月入8万 三线城市开酒吧照赚

因为英超联赛收取转播费，张勇想到在广西玉林这个消费力不差，房租却比北京便宜4倍的地方开设球迷酒吧。

晚上7点30分并不是广西玉林人泡吧的时间，但是玉林的球迷正在慢慢改变自己泡吧的习惯。“有球赛的日子，我的酒吧每天会有四五千元的收入。”张勇是北京一家软件公司的销售经理，两年前他拿出所有积蓄在自己的家乡广西玉林市投资了一间酒吧。让他做出这个重大决定的原因，竟然来自一个球迷的抱怨。

球迷抱怨引发投资设想

2007年初，天盛传媒买走了英超三个赛季的转播权。从2007年8月开始，中国球迷就要为2007—2008赛季的英超联赛每月支付188元的转播费。那段时间，每逢周末张勇都感觉酒吧的人超乎寻常的多，至少70%的人都是为看球去的。“每月188元的转播费虽然不多，但是拿出来多少有点不甘心，还不如周末每次都到酒吧看呢，既能聊天也能喝两杯。”一位在酒吧的球迷表示。

据一项调查显示，普通中国球迷平均每周要花102分钟以上的时间观看英超足球联赛的电视转播。大部分中国球迷关注英超足球联赛的历史已超过3年。根据摩根士丹利此前的统计，中国的英超球迷数在2700万到3250万人之间。

酒吧里这位球迷的抱怨，给张勇提了个醒。于是，张勇开始酝酿一项投资酒吧的计划了。“虽然城市之间存在差异，但是在酒吧的消费水平并没有太大差异。”张勇平时就习惯约朋友或者客户一起去酒吧喝酒、聊天、看球。因为经常出差，他也去过其他城市的酒吧，所以他认为酒吧不一定开在一线城市才有市场。

即便是中国的一个三线城市——玉林市，当地人在酒吧的消费也一点不逊于北京三里屯、后海的酒吧消费水平。比如，一瓶科罗娜的价格基本都是20元—30元，啤酒小扎10元—15元，干果一碟10元—15元……

每月8万元的营收

玉林市是广西北部湾经济区“4+2”的城市之一，是连接中国—东盟自贸区的窗口，这里彰显了区域经济的优势和实力。所以，玉林市的消费水平也不可小觑。

“广西这边很多人都做生意，所以他们很多人收入一点不逊于北京的白领。”广西天地源商贸有限公司董事长张家勇在接受记者采访时表示，“最近几年，政府出台了很多加强中国—东盟自贸区合作的政策，所以除了本地人做生意外，很多外地人也来这里做生意。”

不过，让张勇决定把酒吧开在老家玉林有个很重要的原因，就是消费能力和房租。据了解，在北京三里屯开一个80平方米的酒吧，每月租金大概2万元左右，但是在广西玉林市中心开同样大小的酒吧每月租金只要5000元左右。张勇了解到的情况是，喜爱足球的球迷更愿意通过这样一个平台聚在一起，平时即使没有球赛，那些来玉林做生意的、年轻白领一族也愿意光顾有着浓郁足球氛围的酒吧。

有了这样的意愿，经过详细的调研考察之后，张勇开始了下一步的行动，寻找合适的门脸房、寻找雇员等。由于张勇工作在北京，因此除了亲自回到玉林以外，大部分时间都是在北京遥控家里人，并且雇佣了一位很在行的职业经理人打理。

由于找到了市场空白，张勇的酒吧刚一开业，就受到了欢迎。当然，张勇酒吧开业时间非常合适，正好选在了球赛较为集中的时间。

“消费水平差不多，但是北京的租金却是玉林租金的4倍，所以，在玉林开酒吧是个很好的选择。”张勇的总投资不到50万元，但是每月却给他带来至少8万元的营收。如此一来，酒吧开业不到一年，张勇就回了本。

（摘自《数字商业时代》 齐鹏／文）

商机无限

无论是办公室，还是家居，装修时带来污染在所难免。污染往往会产生毒气，其带来的危害已越来越受到人们的重视。开一家吸收装修毒气的植物专卖店大有市场。

盆栽花木店有市场

在工业路附近，有一间铺面不大的植物店。正所谓“麻雀虽小，五脏俱全”：观音莲、仙人球、吊兰、虎尾兰、芦荟、景天等绿色植物错落有致地摆放在店铺内。店铺的老板娘告诉记者，她开这个店铺纯粹是爱好，但爱好却带来一笔不错的利润。

