

适合创业的六个行业

报纸头条和各类市场报告中处处预言着不详之兆。拉米·维斯 (Rami Weiss) 却觉得这种惨淡的经济环境是个机会，两年前维斯创立了 Boomerater 网站，对低廉的启动成本和飞速增长的利润率非常满意。Boomerater 是一个社交网站，专为婴儿潮一代而设，人们在网站上的交流非常踊跃，从攒退休金到带孙子出门，话题可谓五花八门。

根据行业研究公司 IBISWorld 最新发布的一份报告，经过对比 700 多个行业的增长前景、竞争程度、门槛限制和起步资金要求，IBISWorld 发现有几个行业非常适合创业，其中就包括老龄人口服务和电子商务。

这些适合创业的行业中有些是从老龄化趋势中发掘商机，比如老龄人口服务和景观美化；也有些是向经济危机要效益，比如时装设计和社区餐饮服务。

IBISWorld 高级分析师图恩·范比克 (Toon van Beeck) 认为，该报告中点出的 9 个行业都有极大发展潜力，但对每个创业者来说，最合适的机会取决于个人发展目标和财力。

范比克说：“我们并没有给这些行业排座次，因为创业者个人追求的方向和能够负担的资金量才是决定因素。”下面请看 IBISWorld 列出的适宜创业的行业案例。

景观设计类企业在初期规模可以很小，但前景无限。启动成本最低只需 1,000 美元，还有很多连锁加盟机会可以考虑。2007 年，布莱恩·库兹 (Brian Kurtz) 在马里兰州的教会山创建了 Solidago Landscapes 公司，初期投入约 1 万美元，主要用于购置拖车和各种器械。为了降低投入，他买的是一辆二手车，什么都不舍得添置。一年后就取得了正现金流，但库兹觉得在设备投入上太保守也是有代价的。库兹说：“有时候我不得不告诉别人，我不能接他们的工作，因为我没有必需的设备。”

鱼肉与熊掌不可兼得，对此 IBISWorld 也有共鸣，因此它警告说，“为了保持竞争力，投资一些大型掘土工具很可能是无可避免的，最终令整个行业的入门成本都提高了”。但 IBISWorld 同时也指出，老龄化社会将继续推动这个行业的发展。

库兹将自己的成功归功于灵活的价格和服务体系，他的客户主要是私人屋主，而不是“有三、四百户的新住宅楼”。

面向对价格比较敏感的消费阶层的设计师很可能在时装设计业取得成功，这个行业对启动资金的最低要求是 5,000 美元。

2006 年，保罗·马洛 (Paul Marlow) 发现市场对“剪裁考究的实用男装”极为捧场，于是与三个合伙人一同创立了 Loden Dager 公司。公司的启动成本高达 25 万美元，马洛表示这主要是因为零售商当时的庞大需求量。“市场反应非常好，因此要加大投入，但销量也随之提高。”马洛说，“真希望我们早知道会需要那么多钱，那就可以让企业运转得更顺利了。”

成本增加的原因是需要同时生产三季产品，因为零售商认为 Loden Dager 有这个能力。“你得有足够的力量按时交付这三季服装。一旦有延误，店家就会开始质疑你的整个生产能力。”范比克认为，设计师应靠“巧妙地自我营销”来打开市场，而不是广告。马洛也表示，Loden Dager 主要通过“强大但简单的品牌运作”来推广自己。

社区餐饮业的创业者会发现市场非常需要物美价廉的餐点，启动成本低至 500~1,000 美元，而且 2011 年以前都有“绝佳的发展前景”。克里斯汀·格罗斯·里奇蒙德 (Kristin Gross Richmond) 2006 与人合伙创立了 Revolution Foods 公司，其发展速度鲜活地反映出旺盛的市场需求。该公司现在有 125 名雇员，每天为旧金山和洛杉矶地区的公立学校运送 2 万份新鲜的健康午餐，现在正在向其他城市扩展。

里奇蒙德介绍说，因为 Revolution 使用“优质的新鲜自然材料”就地处理，购置设备、人手和食材的资金需求高达 100 万美元。但他也表示，“所有人都想要、更需要物美价廉的健康饮食”，不论是从个人还是经济回报来说，高昂的初期费用都是值得的。

电子商务和在线拍卖以及其他互联网业务是“未来之路”的代表，范比克说。他预计这个行业的发展会持续到 2015 年，启动成本最低为 12,000 美元。

想买便宜货的消费者越来越多地通过网络购物寻找最便宜的商品，PayPal 这类安全支付系统也增加了消费者的信心。

Boomerater 创始人维斯表示他的初期投入为 5 万美元，几个月内网站就开始盈利，来自用户的即时反馈让企业不断进行灵活的调整。

埃里克·弗兰克 (Eric Frank) 于 2007 年与人合作创立在线教材出版公司 Flat World，他依靠其他互联网资源解决了很多之前成本高昂的问题，比如课本内的插图等，以保持低成本运营。

弗兰克说：“你现在可以在 Flickr 网站上找到无数免费的高清图片，这类东西确实能降低成本，让你能用更少的钱办更多的事。”范比克认为具有高级功能和特点的网站创建成本会更高，数据库维护成本也可能“吓死人”。

家教公司等教育服务企业的启动成本最低为 4,000 美元，取决于是否只租借办公地点，购买什么样的基本设备等。全社会对家教和考前辅导的广泛推崇是行业发展的原因。

2006 年，威廉·福勒 (William Fowler) 与人合伙创立了 Brain Balance Centers，辅导患有发展性学习障碍的儿童，开发商业计划和制定特殊课程安排就花掉了近 10 万美元。他的合伙人罗伯特·梅利洛 (Robert Melillo) 博士在创业时就在从事这类工作，立刻就为公司带来了现金流。

在教育界内部的关系网和一名“绝对受过良好培训的骨干员工”，让福勒得以在美国境内总共建立起 10 家店面。

老龄人口和残疾人服务行业可能需要很高的启动成本，最低也要 20 万美元，高的要超过 100 万，主要是投资于护理人员和医疗设施。但是随着婴儿潮一代人逐渐退休，这个行业的需求和增长会继续提高。亚历克斯·沙达利格 (Alex Saldarriaga) 在 2003 年创立了 Home Health Advocates，为老年人提供居家护理服务，为低成本创业提供了很好的盈利机会。2003 年他投入了不到 2.5 万美元，6 个月内就开始盈利。

沙达利格说，这对那些喜欢照顾老人的人来说是很有成就感的工作，没有这种兴趣的人最好另辟蹊径。沙达利格说：“从事这一行就像照顾自己的老爹老妈，只不过你会有 52 个老爹老妈。”

拓展老龄化人口商机的途径很多，并不只是医疗护理和私人护理。维斯说，婴儿潮一代的消费者相对很富有，令广告商垂涎三尺，为此付了很多钱给他来打广告。那些针对特定年龄段的服务市场还有很多机会，只要这些觉得自己仍然活力十足的消费者觉得你“够好玩，够精神，够动人”。