

侈品专卖店调查发现,当前这些大牌手提包的价格都在万元以上,即便二手品以半价出售,店家仍然能获得至少千元的收入,据此测算,每位店主月入“五位数”并不足怪。

二手店陆续登场

“v2”如今的身份仍然是当初注册时的“个体户”,与后来的著名连锁品牌米兰站相比,它就像一个“丑小鸭”,而米兰站俨然已是这个行业的“火凤凰”。

2008年10月,金融危机肆虐全球,已在香港、澳门享有相当名气的米兰站却在北京成立了内地首家店。金融危机对于奢侈品产业来讲是“最坏的时代”,但对于二手奢侈品来讲,却是“最好的时代”。

米兰站坐落于华贸中心商业街,与著名的奢侈品品牌聚集地——新光天地隔街相望。“刚买了一个包包,来这边看一下二手的价格。”一位刚从新光天地出来的女士手提着香奈儿的购物袋告诉笔者来米兰站的目的。该女士透露,如果这里有比较好的款式,也会考虑在这里买,并且有意愿将来把自己这款包拿过来寄卖。

“我有一个朋友在英国工作,她经常会给我寄回一些LV最新款的手提包,差不多每年两三个吧。”在财经媒体工作的秦女士把用过的旧包大多送给朋友,“现在有了米兰站,也许以后会拿过来寄卖。”

“暂时还不打算开设新店面。”对于未来的发展,“v2”店主做出了较为保守的决定。米兰站却正筹划在上海和杭州开设分店。而北京另外一家名叫“润物寄卖”的二手奢侈品寄卖店已于去年9月在亚运村开张营业,规模比米兰站更大。一家叫“书库”的全国连锁二手店也把首家店开在了

“头两年经营情况不是很好,大家还不认二手货。在经营了一年多的时候,我们几个商量,如果再过半年还不行,就关店。”面对记者的追问,他们并不忌讳说出面对困难时曾有的彷徨。“后来情况突然出现了转机,大约是在2006年下半年吧,买家一下子多了起来。”看到曙光后,他们决定坚持下去。

“v2”每天11时开门营业,小高和杨旭并毫不避讳告诉记者他们的收入,“好的时候,一个月能拿到五位数吧”。

“v2”的操作手法是,顾客过来寄卖,价钱由顾客自己定,店主会根据具体情况给出一个相对“好卖”的价格区间,供顾客作为参考。这些奢侈品被卖出后,店家抽取20%佣金,将余款汇入顾客指定的银行账户。

记者在新光天地的LV、香奈儿等奢



“复杂”和朝九晚五的单调,在经历了一年多激烈的挣扎后毅然选择了辞职。坚信“年轻就是资本”的杨旭接到了好友小高的入盟邀请,即创办北京首家二手奢侈品寄卖店——V2(Vogue2,寓意二手时尚)。

创业的灵感来自于国外留学朋友的介绍以及去香港旅游时的发现,“在欧洲、日本以及香港,二手店模式已经非常成熟,且生意较好,而经过考察,这个市场在北京还是空白。”热爱旅游的小高向记者介绍当初的创业灵感。

5年前,小高是外企白领,作为一个热爱生活的“80后”女孩,她做出了与杨旭同样的选择——辞职,重新选择自己的工作与生活。除了杨旭和小高,小店还有一个主人,不过,与杨旭、小高不同的是,他还经营着另外一份事业。

月入五位数

奢侈品寄卖渐升温

建外SOHO,京城“最时尚的生活橱窗”,时尚已成为这里的标签。就在这个“标签”的背后,却有人用行动对时尚作出了另类解释,用坚持开创了二手时尚的草根模式,这就是奢侈品寄卖店。

低调的奢华

直瀑式的玻璃门面,些许暗淡且轻柔的灯光,稍显低调的装修,这一切都是为了衬托这个名叫“v2”的小屋的主角们——LV手提包,PRADA眼镜,卡地亚手表……它们有一个共同的标签——二手。