说起开店初衷，老板娘表示她平时也爱摆弄植物，几年前留意到市场多是花店，但植物商店却很少。“现在的家装都声称环保，但其实一些所谓的绿色材料也只有20%达标。其实只要是油漆就含有有毒物质，环保产品只能保证不超标和超标不多而已。所以，我认为开一家吸收装修毒气的植物专卖店大有市场。”于是，老板娘在广州芳村相熟的植物批发商里拿来好些不同种类的植物，准备开店。

对于店铺选址，老板娘认为，由于利润较低、市场容量有限，植物商铺最好开在商业不太繁荣的居民区，因为这样的地区商铺租金不会很昂贵；也可在较大的社区寻一个长期的门面房做专卖，附带卖鲜花；或者选择在新开的小区中，待区内的新房子装修接近尾声的时候，租半年的门面商铺，专卖环保植物，半年后，撤摊再换一个新小区。

“装修可以不需要太多，第一批货最好采用付一半货款，另一半赊销的方法，前提是要联系好可靠的货源。”她说。把自己的店铺选在工业路附近的原因是靠近较繁华的马路，但又不失安静。“通常来买植物的人，都是一些追求片刻宁静的人，多数不会在闹市买植物。所以我尽量选择较为安静的地方。”老板娘道出自己的观点。

如果你开的店具一定规模，而且新开张之际便能引起注意，带来人流。可以考虑在推广阶段到一个新的小区做个简单的问卷调查。老板娘表示，情况允许下，在小区门口咨询正在装修的业主：您知不知道装修会产生毒气？您是不是会选择更环保一些的装修材料？您是不是知道装修毒气对身体有哪些伤害？您会不会考虑购买一些可以消除装修毒气的植物？如果愿意，预计花费多少钱？这样既宣传了产品又调查了市场，一举多得。

此外，还必须找到店铺的卖点，可以是环保植物加上有创意的装饰功能。进货目标是农村的花卉批发市场，位置较偏，但价格便宜。而且卖的植物要与众不同一点，比如害羞草、漂亮的仙人掌和铁树等。最好有些形状独特的植物，以及可以当家庭摆设的用漂亮的瓶瓶罐罐装的小植物。“这些小植物较受女白领欢迎，这样使店铺客户不仅仅限制于家庭用户。”老板娘最后补充道。

（摘自《番禺日报》李卓妍／文）

今天你养“牛”了吗？

个性营销月入10万

新年刚过，位于金都城对面的B·TBOY专卖店就推出了一项活动，参加者只要拥有B·TBOY原色牛仔裤，一年内“养”成属于自己味道和特色的牛仔裤，则可以领取到一定的奖品。这是专卖店专门策划的一项营销活动，而执行者就是沈华，一个成熟的服装行业从业者。

采访过的一些创业人物，很多都是半路转行，杀出一条阳光大道来。沈华不同，她是一个不折不扣的“专一”实践者。这些年来，她自始至终从事服装行业，从品牌服装批发到品牌服装代理，她没有动过转行的念头。问起沈华为什么会选择代理这个品牌，她会很干脆地告诉你，因为看重它的品质、欣赏它的个性诉求、看好它的发展前景。打从2001年开始沈华就在服装行业摸爬滚打，十年里她是如何从批发行业做到中山B·TBOY专卖店的代理和江西省B·TBOY总代理的？

■创业人物：沈华

■创业项目：代理B·TBOY专卖店

■创业时间：2005年

■投资计算器

⊙首期投资：店面装修、进货和一租一押等共计约30万元

⊙每月支出：每月租金28000元、员工工资约12000元，加上水电税费等

⊙收支平衡：每个月10万的营业额才能达到收支平衡

从服装批发到品牌代理

2001年，沈华开始在中山市西郊做品牌服装批发，到现在还是做服装，只是“升级”为品牌服装代理。很多人知道，做服装批发行业，每天一早开店，进货出货忙个不停。碰上转季时不仅要处理好库存货底，还要第一时间进新货。晚上闲暇下来，还不忘拿起账本对数，不时还要面对资金周转困难的问题。这其中的辛酸不是动动脑就可以解决的，这需要长时间磨炼意志去战胜。“从事它，就坚信它。”这是沈华对自己做服装行业的坚定信念。

沈华通过长时间的实践和摸索得知，想要在服装行业长期发展做到有一席之地，就必须要加盟做品牌服装，因为品牌服装放眼市场趋势，整体的销售理念、统一的形象市场宣传、规范的人员管理、整套的技术支持和完善的售后服务是发展品牌的重要组成部分，也只有依托品牌服装才能做大做强。沈华有了这样的信念后，对整个服装市场的品牌进行调查了解后，在2005年成功地拿到B·TBOY中山代理权和江西省总代理权

