来学习

郑重申明：

1 敬请朋友们不要表扬我，我怕迷失自己

2 我写这个帖子当时只是心情，后面看到大家支持才继续，有时候也江郎才尽，其实质量经不起专业的推敲

3 其实后面也有些私心，希望这个帖子能帮助我们传播眼镜的项目，当然是诚信的和真实的，也算有私心---我承认这点

4 多对我批评和提提建议吧，帖子写到现在，我很需要这些！
小本创业工坊 于 2012-10-08 21:56:30 发布在 创业家园
@悜D 啦_Auntie 2012-10-08 04:51:07

lz,您好。
我是一名医学生，这段时间我在想，我是去创业还是继续读医学？好迷惘。
lz 能指条明道吗？现在对医生不是很热情了。。

总管古今中外，医生都是不错的职业

但医生有多重，有的兴趣广泛、只是渊博，

医生也可以转化，以我的经验，人最好有们技术，总是有个饭碗，立足社会，才能谈发展

如果说立足，学医是不错的选择

说到兴趣，人很容易干哪行厌哪行，但哪个你有兴趣呢，你肯定也回答不出来，--别告诉我光吃饭完了，不干活的事情你最有兴趣，呵呵

所以，没有好的选择，珍惜当下吧
小本创业工坊 于 2012-10-08 22:02:57 发布在 创业家园
@xiaoxing_22 2012-10-08 01:30:39
像个流水账，不知楼主到底想说什么，你的创业项目是啥

这个帖子已经有 7000 条跟帖了，确实已经很糊涂了

我也努力理一理我说了什么：

1 起初时候，我是想多多发掘一些新项目，新思路，后面也在发掘，但是确实做不到一周一个（取那个标题，当初也是有点吸引眼球--标题党）

2 后面，更多的是点评和评价网友们的思路和项目，当然水平有限

3 再后面，就成了知心大哥哥了，创业、思想、价值观、家庭等，啥问题都回答，水平更加有限，帖子也更乱

4 我的项目很简单：我主业是一个技术类公司的负责人，也个人投资一点其他项目，失败的就没说了，目前投资和指导的是一个低成本配眼镜的新模式--顺便再推广一下（我是有私心的，也是人之常情）

5 以后，帖子往啥地方走，我心里没底，所以，大家都这个帖子的现状，有什么不满意和建议，大胆说说

我面对 72 页的帖子，自己有时候也糊涂了，我都说了些啥，到底这个帖子的链条是什么？

朋友们呢？

小本创业工坊 于 2012-10-08 22:08:36 发布在 创业家园
@未来希望 2016 2012-10-08 10:50:06
楼主您好~~~！我也来询问一些问题希望您能帮忙解决。现在有个想法想回四川老家养殖甲鱼，养生态仿野生的。也跟一些养殖户了解过，他们是做温室大棚养殖的一季养殖八个月，利润好一点在十万多。现在很多养殖温室的，所以我想养殖仿野生的就是在外堂养殖，让它自然冬眠养殖周期长，要三到五年才能上市销售。我对养殖也不懂他们建议可以先去养殖场打工学习。现在上班一个月就四千五百块的工资，老婆在家带孩子也挺辛苦而且一家.....

希望：
1 有个思路我很支持你：这个世界上，没啥比和亲人在一起更重要了，所以，支持你回乡

2 可是谋生的问题，我一时半会也没啥思路，关键还在于你想

3 养甲鱼我真的不太懂，但是基本的路径最好是：给人干一年，摸摸清楚，再低成本动动，逐步推进，包括做别的

祝福你！人人都不容易，保持理想和希望吧
小本创业工坊 于 2012-10-08 22:11:31 发布在 创业家园
@冬日午后 de 阳光 2012-10-07 23:38:59
楼主你好！观注这帖子很久，可能是由于父母都做生意的原故，一直想自己做点什么。
我目前有个小想法，请大家帮我参谋参谋。 我有一朋友是做袜子的代理，从厂家拿货专供当地的超市，我由于缺乏经验，第
一步不敢迈太大，想从他那里拿货先做淘宝（批发或零售），不知是否可行？
如果可行，什么样的合作模式比较好？
---
1 生意其实没有遗传基因的
2 袜子这类传统领域，除非你有模式的创新或某种资源，否则觉得没有经验，超市凭什么要你的袜子？？是价格、是铺货赊账？还是人情关系，问问这几个，你就会发现很难
3 淘宝可以判断几乎没有机会，卖袜子的多着呢，你要卖，谁访问你？？

路路断绝？？对吗！

是的，普通生意，今天，真的是路路断绝

所以，有好工作，好老板，真的值得珍惜
小本创业工坊 于 2012-10-08 22:14:04 发布在 创业家园
@chshj7412397 2012-10-08 22:44:26 佩服楼主的耐心和毅力，能坚持回贴一年多！谢谢楼主细心的点评，帮大家分析
问题解决心种的疑惑。好人。我是做广告制作类的创业有两年了，考虑门面租金高和人员工资高一直在小区做，目前有几家老客户，一月的收入也就 8 千左右
，

因为是小区目前很难发展新的客户，不知道有什么好的宣传方法能接触到更多的新客户！目前就两个人 基本没多少时间出去跑业务，现在不知道怎么运作。想招个设计和业务员，不知道效果怎么样。

写帖子，或者微博，微博更难，写帖子，是个好途径
小本创业工坊 于 2012-10-08 23:15:36 发布在 创业家园
@海阔天空2112 2012-10-10 12:53:56
相信楼主 我已配了一副眼镜

哈哈，再次感谢天涯的网友去革命者配眼镜，不过满意度还是比较高，不少他身边的同事也都接着配了，都是网友们的信任和支持

所以，信任是最大的财富，我们一定不会亵渎朋友们对我们的信任

看来，性价比也是杀手，有的人把眼镜戴回去，同事花了高价配同类眼镜的，心里痛苦极了，呵呵

小本创业工坊 于 2012-10-10 15:27:24 发布在 创业家园
@昭忆 2012-10-10 09:34:03 发了帖子求助楼主及各位达
人的，没见回复~ 再次请教下：
1.网店推广问题：丝网花及纸花，有没有好的思路，大家探讨下
2.婚庆和礼仪公司：是否可行?如何谈以及与其合作？
3.接近年底，结婚人士较多，故想像新郎新娘销售丝网花及纸花挂婚车上：如何开发的好？.....

这些推广，应该利用网络，否则费时费力，还达不到特别好的效率，试试网络，如论坛等等
小本创业工坊 于 2012-10-10 15:30:24 发布在 创业家园
@dht1974 2012-10-09 17:51:06
楼主你好，本人做医生好多年了，最近和朋友商量，想开一家养生保健方面的店，主要是做亚健康状态的中医药调理，在网上查了一下，倒是有许多这方面的加盟店，但不知道可靠不可靠，自己没经验，也没处借鉴，楼主能提供些思路吗，谢了。

我思考了一下，还是不太有信心回答这类问题

我就说说我个人的看法吧：
1 所谓养生保健，涉及含义太广泛，有点信则有，不信则无的感觉，你做其中的什么东西，这个要细分一下，比如就做一种养生茶，或者足疗等等

2 深圳有个大而全的养生会馆，在东门那里，后面已经关闭了与否不知道，很久前看起来就很萧条----就是这些东西，都喜欢养生，可怎么买单

3 我个人实话说，是不信这些（相关中医类的我都基本不相信，个人之见），我更新运动、睡眠、饮食、西药、心态平和等，但我知道有很多人信，群众基础是有的
小本创业工坊 于 2012-10-10 15:39:36 发布在 创业家园
@yunzhongfei2009 2012-10-09 16:08:30
楼主你好 通过你的帖子 看到了很多想创业的朋友 中国经营报有篇文章：很多人的咖啡馆，说的是有人在网上将好多人组织起来 共同出资 开了一家咖啡馆。不妨我们也仿效一下 将想创业的朋友组织起来 大家一起选项目、做项目，有资金的可以做股东 没有的可以做代理 这样集小溪而成巨流 即解决资金不足的问题 又可以避免个人盲目投资和找项目 更有利于将项目做大做强 让想创业的朋友更好的规避风险少走弯路 当然这里面.....

集合天下人的钱（哪怕是一毛钱），来做一件事情

那是领袖级别的事情

屌丝型的个人是很难做成的

3W 咖啡厅，好像是集合了很多 IT 名人在一起开的咖啡厅，他有如下背景：
1 发起人有点知名度，认识其中某些人，有人脉关系
2 名人们也想认识名人，故愿意投资点钱
3 3W 的案例，一般人是做不了
4 3W 至今并不赚钱，创世人肯定也不赚钱，他们玩的名气来赚钱的路子

这个想法很美好，但是难度太高，不是一般人干的活
小本创业工坊 于 2012-10-10 15:43:59 发布在 创业家园
@嗳吖小子 2012-10-09 15:04:30
楼主您好，看这个帖子内心很激动，关于创业一直是我的梦想。今年的 8 月份，我有了女朋友了，喜欢她很多年，由于很多原因现在才跟我在一起。她在老家当老师，我在北京工作，从事通信技术方面，月薪在 4K-5K 左右，工作 3 年半。她的家人希望她能留在家里当老师，不支持她来北京，原因很多，不细述。以前创业只是一个梦想，跟我女朋友在一起后，我想把这个梦想变成现实。原因有二：第一，我可以辞掉现在的工作，回家陪她，异地.....

理解你的初衷，但你的生意思路，确实没有太大胜算
1 这些东西基本都是竞争充分的红海
2 开店模式也很普通，成本很高，难以盈利
3 你之前一直没做过任何生意，生意也是一门学问，最好要练练手，低成本低风险的先动动

可否在她家找个工作，再两人商量着做点业余的小项目练练手，如摆摆摊什么的，逐渐再发掘新项目？

小本创业工坊 于 2012-10-10 15:46:36 发布在 创业家园
@共青团派 2012-10-09 02:53:17
失业三个月，心情压抑加郁闷中…以前一直在一家五百强外企做技术工程师做。现在老家长沙，找了几家公司上班吧！工资太低，没心情做！自己创业吧！一又没什么好项目，二没多少资金可以投，三长沙这个地方做什么都要关系！！楼主见多识广，可否点拔一，二！！感激不尽！！

本帖发自天涯社区手机客户端

长沙，我的感受突出的就是：见 10 个人，有 6 个人都是包工程、或谈包工程、或正想包工程--不是在包工程，就是在包工程的路上

呵呵，你很苦闷，工作嫌工资低、做生意没项目，呵呵，如果不缺钱吃饭，就只能闲着混混，等待机会，如果缺钱吃饭，那就啥活都得干啊 小本创业工坊 于 2012-10-10 15:49:01 发布在 创业家园
@小本创业工坊 2012-10-08 21:53:53 @xu 小宇方法 2012-10-08 12:50:35
楼主,你好，很佩服您的智慧。希望您能在百忙之中能抽空看看我的帖子，也能给我指点一二。
今年十九，业余时间经常练毛笔。在校期间获得过书法比赛二等奖。家在农村，中专读了两年，在校期间用生活费自学了米上刻字和姓名做画，学校放假后也经常出去摆摊做这两个项目。后来，把心摆野了，毕业证都没有拿到就去了一个小城市，当时一个朋友给介绍了一个吧台的.....

@xu 小宇方法 2012-10-10 16:58:10
看到楼主的回复心情很激动，现在刚从外地回来，谢谢楼主的的建议，自己也觉得工作经验太少，可是现在的工作，不要文凭的大多是服务员等等等无发展前途的，自己也挺纠结的，驾照拿到之后就去深圳找份工作的。 等以后练字练近视了肯定找您配副眼镜滴。。。

哈哈，小宇， 我们
宁愿没生意倒闭
也不希望你眼睛近视

真的，眼睛近视后，很麻烦，并且基本很难恢复

所以。有个好眼睛的人，

虽然我们项目无法做你的生意，但真希望你保持下去

医药界有句话怎么说的，大意是：

长远人间无疾苦
何妨架上药生尘

小本创业工坊 于 2012-10-10 21:57:09 发布在 创业家园
#一个新帖子，欢迎大家去看看和思考#

我在创业家园，以“省钱配镜新模式”的 ID，开了个新帖子：细节全剖析，眼镜创业项目的细节

里面很详细的写出了眼镜，这个小本创业项目的由来、细节、过程、思路、困难

因为这个帖子已经有 7500 条回帖了，

很难很全面的解剖一个项目

因此，我另外开了个，希望这里的网友，有机会都去看看

也给我们提些建议和意见

我们没有保留，和盘托出！
小本创业工坊 于 2012-10-11 17:25:36 发布在 创业家园
@只为孤独 2012-10-12 21:05:04
留个记号 看累了

呵呵，写的不累，是否看的很累

其实一个帖子，太长太长后，很难去看的 小本创业工坊 于 2012-10-12 22:12:40 发布在 创业家园
@whyhaya 7369 楼 楼主你好，我一直想在三四线城市做一个摄影工作室，主要是看上它投资较少运 营简单，可行性分析还望楼主指点一下，帮分析！

投资运营少，只是一个项目的一个方面，摆地摊投资更少

个人觉得关键是调研下市场需求、竞争对手、他们生意如何、你的特点在哪儿、如果没有特点，就看能否分享到一定的 MARKET SHARE，如果是竞争激烈，那么你的杀手锏在哪儿？ 投入产出如何、你有多少资金，能撑多久等等，都要调研清楚

这些调研一做，你自己都非常明白，有没有机会
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@多情的旅程 7364 楼 楼主好，本人在山东中东部的一个地级市，一直比较关注红酒行业，想和朋友合
伙做进口红酒，加盟北京的总代理，请楼主给分析一下这个行业？有什么好的建议？谢谢

红酒是个叫好不叫座的大行业，中国的红酒消费，其实并没有真正起来

这个行业已经供大于求了

有些人在怎么赚钱：
搞加盟赚钱，实际是搞批发，

有些人怎么亏损：
盲目加盟、盲目投入而亏损

没有一定的品牌支撑，红酒是很难做的
小本创业工坊 于 2012-10-18 11:34:41 发布在 创业家园
@茹茹我爱你 7366 楼 最近也有很墙裂的想法要开个店铺解决生计问题。初步想法，在成熟的人流量大
闹市开一个奶茶之类的饮品店和油炸鸡排之类的速食小吃店，选择有名气管理规范的加盟品牌加盟。地方选择余地不大，在选择加盟品牌上非常的为难，网上资料看，但是又不能全信，其他信息渠道没有，也没有做类似项目的朋友，难啊

搞奶茶加盟的，可以基本都定位为赚加盟费为主，现在已经没有多少真正以拓展市场和品牌为目的的盟主了

还是那句话：你加盟他，图他什么，付出多少，值得不值得
小本创业工坊 于 2012-10-18 11:36:06 发布在 创业家园
@tianya 在哪 7356 楼
大家好，我也来说说. 我老家地处关中平原，盛产苹果，但苦于销路不畅，价格低廉. 但深圳苹果价格昂贵,想把老家的苹果运到 SZ 来卖，但不知如何操作，
还请大家多多指点.

这个不成其为一个商业理由，你老家的苹果，价格低廉，其实和你没关系，

在水果行业，是个几十年成熟的行业，我见过的潮汕人一年做十几个亿，全国好几个冷库的

所以，就因为是你老家、就因为苹果便宜，价格低，就因为深圳价格高

现在已经没有个人的机会了，特别是水果！
小本创业工坊 于 2012-10-18 11:38:01 发布在 创业家园
控诉加盟的帖子，我也没办法去调研真假，无法评价那家加盟公司，

但血淋淋的控诉

---告诉大家，加盟是主要骗钱的一个方式，加盟者一定要谨慎

小本创业工坊 于 2012-10-19 17:29:47 发布在 创业家园
@HY987751151 7465 楼
lz 你好！我是陕西人，我家镇上有个学校，小学初中高中在一起，大约 2000 人那样，我想在学校门口卖珍珠奶茶你觉得怎么样？求赐教，本人从没做过生意

呵呵，如果从来没做过生意，那么建议以下的分析和调研你要去做
1 门店租金转让费如何？
2 地段内有类似的奶茶或冷饮品店吗？
3 如果你开，每月承受的月费用多少，位置如何，估计要卖多少持平
3 陕西冬天长，冬天怎么办，卖什么来互补？

以上调研清楚点，再做决定吧
小本创业工坊 于 2012-10-26 23:31:16 发布在 创业家园
@chizhiyihengwx 7462 楼 小本哥，你好！看你的贴子有一年了，一有空就喜欢上来看看，看到你对各种项
目的分析很到位，所以我上来说说我最近酝酿的个小项目，小弟在一个县级市，注意到我市儿童玩具市场，做了点调研，在各小区及学校附近，基本没有卖儿童玩具的，有的只是卖学习用品的地方捎带着卖点，货品种类少，价位还高，基本没什么销量，在我市中心有一家儿童服装及儿童玩具的销售商场，但那里没人气，销量也不行，我就想能不能联络一些厂家或者在.....

摆摊是一个很好的小生意模式

但对于摆摊，货源很重要，玩具如果货源好，自然还是有生意的

可是你在县城，找货源要花点精力，但也别上当

总觉得全国如果有个有信任的摆地摊群体，其实很有意义，货源共享

我聊过类似的主题，我也想深入做点研究
小本创业工坊 于 2012-10-26 23:33:09 发布在 创业家园
@真的我不知道啊 7461 楼
非常感谢本哥，11W 年薪对无房无车外地人，在一线城市只能是基本生活水平，前面也看到新闻说上海能有安全感的工资是月薪 9500 以上，但从个人认为月薪要达到 1.5W 以上才会有安全感（本地人，有房有车人除外），而且我女朋友工资要低好多。
因为考虑到未来，买房生小孩，房贷和小孩的费用会让你 10 年都小心翼翼，所以才想想是否有另一条路，我想了下，回家也可以先不买房，钱去做项固定收益的理财投资，保本保息 12%年利息的.....

听起来你都思考的很清晰，能在上海转 11 万的人，不会差，你这样谨慎的创业思路，清晰的路径，觉得对你很有信心，投入也不大

就算赚的没你上海多，其实也是另外一种经验的积累和成功

对你很有信心
小本创业工坊 于 2012-10-26 23:35:07 发布在 创业家园
@052820051 7460 楼
小本哥以及各位天涯的兄弟姐妹们您们好！客套话不多讲，直接抛出问题：
本人的一个朋友在一家生产苹果配件的公司上班，负责几个省的代理商的开发与维护，现在有个机会能接下他们公司浙江省的代理权，据他说利润、厂家返利、以及厂家支持都还不错，并且会给我们一定的账期，总之朋友认为他自己毕竟是公司的人，掌握上游资源所以对项目一很有信心，所以他想让我来和他合作，他继续上班并指导我，我来进行具体操作。说的虽然.....
---

1 针对校园创业，其实有个机会在于：发掘一类校园需要，但产品有些独特的产品，之后发展尽量多的校园代理，设计和推动一种模式，可以做大（当然什么产品，我暂时也没想好）---也不容易达到这个状态（产品、下家等）

2 苹果配件，一般的资源，已经没有机会，任何零售店，随便都能进货，就算向你进货，也是利润很低和需要赊账，产生坏账----我认识一个上海致力于发展全国苹果配件市场的人，做的很努力，最后连房子都赔进去了

灯下黑、记住，尽量寻找灯下黑
你做的几件事，都不是灯下黑

想想灯下黑（我暂时也没有啥灯西黑的事情，有一定公布给大家）
小本创业工坊 于 2012-10-26 23:39:59 发布在 创业家园
@charles1010 7493 楼
楼主，请教一下。我想做快餐外送，就是跟一般的快餐店一样，不过主要业务是外送，选址在商业办公集中区域。觉得这样业务的好处是---不用太高昂的店面成本，起步容易；业务扩大时再增聘配送人员，不用冒太大成本风险；模式简单，便于以后复制开分店。分析风险方面，似乎没有发现什么绝对的风险，快餐嘛，只要质量过得去，总不愁没有顾客。最大的风险可能就是琐事多，牵绊所有时间和精力。 我知道我可能分析还不完全。看到.....

我们的几点小教训希望能帮助到你：
1 必须楼少量多，比如一天 100 份，尽量集中一个楼，一定这方面要想办法，否则人力根本跟不上

2 必须每天一个菜式，一天一换：如荤菜+素菜+开胃菜+其他，丰富点，不能客人点啥做啥

3 必须有些特色，如视频厨房等等，顾客对快餐的要求就是：卫生+快速+不难吃

小本创业工坊 于 2012-10-28 20:07:56 发布在 创业家园
@sunjianlin88 7512 楼

运气真好看到了这个帖子，我现在也是在这方面的困难，因为前期打工现在也留下了 20 几 W 的存款，现在那家企业不做了。想创业加盟一个皮具店，但家人有很多顾虑这个市场存在饱和状态，不知你有什么好的介绍或者引导一下创业之路的方向。本人 84 年，谢谢！

服务领域，是中国的一波机会。有人说是最后一波机会了

服务领域，如餐饮、销售、服装等等，其实竞争也比较饱和，而店面成本越来越高

所以，一般的开店，个人觉得胜算不大，而且一旦失败，风险很高

你要开店，必须想想以下：
1 你所售的东西，品牌或质量或性价比，有何特色
2 你的租金成本控制，和其他店有啥不同
3 你的推销能力，和其他店有啥不同？
4 你承受的成本、销售等，能算的过来吗？

以上几个问题，如果没有独特，尽量别开店！
小本创业工坊 于 2012-10-29 14:23:14 发布在 创业家园
@艺泰安邦 43 号 7519 楼
最近发现的一个项目，想跟大家分享一下，一起评估一下前景怎么样。
项目就是儿童玩具租赁。
具体要实施操作起来的话肯定要有很多因素要考虑，我在这里想咨询的只有一点，就是作为 70 后，80 后的爸爸妈妈是否认可租玩具给孩子玩？ 如果玩具租赁店每天会进行玩具消毒处理，是否会打消你们对卫生方面的顾虑，从而采取行动呢？
非常期待小本哥和各位网友发表一下你们的看法。

玩具租赁是个曾经很热的话题

但目前很少看到做的风生水起的

玩具行业在中国其实很尴尬，基本都是外销，国内的玩具连锁开的也不太成功，可能还是买的人不多吧

租赁目前也是有些问题，比零售更难做
小本创业工坊 于 2012-10-30 10:04:24 发布在 创业家园
@飘小柔女士 7527 楼
楼主！您好！我是一枚女子，我想在农贸综合市场或者菜市场里，开一家泡菜专卖店，卖正宗四川风味的泡菜，差不多有 10 多个品种，因为我妈是四川人，做得一手好的四川泡菜，我考察了下，这个地区几个大的菜市场里面都没有这样的店，都没有卖泡菜的，不知道有没有市场，最近很是纠结，请楼主指点!谢谢！

个人觉得挺棒的
长沙就很多湘西泡菜店，模式和你这个有些像，感觉都活的不错
这个好好往下做，说不定能做成一个连锁 它符合几个特点：
1 无厨师
2 店面小
3 利润高
4 统一配送
5 四季可做
6 投资小

但口味、一定要很讲究，可以深入沟通一下，不知道你在哪儿！

我很看好这个！
小本创业工坊 于 2012-10-30 15:27:29 发布在 创业家园
@sunjianlin88 7526 楼
一 我所卖的是品牌一般叫丹比奴，但性价比和质量可靠。
二 成本控制，如果开在超市就要给超市百分之二十到三十的返点，租店面就要另算。
三 推销能力我还可以我是做过的，但我想请人做。
四 加盟费在 5-12 万之间，这个 12 万他会以货品的方式返还但没有折扣等于你卖了这个 12 万还要亏 3 万左右给超市的租金。
以上我就是初步分析，希望本哥给予指导。还有加盟饮食业怎么样。比如煌上煌之类的成本应该是比较低吧。

服装已经很难做了

普通的批发都很难走出去，所以大家就想了个新招：加盟

不要加盟费，一次性进几万到几十万的货

但是，一般的品牌，自己开店，厂家倒是倾销了几十万的货给你，而你一般会砸到手里，未来痛不欲生

这样简单的局，如果你都看不透，实话说，离做生意还有点远
小本创业工坊 于 2012-10-30 15:29:42 发布在 创业家园
@茹茹我爱你 7559 楼
正在想兼职开一个奶茶店。店铺和加盟的品牌大致看好了，发愁的是没有时间管理，雇人又不放心。不知道有没有类似奶茶店谈论区的 qq 群？

这类奶茶店的等小生意，实话说，如果自己不亲历其为，全靠请人和开工资的话，很多时候，就是创造了几个就业，自己很难赚钱的
小本创业工坊 于 2012-11-04 10:12:43 发布在 创业家园
@笑对红尘心更清 7568 楼

楼主啊,我现在很迷茫,我有一个 20 平方的小店离菜市有 30 米远但店有点偏僻不知道现在可以做什么,我旁边是洗衣补衣的对面有家生意比较好的理发店,还有修电视的和一个卖副食的.请问哈我能做什么呢,出租也租不了多少钱.哎有谁帮我出哈点子嘛

呵呵，具体我也没有经验，只是细分下去菜市场的顾客，基本都会买吃的为主，如果在那里开个与独特口味的吃的东西，最后是做好，让顾客带回家吃（菜场的人，基本都想带回家一起分享），如酸菜、如卤味、如其他口味的小东西，但一定要做出独特吸引人的东西，是否有一定前途呢 小本创业工坊 于 2012-11-04 21:52:11 发布在 创业家园 刚大致浏览了天涯的一个地摊为主题的帖子，大概有 80 页吧，简单浏览了一下

大意是一个草根，无路可走，自己地摊和发起全国摆地摊，感觉最后做的风生水起，但也很多人发帖攻击他骗子和忽悠

很明显，帖子的后段，那位贴主顾左右而言他，不知道是什么隐情

其实，摆地摊是一个很好的小本创业方式，而如果全国有人专业的寻找合适的摆地摊项目和货源，再作为很多地摊 ER 的货源，建立一个全国的分销体系

对地摊人：有了合适的货源或项目方式，无需自己单枪匹马到处找货源
对联盟主：拥有全国的众多下家，有良好的对厂家议价能力和不错的利润
对厂家：有一个成体系的清货平台，减少库存

很完美的模式，对各方都有利

为什么他们的结局还是一地鸡毛呢？
小本创业工坊 于 2012-11-06 06:54:16 发布在 创业家园
@丁爱香 7573 楼
楼主：您好！很感谢您带给我们这么多无形的财富。我 1985 年出生，2008 年大学毕业，在外资企业工作 2 年后，2010 年离开广州到南京创业。现经营一家餐厅，但因租金压力太大（年租金 40 万），打算转让。现想寻找合适自己的项目，但经过 2 年的创业，虽成长长很多，但迷茫也不少。特别希望能得到您的启示。我的手机是 13951774814.如您方便，能否给我发个信息，我凑您方便打电话向您请教。谢谢！

---

40 万的租金，在南京算个小规模的餐厅了，感觉你应该经营的不差，不管如何，应该都算一次不算失败的创业吧

创业就是开店，这是大多人的选择，但互联网改变中国的浪潮，在中国各行各业都在冲撞，

因此，创业是否可以遵循以下的模式去思考，更稳妥呢？
1 小本投入，有 10 元，先投 3-5 元，其他留着备用

2 有个实验期：任何他人经验，度不如自己试验，给自己留个试验的过程，工业上讲究：研发调研-研发准备-核心研发-研发完善-小试-中试-小批量-批量，创业是否也借鉴一下
3 可进可退：只能进，不能退的生意，破釜沉舟，个人认为是没必要的
4 生存第一：且不说发展，发展可以变化，但最好算好生存办法
小本创业工坊 于 2012-11-06 07:00:33 发布在 创业家园 第一章：一个故事促成了这个项目的思索

一个故事，也许只是让你笑一笑
一个故事，也许只是让你消费一次
一个故事，也许让你无动于衷

而，我的习惯是：听别人的故事，想自己的问题（思考--这类东西，我有什么商业机会吗？）

2 年以前，一个炎热的夏天，我遇到一个朋友，他在从事个人的配眼镜的项目，基本都是朋友口碑相传吧，他当时的模式是：自己准备一些眼镜镜架，口碑传播给朋友，帮助朋友配镜、验光去店面或者医院

再次之前，我戴了 20 年眼镜，从没关心过眼镜行业，只觉得很贵、很暴利、每家店价格都一样贵，无处可逃

自己也从不关心我戴的啥牌子镜架、好不好，啥牌子镜片，是否合格，店里配完后，你都不知道你的镜片究竟是怎么样的
----一句话，啥也不懂

深圳的夏天，热的冒油，他也是满头大汗，先带我去一个很贵的眼镜店去验光（他谈好的朋友关系，帮助验光），之后带我去了一个热闹的市场，那里有几十个眼镜柜台，柜台主都在上网，目无表情

---他自己有镜架，为啥带我去柜台，我记得是他说想让我配副好镜架，豪华的，但他那时候好像没有合适的镜架或者怎样，我忘记了

总之，进去了一个柜台，深圳的眼镜店或柜台，据说 70%是江西人开的，大部分来自于九江，他们都有千丝万缕的关系，其他就是潮汕人开的，总之，99%就这二个地方人

柜台老板不在，他哥哥在，相信柜台里面的小弟小姑娘，都是老板村里的，讲根本听不懂的家乡话！

那位老板哥哥，一点都不热情，说你要什么档次的：是世界名牌、还是真正好货但不是名牌、还是很普通点的

我戴不起世界名牌，但我痛恨那些戴假世界名牌的人

我现在在地铁或外面，经常看到别人镜架上的商标：OSS, 为啥是 OSS，是一个 BOSS 的假镜架，汗水侵蚀了劣质的丝印--B 掉了，成了 OSS

---自然，我要看真正的好材料镜架，不要假名牌，他拉开第三个抽屉，慢慢的一柜子：这就是超薄钛片的、完全出口日本的工厂生产的。

这就是我脸上目前的这幅镜架：超薄钛片的，第一次拿到手上，我都怀疑是不是金属，特别轻，工艺也不错

---就他了，之后顺利的配完

后面，为了调研这个项目，我经常去眼镜店，才知道：这类镜镜架，超薄的很少，一般都是钛柱的（厚重一些），大部分店面里面，大部分都是 1200 元-1500 元以上，有点品牌的，那更是天价了（那是 2 年前，现在会好一点），但每个店员或店主，都不敢小瞧我脸上的镜架：你这幅也很贵啊，我们的都比你脸上的优惠啊！

心里好不欢喜---后来未来做这个项目，我见了深圳眼镜协会的杨会长，请他看了看我脸上的镜架，操着江西九江普通话说：这是个好镜架，但市场流通不会多，因为成本高，卖的并不好（店里只卖差价大的，而不是质量最好的）

而我当时的价格没法在这里说，但总之，巨大的差价震撼了我

结束后，我请他吃了一个香港茶餐厅，以感谢他湿透的汗水和跑前跑后，当然，他这次没有赚我一分钱，只是帮忙

但我介绍了几个同事去他那配镜，这是后话！

今天，我们辗转+因缘巧合，也找到这家对日出口的专业钛架厂，他们成为我们主力的 ODM 生产供应商...（后话）
小本创业工坊 于 2012-11-06 07:13:04 发布在 创业家园
眼镜创业项目的全部细节：
http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-632669-1.shtml

在天涯创业家园，这个实战帖已经置顶了，得到版主的支持，天涯需要探讨贴，同样需要真实的、有一定启发意义的实战帖

当然，一个实战贴，不是简单的流水账和日记，也不是完全的吐槽 唠叨

而是写出一个项目的方方面面，让看帖的人有个全面的了解

小本创业工坊 于 2012-11-06 07:15:40 发布在 创业家园
@一你 7594 楼

LZ 您好，我大学毕业一年半，在台资企业上班，做设备维护的，12h 轮班制的，很累！我和女朋友都在苏州园区上班，她 2k5 左右我 3k5 左右一个月，现在也就攒下一万多块钱，打算过完年辞职不干了，这工作真是把身体搭进去了，还没前途！
一直都有创业的想法，下面说下我的想法吧，请 LZ 指教。我们这边有 2 个小学，现在好多学生家长都有自己的工作，有的很忙，正常下班也要 5 点半吧，而小学下午放学基本都是四点半，好多家长就没法接.....

这个想法是不错，但是以下的情况你最好做些调研：
1 多少学生有这个需求
2 你的特点是：管孩子？还是给孩子辅导？ 突出点后者最好，后者不一定非要补课，如弄套简单的音响，让孩子听音乐等等
3 你的竞争对手？附近有其他的同类吗？

以上你最好深入去调研一下！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@东瞄瞄 7620 楼
我有想过学网上的一些同学,去批发市场淘一些便宜,款式大方的尾货衣服,然后捯饬回来卖,贪便宜的人多,也一定会卖的不错,可惜我们这个小城市没有批发市场,要去弄这些东西,必须得坐 4 个多小时的车去武汉,来回车费就得 100 多,这样算下来的话，很划不来了,在网上看货源的话,我已经被吭过多次了,所以不敢,咆哮啊,苍天啊,到底该总么办？

一个诚信的，比较透明的、找货能力强的地摊联盟，其实很有必要
小本创业工坊 于 2012-11-10 22:27:48 发布在 创业家园
最近超级忙

低成本配镜的项目，新加入了一个同事，现在算是 90%都交给了团队，最近也有些新的思路调整，也是根据近 2 个月的实战吧

任何一个项目，规划时候 8 份，动手前就发现变成 6 分，一旦展开，发现成了 4 分

通过调整和改善，一般又能回到 6 分

纸上谈兵终觉浅啊

这个项目，已经上了天涯创业家园的头条，有兴趣了解实战细节的朋友，可以去查看

天涯--创业板----置顶头条----实战案例：眼镜创业新模式的全部细节

明天到成都，据说成都也是阴冷的天气

但成都的小吃，还是很令人期待....