“v2”是京城首家二手奢侈品寄卖店,在时尚味十足的建外SOHO建筑群中,要寻觅这样一个小店不是一件容易的事情。小店的主人叫杨旭,一个“80后”的大男孩,嗓音略显成熟,但言语不失幽默,俊朗的脸颊留着一点儿山羊胡,整体形象似乎与其经营的产品有着共同的风格——时尚。“如果装修得太富丽堂皇,就显不出这些奢侈品的高雅了。”面对笔者对于店面装修的疑问,杨旭答道,“最开始装过非常漂亮的射灯,但射灯温度太高,娇贵的名牌包包差点儿被灼伤,最后换成了现在的风格。”

“铁三角”结盟

6年前,专科毕业的杨旭进入机场工作。当梦想照进现实,他难以接受社会的

杭州:商家提前应对“后春节”商机

虎年春节假期刚结束,经过一个长假的市民开始收心,准备正式上班了。赶回老家和亲人团聚的新杭州人也陆续返回。和往年一样,市民在食品、烟酒等许多方面的消费开始入淡。与此同时,另一些新兴的消费方式也开始流行。

今年流行低碳过年

随着健康环保的低碳生活理念深入人心,越来越多的人意识到,春节其实也是大量碳排放产生的时期,很多市民选择了跟朋友和家人一起,在健身房里度过假期。

“春节长假几天来,我们这里几乎每天都爆满!最多时一个门店同时有500多人来健身,单车、游泳、瑜伽等项目很热

门。”庆春路上一家健身中心负责人告诉记者,“按照往年的经验,春节假期结束后,我们还会迎来一个消费高潮。我们俱乐部这两天就增加了不少新会员,有些出乎意料。”

“春节里油腻东西吃得太多了,感觉浑身胖了一圈!想想都恐怖,不敢去上班了!”26岁的王小姐是杭州一家外贸公司职员,从老家四川返回杭州后,马上去一家健身中心报了一个健身课程,准备在春天之前“变回来”。

据记者了解,虎年春节期间,杭州的很多健身俱乐部都没空着,不少人用健美、健身操等锻炼方式度过长假。同时,“低碳”过年风也悄然刮起,网上有关如何过“低碳春节”的帖子铺天盖地,回帖的网友不计其数。“虎年春节的新鲜趋势很多,

不同的过年新方式,比如运动健身、户外旅行,就体现了一种新的理念。”一位社会学学者这样说。

花卉租摆前景看好

春节期间,走进杭州许多机关、企业、商场的大楼,你总能看到蝴蝶兰、大花蕙兰、发财树等充满喜庆味的绿色植物和花卉。

日前,一位在凤起花鸟城从事花卉租摆业务的老板告诉记者,过年前生意比现在要好很多,“年前会议多,我们的客户也大多是企业机关单位,布置会场,装扮舞台都要用花。春节过后刚上班的一段时间,也是花木临时租摆的旺季。”耐人寻味的是,目前杭州花卉租摆业务的客户多是

企业和单位,很少有个人和家庭。一位有过租花经历的人士向记者道出了个中缘由:租花容易养花难。“花卉公司因为有专业的养护人员,花卉和植物在他们手里长得好,花开得寿命也长。一旦租回家,我们没那本事培育啊!还要担心花养死了要赔,想想实在麻烦,倒不如自己买花省心。”

即便如此,花卉租摆的市场前景还是被大家看好。“尽管目前家庭和个人花卉租赁市场不太好,我们仍然觉得,这是一个趋势。现代人越来越忙,对生活品质的追求也却越来越高,这方面的服务肯定要有人来做。只是这个市场需要有一个成熟的过程。”上述花店老板说道。

(摘自《商务部网站》刘乐平/文)