选人流量多的商业地段

在选址上，沈华并没有更多对店面租金“斤斤计较”。只要地段好，店面面积适当、发展前景佳，都不成大问题。因为代理牛仔品牌，店面要足够空间，才能显出牛仔的大气和张扬它的个性。

她告诉记者，打年轻人品牌的服装店，尽量要开在年轻人出没多和消费能力强的地方。2005年10月，一家挂牌B·TBOY的专卖店成立了。店面就在悦来路商业楼，斜对着至IN地带——金都城，并且距离逢源商业街不远，是年轻人常常“游走”的地段。看来沈华的第一步棋走得相当顺利。

经营之道：优秀员工是一笔无形财富

一个月10万以上的营业额，并不是一笔小数目。因为租金、员工工资等支出数目的庞大，沈华的店每月要有10万入账，才能不亏本。问起有何绝招时，沈华显得很淡定。她说：“我们B·TBOY品牌是以质量取胜，甚少有大促销等活动。”听起来似乎很容易，但事实上要经得起市场考验还是相当吃力。在人们从金融风暴真正走出来前，更多的人会再三衡量自己的口袋轻重，不轻易对品牌出手。反而会对一些打折扣和转季大甩卖的服装店感兴趣。那么，除了有优质产品保证外，员工的服务质量是不容忽视。

沈华认为，团队精神和集体归属感是很重要的。B·TBOY品牌的整套的技术支持中定期由专人负责对员工进行培训，这对提升员工素质和保障营业业绩都是很重要的。单单在悦来路这家店就有十个员工，她们除了掌握业务知识、消费技巧外，更多的时候会以玩游戏方式培养团队精神。

举办属于自己品牌的牛仔节

沈华代理的B·TBOY品牌，消费群体集中在16—40岁的年轻人。这群对时尚敏感的都市青年，他们张扬个性，注重生活品位。为此，沈华会适时开展活动，通过活动进一步让大家认知这个品牌。像“今天你养牛了吗？”这类活动，参加者只要拥有B·TBOY原色牛仔裤，一年内“养”成属于自己味道和特色的牛仔裤，就可以参与活动。

另外，今年是第二届B·TBOY牛仔节。牛仔节是定在3月份，届时会推出限量版牛仔裤回馈价。沈华说，作为一个牛仔品牌，举办牛仔节的意义很大，它可以形成一种牛仔文化，引领着休闲潮流。她开玩笑地说：“如果你在我们店选不到合适的牛仔裤，恐怕到哪里都很难买到了。”原来，在这一家100平方米的店面，有着400多个款式的男女式牛仔裤。

以加盟店扩大品牌影响力

“目前，公司专卖店共有25家，其中有6家自营店分布在中山、珠海、南昌，今年我们将加大广告宣传力度，提升B·TBOY品牌的知名度和扩大品牌效益，邀请更多的想创业的人士加入到当中来共同发展。”沈华说。目前店面已经做得有模有样，她把更多的精力放在招募加盟店上。“只要符合要求，提交1万元的保证金，而无需加盟费。”沈华解释到，加盟这个品牌，除了对品牌的认知和了解，加盟店要遵从统一形象、统一管理、统一培训、统一销售、统一服务等。而且店面至少要有60平方米才能列入考虑范围。

和VIP会员交朋友

目前，沈华代理的这个品牌，会员队伍日益庞大。这得益于她和会员和谐的相处方式，把会员当朋友交，是她主张的做法。“我们会认真整理会员的资料，掌握会员的生日信息，每到某个会员生日，就会第一时间以讯息的方式传递祝福。同时还会针对寿星推出产品最低折扣，当作送给寿星的一份小礼物。”沈华颇有感触地说。

（摘自《黄金路创业网》）

创富有道

“淘宝”先讨苦 教你做网店

“好不容易把店开起来了，却没有人来看……终于有人来看了，但他什么都没有买……”网店，这个承载着创业梦想的舞台，如何叩开财富之门？日前，“家长课堂1+1”活动吸引了近200名读者参加。

“我要赚人生的第一桶金”

本次活动的主题是淘宝创业，参与人员既有在校大学生、白领和全职妈妈，还有一些年过半百的大爹大妈。“我一直在关注你们的‘家长课堂’活动，今天这个活动还是第一次参加。”今年63岁的张大爹头发已泛白，跟记者讲起创业来滔滔不绝。“看了你们的报道，我创业的梦想再一次被点燃了。”张大爹称，自己年轻时一直都有创业的想法，但无奈要养家就放弃了。现在退休了，可以好好考虑一下创业的事情了。