小本创业工坊 于 2012-11-12 21:10:17 发布在 创业家园
谢谢大家
小本创业工坊 于 2012-11-20 13:30:37 发布在 创业家园
回复第 7723 楼(作者:@黯淡蓝点 2012 于 2012-11-20 12:59)
@小本创业工坊 7646 楼
最近超级忙
低成本配镜的项目，新加入了一个同事，现在算是 9……
==========
你的格子铺在哪儿呢
小本创业工坊 于 2012-11-20 13:32:36 发布在 创业家园
回复第 7723 楼(作者:@黯淡蓝点 2012 于 2012-11-20 12:59)
@小本创业工坊 7646 楼 最近超级忙 低成本配镜的项目，新加入了一个同事，现在算是 9…… ========== 你的格子铺在哪儿呢
小本创业工坊 于 2012-11-20 13:33:36 发布在 创业家园
@烟台冬天的雪 7719 楼
楼主是个好人，我 87 年的，毕业两年多了，工作换了三四个，现在做销售，但总觉得给人打工一个月几千块的工资，饿不死也撑不死，所以也一直想自己创业，
就是觉得自己现在一没资金，二没项目，唉，不容易啊！
---------- 实话说，你还是要多反省自己，为啥两年换三四次，实在工作不好，还是自己要
求太高，你看，一没资金，二没项目，三不努力工作，只会叹气，

觉得你首先要改变自己状态

直言！ 见谅
小本创业工坊 于 2012-11-22 23:01:49 发布在 创业家园
@潜意识存在 7743 楼
小本哥，本人一直是此帖的忠实读者，自本帖开贴以来一直跟踪细读，从你对他人项目精辟的点评和全面的分析中兄弟我也学到了不少见识，比如对某某项目的利弊认知等，你逻辑思维的缜密和知识面的宽广让我折服。也想请教你对我现有的 还未开始执行的一个思路做一番细微的分析并给予我宝贵的意见！
我云南人 现年 30 岁，不知不觉中已入而立之年，23 岁毕业后来到浙江义乌进入外贸公司做翻译工作（小弟阿语专业），一干就五年，.....

存在：

1 你的思考方式和逻辑思维，都非常缜密，这是创业或者做一切事情的基础

2 你是否对五金这个行业很熟悉，或者工作的的时候就积累了很多资源

3 在今天的环境下，一定要清楚自己最核心的资源是什么，如做五金机电：是货源资源、是门店位置、是销售资源（如亲戚是某房地产公司什么人），因此，要根据自己现有资源，或者未来能整合到的资源来定

4 估计你在义乌工作，一定是有厂家或货源资源，那样的话，如果你能订货和得到最小的生产量，倒不如订货生产去批发----但小店批发，最难的是收款，利润也不会高

5 如果你去做店铺，我觉得这是个容易进，但很难退的项目，我见过一些五金店，深圳基本都是广东一些地方的农村人进程做的小生意，吃喝拉撒，一家子都在店里面，确实能赚点钱，但也就是替代打工而已----如果他找不到工作，两口子开个小店，是个好生意，而你？？？

6 有句话说，能做行商，不做坐商，能卖服务，不卖实物，所以，你再思考一下，以你的核心能力，是否非要去开个小店铺，还有其他方式吗？？？
小本创业工坊 于 2012-11-23 09:59:39 发布在 创业家园
@snd1212 7803 楼
楼主你好，说下我个人的情况，请指点一二，本人 05 年大专计算机毕业，后面三四年辗转反侧直到 08 年奥运期间来深圳，10 月半找了一份 LED 灯业务方面的工作 800 底薪包吃包住，上班到 09 年 3 月，期间稍微了解了同学他们公司做的一类开关产品，因为觉得工资待遇实在太低，同学建议我自己出来做，反正是做业务，就做他们公司的产品，找到客户然后找厂家拿货赚点差价，当时想反正自己一无所有光脚的不怕穿鞋的，就在 3 月份辞职自己在外面租.....
---
1 很认同你说宅在家里，会失去很多机会，个人觉得很有道理的，人确实需要走出来，。多交流，多结识，才会遇到更好和更大的机会

2 其实你这几年做的也不算差，LED 也是还没爆发就完全竞争的领域，坚持下去，吃饭肯定是没问题的
小本创业工坊 于 2012-12-02 18:30:13 发布在 创业家园
@潜意识存在 7787 楼
经常点开帖子看小本哥，却一直不见踪影，定是业务繁忙啊！

与大家同在，放心吧，我有时候没发言，一是有些问题，我并不专业，二是希望大家多发言
小本创业工坊 于 2012-12-02 18:33:44 发布在 创业家园
@水草 1021 7842 楼
花了一个两天一直追楼主的两个贴，这个贴合革命者眼镜的贴，在创业论坛到处都是零回复的广告贴群众，算是看到了有些价值的帖子，很感谢楼主给大家带来

这么有价值的内容。
我 82 年，女，杭州，在一个国企上班，工资加奖金甚至加上公积金也就七八万一年，老公收入也是差不多，房子车子都有，一套自住，一套贷款 90 万，感觉压力蛮大，不想这么安安稳稳的上着无尽头的班，过着两点一线的生活。每天在想怎么创业，单都是停留在.....

个人觉得这类 IDEA 根本没有意义：
1 互联网已经很难因为某个话题而产生粘度，类似 70 年代等，都曾经有网页，现在基本都没人访问了，因为 30 女人而吸引人加 APP，这个思路个人觉得有些问题

2 APP 的内容怎么办，没有内容，就算加了，也粘不住

3 最要命的是推广，做 APP 容易，挂上去也不难，可是几百几千万的 APP，怎么能找到你这个 APP----致命的推广问题
小本创业工坊 于 2012-12-07 12:24:11 发布在 创业家园
@红胡杨 7920 楼
08 年大学本科毕业，学兽医的，毕业后一直在宠物医院工作。11 年计划跟朋友开店，然后辞职去培训学校学宠物美容一月，期间也把全国执业兽医师的证考来下了。事情很拖沓，资金不到位，店面装修 8 个月到 12 年 5 月店开了（房租不用交钱），6 月份跟朋友经营意见不一致，退资了。现在给她打工。整天 12 小时在守店，生意冷清，工资一个月 3700 左右，包吃住。因为仓促投资和消费不克制，欠了 5 万，包括私人债和信用卡。
现在的状况：欠.....

这种状态也是很难的，如果店面也是亏损，最好和老板兼朋友好好聊聊，如果这样拖拉下去，你也不赚钱，他也亏钱，不如尽快结束，或者如何做起来

小生意，不要和朋也合伙，这也是我的教训之一，小生意，宁愿借钱，也尽量别合伙，关系会很复杂
小本创业工坊 于 2012-12-13 18:54:16 发布在 创业家园
@成功进取心 7915 楼
小本哥好妄回复:由于赔钱现在只能摆地摊生活但是对未来充满希望！我女朋友转了一个两米的墙面卖围巾饰品她不爱上班爱自己干！我想请小本哥分析下怎么才能增加客流量！商业街人挺多的就是进店的少！谢谢了！还有就是左右都是卖这些东西的有啥腾挪发展空间吗？

吸引客流，无非是促销、吆喝、摆设等模式吧，当然，现在有微博和微信等，可否弄个"首饰西施”类的名字，吸引点顾客呢，当然吸引来的，也许都是男人，这些实话说，我真的不在行
小本创业工坊 于 2012-12-13 18:57:54 发布在 创业家园 昨天终于见了天涯的另一个创业名人，是做快餐外送的，聊了很久，也有些感想
和大家一起分享：

1 该网友是标准的优等生，最好的小学到一流的大学（不是最好，但算不错的），传说还是清华的分数填错自愿进去的---不说了，反正见了后，特别有逻辑，也很有价值观

2 他毕业后从事的是技术，并且感觉他对技术的理解很深刻

3 也许是出于田忌赛马（各位都懂的），或者其他原因，5 年前进入快餐外送领域，头几年也是摸索、反复试错，现在成为了深圳快餐的老大之一，很多内部管理细节和思路，我觉得都是他多年的试错和摸索的结果，现在盈利稳定，又投资不菲了中央厨房，明年还会在其他餐饮类小店方面做些发展

4 个人觉得他目前的成功，应该和以下有关：
1 懂的田忌赛马，不在强手如云的 IT 技术里面去创业，那难度和投入都大，机会其实也不多。
2 选择只要取悦顾客，自有竞争、起步容易、竞争者质量相对低下的快餐外送领域
3 坚持，吃苦、忍耐、深耕一个行业，并且不断总结数据、分析数据、不断改进，以达到今天

一个技术领域的资深人士、一个背景很不错的很优秀的人，都能在繁杂劳累的快餐市场扎根 5 年

----我们呢，朋友们？
小本创业工坊 于 2012-12-13 19:05:25 发布在 创业家园
@碧芙慕斯 7936 楼
@小本创业工坊 楼主，辛苦了。今天偶尔看到这个强帖，感触很多啊。小弟我毕业四年了，啥都没落下，想想就汗颜。一直以来都想创业，摆过地摊，开过鞋店，做过网站优化，跑过业务，现在出来和同事合伙开蛋糕店。
我的模式就是工厂生产+网店销售+送货上门，不需要门面，工厂就设在很偏的地方，所以租金就少了很多。朋友技术很棒，各种蛋糕都能手到擒来的。
目前只在淘宝开店，销量刚够保住本，开业快半个月了吧。
.....

到底要不要店面：

之前，我也一直认为，无店面的成本肯定低，但这几年看了那么多的电商，包括我们自己也投资了一个小项目：革命者眼镜，网络+线下的模式，低成本配眼镜

我改变了我之前对无店铺的看法：有没有店铺，成本都差不多

1 店面：有店面，位置好，意味着门口走来走去的人流，都可能是你的顾客

2 非店面：没有店面，则意味着要网络推广，而如何付费推广，现在的流量费，

也不比店面租金低，特别是现在，免费的推广，基本是很难了

但根据我们近几个月运营革命者眼镜这个项目而言，或者是针对眼镜这个独特的领域吧，又有点不同的区别：
1 一个眼镜店，只能做附近的人的生意，或者本城市人的生意
2 而网络推广眼镜配镜，则针对全国，目前革命者 90%的订单来自全国各地，只有 10%的订单来自深圳，这就是普通店铺生意不能比较的

以上是小小的个人浅见
小本创业工坊 于 2012-12-15 21:45:26 发布在 创业家园
@joanna198855 7938 楼
真的很被这个帖子感动，帖子的主人不但有自己的见解，还有一颗帮助他人的心。礼貌，谦顺，有爱心，善良，尊重他人。之所以有这么多人跟帖吧！
其实创业，也就是去帮助别人，解决他们生活中遇到的困难。 美国很多家庭都养狗，狗狗一般都在房子外面的草坪上拉粑粑（美国人的房子前 面一般都带草坪），很多主人都为清理草坪上的粑粑而烦恼。这个叫做 Matthew Osborn 的小伙子就注意到了这个问题。他便开始为别人提供清理.....

哈哈，海外华人其实也是一个创业的主要群体啦，是的，我很多朋友同学等，也总是咨询在工作之余，能否结合国内市场做点什么

但现在中美信息不对称，比前几年缩小了很多了，我也认真的思考了一下，身在欧美的华人们，如何利用国内的市场，做些事情，大概以下几个吧：

1 欧美华人，除了上班，想自己独立在白人中做个生意，比国内更不容易，而赚钱更容易吗，NO，也不见得，4-8 万美金的一般白领的年薪，扣税和消费等之后，几乎留下的一点，也是省吃俭用留一点点----这点国内朋友要知道真相，在国外赚钱不容易

2 欧美货，中国卖？ 这是 20 年前最容易赚钱的事情，现在已经很规范，竞争很激烈，都得是规范的，国内有渠道的外贸公司和大公司在操作

3 中国货，欧美卖？这个也最好时间过去了，中国很多企业都走向了欧美

4 欧美模式，中国复制？ 这个是近 10 年来中国很多商业，特别是互联网的主流，中国所有互联网公司的模式，都能在美国找到爷爷或爸爸

5 欧美技术，中国落地？ 这个个人一般不太好从事

但我听说或经历过几个美国朋友的事情，贴出来，看是否有些启发：
1 一个美国朋友，准备盘下芝加哥郊区的一个楼，分割成很小的 SHOW ROOM，给中国企业在美国办长久展示点和分公司，再结合点办理分公司之后派驻家属的变

相移民路径，向中国招商----但未果

2 一个在西班牙的朋友，开了一个针对全欧洲的开店通----中国进货，销售开店所需要的一切小东西和大东西，做的不错
小本创业工坊 于 2012-12-15 21:56:12 发布在 创业家园
@zxl63500790 7941 楼
我其实注意天涯的创业帖子有一段时间了，心想自己也能放开自己不值钱的面子，去外面世界闯闯，出来工作 3 年了，还有一次有这么强烈的意愿去挣钱，因为我 活得并不开心，很大程度和钱有关，我家里就是普通的工人家庭，家里人父母都
比较老实的那类，虽然是城里的人，思想却是一直是那么封闭，同样也是领的干工资把我养大的，他们不喜欢冒险，除了买保险没有其他任何投资，甚至平时和亲戚也不怎么常来往，更不用说他们的朋友了，.....

我认真的看了你的留言，字里行间看的出来，你思路清晰，有条有理，只是现在接触面小，所以造成你认为你的问题：都是钱惹的

其实不是，人生经历了很多之后，会觉得平静是福，如你的父母，因此，人生丰富经历，大概有三个途径：
1 读书：读万卷书
2 走路：走万里路
3 高人：高人指路---当然，没有前面二者，你也不容易遇到和识别高人，更何况指路了

因此，如果没有条件闯荡，那就多读书吧！ 小本创业工坊 于 2012-12-23 20:52:27 发布在 创业家园
@tanjing406 7988 楼 小本哥您好！说说我的一些想法，但是由于一直没有找到通道朋友都没有得到实
施，也请大家点评点评。
本人在东部沿海一个省会城市，所在地方高校较多，一直想在这方面做些事。之前在团购网站兴起的时候，想过一些想法：
1. 在每年暑假新生报到前在各大团购网站发布生活必需品团购信息（这些可以和他们合作，比较容易谈，只要给他们 2-5 个点的返点就可以了），我当时主要想的是被褥+凉席+蚊帐等，这部分物品不易携带，且.....

这个思路是个不错的点子，但实在并没有什么竞争力，包括团购都不一定愿意和你合作，而且，一年也就一次，因此，这类干一票赚点钱的事情，还无需那么负责，在开学时校门口摆点摊，也行啊

个人觉得这是个点子，实现起来很难的
小本创业工坊 于 2012-12-23 20:54:22 发布在 创业家园
@点火起飞 7986 楼 楼主，您好。 看了你的大作，对于您的这种无私，正直的精神深表敬佩，小弟我从事模具，机 械行业 10 来年了一直主要从事数控加工中心编程职业，个人积累了很多相关的

专业技能和经验，现在自己想办个培训班做数控加工中心编程这方面的教学工作，一方面自己可以创业一方面可以帮助他人掌握一门好技能（学会了出去就是工程师级别），但又苦于找不到学员，楼主有什么好的建议怎么找到这方面的学员吗？谢谢

自己有一技之长，做培训是有些优势，但关键是你怎么传播，这是世界性的难题----谁知道你，谁相信你！

你有技能，就像一个不错的产品，而商业是个完整的过程，你光有产品，还离的很远啊
小本创业工坊 于 2012-12-23 20:55:45 发布在 创业家园
@yangxinxuan 7975 楼
组建一个 2-3 人的团队,专门为未成年人过传统成人礼(15-18 岁生日)类似婚庆的经营模式,楼主你看行不?

就是生日包办的模式，对吗？ 他们把生日策划和经费，都交给你，这类还是你如何宣传的拓展的问题吧，而且，目标顾客需要你这类的服务吗？毕竟生日，不是婚礼啊？
小本创业工坊 于 2012-12-23 20:57:10 发布在 创业家园
@沉沉桑影 7961 楼
看了这么久贴子，虽然还没有看完，但终于忍不住冒泡了，做梦都想赚钱啊
本人女，25 岁，四川人，10 年机械专业毕业，上海、成都辗转了一圈，因为不喜欢本身的专业，先后进过台企，写过小说，做过网编，又因为工资不理想，回家做了威客，比一般工薪族收入高，但旱涝不保收，好的时候赚个二万多，不好的时候，仅几千块，够平常开销，而且每天面对电脑，顾客上门时间不定，人脉资源会断掉，所以现在不太想做这个了，想自己.....

你肯定具备成功的基础，不管做什么，从你写的东西就看的出来，你有理性的思维，有打工和做威客成功的经历，而且你很能吃苦，包括你做这个小吃，只要你再摸透彻点，相信你肯定能行

没有行业的好坏，只有自己的好坏
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@ltxer27 7959 楼 小本哥，你的眼镜怎么买啊，发了站短也没有回，只好在这里问下了，淘宝上说
要提前打招呼？赶快回复个吧
---------- 谢谢天涯的博友，给了很多眼镜订单的支持，买眼镜请去革命者网站，搜索一下
革命者眼镜，这里不合适留网址

我现在基本完成了对革命者的投资、规划、初期帮助等，基本就是团队他们在运营，有困难，但也有增长，业绩基本是翻翻的增长，但赚的还是很少，很多算不

到的成本，也很不容易

但团队不错，他们都成长的很好，这是我认为最大的胜利

再次感谢帖子的朋友的关照！
小本创业工坊 于 2012-12-23 21:02:41 发布在 创业家园
@arabstaff 7968 楼
@小本创业工坊 楼主，你好！我现在处于人生选择的一个十字路口，是有关创业，还是继续打工。
很希望得到大家的一些建议和不同的看法。叙述的条理不是太好，望海涵。
工作 3 年，工作内容非常机械，当初是迫于生计选择了这个公司。 当下的情况，没房，有车，有老婆和一个刚生下来的宝宝，老婆硕士学历暂没工
作，有几十万存款，还有一份月薪大概 3 万左右的工作。工资虽然不低，但我的环境每年能存下来的也就 10 万不到，.....

我们公司也个企业博士合作点，企业内部有几个博士，所以和博士群体交流的，也很深的理解博士的理想与现实的苦恼，以及为稻粱谋和天下谋的苦恼

个人的浅见如下：
1 追寻梦想：如果你确认你的梦想是自己做点事情，而小吃等项目又是你爱做的事情，大胆追求吧

2 博士头衔：实话说，哈佛很多毕业生做厨师、传教、社区辅导员等等，大概一流的大学，给学生灌输的不是一定要有一致性的成功，而中国是：发财或当官，除此之外，都算失败

3 你的成功概率：个人的经历，觉得你如果直接去创业，你的概率和很多高中毕业的人，不会相差太大，但人都要经历失败和摸索，你一样免不了，如果想免点自己的损失，那就是加入一个创业团队，先干干 1-2 年，真正摸爬一下

小本创业工坊 于 2012-12-23 21:11:32 发布在 创业家园
@老祥子 110 7942 楼
小弟最近辞职在家，因为暂时不想那么急着找工作，想尝试着做点小生意。
我现在身处北京，租房开店不敢想，成本太高。但我琢磨着能不能在社区里那种小卖部或者街边小店里寄售一些东西。比如价廉物美的袜子，十元五双那种。就放在小卖部让店员推销，利润跟他们五五分账。再比如一些特产。很初步的想法，想听听楼主和大家的意见，请不吝赐教！

寄卖模式！----绝对值得探索和思考，别的我就不多说！
小本创业工坊 于 2012-12-23 21:13:29 发布在 创业家园
各位兄弟姐妹，2013 年新年快乐，我出差了一段时间，31 号晚上才回来，大家的一些交流，且容我这两天在一一交流

小本创业工坊 于 2013-01-01 19:52:44 发布在 创业家园
@ye594821 8083 楼
楼主，诸位坛有，鄙人想在大学商业街开家披萨店，整个商业街没有卖披萨的，平均消费十几元每个，不知是否可行，请诸位给点意见，谢谢！

做披萨应该是个技术活，对设备的要求也比中式餐饮高，但披萨毛利也很高，所以在产品、设备、资金投入等，特别是产品口味方面，要下点功夫，但加盟要谨慎
小本创业工坊 于 2013-01-03 20:06:43 发布在 创业家园
@厌恨 qq 8082 楼 这个网站我也收藏了，就是去医院验光，然后发给
对方，接着是试戴

谢谢，昨天刚参加革命者眼镜团队的 2012 年总结会，项目进展不错，现在销售量翻番的增长，其中肯定有本帖的网友的帮衬，特别感谢

2013 年，革命者眼镜在既有的：高品质+高性价比+试戴的基础上，可能在线下会有所动作，但还在规划和思考之中

今后，这个实战的案例，会更多的把进展拿出来和大家探讨

1 非近视眼的时尚和高品质眼镜（真正光学平光镜片+高级镜框），是否是个独立的市场

2 针对近视眼或者非近视眼时尚人士，规划一系列很时尚很潮的产品和品牌，设计很小的展示区（展示+抽屉随机展示）约 100 款，只占商场的角落和最小的面积，最低成本的商场租金+店主亲自干=时尚眼镜的小本创业模式，正在规划之中
小本创业工坊 于 2013-01-03 20:11:33 发布在 创业家园
#时尚眼镜连锁项目调研#

各位，最近针对眼镜的另一种线下实体连锁，进行思考和策划，在这里列出来供大家提提意见，看是否具有操作性----还是个思路，没有开始

1 产品：全系列韩国生产（韩国原产地证明）、韩国进口（进口报关证明）、韩国品牌（韩国注册证明）、韩国风格（各类镜架风格）、最轻材质（杜邦 UTEAM 最轻的材料），组成一个韩国风格的韩国进口系列，主要针对哈韩年轻女孩，兼顾潮流男孩

2 顾客： 哈韩风格的年轻女孩+潮流男孩（85-90 后为主），80 前的大叔大婶就不考虑了，其中包括光学近视顾客 以及大部分非近视的高品质顾客

3 特点：韩风、韩国制造进口、高品质、真正适合非近视佩戴、不伤眼镜的光学

平光镜片、最轻的眼镜

4 渠道： 一线城市的地铁、购物商场的角落铺位及过道铺位、只需要很小的铺位

5 展示：设计非常创意的展示架，可以根据展示位置，变换成有创意的展示区域，尽量节约地方，让租金最低（ 这个已经设计好，是很创新的设计）

6 店主：店主必须是投资人和亲自干，这样能全心全意，并且费用最低

7 直营：在深圳选 1-2 个地方，先开 6 个月的直营小点，测试模式

8 加盟：如果直营模式测试后，总结数据，这类模式如果有生存空间，再逐步放开加盟，让小本创业者用 3-5 万的投入、2-4 万的最大风险，根据既有的模式和装修物件，快速形成小点，博取月 5000-15000 左右的利润，形成起点低、风险小的小本创业模式

9 项目的特色：
韩国风格和进口产品+商场最低租金过道或角落+创业者亲自全力以赴+总部网络宣传引流+小投入小利润小风险==项目的设想

各位朋友们，可以各抒己见！

记住，还是一个思路和筹划之中，首先可能筹划就流产，或者在直营一段时间后发现行不通而流产，还是个设想筹划阶段 小本创业工坊 于 2013-01-03 20:22:35 发布在 创业家园
@lingzhi842 8106 楼
看了部分帖子，还没有看完，我自己也有一个难题希望能请大家帮出出主意吧：我是 80 后，上过班，因为生了小孩后有一段时间没人帮照顾孩子，所以就离职了，到现在有半年了，一直在家带孩子。在这期间，我也想着自己能做点小生意，我没有想过要赚十几、几十万，对于我来说，一年能赚个七八万就已经很不错了，在我们这个小城市来说，上班一般一年三五万左右吧，还是挺不错的职位。我观察了一个项目，开馄饨店，以加盟的形式，我询.....

如果这么少的钱，这么大的经济压力，这么多的不确定性，能否先不加盟，自己研究先试试，投入少一点
小本创业工坊 于 2013-01-09 22:53:32 发布在 创业家园
@jlykd119 8115 楼 一直很关注小本的眼镜连锁，我去看了你的网站，就只要那几种套餐价位的吗，
样式是不是也少了点，还是实体展示的要比较多。另外现在多少个省会铺开实体展示点了，留给展示点的利润能有多少呢，很想详细的了解下。

谢谢

眼镜项目一直在进行，现在基本都是团队在操作，我当然还在做规划和与大家一起商议和改进，大致如下

1 项目的销量已经实现盈利，虽然盈利不是很丰厚，但一个项目几个月就走向盈利，还是不错的，并且销量在翻番的增长，12 月份比 11 月份，增长一倍以上，1 月份目前情况，已经达到了 12 月份大部分的水平----再次感谢天涯朋友的支持和关照

2 产品款式，已经增加到 60 款，比之前的 20 款，增加了三倍，增加了很多高品质而且颜色很时尚的品类，产本高一点，但顾客更多选择

3 价格还是保持老模式：398 全套系类 和 298 全套系列，198 会逐步淘汰，实在没有合适的利润来支撑，而且，90%的顾客选择 398 和 298 的，因为，既然买了一回，就买店面价值更高，省钱更多的好眼镜，以后就是 2 个价格套餐

4 现在展示官网和淘宝店并行，主要是淘宝来成交

5 各地展示店的问题，基于成本等，没有发展了，现在是快递看货，发快递和漂流盒给各地的网友，进行试戴选款

6 目前，我们还有很多要改进和完善的地方，包括微博配镜，已经开展起来了，但缺乏人手操作，如果有兴趣实践的网友，可以联络我，一起探索
小本创业工坊 于 2013-01-09 23:04:59 发布在 创业家园
@我是五味子 2013 8110 楼
一年前我和老公在我们小区门口开粮油店，后来因为家里出了事。兑出去了。我会做零活，就是给人扦裤角什么时候的，原来在粮油店门口也带着干过。一个月也能有几百元的收入。
现在上班一个月也就是 2 千元收入，一个月休两天。基本上交完 5 岁女儿的托费就剩零花了。
我老公身体现在不是很好，不能干重活。找工作不好找，没事做还挺无聊的。我想在稍热闹一点的市场周围的租个小门市卖童装店，顺便干着缝纫零活，找个月房.....
---------- 不容易，我也不是很有把握给你什么建议，容我想一想，如你所说的情况，确实
是要谨慎，不能有太大的亏损，稳健一点前行。

我思考下再给你电话交流一下，如果方便，你可以私信下你的电话给我，电话交流更详细点
小本创业工坊 于 2013-01-09 23:09:17 发布在 创业家园
*想实践微博创业吗？#

想招募一个对微博商业探索、微博做生意等有兴趣的朋友，如果你的时间和兴趣允许，希望找个朋友，来运营我们的微博：眼镜创业-微博配镜-省 7 成，现在有一些粉丝，但怎么通过微博配镜，有些思路，但需要人很好的执行

有这样愿意实践的朋友吗，欢迎报名！
小本创业工坊 于 2013-01-09 23:11:08 发布在 创业家园
@天线宝宝要减肥 8199 楼
楼主，你好！我也是从事射频通信行业的，生完孩子准备自己创业了，最近一直在思考什么项目适合自己，今天刚好看到你的帖子，很是兴奋，希望交个朋友，彼此交流。微博创业，很想听听你的想法。

微博是一个典型的人际交往方面的网络模式，很多人也在研究微博做生意，做的很成功的是一个卖枣的，叫老榕，当然，他当年也是很有名的互联网人士，本身有号召力，而草根 100 个粉丝都不容易，如何开展生意，确实是个难题

我也正在想找个有志于微博创业研究的朋友，就目前这个已经完善的眼镜项目，在微博上开展，微博都有了，也有不少粉丝，但怎么商业化，或者怎么做些生意，正在研究

有时间、有意向、有实践欲望的网友，可以发私信给我
小本创业工坊 于 2013-01-22 15:26:31 发布在 创业家园
@wangjian987 8196 楼
我想在一个镇上做点小生意，目前有 2 个意向，第一个就是在镇上开一家卤菜店但是这个比需去学习，第二个是开个平价鞋店，镇上人流量不是问题，望楼主分析下做那个会好点，

没有调研，也不具备发言权，但有二个基本观点：

1 吃的东西，只要你味道做好了，是不太缺乏顾客的，起步容易，锅碗瓢盆即可，生意不好，收摊容易等

2 鞋太复杂，备货和库存，已经起步资金、亏损可能、竞争，特别是今后电商对店铺的影响，太大了，

这是我的个人浅见
小本创业工坊 于 2013-01-22 15:28:42 发布在 创业家园
@yaoguobaocn 8193 楼
各位好!关注这个帖子有一段时间了，我介绍一下我的情况。
85 年生人，大专文凭，专业艺术类，毕业后在温州打工五年，从最初的实习生做到后来的车间主任。为人低调，性格内向，从来都是有事说事没事干活的那类。因为结婚买房等问题没办法于 12 年 10 月回到老家内蒙古赤峰市，回到家就算失业了，工作有是有但是没什么技术含量。另外在赤峰地区我的工资能有 2000 元

就差不多了，糊口都难。还好家境还算不错。父母根本不需要我的钱.....

个人浅见，如果你能下决心，研究一个赤峰最好吃的包子之一，就靠这个包子，你也能立足

深圳有个某师傅包子，据说一个小点（门店大概 2 米宽），一年即可赚近 100 万----你能想象吗？

赤峰我去过，风干牛肉不错，内蒙歌舞也不错，哈达献上来，我不懂规矩，结果喝了不少酒
小本创业工坊 于 2013-01-22 15:30:41 发布在 创业家园
@瞪着交警闯红灯 8182 楼
本哥很忙

年底了，生意做的不咋地，但各类事情都特别多，大家见谅！
小本创业工坊 于 2013-01-22 15:31:43 发布在 创业家园
@zhj_pp2006 8201 楼 2013-01-21 18:21:00 楼主你好。我是个农民工。做土建的。现在岁数大了。也想闯一闯。。想做内墙
装饰。现在有种晶彩膜可以替代传统的墙纸。比墙纸有很多优点。我想去老家省会城市加盟做这个。前辈觉得销售这个有市场吗。

这些根本无需加盟，更无需交加盟费，是否好我没有调研，但你最好的方法，是否是这样：
1 买一点样品
2 尝试着推广一下
3 如果确实好，再以销售定进货

但千万别听他们忽悠，交加盟费，也千万别压货。
小本创业工坊 于 2013-02-04 09:06:04 发布在 创业家园
#拜个早年#

朋友们，有小段时间没有上来发言了，是因为年底了，实在事情太多，先露个脸，给大家拜个早年

过年了，不管今年你的生意和工作如何，是否顺利，先放下心情，好好休息一下

我呢，会趁着春节的时间，把网友们的交流好好回复

谢谢
小本创业工坊 于 2013-02-04 09:08:42 发布在 创业家园
@小小的情绪 8225 楼 2013-01-29 19:17:17 楼主你好，求你帮想下，我到底要干嘛，说下我的基本情况吧，云南人，24 岁了，
现在上班底薪 2000 一月，感觉没什么前途，做的是房地产的，这几年市场不是很好做，一点不稳定，时好时坏，想自己出来做事情，目前估计有 10 万钱，我

可以选择做什么，感觉自己什么都不会，想过做很多，我大概说下。例如开奶茶店、开小超市、烟酒店、快餐店、彩票店，加盟零食店。具体也不知道做什么好，给指点一下吧，每天在线等答案

哈哈，其实没有人能给你答案，救世主只有自己，别无它途

但有一点，我想说，如果你压根没有什么好的创业项目有，就只能好好工作，一边多学习关注----打工不赚钱或打工打不好，肯定不是成功创业的前提

如果你一定要创业，是否可以去创业类团队学习一年半载的，加入他们，亲身感受一下，之后再自己找些机会
小本创业工坊 于 2013-02-06 13:41:15 发布在 创业家园
@zhao1041 8261 楼 2013-02-04 16:49:11
楼主你好，正在考察一个事情，这个我也死想了好久了。我现在在陕西这边一家企业上班，媳妇在家待业。想开一个城市里的榨油坊。主要进行胡麻油的冷榨，以及部分菜籽油的压榨。 现在遇到几个问题：
1 这边不种植亚麻籽，但是我老家是亚麻籽的产区，我可以从亲戚朋友那里收购，运费大概是 0.5 元/斤。
2 亚麻籽油这边人吃的很少，不知合不合口味，
3 亚麻籽油价格较高，比这边主食的菜籽油贵 40%吧，3 我考察的这边的.....

有人给我说过胡麻油等说法，现在各类正规的混合油，花生油大行其道，制作方法也安全卫生，你再鲜榨这些，觉得会有市场吗？

是否是刚需，究竟谁会买，怎么信你的健康和科学等等，还有投资也不会太小，产业链又长，得老家运过来，还要存储等等

最近我一个同事给了我过年的东西---万山蹄，他父亲是江苏一个镇的知名土厨师，专业做万山蹄（一个肘子），我觉得类似的手艺学一门，开个小店或摊子，200 元的设备就搞定，是否类似的手艺，比榨油要强呢 小本创业工坊 于 2013-02-06 13:44:59 发布在 创业家园
@翻墙摘杏 yb 8259 楼 2013-02-04 12:57:28 楼主，我想咨询下关于做汽车调漆的项目，我家在四川，我常年从事二手车业务，
我觉得调漆生意是个不错项目，就是现在专业的调漆师傅不好找，自己去学习需要多长时间？在那里学习？望不吝赐教~~

其实，学手艺，依赖自己的手艺做个生意，是小本创业很靠谱的事情：
1 如类似盐焗鸡、东坡肉或其他地方小吃
2 如学习做密封门窗、隔音
3 如学习汽车调漆等等

这个思路大家其实可以多多建言献策
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯

访问原帖

@luyun310 8265 楼 2013-02-05 00:31:18 楼主同志，你好，我想在小镇上开个小店，小镇距离市区半小时车程，一块钱都
有公交车可以到达，小镇上基本的生意项目都有，比如蛋糕店、超市、卤菜店、炒货店、超市、早餐店、烤鸭店、拍婚照的店、打字复印店、粮油店、母婴店、五金店、电脑之类的、小家电、摩托车电动车、种子化肥这些等，面对的大多是周边的农村居民和小镇居民，农资我是做不了，没有资源也没有经历不懂做，现在很困惑，找不到方向，不知道做什么好？？？希.....

@2008 圣诞的夜晚 8281 楼 2013-02-10 20:49:40
朋友,你好!你们离市区不远,说明你们当地收入水平,消费水平也不会太低,人们健康养生方面的需求肯定也会随之增长!建议你去我们权健易和系统火疗学校考察学习下最最专业的火疗养生,你先感受,先体验,先看这个行业是否适合你再来决定是否学习加盟,无需加盟费!只需进货就快要免费培训!恕我直言:楼主本哥最近太忙事多,现在人气旺了,粉丝有了 它计划已久的眼镜计划要新鲜出炉了,我留言 N 多天没见回复!发帖没人回,发 QQ 信息没人回,要电.....