办公司 开超市 关注低碳产业 女大学生雷真真 2010年创业步子挺大



2009年的夏天,就读于杭州师范大学钱江学院计算机专业的雷真真毕业了。其实,早在一年前,她已经是杭州大学生创业的明星人物了。2008年初,她开创了杭州融策科技有限公司,去年年底又成了新开张的“家友超市”梧桐公寓店的老板。今年,这个年轻的女孩,又把投资的目光瞄准了低碳节能的LED照明产业。

入股“家友超市”

今年春节忙到不回家

雷真真是一个非常踏实肯干的年轻人。去年12月26日,曾经在杭州家喻户晓的“家友超市”重出江湖,学院路梧桐公寓附近很快也开出了一家便利店,而雷真真正是这家店的三个大学生老板之一。

“调研、考察、选址、进货……经过半年时间的准备,凝聚着我们心血的超市终于开业了。”雷真真在谈到创业时非常的激动。今年春节,温州姑娘雷真真没有回家,而是选择了留在杭州看店。

从大学时代起,雷真真就怀抱创业梦想,开创了属于自己的公司,又幸运地遇到了一位热心的大学生创业导师,家友连

锁超市的投资人——浙江飞耀建设集团董事长张跃飞。家友超市是杭州大学生创业导师示范项目,投资方即浙江飞耀建设集团,大学生创业者以股东的形式参与这个项目,每家超市70%的收益属于大学生。

“目前,在银马公寓还有一家和我们一样的店,老板也都是大学生。每家店的前期投入大概是80万元,还有日常进货等费用,这些都是我们的师傅张跃飞先生提供的。”雷真真介绍说,我们这家店有3个大学生老板,平均工资在1500—2000元/月,此外每人每月和年终都会根据销售业绩分红。

如果单靠一楼超市区域的销售,小店的盈利是有限的,所以雷真真新年的工作重点就是在有效利用二层咖啡厅的经营基础上拓展多元化服务,她首先想到的就是社区居民的家教服务。

“家友超市梧桐店和银马店是一个模板,出资方考虑将在杭州地区复制出100家这样的超市。毕业两年内的大学生可担任经理,其他在校大学生和刚毕业大学生可担任营业员。一家超市预计可以带动8—10名大学生创业就业。家友超市的第二期计划是向中小城市及农村推进,鼓励大学生回乡创业。我们是先遣队,要把超市努力打造成一个信息中介的平台,不仅为社区居民服务,更要为在校大学生提供更多社会实践的机会。比如,社区居民的

孩子要请家教,我们超市就可以为他们介绍英语、美术、钢琴等方面的优秀大学生,从中获得一定的中介报酬,实现多赢。”雷真真说。

曾经的挫折

让稚嫩的她收获了很多

作为投资方,浙江飞耀建设集团会从每家店提取年利润的30%,剩余的70%则属于每一位在这家店工作的大学生老板,有丰富创业经验的的雷真真就成了百里挑一的第一批受益者。

2008年10月,杭州师范大学钱江学院大四年级的雷真真和她的团队主创的融策科技有限公司开张了,主营业务是嵌入式多投影图像融合显示平台。虽然这个团队才成立不久,就已经成功地将产品运用到了宋城千古情的演出现场。

但是,对于几个初出茅庐的大学生来说,创业并非一帆风顺的,“我们最大的困难是欠缺经验和资金。由于没有很好地掌握这门技术,我们有很多次失败的经历,中间也有成员退出,但自己都坚持了下来。”说到这里,这个文静女孩的语气显得如此从容。

幸运的是,雷真真和她的4名创业伙伴结识了他们的创业导师张跃飞。

“看好低碳的LED照明产业”

所以,服装类网店如果没有较大的价格优势,很难让顾客动心。

2、比价格毕竟不是卖家最愿意使用的策略,而如果手中有“奇货”,往往会事半功倍。去年,笔者进到一种运动服,自己都没看懂服装上面标的是什么文字,但居然卖得不错。后来才知道,它是欧冠一支老牌三流队的队服,比较冷门,不少铁杆球迷喜欢买去收藏。

