

“一瓶酒”一年赚来15万， 小生意



一棵“白菜”： 今年有望赚10万以上

主人翁：罗飞夫妇
经营时间：3年零8个月

今年快40岁的罗飞，是肥东人。2008年北京奥运会之前，他在北京做装潢，“当时一天也就100元左右。”由于儿子大了要上学，奥运会开始前夕，罗飞举家回到了老家。

一家人总得生活。随后的一段时间，罗飞和亲戚一起，南下厦门，做装潢，而身为山西人的妻子，就在长江东路的一家大超市上了班。替别人打工不够自由，外加收入有限，让这对夫妻有了做生意的想法。

好运气在2010年11月底眷顾到了他们。玉兰苑商业街内，一个10多平方米的小门面腾了出来，这让罗飞开心坏了，做起了蔬菜零售的生意。2013年，北侧的另一间做饰品的门面也关了门，罗飞“吃了”过来。“这边房租还好，两间房一个月1300元，然后就是水电费一个月三四百元。”罗飞估摸着成本。

昨日上午9点30分，前来买菜的人算是络绎不绝。“20多个菜种，再加上猪肉、鲫鱼，还有一些调味品。”罗飞称，还是以蔬菜生意为主，其他的都是配合着卖，“每天平均下来，蔬菜能卖300斤左右，100斤猪肉，鲫鱼相对不多，每天带个20多条。”

但是，最近由于天热，蔬菜的批发价在上浮，这让罗飞在进货时对于一些容易变质菜甚为小心，“卖不动的基本不带，销得少的就少带一点，这个天卖不完都要扔垃圾桶。”

有人说，卖菜的人喜欢菜涨价，这样他们就可以随便加价了。但罗飞说，自己更愿意卖便宜的菜。“比如说，青椒进价1块，我卖1块八一斤；但要是进价涨到3块，我卖3.8元就会亏本。”罗飞说，除去青椒的框重，再加上可能出现的损耗，零售价不到4.5元一斤，就会亏本。

辛苦归辛苦，罗飞一年的收入用他自己的话说就是：“比不上比下有余。”2013年8月，罗飞在附近小区买了套二手房，面积不到56平方米，总价33万多，首付给了10万，贷了20多万。“别以为我们有多赚钱，前几年每年也就是8万元。”罗飞说，今年如果照上半年的市场行情测算，年底可能会赚到10万以上。

不管黑猫白猫，抓到老鼠就是好猫。放在商业上说，也是如此。不管生意大小，只要能挣到钱就是好生意。

在我们身边，有这样一群买卖人：他们的工作环境比不上写字楼里的白领；他们大多起早贪黑，需要“坚守”一整天；他们多为“夫妻店”，但，辛苦的付出换来的报酬却很可观。

卤菜店、水果摊、面馆、食杂店……这些极不起眼的路边小门面、摊点，往往能“生大金”。在元一名城小区开食杂店的刘玉成平均“年薪”15万左右，而在长江东路一个3平方米左右的铁皮车，一年也能为陆爱国带来12万元的“收成”。

本期《安徽财富地理》带您走进蕴藏着不菲财富的小生意。

张立国 记者 丁林 张华玮

一张彩票： 月出12万多元的票

主人翁：张彩霞
经营时间：两年零5个月

“来5注双色球，机选。”昨日上午10点30分，一位中年男子走进了省城红星路与金寨路北边一点的彩票店。“按照这个票，打5倍。”两分钟后，另一位男子掏了10元放在彩票机前。

上述故事发生的彩票店，算是“名店”，至少在一些彩民眼中是这样。因为，去年的11月份，在这里诞生了1200多万元的巨额奖金。

不过，你想象不到的是，诞生千万巨奖的这个彩票店的总面积估计不到3平方米。地方小也让经营者张彩霞“抱怨连连”。

2012年3月，退休后的张彩霞闲在家，刚好，家里的亲戚嫌弃彩票店不赚钱，张彩霞的老公索性接了下来。“当时，儿子还在合肥上学，我就从六安老家过来，一边开店，一边照顾点孩子。”张彩霞说，后来在合肥阜阳北路也买了房子，但老公在六安上班，儿子毕业后去北京就业，自己就在店附近租了一个房子。

“虽然赚不了多少钱，但是比一般人上班要强一点。”据张彩霞介绍，彩票也分淡旺季，夏天太热，出来的人就会少一点。而网上买彩票，也对实体店影响不小。这个月福彩的销售额估计也就5万多一点。

由于是比较早的彩票店，张彩霞店内可以打福彩也可以打体彩的彩票，也就是常说的“双机店”。体彩的机子是亲戚的，每个月结账时都会给对方3%的利润；而福彩的机子是房东的，每个月机器使用和房租一起要付1500元。

可能很多人不知道，开彩票店是如何赚钱的。张彩霞介绍，经营者的收入是跟彩票的销量直接“挂钩”，“就是销售额的7.5%，是我们赚的钱。”比如，一个月销售额达10万，那么收入就是7500元，以此类推。

张彩霞说，去年诞生千万奖金后，店里的生意一直就不错，有时一天的销售额能突破6000元，而自己最多一个月福彩打了8万元的票，体彩打了4万多元，总共12万多元。

一只“卤猪蹄”： 一年“扒”来12万

主人翁：陆爱国
经营时间：11年

老家在磨店的陆爱国，今年44了，11年前开始做的卤菜生意。其“陆记卤菜”在省城长江批发市场那一片，也是小有名气。

陆爱国说，自己做卤菜，完全是受家人带动。据其介绍，大的家族中，从事卤菜生意的一共有十几家，遍布合肥的东南西北，“教我的亲戚现在还在五里井那摆摊呢。”

昨日早上9点50分，随着妻子将家中最后一盘烤鸭上炉烘烤，陆爱国为中午准备的卤菜品种已全部预备齐了。在3平方米左右的铁皮“包间”中，卤猪蹄、鸭爪子、卤牛肉等20多种卤菜，一碟碟摆放整齐，飘香阵阵。

陆爱国说，11年来，光铁皮“包间”就用了3个，“现在用的这个是完全手工焊制，花了8000元。”而在铁皮车后方，则是一间小屋子，供夜晚收储铁皮“包间”用。“虽然家就在马路对面，但这么大的车来回推不方便，500元一个月租个小房间，一是方便放车，其实就是租了个门面儿。”

相比罗飞，陆爱国要轻松一点：不用天不亮就去进货。“一般来说，供货商提前一天会把冻品送过来，结了冰的鸭爪、猪蹄等放在家里的冰柜冷藏。”不过，近来，一些冻品价格也出现了微涨，“之前一箱鸭爪24斤，进货价是245元，现在调到285元。”不过，陆爱国也将卤熟的鸭爪价格由之前的22元每斤涨到24元。

除了租的一间小门面以及冻品外，在成本这一块，由于人手不够，陆爱国还从亲戚家请来了一个帮手。“家人归家人，但也要开工资。”陆爱国乐呵呵地说，基本上每天卤菜都能卖完，有时一天接近40只烤鸭还不够卖。

“不得亏本。”对于一年的“收成”，陆爱国掰着手指说，一般每年5~9月是卤菜店的旺季，全年的情况就靠这几个月了，而按照往年的经验，每年的净利润大概在12万元左右。