“在QQ群里看到了今天的活动，就和同学一块来参加了。”昆明冶金高等专科学校的大一学生小廖告诉记者，自己想毕业后创业，现在大学的空闲时间比较多，开个网店也是个不错的选择，可以先积累点创业经验。“我要在大学期间赚取人生的第一桶金，希望开网店可以帮我实现这个梦想。”小廖说。

当天参加活动的还有不少全职妈妈，徐丽就是其中一位。“我是全职妈妈，现在女儿快三岁了，开始想找点事情做了。”徐丽说，由于自己的工作经历很少，要找到一份好工作很难，并且还要花不少时间在孩子身上，就与家人商量准备开个网店。“这个活动挺好的，我学到了很多。”徐丽如是表示。

当“网商” 要先学会吃苦

什么是网商？网店可以做到多大？淘宝大学认证讲师张菱娜介绍说，网店的生意是无限的，关键在于自己的定位，你想做多大就做多大。“网商”没有定义要多大才是网商，只要你通过网络在做生意，那么你就是“网商”。

“也许在很多人看来，网商很赚钱，其实并没那么简单。”淘宝大学认证讲师张菱娜讲，成为“网商”中的一员，能得到什么？自由？财富？成功？都不是。首先得到的是“生存危机”，如果你是全职的网商，就会直接面临生存危机，面临耗尽现有资金的困境；如果是兼职，又会陷入“精力匮乏”的窘境，分身乏术，在完成繁重的工作以后又要为网店操劳。其次成为全职“网商”，生活方式也会立刻有了改变，“网商”中流行着这样的说法：我们的早餐是别人的午餐，我们没有晚餐，夜宵吃完还有工作，鸡叫睡觉，梦没做完就要起床！“网商”都有这样的经历：强制性起床，第一件事情开电脑，然后去挤牙膏，一边回复留言，一边刷牙！一个星期不用毛巾洗脸的大有人在。“‘网商’是没有时间概念的，因此，当‘网商’得先学会吃苦。”张菱娜总结道。

■现场问答

店铺定位不要跟风

王先生：我想开个网店，但不知道卖什么。我看到现在做玉石的网店都挺不错的，想做这方面的，不知道可行不？有哪些注意事项？

张菱娜：很多想开网店的人都会陷入人云亦云的误区，看到什么热就做什么，跟风模仿，缺乏创意。事实上，店铺的定位很重要，要先挖掘自己喜欢什么、擅长什么，找到适合自己的产品后，再来尝试改变产品，即增添特色“附加值”。做玉石对拍照技术要求会比较高，一般都需要专业的人员来拍摄和制图。

李女士：我想在网上卖牛仔裤，能不能帮我分析一下利弊？

张菱娜：牛仔裤的生产基地都在沿海，比起上海、广东等城市，在昆明做牛仔裤谈不上有什么优势，但是可以通过服务消除这种劣势，在网店经营中，好服务是赢得顾客和口碑的最佳渠道。

宋先生：开网店卖鲜花，可行性大不？

张菱娜：目前在昆明卖鲜花的网店有不少，但做得好的很少。卖鲜花很重要的一个问题是物流，简单点说，物流途径决定着鲜花网店能否经营好。

■温馨提醒

网店初建小帖士

首先，要培养自己的交易安全意识，不要用windows记录密码，下线记得清除浏览器缓存；登录旺旺或淘宝网后，记得修改登录密码；最好不使用他人的电脑来登录支付宝账户，如果不得不使用他人电脑来登录支付宝账户，每次使用完以后要记得删除证书、清空垃圾箱。

其次，商品三要素需把握好。商品名称要充分利用30个字的空间；商品图片能清晰真实地反映商品全貌；关于商品说明，需详尽地说明商品的属性、功能和售后服务等。

最后，要注意商品分类的技巧。新品和特价商品的分类尽量放在靠前的位置，特价商品要分别放进商品分类和特价分类，新品分类的名称要时常更新，商品分类的名称要方便顾客挑选商品。

用户名的选择技巧

要尽可能起中文名，需简单易懂，没有生僻字，有亲和力，最好和自己的经营风格相关。举例如下：“qugty518590571”这个名字适合做间谍，不适合做网商；“绝色小妖精”适合做买家，不适合做卖家；“任性乖宝宝”适合小孩用，不适合大人用。

（摘自《生活新报》 孙冬冬／文）

2010年3月20日 星期六 ● 创富智典 ●
责编：刘晓琼 Email：cnyhb@sina.com 编辑：方文煜 版式：吉孙莉 校对：陈梅