哈哈，接受批评，但肯定不是因为看的人多了而故意骄傲，有时候确实是疏忽了，所以没有回你的 QQ，请私信我一下

给各位拜年！
小本创业工坊 于 2013-02-11 21:28:24 发布在 创业家园
@合计合计就哭了 8446 楼 2013-03-10 18:15:25 楼主。。能不能说下对在校大学生摆地摊的看法和建议。我最近刚和父母申请了
点启动资金，准备过段日子在阿里巴巴上进货，在学校内摆地摊卖些小饰品。因为我是个时尚的女生，本身也比较喜欢这些东西，大学期间单纯上课实在有点无聊。所以我准备在业余时间摆地摊……

这类摆摊很好，基本也没啥风险，大胆去做就行！
小本创业工坊 于 2013-03-11 15:42:08 发布在 创业家园
@爱生活无聊 8404 楼 2013-03-03 23:01:42
本人女 本科刚毕业一年，刚来天涯这个经济论坛才几天，看到这么多人想创业，我也想，也能体会到有些的迷茫的感觉，总觉得人生太短，现在在上海一个小公司做事情，没什么发展，觉得过一天和过一年一样。技术、资金、经验， 这 3 样我目前是一样没有，想先做一个门槛低的，目前在摸索中。但是我觉得多看多想多观察商机，总会有所收获的。题外话，生活也是一种态度，希望这里的人都有种积极的态度
--- 这个态度就是很积极的人生态度，不是人人都能去做生意，好好工作，也是非常
不错的
小本创业工坊 于 2013-03-11 15:45:51 发布在 创业家园
《天津旧游》：雪泥鸿爪两匆匆，刘郎旧迹已无凭，当年人面桃花处，陌路由谁问故人！

小本创业工坊 于 2013-03-29 22:49:30 发布在 创业家园
@东岚风 8608 楼 2013-04-01 23:46:45
本哥，一直看帖，一直没看完，从去年年底寻找项目投资者，2013 年都进入 4 月了，但仍旧没有找到合适的项目投资者，我有 10 年设计行业的工作经历，对生活用品小商品等产品开发有较为独特的设计理念，也有数款较为新颖的产品，由于投资成本高，一直苦于资金来源，不知道您有没有好的建议指导我一下！

投资界有句话说：一个非要投资才能启动的项目，不是个好项目，或者创始人不太合格。

很多时候，你的创业能力，首先体现在用小钱启动、整合资源、灵活变通的能力上，如果你告诉人家项目如何好，自己如何强，非要有钱进来才能做

那么，要么这个项目根本不属于你，比如你熟知电动汽车全部技术，但你就是没钱，根本别想

要么，你还得在变通能力、整合能力上多下功夫 小本创业
工坊 于 2013-04-03 10:03:53 发布在 创业家园
@东涌一枝花 8616 楼 2013-04-02 19:06:51
LZ 你好，你的网上眼镜项目还在做吗？你在创业书上说的网址打不开，怎么找到你们啊？我想加盟，我是湖南永州的，我的 QQ195567814

革命者眼镜，一直在运营，并且情况还算很良好，不过我事情多，就是同事们在运营了

那个不需要加盟，现在我们的模式是：
1 主推品质最佳的 20 款产品（超薄钛片、韩国 UNLTEAM 超轻镜架）
2 通过帖子和 SEO 等做推广
3 在全国有很多套漂流盒（盒子里有 20 个样品），在顾客中流转，顾客可以看样品再下单确定
4 下单后，由深圳用全新的存货镜架+镜片，加工好，发给顾客
5 目前只有 2 个套餐：298（韩国超轻 ULTEAM 镜架+1.61 镜片）和 398 元（超薄钛片镜架+1.61 镜片）

谢谢
小本创业工坊 于 2013-04-03 10:07:44 发布在 创业家园
@cy1380 8773 楼 2013-05-06 15:52:29
@小本创业工坊 让大家见笑了第一次看到楼主发的帖子花了大概有几个小时看了下，非常佩服楼 主的阅历和经验，本人想借此机会希望楼主能赏个脸帮我分析一下，也希望大家 能提供些建议，非常感谢。本人今年 24，现在广州从事最底层的市场销售工作主 要面对的大都为加工制造业。现如今面临人生的转折点不知道何去何从，当初从
事销售行业主要是为了以后自己创业打好基础，从事销售也有几年了一直都不是很景气，在工作的几年当中，.....

个人浅见，你有不错的销售经验和一些见识面，回到老家也许机会更大，现在大城市做点事情还是很难，打工的话你这样的收入，实话说也很难留下很多积蓄，如果回到内地，结合大城市的经验，多学习，一边工作一边留心机会，总觉得机会不比大城市少
小本创业工坊 于 2013-05-06 17:03:57 发布在 创业家园
@东涌一枝花 8616 楼 2013-04-02 19:06:51
LZ 你好，你的网上眼镜项目还在做吗？你在创业书上说的网址打不开，怎么找到你们啊？我想加盟，我是湖南永州的，我的 QQ195567814

@小本创业工坊 8618 楼 2013-04-03 10:07:44
革命者眼镜，一直在运营，并且情况还算很良好，不过我事情多，就是同事们在运营了
那个不需要加盟，现在我们的模式是：
1 主推品质最佳的 20 款产品（超薄钛片、韩国 UNLTEAM 超轻镜架）
2 通过帖子和 SEO 等做推广
3 在全国有很多套漂流盒（盒子里有 20 个样品），在顾客中流转，顾客可以看样品再下单确定
4 下单后，由深圳用全新的存货镜架+镜片，加工好，发给顾客
5 目前只有 2 个套餐：298（韩国.....

@王梁翼 8768 楼 2013-05-05 22:15:52
楼主我想配眼镜 如何联系
---------- 访问革命者眼镜，上面可以联系，现在革命者眼镜项目都算走上正轨，当然中间
也很多曲折，总之算个不失败的项目，我已经很少过问细节了，都是同事团队在管着，再次感谢大家的关照

通过眼镜项目的策划、实施、团队建立、后续推动，觉得我规划一个项目、投些启动资金、后面交个团队同事一起合作，这个思路，是能行通的

我接下来还会在其他领域做些探索，欢迎各位有创业之心的朋友联络我，也可以同样组成团队来干，基本可以按照：我规划+前期投资+小团队运营合作的模式
小本创业工坊 于 2013-05-06 17:07:29 发布在 创业家园
@龙行天下之 2008 8767 楼 2013-05-04 19:12:46 你这个
眼镜在石家庄有试戴的地方吗？

现在的试戴办法是：
1 我们有很多套 100%信任的漂流盒在全国，在网友中流传，不要任何的押金、全部都是出于信赖

2 只要你申请，我们就会发到你那里，里面有全部的款式，你试戴好后，验光完毕，我们配好发给你

做过生意的成功人士，就是不一样，思路也很清晰，特别是朋友不要合作那段，我也深有同感，并且，个人还觉得，小投资，也尽量不要合作，自己凑，是在不行，高利借，合作是个很复杂的事情，与合作伙伴的相处，比夫妻相处还重要，如果相处不好，万分痛苦

早餐最大的问题是：怎么决绝整天算的房租+人工 VS 一个早上的收入，， 这点如果有解决方案，就会有机会，但中国有没有单独的、成功的早餐连锁、为什么？

这个就要多想想
小本创业工坊 于 2013-05-06 17:21:38 发布在 创业家园
@木香 2013 8821 楼 2013-05-10 19:46:24
楼主您好，看了你的贴感觉楼主人真不错，及时点评，很到位，很真诚，先顶一个！ 说说我吧，在一个比较繁华的县城，口岸比较偏的地段，开了一个销售化妆品的店，现在生意不好，是转让出去呢，还是处理了化妆品，转行做别的，谢谢楼主帮忙拿拿主意。不胜感激，谢谢。
---
h 哈哈，这类主意，没人敢给你拿，做生意就是这样，到了十字路口，其实只有自己才最清楚自己应该怎么做：
1 是否每月亏损
2 再坚持是否会有转机
3 下一个机会是否更好（或者工作）
4 能否转让，能否回收一定的投入

....等等这些，都是你自己要考量的，有时候，该断臂就要断，没有办法 小本创业工坊 于 2013-05-12 20:30:17 发布在 创业家园
@飞鸟永远不懂的鱼 8824 楼 2013-05-11 19:00:28 想和楼主谈论绿色和进口食品的问题，个人觉得现在中国人对食品安全处于非常 担忧的阶段，但是越是担忧，问题越多，可能就更有机会，正所谓乱世出英雄嘛。 我想现在的中国人真的不是崇洋媚外，是真的对自己国家的食品不信任，至少我 身边稍微经济好点的家庭，都喝进口牛奶，吃进口保健品。 一朋友现在在做进口食品和进口的菇和菌类还有丹麦的猪肉以及进口牛奶还有 进口水果。目前属于初期阶段，朋友想叫我一起做。其实别人生.....

对你特别有信心，特别是你的奶茶店已经有几千盈利，10 万投入，年回报 10 万，已经是我眼中很厉害的投资了

冷链进口产品，理应是有生意，不过起步的时候，天猫和自营超市等，都诸多变数，并且投入和风险头不小， 是否可以从小的批发、如供应给餐饮店等开始运营
小本创业工坊 于 2013-05-12 20:33:07 发布在 创业家园
@创业在天津 8823 楼 2013-05-11 17:39:30
@小本创业工坊
楼主，眼镜生意可好？
您没设想过把眼镜换成服装？

电子商务+实体店面，可曾想过？
我想很多人想开店卖衣服，去哪里进货？价钱多少？知之甚少
淘宝和阿里巴巴是不错，可是不能去体验，去识货，好坏不知道 我们可以每个城市设立一个实体店体验中心（只有样式，没有库存，没有仓库）
客户类型（开小店的，摆地摊的） 让他们来选购，看好样子，在由本部发货（等待时间.....

从理论上来说，确实存在这样的连锁，现在服装在商场实在太贵了，前几天去一个工厂朋友那里，真丝面料的，出厂价大概 200 左右，同类款式和质量的，商场就 3000 了

但这里面也有几个难题，也许这个模式根本不成立：
1 推广：这是最大的费用和难题，是知道你，谁愿意来你这
2 成本：除了店租便宜点，其他人工等费用，都是成本

目前，还没有见到这类办法的成功案例，或者大成功案例，

所以，理论思考和实际测试，确实有不小的差距
小本创业工坊 于 2013-05-12 20:56:22 发布在 创业家园
@王梁翼 8804 楼 2013-05-07 14:08:16
@小本创业工坊 我也想要眼镜，直接联系网站上面的电话吗，看你们淘宝了上面写得是非天涯网友不予发货

眼镜的事情，请联系革命眼镜的同事们，我最近很久没有参与细节了，都是他们按照既定的规划在执行

谢谢你的支持
小本创业工坊 于 2013-05-12 20:58:06 发布在 创业家园
@二力杆 2000 8879 楼 2013-05-28 14:47:32 小本哥，你好！我向大哥请教一个项目。。我干过厨房，会做一些港澳的甜品，
比如澳门木糠布甸，巧克力布甸，香芒布甸，焦糖布甸等，这些甜品在酒店餐厅主要作为一种饭后的甜点，在我以前上班的餐厅卖的挺好的，一天这几样能卖 80～100 个，小份的一瓶是五块，成本一块左右。大份的 19 块。现在我想专门做这些甜品配送给大学食堂和小饭馆，奶茶店赚点辛苦钱，学校或者饭馆，奶茶店在不需要增加任何成本的前提下就可以有新的利.....
--- 你有做这个的经验，确实是一技之长了，但这东西配送，距离和冷藏等都有限制，
可能只能是自己开个小店，但这类店，开在大家只想省钱的社区和偏僻的地方，
还不行，必须是在比较繁荣热闹的地方，租金业不便宜，----为什么不找找类似工作呢，
小本创业工坊 于 2013-06-02 18:16:22 发布在 创业家园
@三月微梦 8871 楼 2013-05-23 08:37:31
小本哥，很有幸拜读了你这篇大作，说说我最近遇到的情况，望有空给两句建议。家里一直开了个小门饰，制作铝合金门窗，但是由于今年经济下行，市场不景气，

建筑行业开工率低，直接导致订单的急剧减少，工人白养不起，都暂且辞用了。就在这个时候，有一种叫“完美”的产品推销找上门，都是熟人，不好推辞。他们号称厂家直销，无成本，发展下线，按月返利。经营的产品包括日用品，保健品等。给我的感觉，这种“直销”就是换.....

铝合金确实是红海，是时候找找其他机会，但是传销千万不能碰，不仅会赔钱，更重要的是你会在亲朋中，形象扫地，最后很麻烦，
小本创业工坊 于 2013-06-02 18:17:28 发布在 创业家园
@色彩空间 2006 8868 楼 2013-05-21 15:19:45
很久没有关注楼主的贴子了，没想到楼主还在一直坚持为大家回答问题，真是太难得了，我已收到了楼主淘宝店的眼镜样品，已经选定一款了。

十分感谢，正是网友们的支持，才让眼镜项目有所发展，昨天巧遇一个眼镜开连锁店的人，大概有 5 家店，一问才知道，我们的月销售总数量，早已超过他积累了 5 年的 5 家连锁总和了

当然，他开店的单款利润还是要高很多，网络真的改变了很多东西，希望各位创业朋友们，多思考，如何用网络的力量，改变传统商业---包括改变暴利等
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@招安招安 8855 楼 2013-05-15 12:54:25
爬楼终于追上了。
楼主在苏州，刚好小弟也在苏州，请教个问题呗。
我在一家民营企业上班，收入就是中层普通水准呗，税后 10 万多点吧。
我老婆比我小，所以觉得上班没劲，我呢，也是觉得长期来说，拥有可以养活自己的一个店啥的很有必要，毕竟我们这行来说，过了四十之后就会惶惶不可终日，随时被年轻人取代。后半辈子衣食无着啊。
所以呢，我们俩商量，想让她去青剑湖那边开个店，因为刚.....

个人浅见，以上项目都不靠谱，如果要试试，先搞个小摊或很小的点，做点包子试试，毕竟吃的东西，都是刚需，之后再找找特色

深圳有个*师傅包子，据说福田有个 2 米宽的门脸，一年盈利 100 万，是有个送面粉的人，根据他面粉需求量去计算的，

震撼吧
小本创业工坊 于 2013-06-02 18:22:07 发布在 创业家园
@卓尔凡不凡 8837 楼 2013-05-14 00:42:44 非常感谢楼主能抽出时间给想创业的人传授经验。本人本科毕业十多年， 一直
从事中央空调行业，从技术到制造，到管理，再到工程安装，就是沒做过销售。现在?创业,准备开家店(公司）搞中央空调/家用空調清洗，当然，以后还可开展工业用水系统清洗业务。设备、材料投资在 10 万左右。但现在手头没有业务，积蓄也只能把店开起来， 一旦开店，就要从零开始去 找业务，若几个月还没业

务，那我就撑不下去。所以，心里没底。请帮忙.....

如果您有暖通全领域的知识和动手能力，针对商用空调清洗，应该是有空间的，家庭的清洗，是否会太零散，而且单个利润太低，并且被小区各类维修部给占了市场了
小本创业工坊 于 2013-06-02 18:24:17 发布在 创业家园
@一个人的一朵花 8902 楼 2013-06-03 15:40:33
楼主 我和朋友想做学校外面的外卖送餐，o2o 模式，有什么建议吗？我们都没有餐饮的相关工作经验，毕业不久，望指教

这事我了解一些，我认识的一个人，这方面干的很好，号称深圳外卖快餐大王，感觉也赚钱不少

要问我的建议就是：
1 楼少量多：一定要集中送集中的地方，时间成本是送餐最大的问题
2 固定员工少，多用钟点工，因为你一个中餐的劳动，支付不起一天的劳动力价格
3 菜品要选择好：最后容易保存、大众口味、比较固定、品类不多的方向
小本创业工坊 于 2013-06-06 12:05:06 发布在 创业家园
@一个人的一朵花 8902 楼 2013-06-03 15:40:33
楼主 我和朋友想做学校外面的外卖送餐，o2o 模式，有什么建议吗？我们都没有餐饮的相关工作经验，毕业不久，望指教

@小本创业工坊 8911 楼 2013-06-06 12:05:06 这事我了解一些，我认识的一个人，这方面干的很好，号称深圳外卖快餐大王，
感觉也赚钱不少 要问我的建议就是：
1 楼少量多：一定要集中送集中的地方，时间成本是送餐最大的问题
2 固定员工少，多用钟点工，因为你一个中餐的劳动，支付不起一天的劳动力价格
3 菜品要选择好：最后容易保存、大众口味、比较固定、品类不多的方向

@一个人的一朵花 8913 楼 2013-06-06 16:34:37
楼主 我们想的是和学校外的餐馆合作，我们只提供网上点餐平台，配送，从商家那边提成？你看这种盈利模式可行吗，学校周围消费群体固定，重点就是要做线下推广

这个很久就有人做了，我一个朋友还亏了近 100 万，太复杂，你的供应商小店等，协调起来非常复杂
小本创业工坊 于 2013-06-08 22:52:50 发布在 创业家园
@18664391709 8918 楼 2013-06-10 03:15:12 楼主，我看到河南郑州有开台湾无水南瓜蛋糕的，买的很好，有很多人排队。加
盟带设备要一万，我想等深圳天凉一点去看看，但我在深圳横岗去年卖脆皮蛋糕一开始卖的很好，不多久就有三四店跟风，我担心我一开马上就有人跟风，楼主，

您看这个项目值的做吗

---------- 这类小吃，其实是小本创业的很好项目，起步快、风险低，赚钱就急需，竞争大
了就跑，如在商场做无水蛋糕等等

值得小本创业朋友们的关注
小本创业工坊 于 2013-06-11 14:21:19 发布在 创业家园
各位：
最近有一个新项目，目前还在策划和设计如何运营，想听听各位的建议，或者一起演练，为了更好的讲述清楚，特意另开了个帖子：
《震撼：90 万点击的贴主（小本创业贴），请教 1 个问题（必看）》
http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-696613-1.shtml

各位有时间可以去看看，并提提建议，谢谢

小本

小本创业工坊 于 2013-06-11 17:10:47 发布在 创业家园
多谢各位，本帖子已经没有被天涯创业家园置顶了，因为已经置顶了 1 年，所以现在很容易下沉，希望各位看帖后，多顶两句，谢谢

我最近在筹备或者运营 2 个项目，一个是运营了 1 年，已经基本走上正轨的眼镜项目，另一个是科技和市场结合的手机防摔膜的项目（筹备之中，产品好了，但各方面运营才开始）

我诚意招募以下伙伴，如果有在深圳、苏州、上海，或者愿意在你所在的城市配合我工作的朋友，可以发信息给我：
1 品牌策划和运营
2 网站、包装、淘宝方面的美工设计师（可远程合作）
3 大区营销负责人（华南、华中、华东、华北、东北、西北西南），在当地的中心城市工作即可
4 微博运营人员
5 总部销售管理人员

---以上事业伙伴，如果有缘、你也有心，请私信给我
小本创业工坊 于 2013-06-13 21:55:00 发布在 创业家园 朋友们多发言，看看能否靠我们自己的活跃度，让帖子不沉下去啊！

拜托！

小本创业工坊 于 2013-06-14 22:21:23 发布在 创业家园
@小本创业工坊 8933 楼 2013-06-14 22:21:23
朋友们多发言，看看能否靠我们自己的活跃度，让帖子不沉下去啊！
拜托！

@niu9151 8938 楼 2013-06-14 23:47:37
感谢楼主，我想了解一下您的眼睛项目，您能帮我发一些资料吗？
---眼镜的项目，已经放弃了个人合作的机会了，现在靠网络宣传、流转盒看样、本
地验光、淘宝付款的模式，已经很稳定了，加上之前几千幅眼镜的老顾客的回头和介绍，销量很稳定

现在就是需要增加团队人手、提升品牌和服务细节、增加类似近视太阳镜订制这类新项目

十分感谢天涯网友的支持，特别是起步阶段，请继续给支持！
小本创业工坊 于 2013-06-15 12:56:04 发布在 创业家园
@smtzzh 8943 楼 2013-06-16 00:43:15
帖子 3 个月看完的，
有个项目请 LZ 点评，在深圳做河南菜馆怎么样？其实河南没什么名菜，主要就是羊肉烩面.附带卤面.及凉菜也就是面馆规模，投资 10W 以内
河南没有菜系所以深圳到目前为止覆盖率比较小。平均一个镇应该在 8 家左右，整个深圳的烩面也吃了好多家，在深圳最有名气就是丁记烩面了，好像六七家连锁店，他们属于大生意了，呵呵..目前最迷惑的是自己不会做，刚开始就请师傅就划不来，现学怕口味一般打不响，
.....

这个没有独特的胜算，没有河南菜，是有原因的，不是因为你没想到，所以就没有河南菜馆----这也是一种思辨逻辑---为何没有？？

不过这个烩面馆，倒是起步和风险都比较低，值得尝试的事情

切记，千万不要把爱家乡、爱家乡美食，变成一个唯一的生意动力，见过很多这样的失败案例！
小本创业工坊 于 2013-06-16 11:53:11 发布在 创业家园
@此生何用 8947 楼 2013-06-19 17:39:05
楼主好人，请给我点思路，感激不尽。
我现在主要在义乌做云贵川特产这一块，基本上由于云贵川人很多 80、90 被大众化了都不会吃老家特产，所以每个地方需求量都不大，每个菜市场一家独卖生意都不见得好。我现在有个优势就是有两种产品同行不会做，而且很多人想吃到处买还买不到，所以我有以下思路但都不看好，求楼主点拨。 一：批发给同行，成本 5 角一斤，零售 2 元，批发给他们估计一元左右。 问题
是制作起来费时费力最.....

不知道你在哪个城市做这个，这类的生意当然小小养家，都没有问题，很多这样的成功小案例，

小本创业工坊 于 2013-06-20 11:26:04 发布在 创业家园
@重回十八岁 8944 楼 2013-06-17 22:51:13
一直关注楼主 请问楼主 我现在想加盟一家成人用品 自己做一个独立网上商城 不知可行 以前没有做过网络 不知这个行业的前景如何 具体要注意哪些方面 望楼主不吝赐教 感谢！

这个行业，已经有做的非常好的了，网络生意理论上不要加盟啊，如果搞加盟，先搞清楚他是否是骗子----八成是骗子啊
小本创业工坊 于 2013-06-20 11:26:53 发布在 创业家园
@一耙锄地 8952 楼 2013-06-20 16:26:00
小生意赚大钱 真的是这样，如果是独门秘籍 更是一枝独秀了~

小钱和小生意，如果要赚大钱，是不符合逻辑的，安身立命，逐步发展，是可以的
小本创业工坊 于 2013-06-20 16:36:12 发布在 创业家园
@嘻嘻讨米发财了 8955 楼 2013-06-20 18:03:27 一句话概括就是：把类似星巴克的咖啡搬到次中心区域以其一半的价格进行窗口
式外卖。 如何做到类似星巴克呢：好的咖啡机、好的原配料、模仿其材料配比、好的师傅
调出近似的口感、开发同样的品类。 从租金成本和经营难度来考虑，不提供座位。 这样的模式会有市场吗？ 本来想做成很专业的单品咖啡，以原汁原味的口感来建立口碑，但是考虑到做小
生意要考虑大众的需求，阳春白雪可不行，所以就想追求和星巴克.....
--- 个人浅见是这样的：
1 就我本人而言，我是非常想有这样的外带咖啡出现，金光华有个小咖啡店，10元/杯，每次经过我都会买一杯，BREAK TALK 里面，10 元每杯，几乎天天都买，对于我们这类每天必喝甚至几杯的人，星巴克确实很贵（28 元）
2 但，究竟中国的咖啡爱好，是否真的起来了，我看未必
星巴克坐着的人，多是体验下美国文化和聊聊天，它是品牌磁铁
小饮品店的，奶茶好卖，咖啡其实卖的很少，包括 BREAKTALK 等，有的取消咖啡了
3 门店租金，只是经营费用的部分，而人员设备你和大咖啡店并少不了多少，不一定有胜算
4 目前，非星巴克的中国咖啡店，除了那些打咖啡之名，实际卖很多东西的，还没看到很成功的

---中国文化偏向茶文化，咖啡文化实际是西洋文化，有的是真爱，有的是叶公好龙，有的是装一装，让人看不清

我本人很喜欢便宜而真材实料的咖啡，但我不认为会成功，浅见！
小本创业工坊 于 2013-06-20 20:17:33 发布在 创业家园
@登陆只回帖 8960 楼 2013-06-21 13:54:00 楼主，您好，首先感谢您的无私，现在有一项目，请帮忙分析，谢谢。 在网上找了很多旅游一卡通的消息，也找了不少新闻和评论，总的来说对旅游一 卡通人们是褒贬不一，有认同的，就有反对的，但是真让人去购买，相信很多人 不会去，因为性价比不高。 于是自己开始了试着分析人们不购买的原因：人们都想占便宜，但是在正常的使 用过程中，一方面旅游景点认不认旅游一卡通是个问题，另一方面人们计算花 100 到 2.....

我倒在这些方面没花心思，但感觉旅游市场是个大方向，大市场，也有很多有钱的，有实力的、有智慧的人和团队在做，如团购、如小旅馆等等，总之感觉是个好方向，但也是个人才聚集的领域

你说的东西肯定是有人想，有人做过，但为何没有特别做的知名的（我是不知道），而且产业链也不短啊，还有旅游点配合，人家凭什么配合（他们不缺人来，都是国有或私人承包的，也不太灵活）

上游洽谈、下游车主推广，你中间赚那么一点点， 我的直觉，投的钱不会少，又很累，不太有戏
小本创业工坊 于 2013-06-22 16:52:11 发布在 创业家园
@天道酬勤 W8 8961 楼 2013-06-21 23:07:51
楼主您好 您的帖子我还没有全部看完就迫不及待的来讨教了 呵呵 小弟想咨询您认为在大学校园里开家先榨果汁店怎么样？ 我的初步想法是像这种鲜榨果汁店在商场里是比较火的， 利润也很大 ， 但我目前资金有限 。 不可能进驻商场 而且我也没有经验 ， 得现学，所以就想先在大学校园里试验 ，因为学生消费能力和观念不是很强 ， 所以定价我想控制在 15 元以内 ， 可以接受预定或者有条件的话就给配送到各个寝室 具体.....

我认真的观察了很多 SHOPPINGMALL 里面的鲜榨果汁，有一家，场面还行，以不注水为宣传点，现场炸给你看，10-15 元，感觉生意确实不错，我每次都买

喝果汁已经成了人的诉求，反正逛街，反正哪儿喝水都要 10 元，不如喝杯健康身体的果汁，所以这个市场真的是很刚需的

而起步成本也不高，门店租金押金不算，可能 1 万就能起步（包括周转资金），可进可退，确实是个好项目

这类小本项目，没有太多的理论测算，只要人群对、地段可以、租金合适，干干也无妨

但在策划方面，还是要做点诉求：新鲜水果+不加水， 突出这两点，就可以了
小本创业工坊 于 2013-06-22 16:54:40 发布在 创业家园

@嘻嘻讨米发财了 8955 楼 2013-06-20 18:03:27
一句话概括就是：把类似星巴克的咖啡搬到次中心区域以其一半的价格进行窗口式外卖。 如何做到类似星巴克呢：好的咖啡机、好的原配料、模仿其材料配比、好的师傅
调出近似的口感、开发同样的品类。 从租金成本和经营难度来考虑，不提供座位。 这样的模式会有市场吗？ 本来想做成很专业的单品咖啡，以原汁原味的口感来建立口碑，但是考虑到做小 生意要考虑大众的需求，阳春白雪可不行，所以就想追求和星巴克.....

@小本创业工坊 8957 楼 2013-06-20 20:17:33
个人浅见是这样的：
1 就我本人而言，我是非常想有这样的外带咖啡出现，金光华有个小咖啡店，10 元/杯，每次经过我都会买一杯，BREAK TALK 里面，10 元每杯，几乎天天都买，对于我们这类每天必喝甚至几杯的人，星巴克确实很贵（28 元）
2 但，究竟中国的咖啡爱好，是否真的起来了，我看未必 星巴克坐着的人，多是体验下美国文化和聊聊天，它是品牌磁铁 小饮品店的，奶茶好卖，咖啡其实卖的很少，包括 BREAKTAL.....

@嘻嘻讨米发财了 8958 楼 2013-06-20 21:38:46
谢谢大哥直言，做生意的确要看大众化的市场需求，不能理想化。我看外面，也是一水的奶茶铺很火爆，大卡司、便便屋，都是奶茶的天下。

我昨天逛街遇到一个咖啡机（带现磨豆的），说出口德国，还剩 1000 台倾销，只要 180 元（但要买个 220 转 110 的电源）， 我傍晚准备去买一个试试

如果有了，口味也不错（现磨的都口味还可以），我就不买咖啡了，自己膜

面包新语的咖啡涨价了，而且服务态度也一般，都是磨好的粉留在里面，你买的时候机器响都不响，直接出粉给冲
小本创业工坊 于 2013-06-22 16:54:54 发布在 创业家园
@赤脚挑起扁担 8959 楼 2013-06-20 23:39:12
首先顶起，一直关注着本帖，看着你的眼镜生意走上正轨，很高兴，有一天也会成为你的客户，呵呵，对你的做事风格和人品很敬佩。

谢谢啊，如果你不近视， 希望你一辈子都不是眼镜项目的客户，没有什么比健康，包括眼镜健康更重要了

眼镜项目今年有计划启动：近视太阳镜订制的项目，目前正在新招募同事、镜片对接（国外一个专业的近视太阳镜镜片，这个很讲究的),镜架订制等工作，什么时候出来还没有结果

专门给近视眼配太阳镜（有近视度数），都是定制化，确保度数合理、镜片技术和品质一流，镜架时尚高级，大家觉得怎样？这个项目

小本创业工坊 于 2013-06-22 17:00:40 发布在 创业家园
最近身边好几个项目：材料公司（膜材料）、眼镜项目，另一个连锁新项目，急缺事业伙伴

如果你在以下方面有些自信，也愿意和我一起创业，在（深圳）工作，或者有朋友介绍，请联系我！
1 有美术设计和品牌设计基础的
2 有销售需要的基本素质的
3 有综合不错的素质，愿意参与小本创业的全程的
4 信的本人，愿意一起实践的
5 外语水平好，外向型联络方面的（部分时候需国外差旅，如展会等）

---目前都是雇员，发工资和提成回报的模式，不招股东，也不接收别人投资入股，关系简单最好

你？ 或者你有朋友，请介绍！
小本创业工坊 于 2013-06-22 17:08:26 发布在 创业家园
@简单就是幸福 AA 8970 楼 2013-06-22 19:20:36
看完了楼主的贴子受益非浅.就我目前的情况请楼主有时间帮我分析一下。
我是一名的普通医学中专生.10 年前继承了父亲的职业.在农村做了一名普通的乡村医生.现工作已有 8.9 年的时间了.刚开始工作的时候每个月能有 1000 多的收入.当时自己很满足.对工作充满了热情.虽然有时也风里来雨里去.并担着职业上的风险.但想想为乡亲们解除了痛苦.自己很有成就感所以并不觉得累。（主要是收入也可以）当时我们这里的经济算一般吧.一个小工.....

我很敬佩你，乡村医生在乡村的救死扶伤和小病小痛方面，起着非常重要的作用
不要为你的青春后悔，在这个世界上，有蛀虫，有投机者，有掠夺者，这是事实，但毕竟需要对社会有正面作用的人

我也很理解你，毕竟高尚不能当饭吃，乡村医生干不下去，是全国的问题，是体制的问题，不是你个人的问题

到饭店学管理，确实是个不错的出路，或者去大城市的药房工作，也能找到不错的工作

至于创业，个人建议先工作，或者先做很小的生意，1 万以内的风险，别拿你的积蓄来冒险，因为你毕竟没有接触

祝福你好运
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@狼眼 b 8973 楼 2013-06-23 12:51:44
小本哥，我有个库存处理的生意想咨询下，就是在淘宝开店帮人处理各种库存，

衣服呀，鞋子呀，分门别类处理，主要优势就是价格低。面对的客户就不是单个的消费者，而是开店或者是摆地摊的人，一件货我赚 0.5 元的费用。有支付宝做保证，相对信任度可以保证，无条件 7 天退货，只需要客户支付物流费。说白了 开一个淘宝店提供一个给那些卖不出货的人一个平台，然后又给需要便宜库存的 人一个平台，相互对接。有库存的人不需要天天盯着.....

不知道你是个想法，还是已经在执行：
1 难度在于库存的寻找甄别、洽谈、货款、入库、管理，还有拍照等诸多细节，还是难度不小的
2 下游如何知道你，如何信任你， 买回去之后如何评价你等等

3 库存真是个大生意，我也不是非常懂，但感觉：别人怎么知道你，都是个很大的问题，就算开个淘宝店，几乎没人访问你，怎么办？
小本创业工坊 于 2013-06-23 21:08:25 发布在 创业家园
@梦天下 2013 8972 楼 2013-06-23 09:37:48
老哥你好，你能点评下台湾小米酥这个小项目吗，这是天涯的链接 http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-650915-14.shtml#1849632 真心的希望老哥给点意见，潮哥的帖子是不错，你可以具体的分析下这个项目吗？
我是这样想的，他可做大做小，第一可以先摆摊看看收视率有多少，第二步前提一个地区认可了这个产品。他的大量消费人群是小孩，也就是小学生，我们可以每个学校设立一个分销点，应为这产品保质期在一个.....

