

人的心情能不能画出来?何巧凤的答应是:能!而且,不同的人,不同的心情,不同的状态下,画出来的心情还会不一样。这不,她就开了一个“异人画廊”,专门教人画“心情”——其实就是体现心情的脸谱。开心、悲伤、怪诞……想画啥就画啥。信不信由你,这样的创意现在每个月可以给她带来超过2万元的纯利润。

零散销售画作 逐渐摸清门道

今年25岁的何巧凤小名叫巧巧,江津区人,2006年毕业于四川美院,2007年开始在重庆自主创业,单枪匹马创建“异人画廊”。靠零散销售画作,做装修,以及为家具配画等,“搞了两年多,算是掘到了第一桶金,就开始自立门户打造起品牌来。”巧巧说,那两年收获最大的,就是了解了顾客的口味,还培养了一批老顾客。去年10月,巧巧在校场口合景聚融广场开办了画廊。

教人画出心情 顾客如滚雪球

画廊开起了,靠老顾客虽能维持,生意却不如想象的好。一段时间里,巧巧多少有点心急。一次偶然的机,巧巧从国外一家网站发现,一种帮人画心情的营销模式受到顾客的追捧。所谓画心情,就是让没有绘画基础的人通过画笔表达自己的喜怒哀乐,承



载物品包括脸谱、盘子、饰品等。

怀着试一试的心情,巧巧开始推广这个项目,在自己的博客、各大门户网站、论坛等发帖,寻找自己想自己动手画心情的人。不会画画没关系,她负责教。

“可能每一个人都有不为人所知的另外一张脸;当他安静时,就想把这张表达出来。”巧巧发现,尽管她当时推出了很多项目,但画脸谱是最受欢迎的项目。周末时,工作室里可以用摩肩接踵来形容,每天她要接待近50人前来画脸谱,最近还有越来越甚的

心情涂鸦出来 每天顾客盈门

记者来到巧巧的“异人画廊”——工作室显得有些乱,顾客随手涂鸦的脸谱、盘子等随意堆放在桌上、沙发上,大约有30来个,有的已见雏形,有的已经完工,还有的则只是随便画了几笔。那些表情各异的脸谱显得比较粗糙,线条粗细不一,着色五花

时尚又赚钱

八门,有的脸谱上甚至还有很多不小心点上去的颜料,俨然一副副“大花脸”。里间是巧巧的办公室,电脑上QQ头像不停闪烁,那是想前来画心情的顾客在预约时间。

“你看这个脸谱,看不出是30多岁的人画的吧?”巧巧随手拿起桌上一个面具介绍,这个面具是一位70后的妈妈级女子画的,那位女子充满童真,想要画一个樱桃小丸子式的脸谱,在巧巧的帮助下,这个顾客终于如愿以偿:锯齿状的刘海、细细的眉毛、粉红色的圆形腮红……很Q版的脸谱。据这位顾客介绍,待进行最后的修繕后,她会把这个面具挂在自家的走廊里,今后还会逐渐画更多风格迥异的脸谱,在家里打造一面脸谱形象墙。

巧巧从来不问顾客会将自己的“大作”如何处理,她只关心每一位前来画心情的顾客,如何用绘画的方式将心情表现得淋漓尽致,如何将高兴、忧愁、哀伤等情绪画在“脸”上,帮助顾客宣泄情绪。因为,这也是大多数顾客前来画画的目的。

成本收益分析
房租:2200元/月
水电:每月约200元
工资:营业员、业务员基本工资提成
收益:脸谱一律20元画一个,其他作品则会根据大小、难易程度不同收费。平均每月总营业额约4万元,利润约2万元。

专家分析 体验式消费方兴未艾

何巧凤从卖画转为教人“画心情”,事实上都是把一般商品零售升级成了互动式、体验式消费。这样干的道理其实也很简单——单纯的购物,已经不能满足人们的消费需求了,体验式消费正方兴未艾。

有经济学家认为,继生产、商品、服务之后,“体验”将成为第四种消费模式,这或许也意味着一个新的商机。何巧凤创业成功,恰好说明消费者已经不满足于仅仅关注商品本身了,而是越来越注重自身在消费过程中的参与,从纯物质消费渐渐转向了物质消费和精神消费并重。

在何巧凤的画廊里,很多消费者的想法是:与其买幅画,还不如自己画一幅。这不就是标准的“体验”么?

