



【商业万花筒】

在家赚钱花样多 宅收入胜工资

随着通讯方式的多样化，越来越多的人踏入了宅男宅女的行列，也越来越多的人选择了在家里赚钱。在家里赚钱的行为，统称为“宅经济”。在海南，也有着这样的一个族群，他们大部分是兼职，也有少部分放弃了外出工作的机会，全心全意地经营着自己的“一亩三分地”。

网上开店源于兴趣

陈女士今年 28 岁，在两年前，因为个人兴趣，开起了网店，卖韩国服饰、饰品等女性时尚用品。“我个人非常喜欢打扮，喜欢时尚的东西，所以想在网上开个店，没有实体店那么费事。”

刚开始经营的那段时间，因为新店的信用度不高，商品种类不多，陈女士赔了钱。对网店和时尚的兴趣让陈女士坚持了下来。“我想到了深圳的亲戚，如果跟亲戚一起做，货源有了，种类也会更加丰富。”

就这样，坚持经营了一段时间之后，网店的效益已经非常好，现在，每个月都差不多有七八千元入账。

虽然效益好了，但是陈女士并没有辞去工作，“白天上班时，我就挂在网上，谁要看好了货，我就可以随时接受咨询和发订单，两不误。”陈女士告诉记者，她每个月的工资才 1800 左右，网店的收入是工资的几倍。但是自己还是比较传统，觉得不能辞掉工作，只靠网店赚钱。

夫妻档游戏玩家

小洪的网游年龄已有 8 年。封神榜、传奇、奇迹等都是他平时玩的游戏。“最多的时候赚过 2000 多。主要就是靠练级，级别高了，武器装备就好。把装备卖给级别低的人，就能赚钱了。”小洪表示，具体的价格要靠买卖双方的商议。“价格在 200、500、800 元不等，主要是看你的装备是不是好，对方是不是急需。我有一次，急需要用钱，也把装备以很便宜的价格出手了。”

小洪并不是专业玩家，只是靠网游赚些外快。“我有一个朋友，他们夫妻俩是专业玩家，家里一共有 7 台电脑，每天都同时开着练级。他们没有工作，也不想找工作，就靠网游赚钱，每个月的收入至少有五六十。”

网上的智力交易市场

“说起威客可能还是有很多人并不了解，但是说到代写论文赚钱，这个我们并不陌生。当然，威客并不仅仅是如此。”对威客颇感兴趣的张女士说。张女士在一家私营企业上班，偶尔会上威客的相关网站上赚外快。

“威客就是在网上有需要的人发布信息，你根据信息要求帮别人完成任务。比如说要求你制作个网页，让你发发帖子，制作网站等等，这都可以赚钱。”

“我认识一个内地的网友，他是专业威客，年收入在 5 万以上，就是专门从事网络设计工作的，帮别人制作网页，网站等。但是并不是每个人都能做威客，现在的威客竞争也很激烈，没有真才实学的威客也是赚不了钱的。”

（摘自《海口晚报》）

笑傲群雄二十载

谁让它成为瑞士钟表业的“武林盟主”？

事实上，2010 年 3 月 10 日，在福布斯全球富豪榜中，81 岁的老海耶克身家已猛增至 39 亿美元，其富豪榜排位也向前飞跃了 102 位、上升至第 232 位。

更重要的是，正如媒体所评论“（老）海耶克依然对重要决定发表建议”。事实上，他在很多场合以及采访中表示没有退休计划。

Nick:
从电影导演到集团掌门人

今年 56 岁的小海耶克，身为斯沃琪集团首席执行官，作为集团创始人的儿子肩负着管理 Swatch 在德国、意大利及奥地利等地区的重任。同时，也负责 Comadur 公司、SwiSs Timing 公司及集团高科技研究公司（Hi-Tech Research Group）的管理。

年轻的时候，他并未打算在家族企业中工作，“我父亲从来没有给过我任何压力，他不会强迫我进入公司。”小海耶克在上世纪八十年代中期，开创了自己的电影制作公司 SesaME Films，曾为瑞士电视台制作了一系列纪录片，其后又参与数部短篇电影制作，获得过各种电影节奖项。

因为在电影界的出色表现，小海耶克在正式加入 Swatch 之前，多次被聘为计划顾问，也曾负责多个 Swatch 艺术展览。“有一天，斯沃琪集团的董事会对我说，我们需要你。同时我也以一种艺术而非商业的方式培养了钟表的热情（当然也有对家族的责任感），于是我自己选择了加入。”同样，小海耶克也会这样对待他的下一代，“我们不认为家族成员一定要加入公司，Swatch 是一个有来自投资者资金的上市公司，我们为家族成员保留股票，但没有说，下一代必须来公司工作。”