我看了一下，就是一个地方特产类的项目，而且很单一
这个东西，进货也不需多，如果在你们县城，先摆个摊，试试就知道了，投入 1000 估计都可以了

很多事情还是实践，特别是低成本实践，别请教别人甚至还有效果，

但我不知道单一的一个小特产，摆摊是否可行，如果摆摊都赚不回来钱，开店或干别的就更别提了

至于加盟，谨慎，现在很多人靠加盟骗钱
小本创业工坊 于 2013-06-23 21:11:47 发布在 创业家园
@共青团派 8979 楼 2013-06-24 19:39:10
小本哥：你的革命者眼镜在长沙这边有合作者没呀！！没有我就加入呀！
---------- 那个不错，但不搞合作了，尝试了下后，多是三分钟热情，所以今后和个人合作
都会很谨慎，最好是纯商业合作，都有风险和压力，否则都会三分钟热情
小本创业工坊 于 2013-06-27 20:50:21 发布在 创业家园
@迷茫创业男 8989 楼 2013-06-29 11:21:37
本人做数码影像生意惨淡，现有大学城空店铺一个，希望可以找到一起创业的伙伴 qq894094547 这种情况我都不知道怎么去经营了

生意都是风险，看淡些，如果没有项目，不合适守着铺面或租金等项目，尽快脱

手

现在铺面生意，多数很艰难，最近帮一个朋友物色个店面，给了对方店主一个电话，结果起码接到她 10 个电话，几乎是恳求的心态，急切的想把店面转给我朋友，可以看出来，如果没有生意，守着店铺是多么难熬
小本创业工坊 于 2013-06-29 19:52:50 发布在 创业家园
@灿烂如笑 9002 楼 2013-06-30 20:06:25
楼主您好！我有一个项目构想，请您点评。我想开一个媒介律师和大众的网站，网站上面是各律师的相片和擅长领域介绍及联系方式，网友可以向他们免费咨询（包括留言和直接电话咨询），通过网站联系他们可以优惠律师费。另有专门的留言通道，由专门的法律团队解答，甚至可以免费写诉状。我们的营利主要是向律师收取推介费用，因为律师需要推介自己扩展业务，另外在网站运营成熟后可有广告收益。而我们要做的，是推广网站。不知道.....
---------- 这个已经不少了，也曾有人规模化的作，后面还是没有留下来比较好的综合平台，
不是别人没想到，而是撞了南墙都回头了
1 老百姓找律师的渠道太多了
2 百姓怎么知道你的网站，推广费用谁出
3 律师怎么知道你的网站，和推广费用
4 如何收费，说服律师交费的成本

小本创业工坊 于 2013-06-30 22:56:25 发布在 创业家园
@人 I 足球 I 生活 9006 楼 2013-07-01 16:33:25
婶婶的敬佩这个帖子里面的同志们
不管有没有成功 至少在努力
对于我们这些没钱 没人 没关系 没头脑的人来说
想有个投资小 风险小 利润尚未的项目 太难了
所以这个帖的人才这么多。都是同病相怜的人。
---------- 不要灰心，大部分人都没钱没关系，但头脑是吸收知识和训练，以及见闻广博，
这就是论坛的意义吧
小本创业工坊 于 2013-07-02 09:41:33 发布在 创业家园
@流浪的孤独 R2 9018 楼 2013-07-03 16:32:11 一直跟踪楼主这个帖子，现在才赶上大部队，对楼主的才能和品德钦佩得不得了！
我现在也想问个自己的问题，目前我想做成人用品，不知前景如何，特请教楼主的教导，目前情况如下： 货源：是同学在一家成人用品分销公司做发货，他可以代发货，价格可以拿到他
们最低级别的价格 销售模式：做网商，前期做个独立商城，做网络推广，SEO 优化（可做到百度首 页），做淘宝、团购,中 期可自己做仓库，做外贸和加盟
.....
----
1 如果你有精力和能力好网络、推广、淘宝等，个人建议不要弄成人用品，这个已经聚集品牌卖家，而且不是刚需，不是人人需求的东西，不是最好的选择

谢谢
小本创业工坊 于 2013-07-04 16:57:42 发布在 创业家园
@黑舞白沙 9025 楼 2013-07-04 16:19:35
你好楼主，我想加盟一个冷鲜肉专卖店，我们这只是一个小县城，除了两个大超市有这种冷鲜肉卖以外全部都是以摊贩的形式在经营，不知道值不值得投资，请问楼主有什么建议或经营技巧，鄙人不胜感激，谢谢！

这个我没有调研，没有发言权，你可从以下去调研
1 顾客在哪儿，他们为啥买冷鲜肉，哪些人是顾客
2 竞争者在哪儿，是超市、是批发商、是店面，有吗？ 他们活的如何？
3 货源在哪儿，利润如何、投入多少等等

多做点调研
小本创业工坊 于 2013-07-04 17:01:03 发布在 创业家园
@重回十八岁 9032 楼 2013-07-04 22:02:42
还有楼主说的聚集品牌卖家是指什么？
这个应该是指那些大的卖场 和知名商城 如京东卖场 春水堂 桃花坞 美色商城等等吧

我对这个领域不是非常了解，所以也没有发言权，总觉得已经形成聚集，小商家做这个没有优势，而且这不是刚需
小本创业工坊 于 2013-07-04 22:08:21 发布在 创业家园
@闲云野鹤一钓翁 9050 楼 2013-07-10 15:45:17
刚注册的 ID，以前一直只是过客，注册这个 ID 就是为了请各位前辈帮我拿个主意的。
先介绍下本人的情况，69 年人，在一小县城的事业单位上班，属于混吃等死一类
的吧。老婆早年下岗，做了几年生意，经营床上用品，开始还好，这两年店租直线上涨，一年下来基本给房东打工，加上儿子上高中，生意就没做了。单位福利房一套，闲钱 30W(放在朋友那吃息），破车一辆。 儿子现在上高三，我们基本主要的精力放在他身上了，问题是，.....
--- 很理解你，可能很多事业单位的人都是这样的心态，但床上床上品能购买的地方
太多了，典型的生产过剩，销售过剩，购买不足，购买频率不高的领域，可不能因为你有点这个资源，就一定要做这个生意啊
小本创业工坊 于 2013-07-10 17:49:42 发布在 创业家园
@yangxiever 9051 楼 2013-07-10 15:51:17
楼主，你好，我 08 年毕业，一直在南京打工，去年回老家，江苏一三线城市靖江，不知道楼主听过没，由于是小城市，工作非常不好找，加之大学学的电子商务专业，这个专业管理计算机网络营销什么的都学，但是都学的皮毛，出来没有一技之长，在南京做了近 3 年的销售，回来靖江后做了一段时间的销售，感觉和南京真的没法比，工资低，公司小，要求高，加之也不想再继续销售了，想自己出来做点什么，我一个表哥建议我开一家小型的咖啡.....

小本创业工坊 于 2013-07-10 17:58:30 发布在 创业家园
@南药卤蛋 9042 楼 2013-07-07 19:07:09
不知道楼主有没时间，个人创业一年了，自身有一定的非专业基础，现开发自家的梁茶跟卤蛋（卤蛋自己申请了专利）。开的就是卖药茶，药蛋的养生堂，不知道有哂提议。
一、是在家乡，一个小县城，人口 20W 左右，周围 1-2W 这样子 二、创业一年了，因为是自住屋，所以没什么资金压力，三证齐全的，现只有一
些忠实顾客。 三、网上也有开店，茶是可以包装远销的，但蛋因为不加防腐不能远销，只能是
卖料让别人自己整。
.....
---------- 我觉得，你这样的项目，就只能在本地、口味、知名度上下工夫了，除非多开点，
否则不能做到全国去，网购更难，推广成本就很高
小本创业工坊 于 2013-07-10 17:59:53 发布在 创业家园
@玫瑰玫瑰我爱 You 9040 楼 2013-07-07 16:00:19 楼主你好，我想加盟一家女性调整型内衣店，不知道楼主有没有这方面的信息， 我在省会城市，但是属于二线的那种，这家内衣店正在我们这边扩张市场，因为
现在小孩一岁多了，在家带他，现在想出去工作下。我想先在这家店的其它店面工作 2、3 个月看看情况，再做最后的决定，但是现在店面的转让费和租金都比较贵，还不太清楚这行水在哪里，也没下定决心，想咨询看看。另外我有朋友投资了一家便利店，属于只掏钱加盟的，不管理业务，.....
---
1 内衣店是有需求，但不是刚需产品，加上租金人工昂贵，恐怕不是很理想的
2 加盟便利店，是个投资回报还可以的项目，当然业有风险，见过很多

个人觉得，比较好的项目应该和以下条件有关：
1 最好和人生理需求直接或间接挂钩的---如吃穿住行教育虚荣等，离开这些刚需，都相对需求不足
2 产品或服务，必须有一定的特色或创新，如某个小吃、某种皮鞋等等
3 除了产品创新，还要在营销、管理等方面，多个创新，多个创新组合在一起，才有竞争力
4 项目的投入多少、管理难度、资金风险、是否退出容易等，都是考量
小本创业工坊 于 2013-07-10 18:04:17 发布在 创业家园
@重回十八岁 9036 楼 2013-07-06 07:19:57 楼主的另一个贴怎么没有了？

是那个：手机屏幕防摔膜的项目吗？ 被删除了，其实我也是想通过那个帖子，系统的说说手机防摔膜的项目、从立项、运营、营销、推的广等的思路，让大家了解科技和顾客结合的案例，不过可以去网站：www.szheye.com.cn ，有项目的详细介绍。

并且手机屏幕防摔膜，也是一个小本创业项目：每个城市可以有一个代理人，负责将产品铺货到各个店铺、之后管理、跟进、不断补货、回款等（专职兼职都可

以），投入在 3000-10000 之间（主要是备货，根据店面多少而定这个备货资金），看拓展多少和生意好坏，年回报可能也有 1-5 万之间，风险控制在 30000-5000 左右.

只是他们有他们的规定，删除了就算了，我也没去申诉了

我觉得小本创业，也不要集中在吃喝店铺等方面，其实可以关注科技创新和民用的结合，比如手机备件的市场，产生的大量的大小机会。

还有其他的科技创新产品，如果和市场结合紧密，都会有很好的创业机会。

以下是那个手机屏幕防摔膜的 LOGO，大家提提意见：
ANTI:阻止、缓冲
CRACK：撞击、
IST:专家
ANTICRACKIST---英文牌子用这个
中文为：安特 斯特 （安全、特别、和英文结合）

小本创业工坊 于 2013-07-10 18:12:27 发布在 创业家园
@芳村神经病院院长 9037 楼 2013-07-06 17:34:39
楼主：
你好！
这个星期一直在追着看你的帖子，一边看一边夸一边感叹，本来想全部看完再给你写信的，但是今天心血来潮，实在是等不及了。
首先先步韵和你首页开贴时的那一首诗作为见面礼，行家面前，实是见笑了：
四方飘渺似旋蓬，几度浮沉人海中。
霜雪常折孤松骨，流年渐磨大鹏心。
龙鸣墙上尘封剑，闻君屏前无弦琴。
他年燕然勒铁马，与君酒酣唱大风。
一个星期来，看你的帖子看得我.....

院长才华横溢，腹中昆仑，而且乃性情中人，而且身居陋室，仍能心怀天下,佩服！

所谓创业，其实只是引车卖浆之类的生意而已，这条路，是否必须走，成败与否，并不是人生的全部，这是我一直的观点。

人生有很多的内涵，人生价值也是多元的，是否做生意、是否赚钱、是否富有，只是多元价值中的少部分指标，虽然这是创业论坛，但也无需将生意当做生命的全部。

在院长的才华面前，我也只是打油水平，突然想起有次在广州增城信步江边，故引一打油小作应答，并送给所有天涯的朋友们：

心田植一苇，
红尘似大江；
邀闻箜篌曲，
竞渡为那般？
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

《过西施故里-上虞》：
吴越金戈铁未销，
春宵酒暖小蛮腰；
英雄霸业江湖远；
美人何处浴红袍。

小本创业工坊 于 2013-07-11 12:09:52 发布在 创业家园
回复第 9074 楼(作者:@祥子 Qw 于 2013-07-17 08:57)
@小本创业工坊 42 楼 2011-02-04 19:36:40
多谢大家捧场，愿意和大家保持……
==========
关于店员这段话，特别重要，也也别有学问，我最近也在研究薪酬改革，不能大锅饭了，也不能盲目仁慈，养懒汉是对努力同事的伤害

小本创业工坊 于 2013-07-17 23:01:05 发布在 创业家园
回复第 9081 楼(作者:@华仔龙哥 于 2013-07-19 16:33)
楼主您好！看了你的帖子好长时间了，这段时间一直在找代理的项目。先说说我的情况。
2011 年计……
========== 就产品而言，这些概念性的茶，是否真有效，你，是否县城有需求，谁会购买？
先搞清楚醉酒和醒酒是怎样的生化反应，而且这不是刚需，个人觉得前景不好

小本创业工坊 于 2013-07-19 22:28:29 发布在 创业家园 回复第 9107 楼(作者:@shunsu 于 2013-07-28 00:28)
回复第 8929 楼，@小本创业工坊 多谢各位，本帖子已经没有被天涯创业家园置顶了，因为已经置顶……
==========
可以交流，现在已经有十几个城市动起来了，四五个已经有不错的进展，也给了我们信心，你私信联系方式吧，有专门负责的同事，你们交流下
小本创业工坊 于 2013-07-28 08:09:13 发布在 创业家园
@柒霍 9115 楼 2013-07-29 18:05:30
楼主能帮我分析下不。
我有个创业的项目很久了，一直还没有实施。就是在我们镇上开个儿童摄影店，

小本创业工坊 于 2013-08-01 22:41:59 发布在 创业家园
#苦闷与渴求#
最近，一直在寻找创业同事，但效果很不理想，如果你或者你身边有这样的人，请推荐
1 有愿意亲身实践从无到有的小本创业的意愿
2 有真正的能持续的热情个吃苦耐劳的态度
3 相信努力和回报的关系，而不是不劳而获
4 有作为销售，客户交流，商务的基本素养，如口才，性格，基本文化基础等
5 深圳最佳，外地有合适的，深圳能提供住宿
6 不问出处，应届均可

目前，正是已有项目和新筹备项目得用人之时，需要 5 个人手，如果大家对我有信心
欢迎推荐和自荐！

三个月内有效！

请私信或留言
小本创业工坊 于 2013-08-01 22:56:08 发布在 创业家园
@理想差点忘记了 9106 楼 2013-07-27 18:36:36
一定要加我啊~我已经到了边缘了~在此先谢谢楼主.好人好报

已经私信你了，有时间交流一下，不要太担心，总是有路的
小本创业工坊 于 2013-08-09 22:26:49 发布在 创业家园
@就是帅帅熊 9132 楼 2013-08-02 11:48:45
从前年就开始关注这个帖子，一直关注，但是没回复过。因为我这几年在乡镇经营一家手机店，也没落下什么钱，最近有一些原因，我需要搬到县城去。想着做熟不做生，还是在手机上下工夫，但是不想卖手机了，利润太低。资金也大。现在想在县城开家专卖手机配件的店。零售批发兼营。我们县 44 万人口，现在有两家配件门市，基本垄断了县城的手机门市，也就是说其他的手机门市的配件都是他们两家配送的。我想拼就得拼高端的配件。电池.....

手机配件其实是个很好的领域，我见过赚几千万的，就一个东西，但等我们都在讨论的时候，这个领域已经是红海了，配件厂家竞争激烈，配件批发商激烈

如果是普通的产品批发，针对县城，如果产品没有特色，觉得机会不大

如果产品很有特色，不如选择一个或少量产品，针对更大区域跑一下试试
小本创业工坊 于 2013-08-09 22:34:15 发布在 创业家园
@桐子岭上一株茶 9152 楼 2013-08-04 01:29:46
冒个泡，个人觉得现在做服装尾货处理还能赚点小钱，服装厂尾货的积压都很多，直接到厂家拿货价格都很低，不过选款式需要眼光（款型不要太多，主要以中、老年人夹克、外套为主，夏季服装利润太低），买一辆二手面包车流动摆摊，以县城为中心，辐射周边乡镇，售价 5-60 元一件，利润在 10-20 元，完全靠走量。

以前有跟别的摆摊的人去体验了几天，销量还是可以的，当时在一个小镇上卖了4 天，到后来有很多顾客见到我们就说：我都不好.....

你说的模式，确实是个容易起步，并且投入风险相对也可控的模式

最佳的尾货模式应该是：
1 一个总部：专门投资金，吃下最好的尾货
2 全国分点：通过代理模式，各城市都有吃货人，他们有的摆摊，有的推销分销
3 建立信用：总部和各合作者之间，建立一整套的信用和制约体系，一个蚂蚁雄兵偶似的网络，构建起来后。真的是对厂家有利，对盟主有利，对小本创那业者有利的多赢局面
小本创业工坊 于 2013-08-09 22:37:51 发布在 创业家园
@赵归在 2013 9162 楼 2013-08-10 08:33:26
不知道楼主对家具市场了解多少，最近老家有个朋友做老家具，样子挺好，面向应该是中高端的家里木制摆设，桌子柜子凳子床，从他那儿拿货应该不错。如果我自己开个家具店，最少也得二三十多万，楼主能不能帮我想想我怎么样才能从中分一杯羹，谢谢楼主

这都是一些满是红海的竞争领域，如果走普通的路子，继续开家具店，个人不认为和其他店面有什么特别，都很不容易做

现在是网络时代，你有什么办法把他的家具和网络结合起来吗？
小本创业工坊 于 2013-08-10 12:31:26 发布在 创业家园
#招募伙伴#---最近，一直在寻找创业同事，但效果很不理想，如果你或者你身边有这样的人，请推荐
1 有愿意亲身实践从无到有的小本创业的意愿
2 有真正的能持续的热情个吃苦耐劳的态度
3 相信努力和回报的关系，而不是不劳而获
4 有作为销售，客户交流，商务的基本素养，如口才，性格，基本文化基础等
5 深圳最佳，外地有合适的，深圳能提供住宿
6 不问出处，应届均可

目前，正是已有项目和新筹备项目得用人之时，需要 5 个人手，如果大家对我有信心
欢迎推荐和自荐！

三个月内有效！

请私信或留言
小本创业工坊 于 2013-08-10 12:36:24 发布在 创业家园
@liujianyong888 9167 楼 2013-08-10 14:42:36 楼主：你好，不知道楼主对咖啡市场了解不，本人打算回老家开一家小咖啡店，
价格比奶茶高点。我老家销费不比深圳低，这样能开吗？

内地的咖啡店，基本是提供聊天环境和菜品（可以点菜）的模式，一般都场地比较大

小而美的咖啡店，一般只能提供咖啡，而中国真正爱喝咖啡的习惯，其实还没到来

不管你开什么店，最好想几个问题：
1 我的特点是什么，如果没有任何特点，竞争就不容易了
2 我为顾客提供了什么？ 提供聊天环境，提供菜品，还是就是提供咖啡？
3 投入多大，生意很差时候，每个月的亏损多少，我能亏多少个月，最大风险在哪儿
小本创业工坊 于 2013-08-10 22:25:43 发布在 创业家园
回复第 9176 楼(作者:@雪连天 W 于 2013-08-11 23:05)
@赤脚挑起扁担 8959 楼 2013-06-20 23:39:12 首先顶起
，一直关注……
==========
谢谢啊

小本创业工坊 于 2013-08-13 06:43:10 发布在 创业家园
@赵归在 2013 9183 楼 2013-08-13 19:23:10
刚提问完做家具的事，谢谢楼主和子腾的回复，今天突然想到自己家有一个资源（铁艺，算半个铁艺吧）为什么不用了，偏偏要做自己不太了解的家具生产行业，我家是电焊，车床，气泵，打眼，养焊等都有，我爸做了一辈子这个。以前家里还做过铁大门，铁床，不过都不怎么时尚。我今天在淘宝上面查时尚铁艺品时看到远没有家具畅销，原来有做铁床的，现在都用木头的了。老家好多人外出打工，家里的生意也不好，麻烦帮我想想我能不能利.....

发掘顾客需求+设计+铁艺生产+网络宣传（含论坛发帖子）=会有不错的机会

但你以上几个环节都要接上
小本创业工坊 于 2013-08-13 20:43:44 发布在 创业家园
@wjf2005985414 9210 楼 2013-08-17 21:32:07
自大哥开贴就一直关注和学习，从中学到很多东西，更对大哥无私的精神非常佩服和尊敬！
大哥的眼镜项目已经落地，目前得知运行的不错，这个果然是个创新，如今这个市场已经是商品过剩的时代，再好的产品都需要有精良、独特的推广渠道才能有好的效果，眼镜项目就是对创新推广的一个好的实践。
大哥所说的手机膜这个项目目前还没有整体的框架出来，我做的思考如下：
推广方式--1） 如果用网店的方式，就要发展尽.....

谢谢
小本创业工坊 于 2013-08-19 17:18:00 发布在 创业家园
#防摔膜的项目思路（简明）#---欢迎讨论和指导

1 发掘顾客的痛处----苹果三星手机屏幕摔裂，维修 1000 元（痛处）
2 解决顾客的痛处----多层材料，有效防止手机屏幕摔裂
3 产品的独特性： 比较早提出防摔膜的概念 独特的材料，科学的测试，能证明其防摔性能（包括视频，测试工具，现场演示） 高级细致的包装，衬托产品品质（包装的设计、用材、细节） 考虑周到的细节，让顾客感受非同一般（内含刮卡、备用标贴、酒精棉、擦屏布
等）
4 如何有效的让顾客知道和体验：
进店--进中高端店 店主需要新概
念产品，产生高盈利

5 如何进店
各省会发掘一个个人代理，负责发掘店铺、送样、洽谈、铺货、结算
目前证明很容易谈成

6 个人代理为何乐意做 店铺或连锁店
客户容易找到，容易接受
压货资金极少 中间利润可观 整体风险
很小 盈利回报可观
代理价格（？）---现款进店价格 28---赊销铺货进店价格 38---店铺 98-168
----举个例子，四川凉山，进了 5 个店，上周卖出 70 片，店铺和铺货代理，都利润不
错

7 店主为何乐意主推：
独特的概念，暂时其他店还没有，没有比较性
价格和利润，利润很可观
产品本身概念、品质、包装、细节，都支撑他卖 98-168 左右

8 顾客为何可以接收 苹果三星手机用
户，基本都不太缺小钱
防摔是他们心头之痛
4000 买手机，则不愿意天桥贴 10 元的膜 其他膜在中高店铺也
48-98 元，加 50 贴个防摔膜，可以说服顾客
总体 98-168 的价格，结合膜的高级包装和细节，有成交的可能

9 如何寻找店铺：
通过 58 和赶集搜索，搜索手机配件销售的招聘，出现的全是店铺老板（招人）直接打店铺老板手机
以南京为例，一天时间搜索 120 个店铺老板，全部打电话，一天累计谈成送样体验的 20 家（多为连锁店），如果成交 2-3 家，则意味着 3-5 天时间，南京就有 20

家店面上货和产生销售

10 环节----本地合作伙伴（个人代理） 发掘店
铺的工作
沟通洽谈的工作
送样展示的工作 集中铺货和回款的工作 平时和
店主店员沟通感情的工作（让店铺主推） 及时
补货的工作
----一旦铺开，也确实能带来可观的销售回报

11 未来竞争的应对 中国不缺产品，中长期看来，会有很多
类似概念产品出现
而且，必定他们会低价格、低成本、劣质包装、低利润出现
----应对策略欧是：
走品类及品牌概念,先入为主
中国太大，店铺合作进去了，不容易轻易更换 只坚持
我们的品质、细节、价格、给店铺和个人的空间
分享市场的一席之地而已

12 总结：本项目还在进展，还不能说成功，但依照了以下几个原则，希望大家一起思考：
1 细分了需求：防止高级手机屏幕摔裂
2 细分了产品：品质+包装+细节
3 细分了概念：防止手机屏幕摔裂的防摔膜
4 考虑了通路：在中高级店铺出现
5 考虑的店主利益：给他们新概念产品，让他们赚最多的利润
6 考虑了当地工作：各省（省会）找个个人代理，让他们低成本和高回报的执行项目，当做小本创业项目，去执行：发掘店铺、洽谈送样、谈成、铺货、回款、维护等
7 如果要完善这个项目，让整个体系有执行力，则要做到：
全新概念+高级完美产品+充满热情的个人代理+热情主推的店主店员

以上把简明的思路写出来，作为一个还未知最后成败的案例，希望大家一起剖析

所谓的小本创业项目，我想用这类模式，就项目和大家一起探讨，比凭空将理论，更有效果

欢迎批评指正！

小本创业工坊 于 2013-08-19 18:20:34 发布在 创业家园
以下是我们花了很多心思，精心设计的产品、LOGO、包装、附件
1 包装用进口的纸质，部分过 UV

2 附件全部都有 LOGO
3 附件考虑周到
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

如果你有心试验一个项目创业全过程，你可以为下列身份加入这个项目，体验过程和结果(包括最后的成功或失败)
1 深圳和苏州招聘全职员工，如果你在这两个城市，可成为全职员工，加入负责项目运营类，销售类，品质及生产类同事
2 实习义工: 如果在其他城市，希望学习，则可申请实习义工，负责部分区域的店铺信息发掘和电话沟通，通过沟通现款结算成交，包括本地城市的店铺现场发掘……实习义工没有回报，当做实习，有实际业绩后届时安排一定的提成
3 全职或业余的个人代理，负责本城市和区域的客户发掘和成交，赚取差价，但需要根据销售量大小投入 2000 到 5000 的资金，也有一定的亏损风险，请谨慎评估
小本创业工坊 于 2013-08-19 19:12:40 发布在 创业家园
回复第 9202 楼(作者:@步甲天下 于 2013-08-16 02:19)
楼主，有心人！很好！
最大的缺陷，定力耐心不足！
尤其缺乏的是: 忍 方向感欠缺
任……
==========
不太明白你的意思，社会成就，个人的追求还没往那方面靠拢…

小本创业工坊 于 2013-08-19 19:14:28 发布在 创业家园
@WangLLT 9217 楼 2013-08-19 20:03:12 楼主你好！我想在二线城市开一家婚纱租赁店，目前只有一些影楼在租，专门租 借婚纱的店几乎没有。想向您请教想法是否可行？
---------- 二线城市的市场太小，而且有婚纱店在出租，如果你的店面仅仅出租婚纱，是否
可行？

关于婚纱，我看到一个消息：
额
铂金丝婚纱，一种由铂金丝纺织的婚纱，成本价值大概 400 万左右，价值号称 1000 万

现在奢华的婚礼，如果让新娘穿上 1000 万的婚纱，加上社会炒作，加上豪华需求，每租一次收费 20 万

----专门做富人和潮人的生意，面对全国，这是否会有机会？

大家说说呢
小本创业工坊 于 2013-08-19 21:40:51 发布在 创业家园

@youyoufanfan 9222 楼 2013-08-20 09:42:19
第 11 条：未来竞争：中国太大，店铺合作进去了，不容易轻易更换。我感觉这条还不是很成熟，诺基亚当年一家独大，现在都没落了，所以在防摔膜这种技术含量不高的产品上，其它厂家跟上还是很容易的，当然前提是卖得很好。

对于产品的门槛、屏障、跟进、竞争方面，个人是这么看的：
1 在中国，大部分产品都会面临这个难题，无法避免的风险，就等于无风险
2 零售店数量太多，也许我们进的店，竞争对手从时间上、雷同度上，不一定正面竞争
3 持续的创新，才能持续的领先，包括产品本身的改进、新产品的发掘等
4 最好的产品，是从风险、需求、独特、时间点等都适合的产品，商业项目不仅仅考虑技术，要考虑多方面
小本创业工坊 于 2013-08-20 16:12:04 发布在 创业家园
#创业大调查#--想创业、没经验、没技术的茫然一族，有多少是这样的一族

如果你是这样的茫然一族，请留个言

我有个想法，做一个全面的实战培训思路（纸上谈兵终觉浅），给这群人提供整套实战解决方案，让这群人清晰创业的逻辑、分析的方法、选项目的思路、执行项目的注意事项，如何发掘项目、如何判断那个项目、投入与风险、各种失败的案例和原因、各种成功的案例和原因，参与部分项目的远程参与实战训练（如写帖子、微博、电话等）、请些知名的成功或者失败创业项目的亲身讲述和分析（远程语音）等

并且致力于构建一个小本创业训练班的同学关系，让他拥有同样类型的想创业的同学，分布在全国各地，互相交流！

具体方案正在筹备之中，我需要知道，有多少人有这样的需求！

如果你有这样的需求，请留言

小本创业工坊 于 2013-08-20 17:02:38 发布在 创业家园
纸上终觉浅，实践出真知，这是这几天见过几位想创业但又不知如何做起的网友的感触！
创业的经验能力，不来自于心灵鸡汤，不来自于成功者的惊讶，不来自于各种推演
来自于自身实践的积累，点点滴滴，各种教训
小本创业工坊 于 2013-08-20 20:26:33 发布在 创业家园

回复第 9231 楼(作者:@用心拍脑袋 于 2013-08-21 08:45)
#创业大调查#--想创业、没经验、没技术的茫然一族，有多少是这样的一族
---------…… ========== 很好，最好把你希望得到哪些方面帮助也说清楚

小本创业工坊 于 2013-08-21 16:26:26 发布在 创业家园
@小蜗牛 1005 9233 楼 2013-08-21 17:53:31
@小本创业工坊 您好，我关注这个帖子很久了，学到了很多东西，我是个中职毕业生，上班有两年了，今天在网上看到一个项目，是天粮公司的炸弹烧，一种台湾的小吃，是有丸烧和饮品一起的，然后有点想加盟这个店铺，加盟费呢是 3 万元这样，公司赠送设备并教授技术，两个人可以运作，店铺是 5-20 平方这样就可以了，我是在县城，想在小学旁边开，目前我们县城也没有这东西，主要以外卖形式为主，并且打算在附近一带没有餐厅的宾馆.....

个人浅见，这类项目，基本都是盟主已赚加盟费为主，这类新的东西，没有得到本地口味确认之前，你的投入连转让费门店加盟费，加上或有的前期的亏损可能，估计会有 10-15 万的风险，要好好权衡

多花点时间，看看他是否真有成功的案例，是否你亲眼所见，是否和你县城有类比性，口味是否适合，等等

再次说：在中国，加盟 99%都把赚钱，建立在加盟者的风险和痛苦之上，一定谨慎。
小本创业工坊 于 2013-08-21 22:01:47 发布在 创业家园
回复第 9243 楼(作者:@gaozhuzhen 于 2013-08-22 22:59)
我好想创业!！！！ ========== 这么强烈，但也许又不知如何动手，这样的朋友很多

小本创业工坊 于 2013-08-23 21:15:42 发布在 创业家园
@惯性孤独 9252 楼 2013-08-26 10:33:15 楼主大哥您好！首先我想说声谢谢你，能如此耐心地在这里分享自己的经验，让 我们这样想创业的年轻人少走弯路。我今年大三，想在学校里办校园 DM 报纸，
为校园周边商家打广告，然后排版印刷 20000 份免费发到大学各个寝室里，上学期我挂靠了一家广告公司，一方面为了获得出刊报纸的刊号，另一方面可以减少商家的不信任。期间在网上翻看了很多这方面的事例，总得来说，曾经有过很多大学生抱着必胜的信心在这里开启自己的创业之.....

这个我没啥钻研，但对于广告，它肯定几个规律你可以思考：
1 平面广告（纸质传媒），从整个大势上，已经被互联网传媒击溃了，从美国的报纸倒闭你可以看到，中国的报纸和电视台，如果不是政府投入，估计大部分不能生存---所以你这个时候做纸质传媒，和大势不符
2 广告是有基础量的瓶颈，也就是读者数量和质量，达不到这个临界点，理论上

是不能盈利的（广告没人看，或者看的人不购买）

如果用基本的商业逻辑来分析：
1 挖掘客户需求：学生有看广告买东西的需求、商家有登广告卖东西的需求---这个挖掘是成立的，包括开饭馆（人人有吃饭的需求）
2 组织独特的产品：你满足他们看广告或卖东西的需求（这个产品或服务），有什么独特？ 大量的网络广告、大量的网络媒体，都可以替代你的功能，而且廉价，所以你没有独特的针对的产品，等于这个需求对你而言是不真实的，你东西没有独特（更便宜、更有效、更早、人无你有等，没一项是有竞争力的）

3 高性价比的告知渠道： 你没有一个路径，让买家或读者，很容易看到你有这个产品和服务，你可能得靠路边发、宿舍送等办法，这些都是高成本，如果你有好东西、还能容易让人知道，就会更好

因此我的直觉是：
1 需求不是很刚需和强烈
2 你的产品或服务，没有任何独特竞争力
3 而且不容易让顾客知道（读者和商家）

因此这类项目失败是必然的
小本创业工坊 于 2013-08-27 08:38:35 发布在 创业家园
@小本创业工坊 9213 楼 2013-08-19 18:20:34
#防摔膜的项目思路（简明）#---欢迎讨论和指导
1 发掘顾客的痛处----苹果三星手机屏幕摔裂，维修 1000 元（痛处）
2 解决顾客的痛处----多层材料，有效防止手机屏幕摔裂
3 产品的独特性：
比较早提出防摔膜的概念
独特的材料，科学的测试，能证明其防摔性能（包括视频，测试工具，现场演示）
高级细致的包装，衬托产品品质 （包装的设计、用材、细节）
考虑周到的细节，让顾客感受非同一.....