创富秘籍 让艺术平民化起来

在圈内,不仅同行很难对巧巧的职业定义,就连她自己,也搞不清楚自己到底是商人,还是一个艺术家。“之所以这样矛盾,就是因为我的定位很游离——用通俗的方式表现艺术,让没有绘画基础的人也当一把‘画家’。”巧巧说,不过正是这样,才让她的生意出现爆棚的情况。

(摘自《重庆晚报》 陈寒星/文)

发明磁性剪纸 大学生年赚30余万

为剪纸申请发明专利

“啧啧,没想到看起来复杂的剪纸,竟然一会儿工夫就做出了。”杭州师范大学的创业园内,王子月开设的店铺吸引了不少爱漂亮、爱动手的女生。几位女生现场就拿起剪刀,神情专注地对店里提供的模板忙活起来,不到10分钟,女生小刘手中一张卡通图案的剪纸就已经完工了。

“不仅是工艺比普通的剪纸要简单许多,而且我们设计的磁性剪纸还可以轻易地吸附到冰箱、防盗门、汽车、文件柜、文具盒等铁制物体上。喷少许水或洗洁精也可贴附在玻璃或其他光滑表面上。”王子月把自己的发明称为磁性剪纸,并为之申请了专利。

奥运会上发现商机

说到自己发明磁性剪纸的经过,王子月说,其实这个过程有点巧合。王子月的老家是剪纸之乡山西晋城。还在读高中时,细心的王子月发现传统剪纸虽然好看,不过贴起来却不方便。

“就拿结婚时贴的那个喜字来说,有时候一不小心就容易把字给贴破了。”王子月说,正是这个原因让她想到能否设计出一种使用更方便的剪纸。

而家里的冰箱门贴,又让王子月更加想入非非:剪纸不是也能设计出这样的磁性吸附功能呢?很快王子月找到了一种特殊的磁性材料来代替传统的剪纸。靠磁性吸附,这类剪纸可以轻易地吸附、粘贴了。

2008年奥运会时,王子月还代表山西代表团带着磁性剪纸走进了北京奥运公园内的祥云小屋,向国内外游客展示中国的剪纸艺术,“老外看到我们这个把传统和现代工艺结合的剪纸都赞叹不已。”展会现场就有义乌商人跟她接洽,希望能一起合作开发磁性剪纸项目。也正是那次展出,让王子月发现,原来剪纸这样的传统民间工艺可以像十字绣那么被普通老百姓接受,甚至普及到千家万户。

想用板子店 PK 格子铺

去年6月,王子月与人合伙成立了公司。不到一年时间,公司营业额已经超过30万元,各地加盟店铺达到10余家。“我们可不是简单地卖卖剪纸而已。”王子月兴奋地向记者介绍自己公司独特的营销方式,“把各地的景色做成剪纸就可以成为旅游纪念品,把公司的名称、标识设计在图案里就可以做成公司的宣传品。”一张小小的剪纸经过创意设计可以卖到3元到2000元不等。大大超出了剪纸原先的价值。

王子月说,希望更多的大学生也能加入到她的创业队伍中来。“我们针对大学生创业资金不足的特点,还专门设计了磁性剪纸板子店。”王子月说,这个板子店就像格子铺一样,他们在店里的墙面上提供100块板子,每块板子都是可以翻动的,学生出一部分租金就可以在板子上贴上自己DIY的剪纸作品出售,而且每块板子都会被提供一个对应的网站,帮“租客”线上线下进行销售。“我相信,很快我们的剪纸就会成为流行,让越来越多的人喜爱。”王子月对未来的发展充满了信心。

(摘自《钱江晚报》 袁春宇 孟昌/文)

蟒蛇蜥蜴蜘蛛皆宠物

90后开店卖稀有爬虫

幅内容很独特的“推销帖子”发表在了醒目位置,帖子下方还挂出了“商品”的写真——一只长着獠牙和利爪的“绿毛龟”在撕咬一条拇指粗的大泥鳅。记者发现,跟帖者近200名,其中一半人表示了成交意向,价格一度被顶到了2500元。帖子发出半天后,一位胶州的网友“粥粥”以2800元买走,他说“绿毛大鳄龟很帅,可遇不可求。养到6斤再转手至少也能卖3500元,比炒股赚钱多了。”

记者通过多方渠道联系到了卖龟人小张,他说这只鳄龟是去年2月从上海一位“爬友”那花900元买的。并且他自己也在四方麦德龙附近开了一家另类宠物店,还有各种龟类、蜥蜴、蟒等品种。