短暂的寒假挥手而去。日前,记者在万州区各书店、超市、商场看到,商家均推出了令人眼花缭乱的开学专柜,各种各样的学习用品琳琅满目,成为市场的热点,“开学经济”在开学这一周出现“井喷”现象。

“开学经济”井喷 高端学习装备受追捧

教辅书籍十分畅销

“在春节期间我们的书也十分畅销,临近开学,光顾书店的学生和家长就更多了,他们多是购买辅导书籍、挑选学习用品。”近日,位于万州白岩路地下通道的一书店老板喜滋滋地告诉记者,“开学经济”在春节长假的商机中就分到了一杯羹,提前到春节收尾阶段就升温了,学生、家长们并没有像往年那样“临时抱佛脚”。

电子产品受到追捧

在电脑城以及电子商店,记者看到厂商纷纷“降价”、“打折”、“赠送”……花样翻新的促销活动频频向消费者招手,而学生群体成为了主力军。许多家长和学生,他们瞄准“现代化”的电子产品进军。据商家介绍,春节长假期间,学习机、复读机、电子词典、MP3等电子数码产品一直处于热销期,销售额都是往年同期的好几倍。尤其是像价格在150元至500元之间的复读机和价格在1200元左右的电子词典等,因其功能多、实用性强,备受学生的青睐。“万三中”的李小琳同学告诉记者,高端学习装备现在谁都离不了,她特别喜欢那些外形时尚、小巧玲珑的电子产品。”

配套装备刺激消费

超市、商场在“开学经济”中也没闲着,他们为“开学经济”作了精心准备,设立了诸如“开学装备”专柜,打尽天下学习用品、用具,学生、家长每走到一处专柜前,都可以一下子把所需全套选齐。记者在万州城的超市、商场看到,文具用品堆得高高的购物车成为各超市、商场一景。一大型商场促销员告诉记者,春节长假刚过完,商场的各类文具就进入了购买高峰,最近两天学习用品、用具的销售达到了白热化。

【相关链接】

“开学经济”红火

“开学经济”让商家的生意又火爆起来,日前记者走访长春几家大型商场发现,传统的书本、文具销售的火爆程度已大不如从前,手机、电脑、mp4和数码相机这“四大件”几乎成了学生开学必备装备,开学开销被数码产品推向了高消费。

市场:数码产品促销

瞄准学生群

日前,记者在一些数码商场手机店看到,不少家长领着孩子来选购手机。促销员小刘告诉记者:“一般开学前手机卖得比较好。”

开学促销战中,电脑促销战打得格外热闹。“降价”、“送礼”的字眼迅速爬上了商家的宣传海报,而且很多广告中还加上一句“学生购机更优惠”。在一家品牌电脑的专卖店,店员小马说:“马上就要开学了,而且过年期间学生们普遍收了不少压岁钱,所以价格适中、小巧时尚的上网本受到了青睐,每天要多卖出3到5台。”

最近一段时间,mp4的销量也很不错。记者在某数码广场的mp4柜台区观察发现,一些柜台旁立起了“学生特惠”的标牌,一些学生模样的年轻人在各个柜台间比较价格。“现在赶上开学,每天卖个十几台没有问题!”营业员邵女士说。

【记者调查】小学生90%有手机

记者在调查中发现,前几年还是新生事物的电子字典现在几乎成了“街机”,而且型号不断翻新。家住汽车厂的杨同学上高一,已经买了两台电子字典。当记者问他为什么要买这么贵的学习机时,他回答,他们班70个同学中40多人都有这样的电子字典。

现在小学生90%都有手机,而且大多是新款。一位妈妈告诉记者,虽然她也觉得孩子太小不应该配手机,但是有了手机联系起来更方便。这位家长告诉记者,她儿子现在是小学五年级,孩子的班级一共56人,只有几个人没有手机。

(摘自《黄金路创业网》)