@SSD 木偶 9254 楼 2013-08-27 13:46:44
您好小本哥：
对此项目我非常有兴趣，但在销售环节有问凝问，想跟讨论一下。
主要关于第 9 点如何寻找寻店铺：按您的方法我在赶集网上搜只查到一条关于配件销售的资料（我在广东惠州），在 58 点并没有找到关于手机配件销售的信息。本人在 07 年 08 年时从事过手机销售，在卖场当过营业员和促销员，在我看来专门的手机配件店不多，而且比较小，像这种中高端产品，应该在中高端手机店卖比较好，而这种手机店都是连锁.....
---
1 膜是个小项目，我们也是在验证之中，不过地方太小的话，只适合练手或业余，因为你铺的点有限，销售数量和利润都有限。、
2 查找你可能方法不读，一个南京我们能找出 120 个开手机店的老板，其中有 20

楼主你说我一个美术专业的开个画室能行不？

这个问题很大，但艺术家开画室，一般只有 2 种人会生存
1 艺术类商人
2 大牌艺术家
小本创业工坊 于 2013-08-28 14:18:50 发布在 创业家园
回复第 9272 楼(作者:@freegirl2013 于 2013-08-28 17:37)
楼主，您好，我想咨询一个项目。目前我刚刚启动一家网店，最基本的店铺装修完了，也上了产品是卖耳机的……
==========
1 学习知识，成为 hifi 耳机专家
2 做标题党，论坛等写贴
3 全网营销如微信微博论坛等，淘宝成交

小本创业工坊 于 2013-08-28 20:42:59 发布在 创业家园
回复第 9276 楼(作者:@lipandaosheng 于 2013-08-28 23:21)
@小本创业工坊 9214 楼 2013-08-19 18:25:08
以下是我们花了很多心思，……
==========
我们的定位是:只为苹果三星研发防摔膜
这样的定位是否准确，也需要验证
欢迎探讨
小本创业工坊 于 2013-08-29 00:44:23 发布在 创业家园
回复第 9283 楼(作者:@lipandaosheng 于 2013-08-29 19:22)
回复第 9277 楼(作者:@小本创业工坊 于 2013-08-29 00:44)
==
可……
==========
是的，会紧跟
小本创业工坊 于 2013-08-29 19:49:24 发布在 创业家园
回复第 9301 楼(作者:@卡布奇诺甜 于 2013-08-31 03:25)
楼主 我在苏州工作，下了班想在石路山塘街那边卖铁板鱿鱼。帮我分析下啊？
========== 这类事情重在行动，不用分析，关键是注意城管和黑社会，基本要向这两个势力
进贡！
小本创业工坊 于 2013-08-31 17:41:14 发布在 创业家园
@累了歇会 2013 9310 楼 2013-08-31 21:22:22 小本哥，你好，关注你有一段时间了，我现在有一份稳定工作，在我居住的城市
里，属于中等水平，前不久我的女儿降生了，生活压力倍增。想自己在工作之余在干一份小的事业，给孩子整点奶粉钱呗。想在我们这开间服装零售，计划投资 5-10W，最近在阿里巴巴上恶补服装知识，（因为本人以前没有接触过服装，99 年
搞过一段光盘磁带零售，因年纪太小，没有资金等种种原因失败收场）了解到了一位做服装的前辈（叫“服装探秘”不知小本哥.....

个人认为：培训分道和术二种
1 道：就是指商业的逻辑、思考的方法、遵循的商业方式等方面，比如如果通过培训或自我实践，总结了一整套自己看项目、分析项目、运营项目的逻辑之后，任何项目，你都会用类似的逻辑去分析它，个人觉得商业的逻辑，总是要遵循以下：
1 是否挖掘到顾客需求的痛处：顾客需要服装，是成立的，但太大了，没有细分
2 你是否有优势的提供解决顾客痛处的产品：你的服装，从价格、款式、地段、服务等，那是否比别人更好的满足顾客----显然，你没有任何优势，只是庞大的服装店的一员
3 你告知顾客的途径，是否具有性价比：你是开店、还是网络告知，很显然，你开店的办法，是大家都用的，昂贵的租金、等客上门的生意，你没有任何性价比

----所以，从以上逻辑分析，庞大的服装需求、居多的服装店、你没有任何特色，只是分享巨大服装市场中的一点点，你的生意只是如此而已，
对一个新手而言，10 万的投入，普通的模式，千遍一律的店面、昂贵的房租和人工、等客上门的老生意，你几乎没有什么胜算，个人也根本不看好

二、术的培训
所谓术的培训，就是培训你开服装店的技能，如哪儿进货、怎么进货、怎么识别、店面选择、店面装修、日常经营、促销等技巧，
包括你要开包子铺，则培训你如何选面粉、如何做包子、如何选店面等等

---这些所谓术的培训，对陌生行业的人而言，是有必要的，但要看成本和自己承受能力，比如 10 万的投资，你去广州就花 1 万，你自己权衡是否有这个钱和时间

还有就是识别培训方的真实能力，理论很容易侃侃而谈，但他真有实际操作经验吗？ 他开过店吗？ 有成功或失败案例吗？他能针对你的不同情况给出方案吗？

三、道的培训或训练，是解决做与不做的问题，是个大问题， 术的培训，是解决怎么做的问题，其实术的培训，你也可以在当地找朋友或网络了解，也是一个办法

以上是我的浅见，也是给所有新创业的人一起分享：我们究竟该如何思考商业逻辑
小本创业工坊 于 2013-09-02 08:27:41 发布在 创业家园
@linghuchong1988 9303 楼 2013-08-31 08:39:24
本哥楼主 我有这么个想法。由于现在经济一直不景气的原因我认为二手物品的市场向乐观化发展，我打算成立一个二手物品寄卖收购中心，从大的家电到小的手机，全部收购或者寄卖，然后出一个本地的 dm 报纸和二手物品交易网，名字就叫二手物品交易报和二手物品网。隔一段时间更新一次。
盈利：1.寄卖一件产品 不管能否卖出去，酬劳 20 元。（寄卖价格不能高于原价

市场价 的百分之 70，否则就不是二手交易了）
2.收购物品的收.....

再次用上面的逻辑来分析
1 顾客的痛处：旧东西需要变现、需要更好的变现，有这个需求，但不是非常强烈
2 你产品的独特：存在几十年、巨大的二手收购个人和小点，已经在全面的解决顾客的需求，以及二手网站等等，一搜几千家----你没有任何的独特
3 告知的性价比：有的二手网站已经很高访问量、有的二手收购人到处发广告，而你是个新手，没有任何知名度，---谁知道你？ 你的砸钱，你能砸吗？砸完有收入吗？都是问题
4 你的服务： 没有前面三步，你没有顾客，更谈不上服务了

---这么一分析，这就是一个没有任何新意、没有任何竞争力、看似巨大的市场，但根本轮不上你的一个项目，这就是一个空想

当然鼓励空想，鼓励天马星空，但最好多建立商业的基本逻辑去思考，但这些逻辑，都是要实践、训练、实习、失败等总结出来的
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

除了眼镜项目外，小本创业团队越来越丰满了，接下来还有系列的小本项目由筹备到起步，届时把所有细节写给大家
刚和团队会议完毕，分头行动！

现在还缺人手，欢迎加入我们（雇佣或远程实习）
小本创业工坊 于 2013-09-02 22:48:55 发布在 创业家园
@累了歇会 2013 9319 楼 2013-09-03 00:18:24
“没有卖不掉的商品，只有不好的销售”等等，（现在看着当年剩下的货还堆在墙角。。。。那个心疼啊），让我感到当年的确是因为自己经营不善，失败收场，而不是因为个人眼光不好，或者本人不适合经商。记得当初生意刚刚开张时，风风火火，自己也意气风发，到最后草草收场，心灰意冷觉得自己就不是做生意的料。以至于十几年来谈商色变，看着周围的朋友都有自己的事业了，我还因为怕"呛水",裹足不前。 谢谢你，真心的谢谢你和.....
---
1 勇气在现代商业逻辑上，是个双刃剑，谨慎
2 你还是没解决顾客的需求和你的供应独特性的关键问题，对新手而言，你去广州的价格和款式不一定超越兰州和西安
3 推广的性价比还是没有解决

你为什么一定要在传统领域做传统模式？E 为什么不变下思路，比如通过自己关 系，本地特产或阿里巴巴等发掘一个成本本不高，切中顾客某部分需求，通过写
帖子针对性的推广呢？这样你面对的是全国客户，而不是本地了
小本创业工坊 于 2013-09-03 08:36:51 发布在 创业家园

@ChiangQ 9345 楼 2013-09-08 15:14:36
在一个县城里开一个学龄前的儿童玩具店怎么样.
几个考虑
第一：该县城没有什么正规的儿童玩具店,基本都是母婴类的店.
第二：现在小孩基本都很惯,看到喜欢的东西,家长或者外婆爷爷应该都会帮他购买.
第三：和某宝或者之类的 B2C 网站不会形成冲突，不像衣服手机可以淘宝,玩具这个东西小孩肯定要玩了才想要. 第四：比较高档的玩具可以以租赁的形式,不过玩个 1 个星期如果小孩子很喜欢， 相信家长还得购买
.....
---------- 玩具店的盈利比例，整体很低，如果你是县城，玩具最大的份额是被地摊占据，
个人认为开玩具店，根本不是个好选择

---千万不要创业就只想开店，多想想其他

比如：选择一个当地有特色的产品，通过写帖子，逐步推广？
小本创业工坊 于 2013-09-08 22:20:00 发布在 创业家园
@远征起航 9346 楼 2013-09-08 21:19:15
看了很久楼主的帖子，有很多赞美崇拜的话，再此尽在不言中。
现在有问题急需楼主的帮助。
我在湖北的一个县城 。做过两年服装店，因黄金地段租金涨得奇高，店转让了。已经失业几个月了，一直想着重新创业，服装行业已经非常饱和。最近观察，发现县城房地产发展较好，有很多新楼盘，感觉开一家瓷砖店应该可以。
自己的调查，全县包括乡镇总人口 36 万人口，目前县城房地产业发展较好。房价 2000--5000.目前县城瓷砖.....

我只想重复一下基本的商业逻辑思考：
1 发掘一个未被满足或完全满足的顾客需求（细分）：而瓷砖早被过剩的供给全满足了，是个供大于求的产业，哪怕你县城的新房再多，也竞争激烈
2 提供一个独特的满足顾客需求的产品：你独特在哪儿？品牌？价格？赊账？服务？--你没有任何独特，还是个陌生行外人

3 找到一个最佳性价比的告知办法：如果竞争过剩，你又没有独特，那么如果你花费最少，让别人都知道你，也许有点机会，但你有吗？ 有城建局的亲戚？ 有包工头的亲戚？有免房租的门店？有最便宜的广告？ 你都没有！

竞争过剩！你很普通或者说很弱势（外行嘛），又没有性价比高的告知渠道！

是否能开这样的店，每个读者心里都应该有结果！
小本创业工坊 于 2013-09-08 22:29:31 发布在 创业家园

@shuyoucheng 9359 楼 2013-09-11 22:24:06
本哥，你觉得加盟台湾那种改装车的鸡排你觉得怎么样，现在迷茫啊，无业中，希望本哥指点。

这些加盟，就看你是否有地段销售，还有看看他们的加盟费如何，如果加盟费和买一个他们的设备差不太多，可能就有机会，如果还要额外的加盟费，你就自己做个摊子，炸鸡不复杂，

谨慎被加盟忽悠，现在一般的加盟，都是黑创业小白鼠来赚钱的
小本创业工坊 于 2013-09-12 15:23:58 发布在 创业家园
关于寻找项目的启示

最近我都在出差，所以回答朋友们的问题会不太方便，慢了点，见谅

更多的朋友是咨询：他有个什么项目，或者在寻找什么项目
我大概的想法是：
1 我说的：寻找顾客痛处、组织应对产品、寻找到高性价比的告知途径 这个逻辑，虽然不那么完美，但也可以作为你寻找项目的一个思路之一：人家最需要什么，你有什么独特、你怎么推广？
2 现实而残酷的说，如果目前脑袋里一片迷茫，从没做过一毛钱生意，这个时候，最好是实践和练手，而不是一下来就开始投入，盲目相信加盟等忽悠的事情

3 怎么练手，我也没想好，但是可以这样做： 找个特别小的风险很小的生意，如风险 1000-2000，先练手，要么远程加入一个创业项目，作为一个角色，深入进去学习，主要学习思考的方法

今年我的一些创业项目，就准备招募点学员，远程参与进来（当然不是搞什么加盟），只有真干，才有机会练手，纸上谈兵还是太浅了，这是我培训思路的重要部分
小本创业工坊 于 2013-09-12 15:30:37 发布在 创业家园
谢谢，最近华东出差
小本创业工坊 于 2013-09-15 12:25:14 发布在 创业家园
@子腾 12 9180 楼 2013-08-13 17:22:13
回复第 9162 楼(作者: @赵归在 2013 于 2013-08-10 08:33)
不知道楼主对家具市场了解 1(多少，最近老家有 r 个朋友做老家具，样子挺好，面向应 r 该是中高端的家里木制摆设……
==========家具要做建议不要走高端，走平价产品，尤其是今年生意最惨淡。开个小型家具厂，做工程行业如 ktv，茶楼，餐厅，足浴场所的沙发家具还不错，控制成本，提高工艺，创新款式，做好公司包装形象，相信有出路。因为市场很大。

@VVV 招财猫 9376 楼 2013-09-17 13:46:02
同是想投资做家具行业，楼主，不知道实木家具的市场怎么样？算是中高端，现

在考虑是在效区做，还是像红星美凯龙这样的品牌效应的商场做，请楼主给点意见，谢谢。
---------- 个人浅见，如同网络商店，最好进淘宝和天猫去做一样的道理， 最好还是进家
具卖场去做，如红星等
小本创业工坊 于 2013-09-20 09:49:10 发布在 创业家园
@山海精灵 1 9372 楼 2013-09-16 17:02:56
最近一直处于困惑中，不知道如何抉择。
我家在一个依山傍海的海滨三线城市，父亲在一所大学机关工作，家里有一套位于一楼的校内住房，母亲利用这个房子的其中一间开摄影工作室已有 15 年，给学生拍摄证件照片，我今年大学刚毕业回到家，还没找到合适的工作。因为现在是数码时代，学生们基本人手一部相机，即使没有相机，手机也代替了，所以现在母亲的照相生意很冷清，为了改变现状，好强的母亲利用客厅和其他房间开了个面.....

刚毕业，你的现状我大致也清楚，无资源、无钱、无思路等，最好好好找工作，好好打工，人生没有速成，与其窝在家里一筹莫展，不如动起来、跑起来，多体验
小本创业工坊 于 2013-09-20 09:52:04 发布在 创业家园
#一个真实的故事，希望朋友们有所感触#

最近见了一个朋友，他们公司是从事工业润滑油生产和销售的，工业润滑油国内外大概有 200-300 个品牌或厂家，尤其是国产不知名品牌，大概有上百个，研发和生产门槛很小，全在销售 由于是工业用，如切削液、冷却液、机器润滑液等产品，对象全是工厂，全部都
有供应货源

朋友公司采用了各处建办事处，如浙江某地市（-区三县），8 个人，采用直接陌生拜访、电话预约拜访等方式，逐步成长，从第一个月 4 万元，到现在每月 200 万元的业绩，大概用了 5 年，现在业务员人收入在 2 万左右，经理收入在 6-10
万/月左右，公司也有不错的回报

但他们的业务拜访、推销力度很坚强、很坚持，个人觉得成功，都来自于这些

很多时候我们都在纸上谈兵，谈模式、谈项目、争论，而他们根本不管淘宝、不管模式，用最传统的办法： 电话+信息搜集+拜访+长时间联络等办法，把一个简单的、充满竞争的工业用品，做到年销售额 2000 万，人均工资 24 万（年）、经理工资（100 万/年），公司回报 300-500 万(年）

所以，别忘了有些传统领域，如果产品得当、利润不错、加上长期的积累，很多都是不错的事业

我本人看到很触动，希望大家也
小本创业工坊 于 2013-09-20 10:07:41 发布在 创业家园

#加入工业润滑油是个小本创业项目#

通过和朋友的仔细分析，加入用“工业润滑油”来当做小本创业项目，我们先来做点分析：
1 产品：工业润滑油，如切削液、润滑液等
2 顾客：各类工厂（金属加工、钢铁、机加工等工厂），大厂月需求 10-50 万，小厂月需求几百-几千
3 模式： 基本都是赊销，1-5 个月收货款
4 利润： 进货价：7000-10000/吨，分成百公斤一桶销售，可销售到：2000-3500 元，也就是一顿可分拆后，卖到 20000-35000 元，利润足够去赊账和 1-5 个月账期回收（中间还有些拜访费用、回扣人情、运费等）

根据以上情况，假设用工业润滑油，来作为个人的小本创业，我们可以算算：
1 客户：既然是本地人，工厂多少有些关系，多少能打进一定的工厂
2 资金：假设第一个月销售 200 公斤，第二个月 500 公斤、第三个月 1000 公斤，则累计垫资：1-1.2 万元，第三个月收回第一笔货款：5000 元， 大致前三个月垫资：1 万元上下，如果积累到第六个月，客户大部分货款（利润）都收回的时 候，则垫资就基本用之前的货款周转，而产生利润了
3 利润： 假设以上销售的货款，都今后收回，则前三个月累计利润：1700 公斤*1200=2 万元----别忘了，这才起步，今后工厂每个月都要用，并且不断拓展新的工厂和客户
4 风险： 风险主要在前三个，比如进货 1 万，结果销售缓慢，或者业务难以开展，则止损在 1-1.5 万

所以，人家业务员按照少量的点拿提成，都月收入 1-2 万（当然是多年的积累，逐步上升的），如果是自己负担一点风险，努力跑客户、逐步积累，投入 1-2 万，逐步积累，今后形成一个投入 3-5 万，月回报 2-3 万的小生意，难道没有可能吗？

所以，创业机会有很多， 工业润滑油，我虽然没有细致而确定的分析，只是举个例子，告诉是家，机会其实很多，关键是自己能否沉下心去，努力积累，而不是创业就一定要去开饭店、开服装店、那是投入 5-20 万，亏损随便都 5-10 万，还不一定盈利的事情

而类似工业润滑油的工业品项目，肯定还有其他，是否我们能用心发掘

---工业润滑油没有精确调研，只是举例，别误以为做这个，但我会更深入的调研一下，或者真是个不错的小本创业项目
小本创业工坊 于 2013-09-20 10:23:25 发布在 创业家园
逼出来的！ 很有道理！

我曾经常识包装 0 风险的小创业项目，尝试着给几个最有创业热情的人，项目我们设计好，样品只要交押金，随时退回， 无需进货，无任何库存压力，可以说是 0 风险的项目

但结果很差，60%的人稍微跑一下遇到困难，就放弃了
最后 30%的人跑了不到一个月，都纷纷把样品退回来，把押金退回去
但 10%的人做的很不错，他很坚持，每月也有 2000-3000 的回报

后面我思考为什么，当然有个人的特长、地域的特点等，但还有个重要的原因，那就是：

很多所谓创业者，都是想躺在床上发财、浸泡在天涯创业板发财，而让他真动起来，则外面太冷或者太热，都会让他回到被窝继续埋怨、继续做梦、继续纸上谈兵----这类人占了创业者 80%以上

而什么样的情况，才能让一个人不畏风雨，非要把产品卖出去呢？ 那就是明天没有早餐，孩子没有奶粉，家里压了很多货，不卖就会倾家荡产

----这就是压力！

就说最近想举办的《创业项目实战培训营》吧，如果准备就绪，肯定是要收费的，免费的、没有任何付出的东西，就没有任何约束、一点都不愿意付出的人，也没有做好任何创业的准备，培训和实践，对他们而言，也不会有任何效果

各位朋友，如果你想成功，想创业，你真的吃得了苦，耐得住寂寞、你的动力或压力足够吗？、
==========
@lijiang750202 9385 楼 2013-09-21 07:11:48
看到楼主帖子，感触很多，说说我自己吧，年初合伙做投资公司，大宗类型，那个比较熟悉，毕竟干了 8 年，知道套路，但是期间问题出在了合伙人哪里，结果导致亏损，倒闭，
当时在万般无奈情况下，转行进入婚庆，做气球造型。当时很艰难，差点没坚持住，。现在好很多了，发展开始很顺利，。我现在的定位就是低价路线，经过当时的分析，市场已经有几家专座气球的占了，我要想冲出一条路子，只能走合理价位，很多婚庆公司他们也.....

小本创业工坊 于 2013-09-22 10:26:22 发布在 创业家园
@碎影舞斜阳 2012 9403 楼 2013-09-25 15:28:56 楼主好。帮我分析一下我的计划行不。我在一小城市上班，工资 4000 多点。现 不想放弃工作，想再做点什么增加收入。有一计划，想利用老家现有的资源，再 投个 5.6 万到农村养猪。规模没法大，100 多头育肥猪，10 多头母猪这样子。我 不打算回去，想请个亲戚帮忙，给他工钱，我可以一个礼拜回去一次这样子。技 术防御什么的我来。你看行吗？或者像我现有的资源，你能有什么建议？
---- 小规模养猪的其实不少了，特别是小城市周围，你养猪能有什么更好的竞争力吗？
所以还是要好好验证一下，要么你有很好的直接卖的渠道 小本创业工坊 于 2013-09-26 11:55:52 发布在 创业家园

@碎影舞斜阳 2012 9409 楼 2013-09-26 22:57:13
回复第 9409 楼(作者: @小本创业工坊 于 2013-09-26 11:55)
@碎影舞斜阳 2012 9403 楼 2013-09-25 15:28:56 楼主好。帮
我分析一……
==========
没有竞争力，但銷路应该是不愁的，就是猪价不会很稳定，有升有降。这几天正在考虑中。
谢谢回复，就我的情况，你能给我什么点子吗？

个人认为，要想小本创业和实践，第一步最好是行商---就是推销类似的商业活动，压货少、无门店等办法，不宜一次就投入过大

为什么非要养猪呢？
小本创业工坊 于 2013-09-29 11:18:20 发布在 创业家园
#警惕加盟和咖啡小资梦#一创业者，加盟了个咖啡店，开在星巴克 50 米处，亲见他们装修，梦想，挣扎，倒闭，两年不到最终倒闭，粗略估算亏损 30 到 50 万，这就是很多女孩梦想开个咖啡店，在咖啡香气中听难来北往的故事…现实很残酷，慎重！
小本创业工坊 于 2013-09-29 11:19:51 发布在 创业家园
#关于《小本创业实战营#
今年，我有规划在小本创业实战方面，做些工作,并特意开了一个探讨贴，请大家也去建言献策，看能否建一个真正的《小本创业实战营》

在这几年的交流中，我发现有创业梦想的人巨多，但真能产生行动，而且取得成功的，凤毛麟角，更多的是空有梦想，却无从下手
想创业，想改变，但无从下手
想下手，却没有合适的项目 匆忙做了项目，却陷
入泥潭，进退维艰

---创业纯培训、心灵鸡汤、创业论坛这些纸上谈兵的偏理论的交流，实际上给准创业者和创业者的帮助，是有限的

小本创业者需要什么？？

通过我的观察，觉得需要以下支持：
1 通过成功或者失败的行业人士，现身说法，教他们基本而且使用的商业逻辑和理论
2 通过作业或小案例，让他们进行全过程的实习和预演，身历其境的实践，让其触类旁通
3 根据他的特点现状，帮助他寻找和分析到合适的项目

4 商业逻辑--实践演练--项目寻找--项目实操---扶上马--送一程（指导交流）

自助者天助---任何人都不能决定别人的成功，只有自己，创业也是一样，但总有些有思想、有热情、有些条件、有进取心的人，需要带入门、扶上马、送一程

因此，近一年来，我都在思考和交流，怎样才能更有效的、更实际的帮助到创业者---特别是小本创业者，至少，让他们不要盲动、不要轻易陷入泥潭

因此，我和身边的一些行业的成功者、失败者，经验者等做了广泛沟通，也得到他们一直的支持，他们有工业技术领域的科学派企业家，餐饮领域的成功者、有几百家服装连锁的草根创业者、有一流大学的教授、有网络店铺的知名经营者、有摆摊成功者、有米粉店主等等
---他们都愿意现身说法，把很多创业的、行业的真实一面，真实的告诉大家。

因此，我有个想法，组织一个真正的《小本创业实战营》--暂命名，在此特开贴提出，很想广泛征求创业者的建议

你需要一个怎样的《小本创业实战培训营》？

----这是个征求意见的讨论帖，培训营已经开始筹备，团队也启动，但需要在大家踊跃的建言献策下，逐步完善，之后再开展，做成《咱们自己的小本创业实战营》

为了沟通方便，大家也可以加专门的《创业营》QQ：2769574359，和我本人进行更深的沟通，建言献策！

谢谢
小本创业工坊 于 2013-09-29 21:20:52 发布在 创业家园
#创业实战营的讨论帖地址：http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-726640-1.shtml#

《小本创业实战营》的初步规划

既然是一个实战营，它必须完成从理论到实践、从训练到实操的全过程，也就是说通过实战营，最后要根据创业者个人的特点和实际，落实到最后项目的共同寻找、共同分析，落实到某个合适的投入、风险可控的项目，
-----必须让创业者通过一段时间的理论和预演，最后能自己寻找、或共同寻找到合适的项目，真正开始创业

应该分为以下部分：
1 商业逻辑的培训
不是教科书、不是大道理
是多个行业的成功者、失败者的现身说法，和总结，让参加实践者一起总结出自

己的商业逻辑
---如何看待创业
---如何看待行业、
---如何看待项目
---如何发掘项目、分析项目、选择项目
---如何运营
.....

2 商业技能的实践
根据第一部分的商业逻辑的分析、举一反三，根据自身情况，参与到一些真正的商业行为的实践和预演中
---对某些行业的调研能力
---对某些项目的分析、调查能力
---网络推广的能力训练、实操
---淘宝的技巧训练、实操
---写帖子的实操和训练
---陌生拜访、推销的实操和训练
---与客户沟通的训练
---寻找和观察各类门店的状况，推演其投入、风险、现状、盈利等分析
....

3 商业项目的落实
根据第一步和第二步的参与，特别是创业者自身的触类旁通的感受和领悟
----自己找到合适项目，创业营一起分析
----创业营其他人有合适项目，一起分析和筹备
----创业营本身组织的合适项目，个人认为靠谱的，进行详尽分析
----其他方式的项目
----总之，到最后应该自己提出或者一起寻找到一些项目，根据不同地域、不同个人实际状况，能真正启动或大或小的创业项目---真正动起来！

4 找项目、扶上马、送一程
创业营最后是希望每位创业者，自己有能力找到、有能力分析、或者一起寻找或分析到项目，真正能有一个合适自己资源的项目，真正启动起来，而不是永远纸上谈兵。 人脉资源的积累，也能实现扶上马、送一程
同一营的同学资源---遍布全国的几十个亲密战友，历时几个月的共同参与，或许是一生的可交流朋友
创业营的”老师“---虽然没有“创业导师”，但某个行业的成功或者失败者，如果能组织成一个小“智囊团”，对自己的创业或人生，多少有些借鉴和资源

总之，我希望作为一个类似主持人、发起人的角色，组织各类行业资源、组织创业者们聚集、组织课题实践、组织创业营同学资源、共同组织发掘合适项目，对

每个参与者做到扶上马，送一程
----打造成一个真正有效果的《小本创业实战营》

目前还是一个美好的梦想，希望大家一起建言献策，一起参与，将《小本创业实战营》逐步推进、逐步完善、逐步实现梦想 小本创业工坊 于 2013-09-29 21:22:28 发布在 创业家园
@scscyqh 9420 楼 2013-09-30 18:21:02
楼猪,好淫.我想盘一独栋六层房屋出租,有转让费,地理位置尚可,但室内设施一般,合同还剩九年时间.我设想是装一下,二层做家庭宾馆,四层做房屋出租.总投入在二十五万（含转让费）.入住率八成,月净收入一万.第一次准备实战,请楼主 帮忙分析一下,不胜感激.另:楼主的眼镜是否招海南代理?

能说具体点吗，比如地点、人流等
小本创业工坊 于 2013-09-30 23:37:16 发布在 创业家园
@像草一样活着 9411 楼 2013-09-27 23:45:40 炒房算不算小本投资呢？有一投资客，去年在深圳龙华万众城家居城对面买了绿 景香颂的小两房，58 平，90 万，现在 120 万都不卖

实话说，你提出了一个非常实际的问题，炒房到底是不是小本创业

我们通常说起创业和生意，总是想起企业、开店等等，其实，在合适的点用 20 万去投入楼市，哪怕一年变回多 5 万，其实也是风险几乎为 0，而且收入稳定的一个项目

商者无域吧，个人认为应该关心

其他城市我不太清楚，北上广深几个城市，最近 10 年，如果你没买房，无论你做什么工作，都等于白干了（你的收入根本抵不过这 10 年的房子涨幅） 小本创业工坊 于 2013-10-01 19:55:57 发布在 创业家园
@情感 009 1141 楼 2011-03-01 23:34:48 天涯，我的乖乖。我只是想免费告诉大家酸萝卜的制做方法。竟然把我上一段的
删了。以为我动机不良？

@chenpengpengya 9429 楼 2013-10-05 09:04:05
hehe,忍了吧

酸萝卜其实是很多人的最爱，如果能解决产品、运输、推广的问题，是一个很适合面向全国逐步积累的产品，有更多的人有深入的了解吗？
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@笑看风雨飘摇路 9449 楼 2013-10-11 08:50:00
@小本创业工坊 14 届应届本科生，想听听楼主对毕业后到 SUNING 的看法，万分

感谢，（小生正面临选择）
---
1 本人也对 SUNING 的了解不是很多，但对家电连锁的整体而言，他们的巅峰已经过去了，现在的商业生态不是店面连锁，而是京东、易迅、大小网店、部分 SHOPPINGMALL 的小型数码连锁所取代，大型家电连锁从国美等，都看来只有凋零的趋势了

2 你作为一个应届毕业生，其实更多的是前两年的实习和实践，选对行业很重要，但岗位带给你的锻炼更重要，所以对趋势的关注，不一定在头两年那么看重，以后很多变的机会
小本创业工坊 于 2013-10-11 10:24:19 发布在 创业家园
@赵归在 2013 9452 楼 2013-10-11 19:45:36
楼主对袜子这个行业了解多少，怎么看？
---------- 很多人在用新模式试，如电商模式等，但都没有太出色的，但 SM 里面，有些角
落小店，全部卖各类丝袜，这类点很多 SM 都有，既然有和存在，应该有生存的道理
小本创业工坊 于 2013-10-11 23:25:29 发布在 创业家园
@爱臣生活馆 9460 楼 2013-10-13 17:39:39
@小本创业工坊 ￥￥￥￥ @小本创业工坊 @小本创业工坊 ￥￥￥￥ @小本创业工坊
————那个————————————————————————————————
楼主，麻烦你了，想请教一个我目前正在考虑的小项目，不知能否操作：
就是我想从网上找家纯正的新疆红枣，然后小包装后在我们当地的县城，以同城配送的方式销售，推广方法目前想到的有宣传单、同城网络广告宣传等。
---
1 你县城的批发商或者地市的上级批发商就是在做类似的事情，他们还有其他很多配售的商品
2 你单做一个产品，薄利难以支撑
3 账期赊账或其他等，让你很麻烦

这是一个机会没有任何特色，没有太好利润空间的单一项目，还是要谨慎
小本创业工坊 于 2013-10-13 22:12:23 发布在 创业家园
回复第 16 楼， @小本创业工坊
谢谢 RANMA1983 的推心置腹，看完您的帖子，我有如下浅见：
1 你们家庭，实际上可以说是标准的西安中产阶级，类似东京的中产阶级，只是中国和日本的环境不一样，如果抛开社会环境不说，你有很多日本同事，都过着和你一样的日子，其实很幸福
2 日本企业我比较了解，一切都讲究细节和流程，初看起来，索然无味，但是深究起来，他们才是一部真正的商业机器，起步踏实，发展缓慢，但终究长远，我们都很浮躁，包括我自己，在中国，我们都看到了别人（包括官二代富二代）的横财，但横财实际上是不合理的，可是我们心里不平衡，这也许是我们喜欢自己折腾的原因之一

3 83 年的，还是要个孩子吧，这是我的真心话，我的孩子才 1 岁 3 个月，我人生唯一的遗憾，不是生意不太成功，而是要孩子太晚了，并且如果有条件，尽量多生几个，这才是人生最最紧要的事情----创业题外话啊！
4 您现在的状态...