如今，尽管整个集团的股票市值已达 80 亿瑞郎，但 Nick 还保留普通人的生活习惯。没有私人飞机，出差需要长途飞行时，他和员工们一起做商务舱，不会

Nicolas:

从黎巴嫩平民到瑞士钟表大亨

从一个来自黎巴嫩的移民者，Nicolas G. Hayek 最终成为瑞士首屈一指钟表工业的大富豪企业家，Swatch Group 收复市场占有率的再创造者。“如果要竞选总统，瑞士人都会选我，而不是现在的这个，他们比相信总统还相信我。”老海耶克在 BASELWORLD 的 Breguet（宝玑）展厅里接受了记者采访。

2007 年，老海耶克在福布斯全球富豪榜中排名第 273 位，资产总额为 32 亿美元。2009 年 3 月 11 日，老海耶克在福布斯全球富豪榜中排名第 334 位，对他的描述很简单：“净资产 20 亿美元，已婚，两子女，80 岁，钟表零售业，自己创业，常住瑞士比尔市。”至于对金钱，“所有人都知道，我不在乎钱。我关心的是情感、生存空间与和平。”老海耶克，“据说我是全瑞士第三或者第四有钱的人，对此我也不是很清楚。如果要问我还有什么愿望的话，那就是希望世界和平。”

上大学没花家里钱

贫困学生开驾校自赚学费

两个月赚了 8000 元。2007 年 9 月，他没向家里要一分钱，带着 8000 元钱南下桂林。

李福振进大学第一天他就跑遍学校周边 20 多家店铺找兼职，最后在一家快餐店找到一份兼职，还可以免费吃饭。“进入学校一周，我看到销售手机卡有不错的利润，就直接找到了桂林移动总部，自己开始做学校的手机卡代理，第一个月我就卖出了 40 多张，赚了两三千元。”就这样奋斗了半年，入学半年后的寒假，李福振自己买了笔记本电脑，还带了 4000 元回家。

校园广场上叫卖衣服

2008 年 9 月，因为家人需要照顾，李福振从桂林航天工业专科学校转学到青岛港湾学校上学。到了港湾学院，他在学习之余继续创业路。港湾学院新校区在胶南大学城，位置比较偏僻，他发现不少同学回家很不方便，在第一周，他就联合汽车公司开

通了港湾学院直达开发区、黄岛轮渡的周末学生班车。此外，看到暑假学生毕业要大量托运行李，他还和邮政合作办起了学校离校学生行李托运的业务。

李福振和同学平时买衣服很不方便，他想到如果从开发区批发衣服到学校里卖，应该会受到同学的欢迎。“我从黄岛的批发市场进了一些年轻人喜欢款式的衣服，带领学校的贫困生一起在校区的南广场上支起帐篷卖衣服。”

带百余贫困生开公司

2009 年 8 月，转眼即将进入大三的“毕业季”，不少同学都选择了去别的单位实习打工，而李福振却在这时开起了属于自己的公司——青岛振盛科技有限公司。这是一家主要从事高校服务的大学生创业公司，公司大部分员工都是刚毕业和在校的大学生，公司带动了 100 多名大学生就业。

小麻油作坊变身工厂年销千万

然后生产为芝麻油后又转销武汉，村里也有一些小作坊，但大多像刘志敏的父亲留下的小麻油厂一样，仅在蔡甸及周边地区销售。

刘志敏接手麻油厂后暗下决心，一定要将家乡的小麻油推广出去，但并不容易。头一年，他身兼厂长、财务、采购员、销售员、调度员、技术员多个角色，每天只能休息五六个小时，由于缺乏经验，工厂只能保本。

刘志敏说，由于不熟悉业务，第一年过得很辛苦。还好父亲留下的口碑不错，一些老客户前来下订单，首年保证了工厂正

常运转。

小麻油厂如果照此经营下去，吃穿冷暖是不成问题的，但刘志敏却不甘心。此后，他跑遍武汉大小商超、卖场和便利店，2006 年下半年决定，贷款 60 万扩大生产，向商超进军。

刘志敏首先瞄准了中百，他带着产品多次去拜访超市，终于用诚意打动了对方，对方答应让刘志敏提供一批产品尝试销售。侏儒山小麻油首批 2 万元的货很快就一扫而光，从此敲开了超市的大门。“当时，每个月销售迅速提升了十几万。”刘志敏说，很快中商、家乐福等大型超市也向

单独去坐头等舱。“我父亲白手起家开创斯沃琪集团，他来到瑞士时是一个普通人，并不是富人。在公司里，我们和所有员工的关系都是平等的。”