稀有爬虫年赚四五万

“这是一只金钱龟,学名叫三

线闭壳龟,这是我的镇店之宝,能值几万元呢!我朋友在广州开宠物店,两万元进了一只,品相很好,喂养得也专业,最后被一个做外贸生意的爬友90万元买走了,当礼物送给客户了。”在这家店,小张向记者展示了一只有金钱花纹的乌龟,同时,又如数家珍地向记者介绍了20多种面貌“丑陋”的爬虫:一米多长的蟒蛇、巨蜥、绿鬣蜥、长鬣蜥、小鳄龟、大鳄龟、大蜘蛛、黄金蟒等。他说,大鳄龟升值空间最大,“美洲品种,没法大规模饲养因此数量少,同时饲养成本也不太高,随便喂点鱼和肉都行。一岁大的鳄龟一个月顶多花400元。”

在小张的引荐下,记者又拜访了家住宁夏路的年轻爬友,19岁的李京(化名),“我养的这叫绿鬣蜥,是来自东南亚一个蜥蜴品种,不是野生的,养了好几代了。

年赚四五万

就养在卧室里,它很乖。”小李说,这只长达40厘米的“伙伴”常趴在他肩上打盹儿,冬天这家伙的住宿条件很“豪华”——上百元的暖箱、上百瓦的灯泡昼夜亮着加温、每天精心换水、喂食,“这个冬天花了300元,买的时候80元,一年后养得好的花能卖1000元。不过得需要较强的专业知识。”

“喜欢养爬虫的人聚成了一个圈子,主要还是为了一种爱好,其实跟养猫养狗一样。多数爬行动物习性温顺,调教好了不咬人。”记者加入了几个爬友们聚集的QQ群,例如“爬行天下”、“青岛爱龟人”等。有的群人数已达500人上限,一位有着20年饲养经验的爬友“阿凡达”说,目前青岛爬友约有3万人。不少宠物店的店主为90后,店铺多分布在辽阳西路与台东一带。他们从上海、广东等地进货,在青岛地区

还有送货上门服务。有些店还专门饲养麻雀、鱼苗、仓鼠、鸽子、兔子等卖给爬友当“宠物粮”,还兼营龟蛇蛋孵化器,除去房租、水电、物流等成本,一年也能赚四五万元。

专家提醒: “违法”品种你别养

青岛动物园两栖爬行动物专家说,不少龟类、蜥蜴、蟒蛇品种是国家级保护动物。根据《动物保护法》等规定,保护动物禁止私人饲养和买卖。目前青岛有不少另类宠物在一些花鸟市场有售,请辨清是否违禁品种。有关人士提醒,圈养的爬行动物一旦逃逸可能扰民,还携带沙门氏菌,有时甚至会侵害到自己。

(摘自《青岛晚报》 孙成富 赵艳青/文)

幼儿园掘金全攻略 找对路子赚大钱

【办园条件】

没有幼儿园从业经验的创业者怎样开幼儿园,开幼儿园需要什么条件呢?中国创造学会创造教育重庆实验基地幼教中心主任聂美莲介绍说,最基本的条件有以下几个:

1、营业执照、税务登记证、卫生许可证、消防安全证等一系列办幼儿园的齐全证件。

2、寻找一个足够大的室内场所加上大的室外空间。如果你要招收60名幼儿,请保证室内总面积达150平方米,室外面积200平方米。如果刚开始只是招收一小部分的话,室内面积不改,室外面积也要150平方米为好。

3、有稳定可靠的经费来源,办学启动资金不少于20万(包括教学设施和教学仪器设备等),注册资金10万元以上,并提供有法律效力的资信证明。

4、桌椅、玩具、餐具、水杯、大型床铺、书本、黑板及文具一应俱全。

5、良好素质的幼师,讲卫生的厨师。

6、制定合理的收费标准,并向家长展示你的幼儿园优势。

【申办程序】

1、申请人向拟建幼儿园所在街道办事处(或镇政府)提出书面申请,提供相关资料,由街道办事处(或镇政府)对拟办幼儿园(班)进行办园基本条件初审,写出初审

意见并盖章。

2、申请人将签署初审意见后的书面申请和申报材料提交当地教委。申报材料包括:

(1)申办报告,内容包括:举办者,培养目标、办园规模、办园层次、办园形式、办园条件、内部管理体制、经费筹措与使用等。

(2)举办者的姓名、住址或者名称、地址。

①个人办园的要提供身份证件、个人简历、资格证件。

②国家机构以外的社会组织办园的,则提供具有法人资格的证明文件(社会团体登记证等),并提供拟任民办幼儿园法人代表的身

份证复印件、个人简历及资格证件。

③幼儿园资产的数额、来源、性质等及有效证明文件,并载明产权。

④属捐赠性质的校产须提交捐赠协议,载明捐赠人的姓名、所捐资产的数额、用途和管理方法及相关有效证明文件。

⑤民办幼儿园组织机构,拟任园长、主要行政负责人、专任教师、拟聘兼职教师名单及资格证明文件。

⑥验资机构出具的办园开办费用验资报告、办园经费的来源渠道证明文件。

⑦民办幼儿园发展规划。

⑧办园场地证明文件;包括土



地使用、园舍使用有效证明文件,租赁园舍的须提供具有法律效力的租赁协议,且租期不少于5年。

3、考察:当地教委会同卫生局、消防支队等相关部门对申报程序符合规定、申报材料齐备、基本办学条件达到要求的,会组织专家进行实地考察。

4、发证:以审批同意举办的民办幼儿园,由当地教委颁发“中华人民共和国民办教育办学许可证”和“xx县幼儿园等级证”。

【办园费用】

中国创造学会创造教育重庆实验基地幼教中心聂美莲介绍,投资开办一个设施设备完善的幼儿园,要具体情况具体分析。该中心的一个下属幼儿园是

2006年开办的,一共4个班级,投资了20万元左右:一是楼房租金。二是装修费。三是教学用具费用,包括大型户外玩具、钢琴、每个班配备的电视机、VCD机等,课桌、椅子、橱柜、床铺等,还有食堂用具。四是人员工资开支。五是日常开支,包括水电费等。

【选址要求】

聂美莲推荐,幼儿园应选在居民较多的住宅区。住宅区孩子相对集中,既能为幼儿园提供生源,同时也便于家长接送。此外,不同规模的幼儿园要找不同消费能力的社区。

教委有关人士表示,幼儿园应该尽量找单门独户的房子,可以保证孩子的活动安全,也方便统一管

理。教委对园舍也有规定:第一,要求人均户外活动面积不低于2平方米;第二,活动室光线充足、干燥、空气流通,人均使用面积不低于1.2平方米;第三,盥洗室符合幼儿年龄特点和卫生要求;第四,每班活动室有符合幼儿年龄特点的桌椅,要求一人一杯二巾,供给足量的开水;第五,幼儿园有大、中型体育活动器具,幼儿人均有二件玩具、二本图书和一种以上体育活动用具;第六,每班备有教材、挂图、黑板、电子琴、录音机等。有防暑降温设施。

【装修要点】

中国创造学会创造教育重庆实验基地幼教中心聂美莲提醒:对幼儿园的装修应尽量符合儿童的心理。比如在墙壁上用明亮的颜色画一些小朋友喜欢的花草树木、可爱的动物等等。多多摆放小朋友喜欢的东西,在各个教室放置一些毛绒玩具等等。如果对孩子的心理不甚了解,那么一定要请有经验的装修公司来完成这项工作。

除此之外,孩子抵抗能力差,购买幼儿玩具时,一定要注意玩具是否安全。同时,要注意定期更新玩具和教学设备。

【师资水平】

聂美莲说,幼儿园必须聘用专业的幼教老师和受过相关培训的医生。她还特别强调:“所有的工作人员都要有很强的责任心。”对人

员要求方面,教委也有规定:第一,每班幼儿人数不超过40人,保教人员不少于1.5人;第二,园长具有中等幼儿师范学校毕业及以上学历,有三年以上幼教工作经验;第三,教师具有中等幼儿师范学校毕业及以上学历;第四,教职员工必须有相应的上岗证、健康证。

【教育方法】

聂美莲认为,孩子的教育需要家长和幼儿园共同来完成,幼儿园要和家长做定期沟通。在孩子来幼儿园前,幼儿园就可做家访。一来可与家长沟通,二来可和孩子熟悉。之后,可以让家长带着孩子到幼儿园来玩耍,消除孩子对幼儿园的陌生感。孩子上学期间,还要多开展亲子活动,增加与家长的互动。在管理上,聂美莲也有独特的见解。“你如果要求老师对学生微笑,那么院长就应该对老师微笑。”她认为管理上不要太制度化,要讲“情感教育”。

【投资回报】

教委有关人士介绍说,开幼儿园有较可观的利润空间,特别是具有自身特色的幼儿园,效益更好。中国创造学会创造教育重庆实验基地负责人叶华勋介绍说,从他们的实验基地的试点幼儿园对比,特色教育班相比一般幼儿班,特色教育班的招生高出一般幼儿园30%强,其利润空间自然大得多。

(摘自《城乡致富》 刘辉/文)