@笑笑的葵花子 9464 楼 2013-10-13 23:19:27
我 84 年的，才辞职，从事会计四年但一直只是个小会计，没啥前途，决定转行做销售或创业，我是射手座的，偏向自由点的职业，望楼主指点一二，谢谢

当然是可以，但最好先实践、多思考、碰到合适的控制风险，由小做大去尝试
小本创业工坊 于 2013-10-14 14:22:33 发布在 创业家园
我发表在派代上(被推为头版头条）的关于做淘宝、做电商的小文章，转载到这里，希望有所启示：
==========
我在派代的所有文章或交流热点中，发现了一个盲点或谬误：谈必淘宝、谈必电商、谈必 B2C，谈必买卖产品

似乎天下的生意，除了 B2C，别无它途

似乎天下的生意，除了买卖实际产品，别无它途

下面，我得说说 B2C 之外的话题，和派代定位有区别，希望派头别删，容我说来

一、 B2C 舞台，也许是你离开的时候！

B2C 模式，无论淘宝还是独立 B2C，已是综合门槛的生意，已不是人人能做淘宝的时代了，很多人迷失在 B2C 变化中，却不能自拔

---我要告诉你，如果你没独特产品能力、没独特营销能力，没一定的资金实力，借用微博留几手手哥的话：负分、滚粗

要明白，不管是多早在淘宝混，多早从事电商，这里也许已经不是你的舞台，你得离开，或混吃等死

二、你为何非要卖实际产品

谈到 B2C，总是离不开衣服、零食、电子、数码等，我刚从香港展会回来，号称全球最大的展会，所有的产品，几乎看不到创新或实际的提升，几乎所有的产品都是过剩、透明、同质化

---实际产品领域，你已经很难找到独特的产品了，这个需要你重新定义、定义

人性、定义需求、重新发掘、甚至重新设计或生产

很多人总是抱怨竞争激烈，所有人不动脑子，都卖普通产品，不激烈才怪

你为何一定要卖有型产品呢？

无形产品又是哪些，怎么挖掘，我有些思考，但关键是你自己去思考

三、卖模式----B2C 人可以换脑试试

最近，好朋友一个服装网络批发的项目，一直在走下坡路，（往年随便拉些货，拍个精美图片，加个 50%利润，哗啦啦的发到全国，此生都没经历过如此好赚钱如此简单的事情），今年一直一起分析，总结是已经无力回天了，因为：竞争激烈、信息透明、产品性价比靠压货实力。

大股东（伙伴）他在服装领域浸淫了 10 年，在互联网和服装领域浸淫了 8 年，难道就此收摊吗？

思路一转，峰回路转

----不再简单批发产品，买卖产品，我们重新整合了一个新模式，很简单：

只做少数的最爆款高端服装----整合厂家生产，达到最低的价格（有一定资金风险）----绕开深圳南油批发店（他们月租 10 万，转让费 150 万，得加很多利润） ----直接各城市发展个人代理---个人代理直接用低于南油 30%的价格对当地批
发商或零售店，主动出击----微信穿图文、各地订货，迅速发货

由倒腾很多款服装变成精选爆款，由普通倒腾批发，变成下单得到最低性价比，由一层层批发变成绕开深圳南油直接对各地市，由等客上门变成主动出击，由散客批发变成“众筹”模式，由网站变成微信和公众账号

----简单买卖服装，变成包装全新模式，推广全新资源整合模式

爆款高端服装拼货联盟（厂家直供），这个项目小试牛刀三个月，在近 15 个地市建立了个人代理（他们的月回报已经达到了 3000-10000 不等），逐渐增多的原本去深圳高端服装市场批发的客户，成了项目爆款的客户

打乱资源，重新整合，不一定非要做 B2C

四、个人代理--结合微信创业，打造提供一个全新的创业模式

一定要分析，客户为何买单？

就服装新项目而言，卖了几个全新的东西：

1 对各地区个人代理而言：低风险的提供了一个切实可行的创业模式，他们几乎只要买几款爆款样品，由于极高的性价比和爆款款式，极易开发当地小批发或零售店，获得的客户每月进货，而自己只要勤跑，则无后顾之忧的创业

2 对店面而言，低于深圳高端服装批发市场 30%的爆款价格，已经足够吸引任何省会的高端服装批发商了，只要喜欢这类款式，几乎通杀一片，

3 卖了一个微信创业和微信订货的新模式（个人代理和店面都很乐意接受）

五、天天求变，才能求生存，你呢？ 继续在淘宝、在 B2C 这个看似美丽的浪潮中，继续苦苦寻找产品、苦苦寻找一次客户（零售客户），苦苦支撑吗？

放下非做 B2C 、非做电商人不可的思路，重新审视你的资源、重新打乱他、重新组合他，相信会有更大的天空

交流而已，欢迎砖拍

小本创业工坊 于 2013-10-15 20:06:42 发布在 创业家园

以前楼主的发这个帖子时候，我就常来看的，中间断断续续看，知道楼主的革命者眼睛 ，和后来的防摔贴膜。楼主已经获成功，俺也从公司离职，自己 寻找出路。忠心的恭喜楼主的眼镜项目成功。

---

1 防摔膜的项目进展不是很好，有几个原因今后给大家详细分享（主要是产品特点顾客无法验证、零售店产品太多难进入、终端产品太多难促销、员工努力不太够）等几个主要原因

2 眼镜的事情谈不上大成功，只是小有成绩并且相对稳定，目前也在思考新的改进措施：增加微信配镜代理（发展个人作为微信配镜、发送图文、本地看货试戴等）、增加近视太阳镜订制（带近视度数的蛤蟆镜和常规框架太阳镜）、重新整理产品、重新组织诚信漂流盒（看样试戴等）

3 “微服装”项目正在筹备（微信批服装）：项目与一 10 年服装电商人士合资建立，我们专门搜集最爆款式（中高端服装）、自行投资生产，确保产品最低成本（比第一层深圳批发市场低 30%），各城市招募“微信代理”，提供部分样衣和精美微信图文，“微代理”通过对店铺（含批发店）看样衣和平时微信图文，接收微信订货，跨越层层批发，长期合作

“微信创业”是本人今年重点研究和推进的方向，致力于组织最佳的模式和最具

竞争力货源，每个地级城市发展“微代理”，“微代理”可做一种产品，也可以做多个产品，”很小的投入，形成综合的盈利可能性，最后形成一个全国的“微信商业“网络

今后我会专门探讨“微信创业”，并希望大家踊跃发言和交流，今后小本创业的重要方向，估计就是“微信创业”
小本创业工坊 于 2013-10-17 18:33:23 发布在 创业家园
#微创业#--微信时代，个人创业必须思考的新方向

以上是楼主我本人写的，只是 ID 显示混淆了，请大家放心交流，更多踊跃发言

更建议大家都亲自尝试使用微信，有人说，今后的商业，就是微信的商业时代，也许代表一个方向，希望大家都接触新的事物新的东西，走在潮流之前！
小本创业工坊 于 2013-10-17 19:00:35 发布在 创业家园
@lmj_314 9484 楼 2013-10-17 21:26:34
楼主好人，已经坚持 2 年给我们意见了 我是毕业两年的大学生，现在在一家事业单位上班。最近想做 DIY 烘焙坊，针对 的是 16 到 35 岁之间年龄段的客户。除了可以预订蛋糕、巧克力、饼干等外，还 可以自己到我们店里来亲手制作，有专业人员教导。 楼主觉得这个创业怎么样？我该做吗？应该注意哪些？不胜感激！

已经见过 2 个搞 DIY 蛋糕的失败者，这类创意基本叫好不叫座，但香港最旺的商场倒见过一家
个人以为：
1 你兼职模式，不宜做这类投入的事情
2 蛋糕的设备投入、装修需求等，都不小
3 中国人习惯免费玩，估计还没到付款去玩蛋糕的阶段，那些手工坊都证明过了
小本创业工坊 于 2013-10-17 21:44:04 发布在 创业家园
@石头狂奔 123 9486 楼 2013-10-17 23:32:20 本哥一般什么时间上 Q 啊，咋不见你上线，对微创业感兴趣。
---------- 你上了后留言给我吧
小本创业工坊 于 2013-10-18 11:06:18 发布在 创业家园
@chenpengpengya 9490 楼 2013-10-20 09:40:0 我觉得我们是不是可以开发一片景区，然后再做一个摄影地，想拍照的都可以进
来拍，全是自然景色，这样是否可以吸引更多人的目光呢，前期的准备工作或许很长，但是一旦成型，也就稳定得多！
个人浅见 请楼主点评下

公园是全免费的
小本创业工坊 于 2013-10-20 18:56:52 发布在 创业家园
@chenpengpengya 9504 楼 2013-10-21 12:15:02
我和同学在做 美国代购，就是把美国的货拿到中国来买，这样的销售不知可行否？ 现在我们干的还可以，经过网络宣传，有很多人来买，但是不知道怎么样

做大？？？望楼主帮忙分析一下！！！

网络代购，如果货源、进关都有优势的话，剩下就是推广了，这个可以很好的考虑下微信这类 SNS 类的资源
小本创业工坊 于 2013-10-23 16:05:20 发布在 创业家园
@残雪烟雨 9506 楼 2013-10-21 22:00:14 本哥，你好，持续关注了几天了，我在成都，22 岁。目前在上班，想年过了就自
己创业。父亲可以给我出资 10w,在向朋友借 5w。目前看好绿色食品，蔬菜，家禽啊。 DIY 蛋糕店，奶茶店，能给我点建议吗？
[发自 Android 客户端-贝客悦读] ---------- 个人觉得你创业不乐观：
1 你 22 岁，可能刚毕业，工作阅历和时间都不长
2 你没钱，意味着你以前工作没有做好或者没有好工作，或者刚毕业没有经验，打工一点钱都没有的人，能做好创业吗？
3 你没项目，说明没有深入去思考、实践、或者交流等，如果心中没有具体项目，却去借款，为了创业而创业，很为西南

4 你说的几个方向，绿色食品叫好不叫座，蔬菜很传统，都已经成型，家禽什么的，你是养殖还是经销？ 你干得过地摊菜市场起早贪黑的阿姨吗？ DIY 中国都没有什么成功案例，奶茶店都流行过了 3 年了，

所以要给建议的话：不要借钱，自己出 5000，先从地摊开始，磨练下自己，深入一下，赔的反省，赚了慢慢积累，可能有机会
小本创业工坊 于 2013-10-23 16:08:44 发布在 创业家园
@chenpengpengya 9519 楼 2013-10-24 20:04:31
不知道白银投资怎么样，是不是比黄金更稳定一些呀，最近总有人打电话给我说这方面的好处，我也不太了解这个行业，感觉他们也不像是忽悠人的，希望楼主点评下！！！
---------- 一般人是搞不准黄金和白银的价格走向，包括著名的投资大师，也没看到怎么去
赌黄金白银，何况我们普通人

如果你根本不了解这个行业，个人建议还是不碰这些东西
小本创业工坊 于 2013-10-26 13:56:25 发布在 创业家园
@小饼他爹 9517 楼 2013-10-24 15:46:16
好难得看到这样的帖子。我也来说说情况，让楼主和各位前辈高手来分析分析。我一直在上海，在软件业里打滚，有 5 年了，不是以技术身份，而是售前和市场的工作。2011 年的时候，也跟我原来的软件咨询和
实施部门的头出来独立做了一年时间。当然，我们做失败了，单子少，到了 2012 年下半年的时候我就支撑不下去了，就又找了工作上班。他们还在苦苦支撑，但是至今还是没见起色。 其实在这之前，我在刚毕业的时候也做过一个现在看
.....

个人觉得，给儿童做培训的事情，其实是个门槛不低的事情，但也具备从小起步的机会，比如你的美术培训，一边是老师，一边是学生，但学习美术与提高数学语文英语的应试能力培训而言，是否会存在招生难的问题

可否先很小的投入试试，加盟如果拿不准，尽量不要做投入过大的事情 小本创业工坊 于 2013-10-26 13:58:53 发布在 创业家园
@daoke1975 9525 楼 2013-10-26 15:30:07 我的基本情况：我和爱人均快到 40 了，大专毕业，生活在县城，都是本地企业
的中层，我月入 7000 左右，爱人 3000，有两个孩子，今年上初中，爱人单位的一位老职工退休，我们给他送行，回来感慨万千，20 年以后我们也要如此退出为之奋斗一生的工作工作岗位，别人很快把你忘记，没有给家人创造好的条件，没有给自己的儿女留下点什么。我们重新思考自己的人生，继续这样下去，还是寻找突破？ 我和爱人一直有个梦想，开一家属于自.....

心情和梦想都可以理解，但商业有后不仅不能完成梦想，反而会将自己拉下深渊，还是要谨慎
蛋糕店的特点是：
1 相对重资产：比中餐的设备投入更大，装修也相对不低，投入不小
2 县城肯定有知名蛋糕店，也不止一家两家店，你的胜算又在哪儿
3 立足本县消费，能做的一般是有特色的适合大家口味的饭店、小服装店，其他发财的你都可以看到基本都是四大家政权的亲戚，这就是县城的现状
4 个人觉得县城靠自由竞争的商业，比较难以成事，甚至很难赚回你的 7000 工资，只有立足本县某个资源，通过网络向全国拓展，才能有些机会
比如本县土特产 比如本县腊肉香肠 比如本县某个知名东西

我也一直在思考县城如何小创业，当然小机会不少，如果自己没有工作，合适的摆摊项目，合适的零售店项目，都能赚回相当于工资的钱，但如果小投入自己又不亲自干，则好则创造几个就业机会，坏则把自己滑入泥潭 小本创业工坊 于 2013-10-26 20:00:40 发布在 创业家园
@宝德轩 9511 楼 2013-10-23 16:52:07
楼主好，看了您的文章很受益，我对服装比较感兴趣，能否把您做服装爆款朋友的联系方式留一下，30205317@QQ.COM

好的，但不知道你是否在做哪些方面
小本创业工坊 于 2013-10-26 22:55:28 发布在 创业家园
@bettermaf 4620 楼 2012-03-16 14:50:35
感谢楼主，我有一个疑问，希望大家多提建议，我的老家是湖南一个很偏僻的山村。家里有 70 多岁的老父亲和老母亲，种着 5 亩地，养着 20 来只鸡，20 来只鸭，2 头猪，2 只牛，10 只羊，种田用农家肥，也用化肥和农药，但比其它乡亲
要少用化肥，所以农药要少打一次，别人用 3 次，我家就用两次，米是吃不完的
，

但也卖不出去，就用来喂鸡，喂鸭，猪主要吃红薯，玉米，小麦，我呢回家也带不动多少，卖吧，家里也没有劳动力，像鸡和鸭，也.....

@chenpengpengya 9537 楼 2013-10-27 10:19:53
好想去。。。。。

#微信/论坛做腊肉#
我一直有这样一个想法，说来和广大有农村资源的人交流一下：
1 中国存在很多腊肉控，由于口味或童年的记忆，他们在大城市，还是很爱吃腊肉，这个是不争的事实
2 中国大部分腊肉不能吃，这也是众所周知的，这样，有农村亲戚的，多少可以的得到一些自制的，没有农村亲戚的，就只能买市场的
3 一些喜欢腊肉的人，而没有一个公信力提供农家自制腊肉的供应商----这是否存在一个确实的商机
4 如果你能以图文、通过微信、论坛帖子，把自家或乡亲们野生养殖、自制腊肉的全过程，在网络逐步积累，积累一批信任你们的用户，直接从乡村生产腊肉，积累 2-3 年，通过网络面向全国，理论上是一个很不错的 F-C（农家--城市用户）的模式

5 这里，诚信就是生命、安全和卫生就是生命，必须有给自己人做腊肉吃的心态，来给顾客做腊肉吃

谁有这样的资源、谁有这样的想法，我愿意全程协助（创意、理想、微信论坛如何推进、平时如何管理等）

小本创业工坊 于 2013-10-27 11:37:15 发布在 创业家园
@小本创业工坊
@残雪烟雨 9506 楼 2013-10-21 22:00:14 本哥，你好，持续关注了几天了，我在成都，22 岁。目前在上班，想年过了就自己创业。父亲可以给我出资 10w,在向朋友借 5w。目前看好绿色...

@残雪烟雨 9531 楼 2013-10-26 23:15:57
恩，毕业没多久。每天都在同一个地方干同样的事，没什么激情。我怕久了就习惯这种生活了，以后再也没有热情去创业了。所以，希望本哥指点下。做农业是以养殖场的，聊了几个伙伴，都有这方面意向。场地没问题，但是不在成都。我想问下行的通吗?或者你有什么建议？能帮我下吗，本哥?
[发自 Android 客户端-贝客悦读]

恕我直言：
1 没有激情，来自于自己的懒惰和好高骛远，一个刚毕业的学生，其实很多东西都不具备，就以没有激情来原谅自己和找借口，因为你没有资本去懒惰，长此以往，只会一事无成

2 创业和赚钱，谁都想，可是刚毕业，没钱、没经验、没资源。凭什么去当老板，如果因为想去当老板就不好好工作，以没有激情为藉口，我不看好这类年轻人

3 创业是个复杂的话题，一般而言，没有几份或几年工作历练的人，除非天才，一般人连创业思路和项目都没有，如果硬上，多会死在连锁加盟的骗局或自己挖掘的泥潭里

4 如果工作很清闲，可以换工作、可以多花时间学英语，要知道掌握不了英语的年轻人，在未来工作和创业中，不会有大成，而不是缩在被窝里，毫无可能的作着创业发财的美梦，而对现在的工作，以没有激情为借口而碌碌无为

自助者天助，没有人和人能培养和帮助另一个人，都靠自己的觉悟、自我管理、自我激励和自我学习

与广大年轻的、没钱的、天天想创业而又毫无思路的年轻人们共勉！
小本创业工坊 于 2013-10-27 11:45:07 发布在 创业家园
@你从那里来 9556 楼 2013-10-29 11:12:41.0
请教
个人情况 男 87 年 毕业 5 年 单身 现居中山
经历 毕业后一直从事家具行业，干过网管，家具设计（做 CAD 图纸）快消品销售。现在在做办公家具的销售 平均 4 千收入
想法 开窗帘店 在新小区集中的周边
优势：有很好进货渠道 认识一些做家具和装修的朋友 自己会加工
忧虑 不了解这个行业
我目前要怎么做呢？

窗帘是个传统行业，近年听到比较创新的是对国外网络销售窗帘，你们那里肯定不缺窗帘店，而且顾客选窗帘的心态是：到窗帘最集中的地方去选，现场看布看样板，量尺寸最后等待上门，国内是否过渡到网络看款，自己量尺寸，最后发货，好像还没有

如果要做，在国内估计得有个小店，带来的巨多的成本和麻烦，得谨慎点，是个不容易发也不容易收的项目
小本创业工坊 于 2013-10-29 12:06:32 发布在 创业家园
@宝德轩 9511 楼 2013-10-23 16:52:07 楼主好，看了您的文章很受益，我对服装比较感兴趣，能否把您做服装爆款朋友 的联系方式留一下，30205317@QQ.COM

@小本创业工坊 9529 楼 2013-10-26 22:55:28
好的，但不知道你是否在做哪些方面

@嗨嗨锅 9544 楼 2013-10-27 16:35:23.0
今天看到楼主的帖子，感慨挺多，楼主能够做到这么无私的分享自己对于各个小本项目创业的看法，并且不厌其烦的来解答，真的挺让人敬佩的。

我是去年毕业的，工作了一年半左右，与女友分隔两地，因为女友一心不想上班，一直都有自己做点小本生意的念头，从学校开始，经常兼职去当礼仪模特，后认识了一同兼职的一个女孩，得知他男朋友在苏州平江路卖“干花”，也需要人手，便利用空余时间再想去赚点外块，也想去看.....
---
1 精选一种独特的、口味非常好的小吃类产品
2 寻找一个人流旺、相对成本还能接收的很小店面
3 成为一个 80%外卖、20%站着堂食的小店 4 无厨
师、无服务员，1-2 个人全部搞定
5 能快速复制和连锁（如与其他店面大伙分租、租小窗口、租小门店等模式）
---这是我心目中涉及餐饮的一个比较理想的模式

产品+营销+口碑可以形成比较快的传播，产品是核心，你的美味猪蹄，是否适合有人边走边吃，究竟美味到何种境界等等？
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@冰雪飞凌翔 2009 9550 楼 2013-10-28 01:07:25.0
深夜看到楼主的帖子，写了 2 年，真的是很有恒心，我是做小旅店的，今年生意比往年差了很多，附近旅店很多竞争激烈，做的价位很低。想问问楼主有什么方法提升竞争力？谢谢

旅馆行业，去年和一个打算开旅馆的朋友做了些交流，有些浅见

1 你的地段、装修、规模，决定了你的顾客群：白领、商务、打工流、钟点炮或其他
2 根据你的固定客户群，采用一些办法：
如果是白领或外地商务：采用网络推广办法， 但很难，他们都选汉庭等连锁
如果是打工流临时住宿，采用汽车站发单和拉客的办法
如果是年轻人钟点房，采用贴广告、保证安全和隐私等办法
如果是走过路过临时找的顾客，则采用街头截人、最早告知的办法

3 如果只是守株待兔，确实没有很好办法提升 小本创业工
坊 于 2013-10-29 12:14:47 发布在 创业家园
@矮子爬楼梯 9548 楼 2013-10-27 19:27:45.0 @小本创业
工坊
您好，事情是这样的：本人 30 出头，我有一个发小的朋友在广州中山开厂生产男士高档内裤，我打算从他那里以出厂价拿一批货过来，每盒内裤我再加价 2 元推到小超市和内衣店。经过我这段时间的考察，跟我们内裤同等质量的货批发价格都在我之上。我打算这样推广：将货拿到每一个超市小店去推广，放货销售，卖完了再结账。目前也打算晚上和周末兼职做这个事情。在推销方面该怎么去做，小弟想得到您的.....
---
1 思考你的目标顾客群，会出现在哪儿，去买内裤的人，会习惯小卖铺买包烟再

买条内裤吗？所以便利店的渠道，就值得思考和商榷

2 如果真是特别棒的内裤，目前可行的就是：写帖子+淘宝付款，5 条为一包，展示他的品质和特点，应该能卖一些

3 如果砸淘宝，一般的钱根本轮不到你，里面很多做的好的人了

其他我真没有别的招，写帖子+淘宝，是想到唯一可行、无成本投入的事情 小本创业工坊 于 2013-10-29 12:17:48 发布在 创业家园
@小呀么小朋友啊 9580 楼 2013-11-02 09:24:29 小本哥，关注您帖子有一年多了，我想问下您这个服装项目什么时候能正式启动 呢？还有您说要招代理人，我发了邮件给您怎么没回复呢？

这是今年的一个新的计划，初步的设想如下：
1 在自媒体（微信等）时代，个人认为有一种新的创业方式：集多个低成本小项目于一身，通过微信等办法进行批发或零售
2 有个创业总部，组织多个适合个人创业的“微项目”
3 每个地区有个“个人微代理”
4 想成一个覆盖全国的“微网络”

微总部：组织多个微项目的货源、模式、培训等----地区微代理：负责多个项目当地的推广、批发或零售，多个收入来源----微网络：形成一个逐步覆盖全国的新营销通路

基于以上的思路和现有的合适产品，我们准备了 2 个项目：
微配镜：总部提供所有样品和配镜培训，地区个人代理通过微信推广、论坛发贴、地面发卡片，人脉积累等方式，长期提供本地的眼镜样品试戴、配镜、服务等，赚取利润
微服装：总部出资组成多个工厂联盟，每周生产 3-4 款爆款服装（最流行和市场销售最好的明星款和走秀款），只做中高级女装，绕过多级批发，由个人代理直接到店面，地区代理手持少量样品（3-4 款），直接拜访零售店，之后每周对所加入的零售店转发微信图文，接收订单，赚取中间费用

----以上两个项目都是大众所需要的、持续需求的产品，一旦形成网络，将成为持续的“小摇钱树”，而且都无需投资压货。只要一些样品费用，投入很少，但需要持续和汗水，逐步积累。
小本创业工坊 于 2013-11-03 14:13:18 发布在 创业家园
@小呀么小朋友啊 9580 楼 2013-11-02 09:24:29 小本哥，关注您帖子有一年多了，我想问下您这个服装项目什么时候能正式启动
呢？还有您说要招代理人，我发了邮件给您怎么没回复呢？

这是今年的一个新的计划，初步的设想如下：
1 在自媒体（微信等）时代，个人认为有一种新的创业方式：集多个低成本小项目于一身，通过微信等办法进行批发或零售
2 有个创业总部，组织多个适合个人创业的“微项目”
3 每个地区有个“个人微代理”
4 想成一个覆盖全国的“微网络”

微总部：组织多个微项目的货源、模式、培训等----地区微代理：负责多个项目当地的推广、批发或零售，多个收入来源----微网络：形成一个逐步覆盖全国的新营销通路

基于以上的思路和现有的合适产品，我们准备了 2 个项目：
微配镜：总部提供所有样品和配镜培训，地区个人代理通过微信推广、论坛发贴、地面发卡片，人脉积累等方式，长期提供本地的眼镜样品试戴、配镜、服务等，赚取利润
微服装：总部出资组成多个工厂联盟，每周生产 3-4 款爆款服装（最流行和市场销售最好的明星款和走秀款），只做中高级女装，绕过多级批发，由个人代理直接到店面，地区代理手持少量样品（3-4 款），直接拜访零售店，之后每周对所加入的零售店转发微信图文，接收订单，赚取中间费用

----以上两个项目都是大众所需要的、持续需求的产品，一旦形成网络，将成为持续的“小摇钱树”，而且都无需投资压货。只要一些样品费用，投入很少，但需要持续和汗水，逐步积累。
小本创业工坊 于 2013-11-03 14:15:12 发布在 创业家园
@wanghaohg 9581 楼 2013-11-02 17:35:57
本哥，最近看到你发的利用微信平台进行创业的帖子，我有个想法请您指点一下，我是在校学生，我们这边有三所高校，我想建一个微信平台，把周边的酒店，饭店或宾馆的优惠信息发布在上面，目前想到有这几方面比较纠结
一 举个例子比如说饭店，我的第一个想法是跟饭店负责人商量能不能把微信消息当做优惠券，拿着手机过去，有这个平台的可以每人免单多少，另一种就是单纯的发布促销信息，但第一种更有利于平台的传播，但操.....

这个思路就是携程他们的思路，需要两个巨量，才能成功：巨量的顾客和巨量的旅馆，没有巨量的双方，基本产生不了匹配的机会，没有顾客和旅馆的匹配机会，就没有你的利润空间----显然几个高校和几个旅馆，产生不了让你赚钱的匹配空间

小本创业工坊 于 2013-11-03 14:16:52 发布在 创业家园
@小呀么小朋友啊 9580 楼 2013-11-02 09:24:29
小本哥，关注您帖子有一年多了，我想问下您这个服装项目什么时候能正式启动呢？还有您说要招代理人，我发了邮件给您怎么没回复呢？

“微服装”已经启动：已经每周有 3-4 款爆款中高级服装，只需要确定地区代理，经过简单服装培训，拿样品（3-4 款，600-800 元左右）对本地区的店面开始上门推荐、加微信、每周发布的流程了 “微配镜”已经启动：这是结合我们一年的经验，现在已经有了：20 款近视镜配 镜+专业近视太阳镜订制，需要确定地区代理+配镜培训，即可开始在本地推广了

两个项目都有详细的文件和操作指南，欢迎发私信或邮件给我索取： 小本创业工坊 于 2013-11-03 14:20:32 发布在 创业家园
@jl 两颗心 9578 楼 2013-11-01 22:08:12 楼主你好！四川的卤菜+凉拌菜店！我看好这个项目投资小。现在上班的都想下 了班以后买点熟食或凉拌菜简单。最主要可以复制。主要是前期怎样推广？能成 功吗？请吧主指点‘
---------- 我很看好这类项目
，前提是你的产品确实有特点：
要么口味特别好 要么价格特别好 要么给人感觉安全
卫生（如形象、包装、穿戴、用油）

有了产品特色前提后，就是你选择地方和门店，包括门店的租金是否能承受，这是最难的一关，现在每个地方的门店都非常昂贵，并且要转让费，是否可以考虑：
第一步采用摆摊模式
或采用与相关店面合租的模式
尽量规避风险
小本创业工坊 于 2013-11-03 14:22:52 发布在 创业家园
@道化贤良 9579 楼 2013-11-02 00:25:39 哥您好，敬仰的话省去一万字。我今年 27，家族养蜂 40 年，一直没做大，我现 在纠结是不是继承养蜂的事业。另外，我看中一个清洗广告牌的业务，您看可以
吗？请指点。

自家养蜂，实际上淘宝天猫有做的非常好的，也有在论坛发帖卖蜂蜜小有成就的，个人觉得还是有机会：
1 喜欢蜂蜜的消费群是存在而且固定的
2 消费者都有一个顾虑：假蜂蜜和不安全的蜂蜜
3 你主要有合适的渠道，告知大家你的自家养蜂和产品的安全、功效等，一定能积累顾客
4 顾客能重复消费，是个不错的产品选择

----这里难度在于：如何告知顾客，除了砸钱，个人觉得写帖子是个办法，发展微信加盟（让个人成为你的代理，帮你卖蜂蜜）也是个办法
1 你得花心思，将自家蜂蜜做成视觉图文，包括养蜂过程等
2 你得想办法让更多人知道

至于清洗广告牌，你该想这么简单的事情，能轮得到你？？ 你的优势在哪儿。

是关系、是技术、是你的价格低？？
小本创业工坊 于 2013-11-03 14:27:01 发布在 创业家园
@马努桑 9575 楼 2013-11-01 14:36:28 楼主好！这是俺的处女回帖啊，呵呵！一直在关注您的帖子！很公益性的帖子！升华自己，照亮他人！ 这几天有个不成熟的想法，希望您能给指点下 我所在的城市是省会城市，也是服装和小商品集散城。 小弟工作五年，年初辞职。目前赋闲在家，前段时间摆过一段地摊，利润率还行， 只是量不行，利润自然不高。本钱收回来，略有盈余。当然，投入的时间和精力 不好计算哈。沉没成本吧，呵呵。自己本身也没有报太高期望
.....

从商业理论上，这就是买手代理制度，理论上是可行的，但微观的分析它，你这个项目没有可行性：
1 店面信任你很难，他会认为你吃差价
2 发展店面数量很难，你要费很大力度
3 中间利润太小
4 他们到省会一定不是仅仅进货，肯定还有其他进货、产品无色、信息交流等

小本创业工坊 于 2013-11-03 14:29:05 发布在 创业家园
@bettermaf 4620 楼 2012-03-16 14:50:35
感谢楼主，我有一个疑问，希望大家多提建议，我的老家是湖南一个很偏僻的山村。家里有 70 多岁的老父亲和老母亲，种着 5 亩地，养着 20 来只鸡，20 来只鸭，2 头猪，2 只牛，10 只羊，种田用农家肥，也用化肥和农药，但比其它乡亲要少用化肥，所以农药要少打一次，别人用 3 次，我家就用两次，米是吃不完的，但也卖不出去，就用来喂鸡，喂鸭，猪主要吃红薯，玉米，小麦，我呢回家也带不动多少，卖吧，家里也没有劳动力，像鸡和鸭，也.....

@chenpengpengya 9537 楼 2013-10-27 10:19:53
好想去。。。。。

@小本创业工坊 9537 楼 2013-10-27 11:37:15
#微信/论坛做腊肉# 我一直有这样一个想法，说来和广大有农村
资源的人交流一下：
1 中国存在很多腊肉控，由于口味或童年的记忆，他们在大城市，还是很爱吃腊肉，这个是不争的事实
2 中国大部分腊肉不能吃，这也是众所周知的，这样，有农村亲戚的，多少可以的得到一些自制的，没有农村亲戚的，就只能买市场的
3 一些喜欢腊肉的人，而没有一个公信力提供农家自制腊肉的供应商----这是否存在一个确实的商机
.....

@tian1988118 9589 楼 2013-11-03 15:22:00
楼主你好 我正准备回家做腊肉 希望得到你的指导 谢谢

详细情况你私信我，我很愿意全程参与学 觉得未来有个机会：
农家真正农产品---直接通过微信或淘宝----对城市居民

未来也许有个专业平台：
多个农家和多个农产品---平台（寄生在淘宝货微博微信上的信息平台）----不同的城市居民

小本创业工坊 于 2013-11-03 15:52:41 发布在 创业家园
@wanghaohg 9592 楼 2013-11-03 16:46:22 本哥，看到最近在宣传的两个项目，我有两个疑惑？ 第一个微眼镜，在如今眼镜店近乎泛滥的环境中，如果做的话自己有什么优势呢， 是价格便宜还是方便程度呢？ 第二个项目微服装，做中高端服装，针对的自然也就是中高档收入者，那在选择 零售店时就比较纠结了，在和那些已经很有名气的中高档专卖店竞争时，零售店
靠什么吸引客户？ 希望本老师能为我解惑，辛苦了

第一个：我们的特点和优势很明显：相比网络配镜可以本地看货试戴（配镜这个很重要），相比实体店我们这样的品质，价格要低 70%（都是店铺里 1000 以上的货），还有就是个人代理为轻资产无费用的经营模式，更能持久，根据眼镜项目一年的经验，还是很有胜算的

第二个：服装市场太大了，低端、中端、高端任何一个小的细分，都面临巨大的需求，我们组织的货源，属于明星款和走秀款产品，全国很多店铺都是去批发商处拿货，我们投资压货，厂家生产一手货源，加上前期低价供应，给到零售店的价格是批发商不能比拟的，而且每个地区有人主动上门展示样品和洽谈合作----这个模式才开始，还不能说明成功，至少各地区的个人代理，在低投入和低风险下，只要坚持积累，应该会有些成效
小本创业工坊 于 2013-11-03 20:24:55 发布在 创业家园
#关于微配镜和微服装的背后#

这两年通过帖子和很多创业者、准创业者交流，发现了几个现象：
1 多数人创业就是想如何开店、如何重资产投入，而没有想如何提供服务，轻资产轻风险的启动
2 多数人想创业想了几年，大部分没有行动，因为没有思路、没有项目，长期空想
3 少数人真的行动力了，却多数陷入泥潭，我接到的求助和倾诉的案例，比比皆是

在未来传播信息革命的变化下，我觉得可能有第三种模式的创业方式出现：
1 他身兼好几个小型的、低风险的项目，集于一身
2 他通过不同的推广模式（微信、微博、论坛发帖、地面发拉片、店面扫街拜访等模式），分别推进这几个项目

3 几个项目都是轻资产、无库存、轻风险的项目，当然每个赚的都不会多，但几个项目集合起来，每个月如果有 1-5 万的收入，也是非常理想的创业结果
4 这类轻模式创业，对个人而言，更多是种锻炼，真正从隔岸观火、纸上谈兵过渡到实战，从几个轻资产项目的实战，发掘每个行业、观察新的机会，未来可能过渡到他自己的某个长远的事业

可是轻资产、轻风险的项目从哪儿来，遍地的加盟骗局、赚代理费的骗局项目，没有把握的情况下，只会让个人创业者费时费力

所以，我思考致力于开发一些轻资产的、适合个人创业者、适合身兼多职的模式，从而建立一个全国的营销网络，不仅给自己的项目找到新的模式和通路，也给全国创业者找到一个集思路、产品、图文、指导、服务于一身的项目组合，让每个人都低投入的得到项目，得到实践锻炼，争取得到金钱回报
----这是几年我在天涯帖子上走出的重要步骤，可能是超越培训的最好培训方式

当然，思路和行动才开始，需要磨合和实践，不敢说能给每个人带来机会，至少我们是真诚的、考虑到创业者风险、投入、回报的模式，有心者，可以申请加入，疑虑者，可以暂时不关心，毕竟不是人人都需要去创业。

小本创业工坊 于 2013-11-03 20:35:17 发布在 创业家园
@繁华落尽细水长流 9604 楼 2013-11-04 03:44:08
深夜来访，继续吸取养分，已经关注此贴一年了，谢谢楼主，坚持写了 2 年的贴，真的很无私。本人已经出来工作 6 年了，现在想去开间照相馆，有这方面资源与技术，有存款，在一线城市，不知道楼主是否看好，怎样做好的建议，小本哥请指教下我这小屁孩，万分感激

照相馆确实不太了解，但模糊的认识中，感觉到几点
1 现在好像只有婚纱、儿童的专业照相馆还能生存，因为有照相机和手机的冲击，一般人士不去照相了，证件照基本被一些办证件小店兼顾了----你打算开什么照相馆？？

2 照相后台的生意，也见过一些，如帮助别人网络打印、装订相册等，但苦于推广的问题，很多也没有成功

3 考虑一个商业项目，个人觉得从以下方式考量：
刚性需求在哪儿：婚纱、儿童、证件是刚需，其他应该都不是
你有什么独特：满大街的摄影室，你的优势在哪儿
你有何推广创新：靠店面位置？靠网络推广？

4 基于 B2C 的产品摄影，看到他们都活的还行，这还可以向全国接单，如果兼顾摄影和网页制作，长久积累，也许会有些不错的商业客户
小本创业工坊 于 2013-11-04 09:49:07 发布在 创业家园