Marc:
管理最老品牌的最年轻总裁

所有采访过 Marc Alexander Hayek 的记者，恐怕都会对他笑容中的那丝羞涩印象深刻。作为老海耶克的外孙、董事会副主席 Nayla Hayek 的儿子、Nick Hayek 的外甥，Marc 对家族成员的描述对中国人家庭伦理的固有思维颇具挑战性，“对我而言，外祖父就好像是父亲，而舅舅就好像是兄长一样。”

1735 年创立的 Blancpain（宝珀）是斯沃琪集团中历史最悠久的品牌，而 Marc 则是集团中最年轻的总裁。“王者气象已悄然显现”，知名钟表评论人钟泳麟这样评价他。

在回归家族事业之前，Marc 的兴趣在开设餐厅上。1991 年从美国南加州大学毕业后，在集团中做了 4 年的市场营销工作后，他在苏黎世开始了一家名为 Colors 的概念餐厅和雪茄吧，并亲自管理这间餐厅 5 年。喜欢赛车、潜水、雪茄，还曾多次参加瑞士及欧洲的自行车比赛，曾以一个“职业玩家”身份为大家所认识的 Marc，在工作上的表现已越来越成熟。

“我从不称我现在的状态为‘工作’，我享受其中的乐趣。”Marc 强调并不是因为家族的意志让他位于现在的职位，尽管在瑞士家族成员们都分开居住在不同城市，但每一到两天，必然在公司总部互相交流，“在和祖父和舅舅相处的过程里，我有一种在‘自动学习’感。而在共事合作中，我们之间也没有‘不得不做’的压力。”

（摘自《二十一世纪经济报道》 胡颖 张霞 / 文）

【开店指南】

开连锁店 “九步走”

目前连锁加盟已成为创业的主流方式之一。连锁加盟虽有着“大树底下好乘凉”的优势，但很多创业者都有同感：面对诸多的加盟品牌，不知如何才能踏出正确的第一步？

对此，业内专家建议，创业不是儿戏，千万不能急躁！创业者按照以下九个步骤进行，才能走稳创业之路。

步骤一：兴趣是先导

开创一个新事业，前 3 年比较辛苦。兴趣、理想与热情，是支持创业者坚持到底的原动力，甚至决定着新事业未来的发展。因此，创业者选择连锁加盟的项目时，一定要以兴趣为先导。

步骤二：能力最重要

每一个行业都有进入门槛，创业者如果不具备这方面的条件就贸然涉足，失败的可能性较大。因此，选择连锁加盟的项目时，自己的能力是最重要的参考因素，要量力而为。

步骤三：资讯不能少

俗话说，知己知彼，百战百胜。创业者在选择连锁加盟项目时，要充分掌握相关信息，如该项目的市场前景如何、赢利状况如何、投入资金多少、竞争激烈程度如何等。创业者可通过一些加盟说明会获得资讯，也或向加盟总部索取资料。

步骤四：选择看获利

资料搜集完整后，创业者可选择 2~3 个连锁加盟项目，与加盟商洽谈，了解总部的经营实力与经营理念。在货比三家的过程中，创业者关注的焦点问题，并不是总投资金额的高低，而是加盟后成功获利的概率多高。

步骤五：访问是必要

一般来说，加盟商为吸引创业者，在介绍时都会说得“花好桃好”。对此，创业应“耳听为虚，眼见为实”。创业者在与加盟商洽谈时，可要求其提供一些加盟店的名单，然后从中挑选两三家进行实地考察。考察重点应该是加盟店的经营实况、加盟商的配套设施是否周到等。

步骤六：比较少不了

实地考察后，创业者就应该冷静地进行分析比较。各加盟商的加盟模式与条件一般都大同小异，但正式这些“小异”的地方，如加盟金的支付方式、总部供货的价格问题等，可能影响加盟后的经营利润。因此，创业者选择项目时，互相比较这一环节必不可少。

步骤七：培训得重视

创业者与中意的加盟商签订初步协议后，加盟商一般都会提供一系列的开业前训练课程。这个培训课程往往针对创业可能遭遇的问题，传授解决的方法，此外，可能还会传授一些与加盟项目相关的行业知识，所以创业者应该认真对待。

步骤八：选址得多跑

选择一个好的营业地点，创业就成功了一半。店面的含金量不在于租金的高低，而是看能够创造出多少的营业额。要寻找价廉物美的店面，实地考察是最有效的手段。所以，四处奔波，跑来跑去，是创业者选址所必做的“功课”。

步骤九：开店前的准备工作一定得做足、做好

在店面装潢、购置设备的同时，创业者要多走走动动，与附近的“邻居”做好和亲睦邻的工作，并且熟悉当地市场，开发潜在顾客；在筹备期间，就应招募足够的工作人员，并事先做好训练工作，才能从容应对开业时的繁忙。

（摘自《新浪网》）

（摘自《楚天都市报》 施鹏 桂祥 / 文）