#一分独特的来信、一颗焦虑的心、一个创业教训、一个探讨案例#

一分独特来信： 摘录一：群主，看了你的帖子，我深深触动了，创业，真的是个美好的诱惑，尤
其我这种刚需又不懂的情况下，唉，我现在遇到特别大的困难，就是因为年轻，不懂，又是刚需。我是 80 后，毕业后就和老公结婚，一直和父母住，没有买房，孩子上幼儿园了，特别花钱，父母年纪大了，难免也要多准备点钱，我们看万达广场的餐饮生意很好，就动了心思，以为不懂只要遇到个好的加盟商就迎刃而解了！大家看看，我是想的有多简单，如果有我这种想法的请正视我后面的事。加盟商忽悠我们转了他名下的一家万达店，做川菜的，我跟老公 8 月份去考察的时候正视旺季，生意很好。9 月一接手，问题都来了，例如原来厨师长有想法，去其它店试菜，偷偷走掉。好不容易新来的厨师长又只会做重庆的菜品不适合当地口味，前厅也是问题，等等。我现在压力特别大，我投资的钱是我们买房子的钱和爹妈一辈子省下来的钱，现在这样，我每天吃不下，睡不着，都觉得活着都是罪过。都是我的唐突让自己和家人险入困境，父母如何养老？孩子还要上学？这些实际问题让我痛不欲生。我千方百计的想认识餐饮朋友，希望能遇到好心人，能给点指导，能帮助我。有时候真是想说，老天如果你想让我成长，这次的代价太大了，两代人不能毁在我的身上啊

摘录二：
谢谢群主的关注，我现在宜昌万达广场室内步行街三楼，同三楼有黄记煌，阿香米线，泰迪厨房，韩悦，长勺子，香籁等。面积有 420 平，租金有 7 万，我主要是做川菜的，感觉特色菜品不太吸引人，现在厨房外包，工作太高，前厅后厨有 7.5 万的工作，我苦于是外行，不认识餐饮人事，不敢动厨房。还有就是店子感觉拓广不好，很多人不知道店在哪里？目前我们两夫妻管理，没有专业人事指导，厨房也不太懂。漏洞太多，特别希望能遇到个好的经理人，好好教教我们。

楼主，你说的对。我不应该太抗不了压力，我只有不到 30 岁，我不能太悲观，家里还有老人小孩，我必须振作！

我的回复一：
不要太伤心和悲观，既然遇到了，就要面对，也不过是金钱的损失，和健康及家庭不是致命的，不要压力太大

如果方便的话，你把所在城市、所在商圈、面积、租金、人员等大致情况贴上来，我也去请教一两个餐饮方面的专家，看看他们是否有好的建议

不过，既然在万达这类 SM，应该有如下条件：
1 人流不是问题
2 消费能力不是问题
3 必须有最有特色的产品，哪怕 1-2 个可以吸引人的，如我在广州看到的酸菜鱼和白切鸡，我和朋友都觉得从没吃过这么好吃的
4 如何利用微信、本地论坛等去做推广，建立网络关系

我也是外行，只不过你这类例子几乎每天都有人给我写邮件诉苦，所以一定要谨慎

我的回复二：
1 大概月费用 16 万左右，日营业额：8000-1 万才能保本持平，或者根本不能持平，这么大面积的中型餐厅，确实会压力很大，一个月随便就亏个 3-5 万也很吓人。痛苦感统身受啊
2 相比而言，黄记煌类的厨房成本，厨房人事变动掌控，利润率、顾客等待时间、菜品储备等，就先进太多了

3 现在这个状态我们也都是外行，不敢随便建言献策，如下方面是否可以考虑：
1 细心研发 1-2 个特别的菜，如酸菜鱼，比如四川农家腊肉，作为绝对的特色，口味独特+特别实惠来吸引人（自然别人也要点些其他菜）
2 在本地媒体、论坛、QQ 群、微信、微信添加附近人、美食推荐网站、团购网站等做些推动，甚至电视台飘字等投入力所能及的问题，主动吸引顾客，传播口碑

3 如果有了 1-2 个特色产品，其他川菜副品是否可以减少，减少到容易采购、不容易腐烂、损失的菜品，名字改改为：新概念私家川菜
4 和厨房的同事、前厅同事一起好好商量，让大家知道你的痛苦，让大家一起振作，一起帮助你，先不大动，逐步过渡和小动

4 个人对餐厅餐饮的浅见，觉得契合未来方向、兼顾投入回报的餐厅应该是：
1 装修体现快时尚和独特品味，而不是重投入装修，注重软装修（如小艺术品等）可参考模式有杭州外婆家、绿茶等
2 1-2 个潜心研发的独特产品，可以在全城传播的产品，聚焦这个产品大力推广
3 菜品变精变少，一定要兼顾厨房压力和烂菜损失的压力，权衡全局
4 最好做到无厨师操作化、或者不要再受制于大师傅的情绪和人品，那样太危险了，老板一定要懂厨房，厨房一定要简单化
5 对外新媒体推广做足、做够工作（含发单等）
6 诚心对待老顾客，采用送现金券、礼品、交流等，热心对待每位老顾客，让他们回头和传播

这些都是我们外行的一些言论，关键是你的行动，迅速行动，先少亏、再持平，再发展。

我的想法：
1 大家通过这个案例，希望得到警示：真的不要随便投入一个重资产创业之中，哪怕先做小的、赚小钱，生意是门技术，一定要不断锻炼自己，特别是一点保命钱的朋友，一定要吸取这些教训
2 遇到困难不要回避，不要崩溃，只能想尽办法，我们一起帮助这位朋友
3 网友们有对餐饮行业熟悉的，有好的建议的，有好的菜品的、有独门秘籍的，请给我留言，希望能给他们一些帮助

他们焦虑无比的心情，跃然纸上，让我也感同身受，如果我们有些好的思路，请一起帮助他们
小本创业工坊 于 2013-11-05 20:12:30 发布在 创业家园
@骑马射箭 11 9617 楼 2013-11-05 19:17:19
小本哥：关注你的帖子很长时间了，很佩服你。闲话不说，先介绍下我的情况：家在西安，马上就 35 了，97 年开始工作当老师（90 年代中专比较火，给安排工作，所以 94 年初中毕业选择上中专），工资很少，另外一直觉得自己没上大学，心有不甘，教书期间一直自考专科、本科，后来考上硕士，毕业后在一家通讯公司从事软件开发，后来转研发管理岗位，已经工作 7.8 年了，收入还可以，年薪税后 15 万左右，但确实累，而且说实话也攒不了多少.....

一、1 初中上小中专---你一定聪颖无比，2 再自考本科和考研--说明你进取心一流，3 优越工作还再有追求，见闻广博、思维缜密，已具备很好的基础， 你这类人，我敢说做什么会成什么，这类人就是成事的一类人，这是我的判断，我身边好几个这样的朋友同事

二、你说的三个问题都立意不错，也很可行，但都有些不足：
1 监控产品，无论是 IPCAMERA 还是 DVR 这些，技术发展已到很成熟了，海康、华为、国外部分公司，基本已经充分竞争了，个别国内领域多是权力勾结工程，因此，你也是在海思芯片或大公司芯片上做文章，所以技术不会比海康等好到哪儿去，而且做好了也没有销路---这是一个好马和好马赛的领域，你是好马，但不值得去苦苦拼杀

2 广式烧腊：代表着最科学最先进的中国小餐厅模式：无厨师、立等、利润高、干净卫生等，这个在西安也许有一席之地，但在深圳这是产业链--有人烧-有人卖，实际餐厅是个无厨师的零售式餐厅，西安是否有产业链，地段是否合理、店面租金是否承受等诸多不确定----如果你做这个，进行后，你一定会比卖快餐的同行有等多创新

3 港货店：在网购冲击、店面高企的今天，几乎没有机会，而且投资不小，多是加盟总部的忽悠，不建议，不是个好选择

4 净水器： 你没有独特的竞争力、而且中国不缺供应，不是因为是趋势，就是你的趋势：没大米卖会饿死人，但卖大米还轮得到你吗？

以上是我的浅见
小本创业工坊 于 2013-11-05 20:26:44 发布在 创业家园
@江西人在路上 9616 楼 2013-11-05 14:31:55
大本哥你好，关注你的帖子仅仅 3 天就决定今天留言，因为在我眼里大本哥就是一个物质和精神都富足的成功人士。向你学习请赐教，不胜感激・・・
本人情况：06 年不入流学校大专毕业来深圳，31 岁，已婚，儿子 5 岁在深圳上中班，无房无车，夫妻做小生意一年半，之前在教育培训行业做了 5 年，2012 年

开始先后做过便利店，儿童游乐项目，童装店（营业中），去年童装店生意还好，现在附近又新开了 4 家童装店，所以生意一般，还没有自.....
---
1 寄卖的模式，不太可行：你压货太多，老板没有进货压力，很难有实际的销售效果，这是人性使然
2 服装批发行业，将永远存在：市场可以看款订货，网络批发可以覆盖全国，都有优劣
3 我们目前正在构建一个这样的服装批发网络：每个地区一个个人代理（兼职过渡到专职）、跑店展示样品和加老板微信， 总部每周下单生产 3-4 款爆款（高级女装明星款和走秀款），制作精美的图文微信和比批发市场低的价格，直接由个人代理转发给各相应零售店------逐步积累，构建一个工厂生产---各代理伙伴---全国店面的千城万店的计划，当然才开始

4 童装的店面，店主对进货是否没那么挑，是否不存在爆款、不存在抢手的货品，我不太了解，如果和女装一样，个人觉得如果有个办法如果生产最有竞争力的性价比产品，直接通过某种模式向全国批发，应该同样有机会 小本创业工坊 于 2013-11-05 20:38:18 发布在 创业家园
@luccy1 2012-09-02 02:25:09
楼主，网上配镜是很难做的，这一代人创业就是太依赖互联网，现在镜架随意都可以试戴，单纯几个款根本满足不了人群各种需求，镜架重不重和度数相关，度数高轻架也承受不了，还和镜片密度有关系，那么多人不戴眼镜去做手术是有原因的。

@小本创业工坊 6747 楼 2012-09-02 14:42:23
谢谢建议，有几个问题探讨如下：
1 我们不是纯网上配镜，在线下能看到样品、能试戴、能选款，是我们的特色，也就是说：网络一样实惠的价格，店面一样的选款试戴，这是我们的特点和出发点
2 款式多少的问题，店面是很多款式，一般都 500 款，但一般有 400 款 2-3 年都没有卖，摆设在那里，真正能卖的，不过 100 款在周转，而卖的最多的，也就经典的几十个款型，大部分顾客喜好的都差不太多---我们选择了几十个.....
--- @chenpengpengya 9634 楼 2013-11-09 21:01:37 配镜倒是一个不错的行业，感觉我们一般人也很难分辨的粗它的质量 --- 就怕认真比较，如果认真比较，还是能辨别好坏的
小本创业工坊 于 2013-11-11 20:51:37 发布在 创业家园
@luccy1 2012-09-02 02:25:09 楼主，网上配镜是很难做的，这一代人创业就是太依赖互联网，现在镜架随意都
可以试戴，单纯几个款根本满足不了人群各种需求，镜架重不重和度数相关，度数高轻架也承受不了，还和镜片密度有关系，那么多人不戴眼镜去做手术是有原因的。

@小本创业工坊 6747 楼 2012-09-02 14:42:23

谢谢建议，有几个问题探讨如下：
1 我们不是纯网上配镜，在线下能看到样品、能试戴、能选款，是我们的特色，也就是说：网络一样实惠的价格，店面一样的选款试戴，这是我们的特点和出发点
2 款式多少的问题，店面是很多款式，一般都 500 款，但一般有 400 款 2-3 年都没有卖，摆设在那里，真正能卖的，不过 100 款在周转，而卖的最多的，也就经典的几十个款型，大部分顾客喜好的都差不太多---我们选择了几十个.....

@chenpengpengya 9634 楼 2013-11-09 21:01:37
配镜倒是一个不错的行业，感觉我们一般人也很难分辨的粗它的质量

@小本创业工坊 9637 楼 2013-11-11 20:51:37
就怕认真比较，如果认真比较，还是能辨别好坏的

@chenpengpengya 9639 楼 2013-11-12 08:35:50
有机会也配一副哦

谢谢
小本创业工坊 于 2013-11-13 08:40:08 发布在 创业家园
@缸午桥 9644 楼 2013-11-14 20:23:20
楼主的创业培训营什么时候开讲啊?好想参加去锻炼一段时间哦

后面的思路有些变化，觉得还是在实践中一起交流，一起培训，最好是做一个投入比较小的项目，在项目中实践和沟通：
1 有了实际的项目，所有思路都有落地的地方
2 有了实际的项目，往来交流的会更频繁
3 有了实际的项目，网友可能还能获得稳定的收入

前提是风险可控，投入很小，所以我们最近推出的微信配镜的项目，就算一个尝试，集合：沟通、培训、实战、往来，成长

所以，培训创业营基本是往这个方向在变化
小本创业工坊 于 2013-11-15 12:41:32 发布在 创业家园
@缸午桥 9644 楼 2013-11-14 20:23:20
楼主的创业培训营什么时候开讲啊?好想参加去锻炼一段时间哦

@小本创业工坊 9649 楼 2013-11-15 12:41:32
后面的思路有些变化，觉得还是在实践中一起交流，一起培训，最好是做一个投入比较小的项目，在项目中实践和沟通：
1 有了实际的项目，所有思路都有落地的地方
2 有了实际的项目，往来交流的会更频繁
3 有了实际的项目，网友可能还能获得稳定的收入
前提是风险可控，投入很小，所以我们最近推出的微信配镜的项目，就算一个尝试，集合：沟通、培训、实战、往来，成长

所以，培.....

@缸午桥 9655 楼 2013-11-18 20:36:44 感谢楼主百忙中给我回复！在天涯流浪了好长一段时间，看了很多贴，多是沉默，
很少发言！不是我不想顶！确实是天涯鱼龙混杂！但是高人也不少！总归起来！
我最后还是觉得楼主你的贴子值得看，值得跟！也值得追随！ 目前本人也想小本创业，可惜没有资本（早两年芒目投资！亏了 10 来万，现在 还在还债），再就是家庭压力大（要养两个孩子，两个老人，还要供房子），所以 不敢轻易失业。最理想的状态，就是想利用业余时间跟随楼.....

一起交流、一起学 同探索，也不要为以前的失败和亏损过于损了自己的信心，关键是行动起来
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@wykichen 9652 楼 2013-11-18 14:27:53
楼主，不要见怪，卑人感觉你的内功深度和段位，如若与潮哥对比，真是不是那么一点点差距…两年了，一点进步都木有…

你很厉害，看到点子上了，本来我们就是一个普通的平凡人，很普通，无意和任何人去比较，当然我也不崇拜任何人
小本创业工坊 于 2013-11-19 11:59:30 发布在 创业家园
#深夜求助#：各位好友，为了更好的和大家进行小本创业项目的探讨，我需要将本公众号升级为认证号，认证需要和腾讯微博绑定，需要那个腾讯微博有 50 粉丝，请大家如果有腾讯微博，麻烦关注一下我：小本创业项目精选-日推送 或搜索账号：xbcyxmjx， 争取早日实现认证，在此多谢各位老友啦（不是新浪微博， 是腾讯微博啊）
小本创业工坊 于 2013-11-22 12:08:47 发布在 创业家园
#眼镜创业第二阶段----微信配镜的实战报告#

1 背景：2010\6-2011\8 月，通过一年的摸索，配镜项目也做了不少试错，总体得到平稳的增长，特别是高性价比的眼镜、细致的服务，得到了不少顾客的凝聚和好评，小团队也得到文件的成长，工厂生产货源也逐步准里

2 最大难题：推广！推广！推广！， 在第一年中，主要的推广是靠免费的帖子，基本没有做淘宝，虽然我们成功的运作了几个 10 万点击的帖子（都是近视眼），但相比淘宝每天几万几十万的流量，还是不足的，第二个年度，革命者配镜如何推广？

3 砸淘宝还是做微信配镜？：年中，我们重点思考了如何砸淘宝，就是花钱做推广，淘宝引流，通过多方的摸索测试，还是放弃了，因为淘宝流量太贵了，如我们这种高性价比眼镜和繁琐的服务而言，淘宝流量砸出来，可能是亏的，而且量

一大，服务保障不了，顾客有了埋怨，反而坏事了----最后决定，在原有帖子基础上，利用微信！

4 如何利用微信配镜：
A 首先，我们开通了一个总部的微信公众账号：平价网络配眼镜（新模式省千元），由于关键词选择得当（网络配眼镜）和广告语（新模式省千元），引来全国各地很多想配眼镜的朋友加入，通过一些日常沟通，已经产生了每天的配镜量，而且聚集在微信平台上，很好日常沟通和服务！
B 每个地区发展一个微信配镜代理，他们自备一套样板（全部的镜架、镜片、手提箱、卡片等），然后他们每个人一个微信号，将印刷微信好的宣传卡片在街上大量发送，聚集近视眼在微信上，再通过日常沟通，逐步配镜，辅助本地论坛写贴等模式----微信代理实现本地服务、本地试戴、验光指导，当然，分得大部分利润留个了微信代理

5 微信代理---今年重点的方向
通过近 3 个月的十几个微信代理的试验（都是天涯很信任的老朋友），长的试验 3 个月，短的有 1 个月，得出一个结论：微信代理是未来的主要发展方向：
A 这是个人业余的理想小项目：投入很少、风险可控，业余时间发单、业余沟通、偶尔送样试戴，获得比较多的利润（大部分利润让给代理），已经有代理实现了 5000 元的月收入

B 操作新可行：街上对近视眼发单，是微信代理确实可行的路子，一般一天课发 1000 人以上，有 500 人以上会加微信，一般一个月积累下来，一个地级市微信可聚集到 5000-8000 近视眼，每天的配镜机会已经产生
C 流程顺畅：总部备每款库存、加工顺利、微信代理找个验光合作店或顾客自行验光，试戴后立即下单，1-2 天后收眼镜----流程非常清晰，微信代理不用管库存、不管压货、不管加工、不管发货，只是宣传、试戴、指导、售后

6 微信配镜的未来
根据目前的进展，未来，我们希望逐步做成一个这样的配镜平台：
A 继续采用 20 款左右（涵盖最轻钛架、最轻塑胶、最轻板材三类最轻的高品质镜架+合资镜片），每款大量下单压货，得到比较稳定的货源和最好的成本。
B 地区微信代理发展到 300-500 个地市，每个地市一个稳定的合作伙伴
C 让地区或县城微信代理，将微信配镜当做一个执行路径清晰、收入逐步增长，不影响主业的稳定创业项目，收入逐步保证在月：1500-8000 之间，完全可以长期合作下去，并且积累了老客户
D 最后形成一个 20 款高级镜架镜片套餐、通过微信代理辐射 500 个地市（或县城），加上总部销量，形成本地可看货试戴（相当店面服务），价格最优（比淘宝更优秀）、月配镜达到：8000-1 万套的新模式配镜项目

7 微信配镜的几个困难：
主要路径，全部走通了，关键是如何选择到有韧性、有热情、有持续耕耘能力的县城或地市的微信代理，由于风险不大、没有库存，有个别代理三天热情，结果

进展缓慢，相反，只要坚持街头发单的代理，都很快取得很好的成绩，也成为自己创业实践、本地人脉积累、锻炼经验的良好平台

我们能逐步累积 300-500 个各地真愿意花汗水去小本创业的人吗？ 这是我最大的不确定性！

如果可以，我坚信它能成为一个很好的小本创业项目，对个人也是很好的机会，对我们也是很好的网络，最后形成一个总部、代理、顾客三赢的局面！

一切才开始，只是看到曙光和希望，还要继续前行！

小本创业工坊 于 2013-11-22 13:01:53 发布在 创业家园
对咨询微信配镜的朋友的再回复：
1 微信配镜是在一年的项目经验教训的基础上的总结，目前看起来很有希望，部分代理也开始有小回报，也在不断改良改进之中

2 小投入+小风险+小回报的创业实践，一直是我个人推崇的针对个人创业起步的良好方式，总是不建议苦思冥想的准创业者，一下去投入大开店开公司，

3 最好的创业培训，应该是实践式的、实弹演戏式的项目实践，你有一定投入、也有一定压力、做好了也能盈利，因此，希望把微信配镜和个人创业实践结合起来。

4 但再小的生意，也是一门生意，微信配镜，你要做地区代理，得有投入（时间和精力）、有压力（样品投入）、有动力（能赚钱）、有权利（有收入）、有义务（必须有一定业绩）等，因此，希望你看做一个小生意，真正去实践起来

有细节咨询的朋友，请直接加 469329007 （吴小姐，她是这个项目的负责人，曾经也是一个准创业者，在天涯结识我后，加入了我们，锤炼成长，现在一起做事业，她可以和你详细交流，当然每个人确定后我都会和加入的创业者通话和交流，一起成长）

小本创业工坊 于 2013-11-24 10:05:24 发布在 创业家园
@长沙牛皮彭 9676 楼 2013-11-24 17:06:52
在西安开个广式烧腊快餐店，现在目前还没有形成烧腊的产业链，但我觉得这可能也是个机会，如果做好的话，还是很有前途的，如你所说，现在目前还没有相关产业链，无法加盟，所以我的想法是自己学习烧腊技术，网上看了一大推烧腊培训，但是个人觉得简单几天培训只是学习皮毛， ==========
这个危险最大 市场没有就不代表你聪明，

市场没有起码表明这个产品没有市场
.....

这个朋友的观点，也值得大家思考
市场没有，究竟是没市场，还是没人像你聪明
小本创业工坊 于 2013-11-24 19:49:52 发布在 创业家园
@wtoylw 9708 楼 2013-12-08 16:27:24
你好，楼主，我一直在关注你的帖子，里面有很多东西都很实用，也看到了很多人对创业的希望。我想到一个常见的项目，就是卖煎饼果子，主要是投资小些能承受。我想在大学附近开一家小店，定位给学生卖。请问楼主有没有什么好的意见，如产品管理和宣传什么的！
--- 煎饼果子在深圳和北京都有成功案例，无一例外都是用了一些现代的微细、传播
等营销办法，饼子还是饼子，只是通过传播，扩大了客户来源，这是现在餐饮值得借鉴的案例啊
小本创业工坊 于 2013-12-08 20:09:56 发布在 创业家园
@深巷洗头房 9713 楼 2013-12-14 11:16:40
楼主 我想去做电话餐饮 不用门脸房，然后地方能做饭就行，每次都接受电话订餐，然后去送饭上门，我感觉初期投入不用太大，适合刚开始创业的菜鸟，消费群体呢主要是就是网吧，写字楼之类的，做起来之后我想把业务发展到医院之类的地点，通过各种护士医生去帮我推销快餐，然后每份去给他们一定量的提成，不知道这个想法可不可行，还让哦楼主只带你一二。
---
1 这类创业思路是靠谱的，先小后大，先摸模式，后复制
2 可以思考微信送餐---加粉、互动、订餐、配送
3 医生收入都很高，药品回扣比你盒饭高多了，这个念头可以绝了
小本创业工坊 于 2013-12-19 11:54:42 发布在 创业家园
虽然年底超级繁杂，希望大家继续交流
小本创业工坊 于 2014-01-17 12:38:54 发布在 创业家园
@静瑜光耀 9748 楼 2014-01-20 00:45:18
之前的 ID 忘记了 从新注册后，向 LZ 请教下.LED 照明市场怎么样？现在想从 LED 照明开始创业，小本做起，打算投入 5W，做电子商务，先做阿里诚信通，速卖通，再做 MADE IN CHINA，成功后复制到其他的外贸平台。一步一步走。请问 LZ 有什么建议或者经验可指导下。

LED 我们还是有所了解的，不过 LED 成品领域，目前是工业户外领域先起来，家庭还在兴起之中，可是几千家成品厂家，数万产品来源，你在里面又能有什么独特呢，这个你要思考一下：你如何独特，哪怕一点点！ 小本创业工坊 于 2014-02-18 15:18:17 发布在 创业家园
@舞杨飞絮 9773 楼 2014-02-18 19:01:03 楼主你好！有一事还望你指导。我文化不高，做了六年的木工，现在主要兼职于
两个装修公司，每天除了干活什么都不想，工作繁杂而且是三四个月才给结一次帐，有的钱还要不回来，一年辛苦下来也就五六万。我有时候一年也能接到几个亲戚朋友介绍的散户家装活，比给公司干利润好一些，可就是活太少了，去年在

析你老家的精道，是和你口味有关，和批量化生产有关，因此，你要引进城里，别人口味和你不一样

个人认为，切记把自己喜欢的东西，当做全天下人喜欢的东西
小本创业工坊 于 2014-03-30 12:46:26 发布在 创业家园
@he562814224 9802楼 2014-03-07 13:35:46 楼主，您好！请教一个问题，我跟我一亲戚准备合开个手袋厂，初期做得不大打
算从朋友那里接些单来加工，人员也就自己的几个人，主要想请问一下后续往什么方向发展？合伙人之间应该注意些什么问题？因为怕一些争论引起反目成仇……所以想在初期就说好！

很多人经过和同学亲戚合伙做生意之后，多得出结论：永远不要和同学亲戚合伙，呵呵，这点我也经历过和同学在一个公司（我雇佣他），虽然部分细节不好处理，但总体还好，话说回来，我样的钱，我不请我同学，请别人，我更好处理

中国是个人情社会，很多江湖，因此，最好是提前把话说的特别明白
小本创业工坊 于 2014-03-30 12:50:47 发布在 创业家园
各位想低成本、业余创业的朋友，我新开了一个讨论独特品类摆摊摊创业的话题和思路，在单独的帖子中，欢迎去看看和留言：http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-784605-1.shtml

创业不是空想，其实要有一定的行动力，但为了控制风险、投入等等，最好第一步先低成本、低投入、低风险的去实践

谢谢
小本创业工坊 于 2014-03-31 12:34:01 发布在 创业家园
我理解的就是可以立等可取，类似肉夹馍类的东西吧

个人建议如果仅仅是肉卷，虽然我没有这方面经验，但是否可以考虑租个小窗口，主要外卖，拿走吃，因为如果店面过大，租金过高，你又只有一类产品，还是压力很大啊
小本创业工坊 于 2014-04-01 20:25:12 发布在 创业家园
我最近在思考，是否可以建立一个“全国摆摊联盟”类的项目，也有一个有良好货源的品类：外贸彩瓷杯，希望大家都去那个单独的帖子去顶顶，给些建议：http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-784605-1.shtml

我有意组织摆摊联盟的目的：
1 给很多意向创业者，一个几千元投入、真正实践商业的机会，可发可收，如果做的好，月收入上万也不是梦想，做的不好，亏损有限（无库房、房租、雇员、押金等---库存杯子卖掉部分，剩余送朋友，呵呵）

2 建立一个摆摊联盟，从外贸杯子开始，可以过渡到其他竞争力的产品，中国是制造大国，各类尾货其实很多，他们也需要一个全国的体系，比如最后累计有

2000-5000 个摆摊合作者，销量很可观

3 由此建立一个盈利项目，创业个人低投入，月收入几万或 1-2 万，摆摊联盟总部虽然批发利润很薄，随着量的增长，也有一定的盈利， 尾货厂商由此找到倾销渠道，回收了资金，盘活了工厂周转，顾客低价买到合适的产品

可以说，这其实算一个事业，不是一个倒腾的生意，大家同意吗？
小本创业工坊 于 2014-04-01 20:27:05 发布在 创业家园
回复第 9841 楼(作者:@心湿了 2007 于 2014-04-03 02:47)
顶楼主，难得的有民族责任心的人
～～～～～r
不能上升到这个高度啊，火烤啊！
[来自 UC 浏览器]
==========

小本创业工坊 于 2014-04-04 07:39:30 发布在 创业家园
我开了个专门的帖子，思考建立一个覆盖全国的地摊联盟，给予很多意向创业者最低风险的实践方式： http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-784605-1.shtml#fabu_anchor

目前正在意向征求和建议征求之中，希望大家前往看看，顶顶贴
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

@小本创业工坊 9844 楼 2014-04-04 07:39:30
回复第 9841 楼(作者: @心湿了 2007 于 2014-04-03 02:47)
顶楼主，难得的有民族责任心的人
～～～～～r
不能上升到这个高度啊，火烤啊！
[来自 UC 浏览器]
==========

希望大家更加建言献策，这个帖子本是大伙的平台
小本创业工坊 于 2014-04-05 13:43:23 发布在 创业家园
@sclnhqdc 9848 楼 2014-04-07 15:06:23
@小本创业工坊 楼主 本人目前在国企上班，媳妇是教师，不想满足于现状，最近刚好老丈人退休了，他老人家想创业但又怕亏本，老人在这县城人脉不错，我想出钱让他出力开个店，楼主能给点意见吗

关键是开什么店？如果特别普通的那种，劳心劳累，也不好赚钱，还有投入，因此这个话题有点大

你可否想好个方向

小本创业工坊 于 2014-04-08 21:17:02 发布在 创业家园
谢支持！

回复第 9859 楼(作者:@地质榔 于 2014-04-19 02:31)
楼主好帖，希望能坚持发下去！我现在毕业一年多了，在一家事业单位上班，年收入还行，年存十万没问题，……
==========

小本创业工坊 于 2014-04-24 00:40:39 发布在 创业家园
@小本创业工坊 9834 楼 2014-04-01 20:27:05 我最近在思考，是否可以建立一个“全国摆摊联盟”类的项目，也有一个有良好 货源的品类：外贸彩瓷杯，希望大家都去那个单独的帖子去顶顶，给些建议：
http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-784605-1.shtml
我有意组织摆摊联盟的目的：
1 给很多意向创业者，一个几千元投入、真正实践商业的机会，可发可收，如果做的好，月收入上万也不是梦想，做的不好，亏损有限（无库房、房租、雇员、押金等---库存杯子卖掉部.....

@N 江春水向东流 9866 楼 2014-04-26 15:44:21
一直在关注你这个项目，如果这个真是低价库存东西还可以的话真是小本创业的好项目。建议建一个地摊联盟群！来汇集下对这个项目有意向的网友！
支持你！！

我也一直有这个想法，想聚集一批愿意摆摊创业的网络，持续改进

但目前聚集的速度不是很快，有意者可以先加上，待人数有了 50 个左右，再去开展
小本创业工坊 于 2014-04-27 17:20:05 发布在 创业家园
@h852262448 9875 楼 2014-04-30 23:19:17
创办商人学校 请楼主去当讲师 还能不赚钱？

哈哈，我自己也是探索者，还没办法教别人

再有，经验和体会，是很难课堂上交来的
小本创业工坊 于 2014-05-01 18:14:32 发布在 创业家园
@wdyale 9882 楼 2014-05-04 19:30:12 楼主好，说的再好再多也无法表达我对您的敬仰，你坚持三年多的这份贴子，真
诚专业的对毫不相识的朋友们的情况分析，让我和众多迷茫中的我们看到了一点希望。原谅我心里有千言万语但却不知道怎么表达，，加上手机打字太慢，所以只能长话短说，我一名退伍军人，今年 36 岁，当兵 8 年，05 年退伍，深圳打工 跑过业务，纺织厂干过老家开过车，摆过摊，开过饭馆，搞过养殖，现在工地学 工艺管道，但从心底里很不喜欢这样的工作和生活，.....

理解你的苦心和让家人过上好生活的想法，在你思考的几个项目中，虽然我也没有实践过，但生物发电就不是我们百姓干的事情，我亲眼见过一个老板被忽悠进去几百万

开店现在其实不是最好的选择，特别是卖东西

餐饮也许会更适合你，如果你能把握口味的话，服装、文具等，我想都是很过剩、大堆库存、能进不能退、占用现金的东西

而餐饮如果思考得清晰、小本投入，它没有太大库存压力和资金周转等，只要用心做，民以食为天，更会有机会

以上是我的个人建议，希望大家更多的给些建议给你
小本创业工坊 于 2014-05-05 23:00:48 发布在 创业家园
@pp912 9902 楼 2014-05-09 17:17:14
你好，我打算开家冰激凌批发店，在小区门口一带，由于一直在厂里上班没有什么经验，请教楼主我该如何去经营？如何去宣传？

为什么要开冰激凌批发店，你的出发点和胜算是什么呢
小本创业工坊 于 2014-05-11 22:54:23 发布在 创业家园
@风声边界 R 9909 楼 2014-05-18 12:13:25
楼主你好，关注很久一直没敢下手，现在辞职准备创业，寻觅有些时日了，没什么头续。 现在有两三个机会摆在我这，我也不知道是不是可行，下边介绍一下简单情况，
楼主给点意见，非常感谢。 第一个、是我关注很久的，在我们市里一所大学门口的小吃棚，这个地方有十年
多的 历史 了，大概有四十个小吃棚吧，城管规划出来的，再想建新的非常难，现在有一家想往外兑，三万五， 2 米*2 米的地方，盖好的小棚子，适合做.....

谈不上指点，根据我的直觉，觉得县城的汽车后市场(洗车、美容、简单维修、汽车用品等），这个如果你营销、推广有一些独特办法的话，既能赚钱，也有未来，地方偏一点没关系，县城不大，关键是如何推广、如何留住老顾客等
小本创业工坊 于 2014-05-19 21:51:19 发布在 创业家园
@残剑 4 9918 楼 2014-05-21 11:28:37 楼主，您好！前门我都拜读
了您对大家的一些建议和您的经验之谈！
我现在在一家生产通用发电机组公司干供应商开发工作，之前十年一
直从事机械
加工方面的技术和管理工作。一直以来，我都希望能自己创业。虽然
创业需要赚
钱，但我对赚钱没那么狂热，对人生价值的实现却非常在意！
我的创业项目：冷水式高压清洗机的生产和销售 （可能大家见得多
的就是洗车
用的清洗机） 我的计划：
1、找江浙地区知名度还比较高的.....

这个如果不需要你压货，还是个不错的创业项目，把握下风险，应该有机会

一 自己做麻辣烫
1 设计自己的 LOGO，使用印有 LOGO 的餐具和制服，增加消费者的信任感；
2 店的装修风格会参考大娘水饺，真功夫之类的快餐店，环境.....

思维逻辑严谨，觉得滴水不漏，你做什么都会成功的，小吃连锁你搞好，我们都加盟你
小本创业工坊 于 2014-06-12 21:21:15 发布在 创业家园
@linghuchong1988 9940 楼 2014-06-07 20:07:50
求大家来打击我 如果不致命的话 我估计我还是会弄的 因为现在工作不好找呀 我只能硬着头皮上了
这个生意投资不大 如果连这个都不敢做 我干脆自杀算了

实话说，创业和能否好找工作，是如下关系：
1 能创业好的人，他找工作本身就没有问题，甚至争抢着要他
2 如果觉得工作不好找的人，创业要小心
3 工作和创业之间，隔了一个小缝隙，就是真正的实践，都然，打工做到总经理，要自己干，也要摸索

祝你顺利，以后多交流
小本创业工坊 于 2014-06-12 21:23:27 发布在 创业家园
@shu68498 9942 楼 2014-06-09 13:46:32
楼主你好，本人毕业一年了，没存款，现在在一家打印耗材公司上班，进来不到两个月，负责电商这部分，但是公司的电视属于刚刚起步，也没有很厉害的人在带着，完全需要我们自己摸索，很难弄起来，现在对产品的型号也不是完全的熟悉， 产生不了热情，所以现在很纠结，有点想辞职换粉工作，自己也兼职弄了个女装淘宝店，但是没起色，也没怎么去弄，楼主有什么建议啊，求回复~

任何事情，蜻蜓点水都不太可能成功，如你公司的电商，你们没有热情，淘宝又是兼职，不如埋头把公司的事情弄好，自己也学习到经验，

如果因为这些事情困难而换工作，新工作也许又不轻松，

小本创业工坊 于 2014-06-12 21:25:07 发布在 创业家园
@linghuchong1988 9939 楼 2014-06-07 20:01:21
@小本创业工坊 老大 我想做这样一个项目 符合三个圈圈的小生意 请您给点意见
成立串串香公司，当然 我这个是那种街边小吃，任何人掏 1 元钱就可以拿走一串路上吃，也可以多拿点放在我自己设计的口杯里面。
任何商店商户包括个人，只要愿意，都可以不花钱从我这里拿到一个机器，专用锅。当然 签合同 押金，到期后押金归还。
然后全县统一送熬好的汤，每天一次，用加气的小面包车送。
任何人享受上面俩个服.....

感觉是靠谱的，这类串串香我深圳都见过，摆在白领出入的桥下面，很多人坐下

吃，一下就是 20 元

你这个模式本身没有问题，只是需要点很多，也就是加盟你的老板，他如果一天赚 50，理论上你只能在他身上赚 10，而你要配送这么多地方，背后也有人工等，

不过这是一个不错的低成本起步的东西

至于老板是否自己破锅去煮，实际不用担心，一定有不想自己麻烦的 小本创业工坊 于 2014-06-12 21:28:05 发布在 创业家园
@olive_sw 9952 楼 2014-06-15 00:47:06 本人小本，软件工程专业，六年开发系统运维。享受不了安逸，也感觉对这行没 有多大悟性，不是最终想要的结果，后来从银行国企单位离职。 准备创业下海经商，由于性格缺陷和职业原因吧，缺乏与人打交道的能力（跟机
器多一些，苦逼的程序员嘛）、市场行情把控等等，最终选择做销售，经过一年多的锻炼，目前稍微好了一点。比以前健谈、淡定、大胆了一些。但远远不够.....
目前从事：连锁便利店零售行业，除此以外也帮.....
---------- 觉得无线路由是有市场，但可能是那些大公司的机会，因为涉及面广，涉及运营
商补贴和政策等
小本创业工坊 于 2014-06-20 21:28:06 发布在 创业家园
@烧不开的开水 9955 楼 2014-06-16 13:51:32
对于这个店来说我是很有信心的，现在就是过不了心里的坎。店开起来要不要叫上她们，而且老板娘这边又不知怎样交代。同行是冤家，不知道怎样规避这些，在以后见面了还可以打招呼。

@要飞的 K 9962 楼 2014-06-21 21:19:24
小本生意，如果合伙经营，基本上很难成功，结果是生意没做成，朋友也散了；另外生意中容易被情感左右的人，难成事；不管是朋友还是亲戚，在生意过程中一定要把角色分清楚，应该是先合作伙伴，后朋友关系，而不是先朋友关系，后合作伙伴，

真知灼见 我现在基本的方向都是做独资的生意，可以分红给好好工作的打工的同事，甚至
比股东分的还多都可以，但小生意，再也不搞什么合资了
小本创业工坊 于 2014-06-22 22:05:43 发布在 创业家园
在深圳招募全职创业助理 2 名

1 在深圳工作，全职工作
2 工资+提成+社保
3 作为新业务的综合助理
4 要求有一定的网络基础、文字能力、网络搜集信息和业务联络能力、以及良好的交流能力等全面的素养，有网店、1688 等知识的更好
如果以上不太具备，则要有热情、有基础的知识和能力、有学习力，也可以快速适应

有意向的朋友，或者您身边有合适的朋友，欢迎报名啊
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

为了打通 B2C 的通路，今年确实下了很大力气去尝试，第一个产品是空气净化器产品，其项目背景、思路、销售路径、困难等，我列了个帖子，也请大家去看看，多建言献策：
http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-837019-1.shtml
小本创业工坊 于 2014-06-24 23:12:57 发布在 创业家园
@zzzzzzkang 9966 楼 2014-06-26 02:19:53
本哥，是有道之人，我是您的忠实粉丝，希望有天能达到本哥的水平。

别烤我！
小本创业工坊 于 2014-06-26 23:25:42 发布在 创业家园
@wawhkjxy 9969 楼 2014-06-28 20:55:15 小本哥您好，想问下
你们那个配眼镜的项目现在运行得怎么样了

还不错啊，我有专门说过这个项目的进展啊
小本创业工坊 于 2014-06-28 21:24:46 发布在 创业家园
@wawhkjxy 9971 楼 2014-06-29 10:01:48
本哥，眼镜项目现在还需要个人代理吗？对这个项目比较感兴趣

眼镜的事情，不搞代理了，我们今年的主要方向是：

1 整理、新增、精选几个方向的好产品：超薄钛架+超轻韩国塑钛（胶塑类）+超轻的板材+无框钻石切边类+适合配近视太阳镜的太阳镜框，组成一个产品系列-----不过生产、库存、管理的难度，比去年大多了，资金投入也多很多

2 各个城市开体验小点：我们发现，虽然有漂流盒试戴，但在大城市有个点，大家可以去看看、挑选更多款式、见面简单交流下后，会对选择更喜欢的产品有帮助，所以决心从深圳开始，全国大城市（省会）开点，是开成本很低的小点，一个人值班管理，

3 继续对没有点的地方执行漂流河样品试戴，100%无押金，全是信赖，让没有点的地方的朋友，可以试戴选款，避免了一般网络配镜无法看货，买后不适合的难题

4 加大推广力度，今年会有各类方式的推广

5 淘宝顺其自然：引导顾客来淘宝成交，把淘宝天猫持续推起来

一定就是适合别人的----切莫把自己的家乡口味当做宝，我亲眼看到一个同乡弄衡阳米粉亏了 30 万
2 存在即有道理----早餐市场这么发达，为何别人都不去炖汤做米粉，是人家笨？还是成本限制、还是晚上太麻烦？----这点你要想清楚

3 现在这么高的门店，如果你租来只做早餐，肯定不行，你要么与人合租（有不做早餐的饭店，分租给你），要么你租个地方，必须早做到晚，否则你人也养不起

---看得出来，你还是一个想法阶段，也看得出来，一个想法，要落实，要执行，需要的是人生经验、生意经验、不要贸然行事！

小本创业工坊 于 2014-08-01 12:11:31 发布在 创业家园
我最近正在招人，全职的、深圳工作，业务助理方向

因此，有想创业、想工作、想跟我一起干干的朋友，如果刚好在深圳，可以找我

但是：---只雇用（我发工资奖金），不搞任何形式的合作！
小本创业工坊 于 2014-08-01 12:13:35 发布在 创业家园
业务总结并回复各位网友：

各位网友，今年年中，我非常清楚电子商务的趋势，所以刚好有个合适的资源（某品牌空气净化器），于是就用这个尝试做了些淘宝的试验，结果如下：

1 空气净化器淘宝的试验是失败的，原因很简单：都是刷单和拼刷单费，才能排到前面，别人砸几十万上百万刷单，如果我们新店不刷单，根本没有任何机会

2 从淘宝的常识失败来看，如果一般的产品，依然希望淘宝能成为一个突破口的话，对一般人而言，唯有花高价刷单为突破口，但这条路很艰难

3 因此，用空气净化器试验淘宝路径的办法，我们已经停止，正在想其他办法

现在我们正常运作的的项目主要是：

1 低成本配镜的 020 项目：各个大城市设立线下点，结合统一的网络推广和宣传、线下的发单宣传，实现网络告知、线下选款体验、深圳总部发货的模式

2 辅助一定的微信配镜代理模式：但这个不是主流，成为微信配镜代理，主要是低成本创业实践，很难作为全职的收入，最多是兼职的收入（1000-5000 之间的利润），因此，作为项目的辅助而已

3 线下 O2O 连锁，目前深圳等几个点已经建立，正在测试小范围的成功路径，之后会全国复制-----需要在各大城市招聘全职员工，有愿意加入的合适创业人士，欢迎联络

最近由于一些各类事务，更新少了，现在忙完了，重新回到天涯，和大家一起沟通！

----小本 9 月 26 日

小本创业工坊 于 2014-09-27 18:39:26 发布在 创业家园
@胜者为王 amw 10011 楼 2014-09-12 14:27:05 思埠微商
是传销吗? 就是在朋友圈里卖奇迹面膜的公司 我一个朋友
老是跟我说叫我做这个，说如何好如何好！

淘宝我们没有正面进攻了，可能是产品不合适，可能是团队暂时组建的不好，目前已经基本停了淘宝的正面进攻

我依然知道电子商务的前景和必须，所以我在想其他的途径
小本创业工坊 于 2014-09-27 18:42:13 发布在 创业家园
@happybear73 10004 楼 2014-08-19 16:46:37
近段时间一直在关注创业论坛，特别是楼主的帖子使我获益良多。楼主见识过人，虚怀若谷，坚持执着，文笔生动，为此我特意找出尘封 2 年的 ID 号回帖以示敬意。首先自我介绍下，我是 70 后，在杭州生活工作，毕业于浙江大学化工专业本科后读 MBA，目前也是普通打工一族。
创业给我感受最深的就是一句话：不要为了创业而创业。许多朋友都是由于对现在的工作或环境不满意想改变所以想创业。但是创业成功确实不可复制，有一句话叫因.....

十分感谢你的支持！ 我另外一个项目的负责人，也是浙大物理系毕业，非常好的多年战友，有机会介绍你们认识！
小本创业工坊 于 2014-09-27 18:53:53 发布在 创业家园
@一边待着 P 10008 楼 2014-08-30 14:40:37 楼主，我想开个男鞋店，卖一些质量好的外贸原单皮鞋，大头皮鞋之类，类似于
骆驼那种风格，价位在二三百，针对一些白领阶层，地点开在写字楼周边租金比较便宜的地方，不知是否可行，求楼主点评

你在哪个城市，竞争如何，货源如何？ 深圳是不少了，感觉都还活着，你要好好评估，这可是要压货和有风险的活！
小本创业工坊 于 2014-09-27 19:00:39 发布在 创业家园
@游琼超 10001 楼 2014-08-10 00:54:11

本哥 你是该多招聘点职员了 售后服务得跟上啊 我在你那配两副眼镜了 竟没一个回访信息 殊不知我现在又要配了 还好及时想到你

你说的很有道理，我们现在做了如下改变：

1 中央集中推广和宣传
2 大城市全部设点连锁：点负责展示样品、选款试戴、服务等，一个点职员
3 二线城市逐步设立微信代理（负责当地的款式选择、试戴、服务等），但微信代理不会很赚钱，只能作为创业实践和兼职收入来源（1000-5000 元左右的收入估计）
4 统一深圳自动化设备加工眼镜、快递到门

----以上是眼镜今年调整到的模式！已经团队齐全，深圳等点已经建立，正在实践和 10 月份以后规模扩张
小本创业工坊 于 2014-09-27 19:04:42 发布在 创业家园
@jl 两颗心 10020 楼 2014-09-27 22:01:25
楼主。我想在 4 线城市开个童鞋店只卖 1--16 岁的中底档鞋。我这里卖童装的不 少童鞋也卖不过都不便宜，不过都卖的少。楼主你说我能开起来吗，你有更好的
建议吗

不好随意评价是否能开起来，只是觉得这类项目，是否最好从摆摊开始，会成本更低，更灵活，更可进可退，还有进货和库存，要适当的保守
小本创业工坊 于 2014-10-02 11:42:22 发布在 创业家园
谢谢大家的支持！
小本创业工坊 于 2014-10-13 19:35:48 发布在 创业家园
@小本创业工坊 10030 楼 2014-10-13 19:35:48 谢谢大家
的支持！

谢谢大家
小本创业工坊 于 2014-10-15 14:38:01 发布在 创业家园
@静童 87 楼 2011-02-06 10:50:09
学习中.....

能描述的更详细一点吗
小本创业工坊 于 2014-10-16 19:53:16 发布在 创业家园
我在天涯开了一个专门的帖子，交流与讨论基于 020 和微信结合的新商业模式：
http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-736326-1.shtml

欢迎大家去看看，那是个新贴，请顶一顶！ 小本创业工坊 于 2014-10-17 22:49:34 发布在 创业家园
@缸午桥 10035 楼 2014-10-18 17:30:51 小本哥的贴是我看过的，在天崖里最好的贴（当然可能是最切中我目前的状况的
原因吧）；所以，我希望这贴不要沉下去；以后我经常来顶；小本哥真诚，有见识！是个好人

是的，只要有梦想，正面、追求，不断改进自己，一定会有一定的成功的！

请大家相信这一点

我正在举办一个免费的实践实操的培训，希望给一些想创业的人一个完全真实的远程实际操作的过程，让大家体验细节、反思每个过程，为今后自己做一些事情，做好准备！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯 访问原帖

谢谢大家的支持
小本创业工坊 于 2014-10-25 02:33:49 发布在 创业家园
@缸午桥 10053 楼 2014-10-27 14:01:54 本周有没有闪光的创业点子啊？大家拿出来分享一啊

其实现在我是很想听听大家的一些创业点子，大家说、大家评说，我作为桥梁和主持，这样众人的智慧，众人的评价，会更有意义
小本创业工坊 于 2014-10-28 15:41:18 发布在 创业家园
这个帖子维持到今天不容易，因此请认同这个帖子的朋友，看完后随手顶一下，别让它沉下去了！

拜托！
小本创业工坊 于 2014-10-28 19:44:20 发布在 创业家园 微信创业，其实本不是微信本身能做一个生意，而是有了微信这个东西之后，你
可以做到：

1 无论何种途径认识的客户，可以保留在微信上

2 你可以适当的将你的商品告知微信的客户

3 你可以在微信圈建立一种形象，对客户潜移默化

关键是，你的商品和服务如何？ 是否适销对路？ 等，核心还在于产品
小本创业工坊 于 2014-11-01 15:19:22 发布在 创业家园
@矮子爬楼梯 10070 楼 2014-11-09 18:44:48
@小本创业工坊
本哥，我首先做下自我介绍，本科毕业已经 8 年，一直在做 it 的软件开发工作，年收入 15 万左右。但是觉得很累，是心累，所以觉得这个工作干不了几年了。打算自己创业，有一个如下的想法：
想搞一个专门清洗和修理抽油烟机、灶具的公司。前期我一个人到各个楼里发单子宣传，从客户家里把油烟机拿回家里清洗。收费一般是 100 左右。凡是清洗过的油烟机都要贴一个广告，以后维修就可以找到我。主要是积累了客户.....

这个活肯定赚不到 15 万啊，哈哈
小本创业工坊 于 2014-11-11 13:33:20 发布在 创业家园
@Mengjiannan7758 2014-11-14 00:02:58
现在黄焖鸡米饭很火爆，不知道可否加盟，实体店大部分生意不错

这些主要看你的的选择地段等，很难一下说是否可以还是不可以！

不过，所有开店做生意的事情，一定要谨慎，而且一定要留足亏损半年的钱，不是说一定会亏
小本创业工坊 于 2014-11-17 23:20:31 发布在 创业家园
@大小两白羊 2014-11-22 21:47:14
其实目前我有货源适合在打工人员比较多的地方摆摊，已经有人做了市场，一晚上一两百的进账也不难，而且需要的地方很小，容易操作，启动资金就几百块吧。
---- 是的，我一直认为地摊开始练手创业，是一个很好的选择之一，希望各位想创业
的人思考一下
小本创业工坊 于 2014-11-30 18:59:43 发布在 创业家园
@MR 面具 2014-11-29 12:23:59
习惯性上来看看，刚看电视在打净化器的广告，突然想起之前 LZ 说过在试验这个项目，加之现在空气越来越差，雾霾越来越严重，感觉有一定的前景，没想到已经停止，看来好的项目还是需要不断的摸索和尝试，支持 LZ。

空气净化器确实是应景的产品，就是有几个问题一般人难以突破，我也一样胜算很少，浅试了下淘宝就停住了：

1 告知的难题：谁知道你，天猫和淘宝，没有几十万砸刷单，是不会排前面的，应为都在刷单做假，一起作假让推广成本很高了

2 信赖的难题： 就算有一定人知道你，又如何信赖你，毕竟品牌的空气净化器很多，天猫京东上也很多

3 产品如何区隔：实话说，前几天我去了朋友的工厂，他们给日本和美国大品牌（一流品牌）提供 ODM，都是他们自己生产的，可是他们自己的牌子，同样的品质，就是卖不出去

我倒有一个思路，另避蹊径，但由于身边操作的同事也不多，就没有去执行！
小本创业工坊 于 2014-11-30 19:03:00 发布在 创业家园
@小本朋友 2015-01-01 18:06:38 小本哥，你好！先祝你新年快乐！今天下午一直在看你的贴，两个字形容，好贴！ 好长！我本以为你的贴会太监了，因为都几年了，我直接点到末页一看，你还在！ 所以就上来和你闲聊两句。～～～小本哥！请你先看一下我的 ID～我这 ID 注册 有蛮久了，你说这是缘份么？我想你能看缘份面上加我 qq397410284。 或你留
下你现在的 qq,我加你！就想成为小本朋友，不为别的。

十分感谢你的热情
天涯的朋友，都可以加我专门的微信：xbcygf 那里专门用于发布一些小本创业项目和思考

但要注明：天涯朋友

小本创业工坊 于 2015-01-17 13:01:26 发布在 创业家园
@唧唧赖赖霍 2015-01-08 23:19:03
很早就关注了楼主这篇牛贴，我先简单介绍一下自己，我已经 25 岁了，从一工作开始就有一颗想创业不安分的心。前几年小道小闹的尝试了几次创业，摆地摊、开网店、做花卉生意，都没有花什么本钱的小生意，结果很显然的没有成功的，工作做过技术工种、餐饮、推广销售。
之前在肯德基工作过两年，看到里面早餐粥卖的还不错，就酝酿着自己也搞个早餐生意，去年初终于下定决心自己做，把我妈也喊来跟我帮忙，每天早上 3 点起
床在家.....

你的情况，个人觉得不合适投入店面做生意，那样风险很大

1 找到合适的产品
2 找到合适的、人流大的格子铺
3 把货放到格子铺里面，大概 100-500 之间的租金
4 自己在格子铺值班、外面发单、讲解等方式，卖你的产品

----把格子铺当自己的小仓库和展示点， 当自己的合法的发单点和揽客点

这个目前眼镜项目正在深圳实验，效果很好，因为租金只有 400，一个人一天卖出去几幅眼镜，已经超过很多眼镜店的盈利了

希望大家思考这个方式，关键是产品的寻找！
小本创业工坊 于 2015-01-17 13:04:54 发布在 创业家园
@前面让开我要起飞 2015-01-06 10:36:32
@小本创业工坊
关注您的帖子很长时间了，一直在潜水学习中，也从您的帖子中学到了很多的知识。从一开始觉得创业是很简单的事情，只要自己能吃苦就能够成功的，但是看的帖子越来越多这种想法就越来越觉得自己当时的想法太单纯了。
现在已经结婚媳妇儿怀孕，宝宝马上也要出生了，现在感觉生活压力越来越大，当初的自己还有远大的理想和报复坚信自己有一天一定会干出一点成绩，会有自己的一番事业，但是现实的社会无情.....

个人不建议，你的情况，随便做坐商（开铺）的，风险太大，回头太难

你参考下我提的几个思考：

1 成为多个产品和厂家青岛的业务代理 （我新贴和微信里有专门的项目策划），无成本，投入汗水和能力，赚取多个来源的佣金

2 找到合适的产品，依靠类似格子铺或其他人流大店铺合租，自己放产品，自己值班促销揽客，用汗水和能力、低风险赚钱

谢谢
小本创业工坊 于 2015-01-17 13:07:36 发布在 创业家园

各位好，我是小本创业工坊

由于老贴《每周发掘和点评小本创业项目》访问已经超过 100 万，太多太杂的内容不适合寻找项目思考的人阅读，但本贴会继续与交流、出主义、点评讨论等

通过最近两年的摸索，我对小本创业项目也有不同的认知

因此，重新开个新贴：

1 我会通过体会、见闻、思考等，争取每周（或 2 周）写一个《小本创业项目》，并且是适合普通人参与的小本创业项目

2 同时我会通过专门的微信号：xbcygf 同时分享在朋友圈，大家加的时候注明“天涯”

3 那个新帖子是通过各类小本创业项目的思考，争取让大家启发、思考、争鸣，因此，请大家多多评论和顶贴，这样可以不至于沉水而大家都能看到

2015，我们一起努力！

小本，2015 年 1 月 17 日

小本创业工坊 于 2015-01-17 13:10:45 发布在 创业家园

各位好，我是小本创业工坊

由于老贴《每周发掘和点评小本创业项目》访问已经超过 100 万，太多太杂的内容不适合寻找项目思考的人阅读，但本贴会继续与交流、出主义、点评讨论等

通过最近两年的摸索，我对小本创业项目也有不同的认知

因此，重新开个新贴：

1 我会通过体会、见闻、思考等，争取每周（或 2 周）写一个《小本创业项目》，并且是适合普通人参与的小本创业项目

2 同时我会通过专门的微信号：xbcygf 同时分享在朋友圈，大家加的时候注明“天涯”

3 那个新帖子是通过各类小本创业项目的思考，争取让大家启发、思考、争鸣，因此，请大家多多评论和顶贴，这样可以不至于沉水而大家都能看到

2015，我们一起努力！

小本，2015 年 1 月 17 日

小本创业工坊 于 2015-01-17 13:11:19 发布在 创业家园

各位好，我是小本创业工坊

由于老贴《每周发掘和点评小本创业项目》访问已经超过 100 万，太多太杂的内容不适合寻找项目思考的人阅读，但本贴会继续与交流、出主义、点评讨论等

通过最近两年的摸索，我对小本创业项目也有不同的认知

因此，重新开个新贴：

1 我会通过体会、见闻、思考等，争取每周（或 2 周）写一个《小本创业项目》，并且是适合普通人参与的小本创业项目

2 同时我会通过专门的微信号：xbcygf 同时分享在朋友圈，大家加的时候注明“天涯”

3 那个新帖子是通过各类小本创业项目的思考，争取让大家启发、思考、争鸣，因此，请大家多多评论和顶贴，这样可以不至于沉水而大家都能看到

2015，我们一起努力！

小本，2015 年 1 月 17 日

小本创业工坊 于 2015-01-17 13:11:43 发布在 创业家园

各位好，我是小本创业工坊

由于老贴《每周发掘和点评小本创业项目》访问已经超过 100 万，太多太杂的内容不适合寻找项目思考的人阅读，但本贴会继续与交流、出主义、点评讨论等

通过最近两年的摸索，我对小本创业项目也有不同的认知

因此，重新开个新贴：

1 我会通过体会、见闻、思考等，争取每周（或 2 周）写一个《小本创业项目》，并且是适合普通人参与的小本创业项目

2 同时我会通过专门的微信号：xbcygf 同时分享在朋友圈，大家加的时候注明“天涯”

3 那个新帖子是通过各类小本创业项目的思考，争取让大家启发、思考、争鸣，因此，请大家多多评论和顶贴，这样可以不至于沉水而大家都能看到

2015，我们一起努力！

小本，2015 年 1 月 17 日

小本创业工坊 于 2015-01-17 13:12:18 发布在 创业家园
大家多思考，多评论，多顶帖

@小本创业工坊 10121 楼 2015-01-17 13:12
各位好，我是小本创业工坊
由于老贴《每周发掘和点评小本创业项目》访问已经超过 100 万，太多太杂的内容不适合寻找项目思考的人阅读，但本贴会继续与交流、出主义、点评讨论等
通过最近两年的摸索，我对小本创业项目也有不同的认知
因此，重新开个新贴：
1 我会通过体会、见闻、思考等，争取每周（或 2 周）写一个《小本创业项目》，并且是适合普通人参与的小本创业项目
2 同时我会通过专门的微信号：xbcygf 同时分享在朋友圈，大家加的时候注明“天涯”
3 那个新帖子是通过各类小本创业……

小本创业工坊 于 2015-01-18 22:02:57 发布在 创业家园
请大家多去新贴看看
小本创业工坊 于 2015-01-21 19:43:11 发布在 创业家园
今年的创业项目都在新贴里，方便大家看和讨论
小本创业工坊 于 2015-01-31 20:31:52 发布在 创业家园
希望大家都多顶顶，我会定期把一些项目思路发在这里：http://bbs.tianya.cn/post-enterprise-999332-1.shtml

小本创业工坊 于 2015-02-07 20:03:53 发布在 创业家园
大家新年快乐！
楼主：小本创业工坊 字数：362489 字 评论数：10353 条评论 帖子来源：天涯访问原帖

小本项目思考二：《高科技 3 秒无损修复汽车凹槽项目》 这个项目只是一个思路与思考，不是一个马上可以操作的成熟项目啊，还需要研
发，有不确定性。

一、市场：
1 基于保险理赔与涨价的问题，500 左右的小事故，车主一般会自己修复
2 由于碰撞与倒车等，汽车产生的未伤害漆面的凹槽，几乎占车辆的 5—10%
3 不想伤害漆面去重新喷漆，是很多车主的想法
4 不想等待，想快速修复，是很多车主的诉求
5 各洗车场、汽修小店，均希望有人能帮助他低价修复，店主无需动手，即可赚差价
---因此 如果一种修复方法，不伤害原厂漆面、不重新喷漆、修复时间立等可取，拥有巨
大的市场，县城百万、地市几百万、省会千万级的市场，汽车凹槽修复的市场有多大！

二、现状：
1 大部分钣金和重新喷漆，价格 500 起步，时间 2-5 天
2 少部分人工和老师傅手工修复，无需喷漆，但看凹槽情况而定，一般也得半天一天
3 目前凹槽修复，价格都在 300-3000 不等，大部分在 600-1500

三、特点
1 研发一种高科技设备（已经研发完毕，用在其他高科技用途，偶然发现可用于修复汽车凹槽，但设备需要改造，特别是成本需要降低，所以还需要一些研发，也有研发和效果的不确定性的可能）

2 快速修复 （准备好后的修复时间 3-5 秒）
3 比人工敲打的修复要更光洁和更均匀
4 靠设备，不靠老师傅
5 修复成本低 （设备必须低成本改造）

四、细节执行：
1 在交通、停车、成本低的地方，租一个小点（工业区或非门店均可）
2 制作单页，发给各洗车场和修理小点，确保他们有利润
3 本地宣传，积累直接车主顾客
4 本地网络宣传+合适的户外广告宣传
5 车主直接服务+洗车场修车店代修服务

五、 投入与回报
1 投入为：设备+小场地+1-2 个操作人士 （由于设备需要低成本改造，暂未知，但整体应该 20 万以内的投入）
2 回报：直接修复：200-500， 为洗车场修车店代修复：100-300
3 根据设备特点，如果业务足，理论上每天可以修复 50-100 辆，实际看业务和个案难度
小本创业工坊 于 2015-02-24 12:48:54 发布在 创业家园
汽车维修的项目，只是提出一个思路，大家一起探讨啊 小本创业工坊 于 2015-02-28 19:08:04 发布在 创业家园
@怀念以前 de 2015-04-10 11:34:23 大哥，我现在租了个小摊位，一个月 1500 的房租，水电全免，一次大概可以坐 三四十人左右，主要就是面条板面，炸酱面西红柿鸡蛋面，现在正准备加一些品 种，店面位置在市场头，市场里面是小区，附近有写字楼，但是附近卖饭的也很
多，大部分都是干了十几年的，我是刚来的，大部分人吃饭都是固定的去别的地方，所以我这可以说生意惨淡，我也加了一些东西，可以让顾客选择多点，可是还是没什么人，
---------- 一般的小店模式，真的希望大家谨慎，现在移动互联网兴起很快，可以适当思考：
本地特色产品或服务+微信揽客+微信交流+线下成交
小本创业工坊 于 2015-05-18 11:58:47 发布在 创业家园
恳请在看这个帖子的朋友，看完就顶一下，别让帖子沉了
小本创业工坊 于 2015-05-18 12:00:02 发布在 创业家园
@ltkj999 2015-05-27 07:48:39 楼主的眼镜网站看了一下，做的太一般了。淘宝的也看了一下，还是很一般。有
一个与你的模式一样的网站（明堂）做的很好，你可以看一下，我只是说网站图片做的好，镜架款式更漂亮。希望你做的更好，相识在天涯，有信任在里面。希望言语与行动一致。祝好。

我们根本没有去做淘宝，有的淘宝与克隆我们的
我们全部都是线下代理连锁了---本地推广--本地看样试戴---深圳总部加工发货
小本创业工坊 于 2015-05-31 16:57:37 发布在 创业家园
想小本创业的朋友，一定认真看看这个文章，之后可以留言和我交流：
加 WX 号：xbcyxmjx
========== 一、一个本地真实朋友圈“商人”的缩影 当你的朋友圈里，有个地址和信息就在你本市（甚至在你小区附近）的人，他一
直在有理有节制的分享关于眼镜、配镜、眼镜好坏、眼镜行业的信息，也时常在你的微信上做些评论、节日给你一些祝福，偶尔也聊几句，甚至有共同的熟人或校友
1 你不会太烦他
2 如果你配镜或买太阳镜，也许会问问他，或者看看他的产品
3 也许你会给同事或亲朋分享他在做的项目
----你要知道，有几个眼镜店的老板让你产生更大的信赖？ 有几个眼镜店的老

板与你拉过家常？ 有几个眼镜店会让你更关注？
这是，他已经有 5000 个类似你这样关系的微信朋友，他不打扰你，也不炫耀如何赚钱、更不像微商一样的晒发货单---只是有节制的说说眼镜的知识和故事

希望大家看明白，这就是未来“朋友圈商人“的缩影，他也许是个眼镜人，也许是个偏僻的时装店、也许是个家庭的家居设备代理、也许是一个乡镇养土鸡蛋的人

而你，还在想着寻找店面、给转让费、交租金押金、每天在店面等客上门，铁打的店面流水的客吗？

二、遵照第一条所述，你在本地可以做很多的类似项目 你开个米粉店，位置偏点，口味很好，市区很小，微信朋友为何不能来尝尝，顺
便和你聊几句？ 你开个宠物用品店，在一个社区便宜的店面里，微信朋友为何不能来看看，平时
让你送货？
你联合某个时装总部开个小时装店，哪怕位置不错，为何不能吸引全市爱美的人来看看，而不只是等待
你有个养土鸡蛋的亲戚，为何你不能在家卖土鸡蛋，本市送货？
.....

三、加本地精准粉很难吗？ 你开个店，是否要投入租金有押金，是否要投入前几个月的亏损等客的投入？
加精准微信粉，当然很难，当然要点时间和钱的投入，但相比做店面，这些投入更有效、更长期、风险更小
因此，我们要树立两点：
1 树立加微信粉等于植摇钱树的观点
2 树立一定的时间与金钱投入的观点

四、如何加本地微信粉：
1 好好利用本地的前五名的微信公众号，目前，几乎每个地市县城，都有有 3-5 个不同方向的公众号，有时政新闻、有吃喝玩乐、有其他的，你搜索下本城市的名字，即可看到一些本城市微信号，选择几个关注，看看他的文章阅读量，就知道他的粉丝量：粉丝量=阅读量*10 左右
2 好好的找到这些公众号的经营者，谈谈发软文的合作，一般，软文质量越高，他越愿意合作，文章的投入一般在 300-1000 之间，每次文章发布或一起搞活动，可能有 5000 左右本地人知道和看到。
3 上街送小礼品扫微信：这是常规活动，要长期坚持
4 本地论坛、QQ 群等加本地粉

五、如何维护本地粉的关系
1 微信是人的真实再现，因此，真诚、宽容、礼貌、有节制，是做微信商人的前

提，特别是本地人，很容易有千丝万缕的联系，也容易建立本地的信赖感
2 不要太急推销产品，多说说行业、产品趣味、产品知识，好坏辨别等，自己的想象要慢慢树立
3 适当参加些线下活动，只要线下见过面，一般都能成为普通朋友

六、小本再次建议：只要今后你想在本地小本创业，不管你是否开店、非开店等模式，大部分的项目，必须在微信朋友的数量和维护上想办法，而是不全部在店面等待

加好本地粉、栽下摇钱树

要信不信！
小本创业工坊 于 2015-05-31 17:06:29 发布在 创业家园
最近忙于一些项目的推进、新项目的从策划到开始：冰火虾神

先看看一些图片实物，你会知道：都是点点滴滴的心血，

之后我再和大家谈谈“冰火虾神”的项目，希望对大家进入餐饮有所启发：

小本创业工坊 于 2015-09-11 17:16:33 发布在 创业家园

小本创业工坊 于 2015-09-11 17:31:53 发布在 创业家园
我先传这些图片，每一张都是精心设计，都有我们的思路和点滴的心血

因此，请大家先看看，届时我与大家一起谈谈我们的策划和设计思路

很多朋友想进入餐饮行业，但是切忌盲目，一定要有一些创新，低成本，我的总结是：

一、选对大行业大市场：如餐饮

二、细分独特的方向：如米粉、如小龙虾，如比萨

三、低风险的摸进去，边做边学习

四、逐步发展，而不是高风险的跳进！
小本创业工坊 于 2015-09-11 17:34:44 发布在 创业家园

各位新年好！基于移动媒体的发展，我来天涯时间也少很多，是否还有很多网友经常来天涯呢，如果是的，我在 2016 年依然在天涯与大家交流，还上天涯吗---请大家留言吧！

小本创业工坊 于 2016-02-13 15:38:44 发布在 创业家园
天涯的朋友们还在吗？

更多文件请添加微信：jakenian