

蜜月婚纱照同步进行

“走拍”婚纱照月赚8万元



毛摄影工作室开张，因为不懂经营，头半年就亏了2万元。尽管想尽办法维持，但随着同行的蜂拥进入，市场竞争日益激烈，生意一直不瘟不火。

此时，一对热衷“驴行”（外出旅游）的新人找上门来，厌烦了影棚里对着镜头咧嘴傻笑，对方希望孙宇豪能在驴行途中帮忙拍婚纱照。孙宇豪顿时觉得自己找到了突围之策——边旅行边拍婚纱照。风景优美之地处处是背景，不仅充满了创意，对于工作忙碌的都市白领，蜜月跟拍照同时进行还节省了时间，诱惑力巨大。

蜜月婚照同步进行

孙宇豪称，走拍婚纱照的路线选择大有学问。目前，国内婚纱摄影目的地，通通是旅游热门地，如三亚、九寨沟、丽江等地。这些地方虽然风光不错，但经常人潮拥挤，而且开销很大，光来回机票就得好几千元。

一番思量，他采用了自驾游的形式，专门选择风景绝美又清静的地方。消费方式上，他也独辟蹊径，前期谈定价格后，顾客再无

任何费用支出，不仅吃住、服装全部由摄影师、化妆师随同打理，而且拍摄底片全部赠送。

孙宇豪推出的第一条旅行拍照线路便是川西五日游，拍摄行程涵盖康定、新都桥、塔公等地。孙宇豪称，川西一带有着草原、湖泊、河流，以及绚丽多姿的风情，而且由于地理与气候原因，一路行走经常是十里不同天。晚上，工作室精心选择一些少数民族开设的家庭旅馆让新人住宿，不仅节省费用，而且更能体验民族风情。

组团出行降低费率

这种新颖的婚纱照拍摄方式不仅吸引了很多新人，就连那些结婚多年的夫妻，也被搅得心痒痒，赶起了潮流。孙宇豪的小店起死回生，开始盈利。

为了降低费用，孙宇豪随后又招募新人拼团，为了保证服务质量，每团最多不超过3对，折算下来川西五日游，每对新入只花费8000多元便能让度蜜月 and 婚纱照同时进行。为了照顾都市白领的工作时间，孙宇豪还相继推出了周末缙云山一日游，四面山、

千野草场两日游等短线，价格最低的仅需2000多元。

眼下，他的工作室平均每天都有5对新入上门预约旅行拍照。过年至今，5个摄影工作组基本上都一直在忙。

创富秘籍

个性需求拼的就是创意和服务

摄影工作室门槛低，只要懂拍摄技术，六七万元就可以起家。孙宇豪称，眼下仅重庆主城就有近千家小工作室，但私人工作室一般不做广告，靠口碑取胜，所以光有技术不行，更重要的是创意和服务。这些就需要在经营中不断摸索，把握顾客的消费需求，并且永远走在潮流前列。

孙宇豪说，虽然他的小店开业不过5年，但他已经两次转型，自驾游拍摄婚纱照就是在了解需求中创新摸索出来的。此外，为了迎合都市潮人的哈韩风，去年初他还主动让出50%的股份，请来一位有着10年经验的韩国摄影师当技术总监。

（摘自《重庆晚报》刘海燕/文）

环保袋店不打折 生意照样好

广州的地王广场3月底开始全面整顿，一大批经营清淡的小本商户终止了创业，正在打包离开。而二楼“米朵朵”网名“COCO”的Q品店的李小姐却不受影响。她在地王广场经营超过5年，算是硕果仅存的老商户之一，积累了一大批优质顾客群，生意仍在蒸蒸日上。那么，“COCO”是如何将小本生意做长久的呢？

创业：Q店注重实用与独特性

“COCO”喜欢走实打实的日用品经营道路，就想到了开一家集服装、首饰、手袋于一体的Q品店。她向做过生意的朋友请教，别人告诉她，Q品店也要有主打产品，而且要想吸引眼球，必须卖广州批发市场中不常见的产品。

“COCO”想到了上海的一位朋友正在一家日资企业工作，专门销售正版的日本Q品，这些产品都是广州市场没有的。“COCO”立即央求朋友发来了货品单，从中挑选了价格适中的环保袋。这类产品囊括了大中小三个类别，既有卡通图案的保温瓶袋，也有婉约风格的购物袋，按季推出，颇具时尚潮，价格在几十元到100元之间。

再去万菱广场、站西广场调查后，“COCO”明确了广州确无此物，就与上海的企业签订了进货协议，又从珠三角的厂家精选了卡通风格的服饰产品，开起了可爱的“米朵朵”小店。

经营：以“不打折”做招牌提高品位

“小本经营本来就是薄利行业，促销活动要有所为，有所不为，既要有亲和力，也不能自跌身价。”“COCO”总结经验说。

但对顾客说明不打折还是有技巧的。她在正门上方张贴了“日本正版货品，恕不议价”的条幅，让大家事先有

个心理准备。

另外，“COCO”也训练店员：和颜悦色解释，将“不打折”的原则尽量解释得和缓一些。对顾客委婉解释“不好意思，这里全是正版的日本货品，批发商规定不让打折，我们也很为难。”后者带给顾客的感觉是：老板是低姿态，做个生意不容易，再说，偏高价格也是正版货品的贵族象征之一，就不要难为老板了吧。

生意逐渐做开后，“CO-CO”也与批发商多次探讨，了解到：对于促销活动，日本的类似铺面也不是“一毛不拔”的，建立VIP商户群是比较通用的一种方法。“CO-CO”于是借鉴了这种方式，也开始派送VIP卡片。顾客但凡买够几百元的产品，就可以颁发一张VIP卡，享受服装的8折优惠，但所有的环保袋依然被坚持不打折的路线。小小的让步稳住了大量的顾客。

后来，“COCO”针对一年四季不同的节日，也会间歇推出一些促销活动，但均是有的放矢，绝对不会大幅度打折。几年坚持下来，别的打大折的商户多最终投资失败，“COCO”的生命力却越来越强。

态度：积极找货留熟客

坚持不打折，并非“CO-CO”成功的唯一法宝；和许多做长线生意的小老板一样，“COCO”同样热衷为熟客找寻货品。新年期间，一位家住东山口的阿姨要去美国看儿子，打算购买30个环保保温瓶袋去送人，但在小店挑来挑去，只找到十二三个中意的品种。“COCO”O自告奋勇替阿姨补齐其余的十几个袋子，连夜打电话去上海求货，终于赶在阿姨出国前将货品追全了。后来，不但阿姨成为了店里的熟客，阿姨的女儿邻居也常常光顾小店。

“其实，一个保温袋也就30元钱，10个袋子也就300元，赚不到什么大钱。但人心都是肉长的，你对顾客尽心，大家也会对你留心。”有了服务精神，“CO-CO”的小店熟客越来越多。

（摘自《广州日报》井楠/文）



千篇一律的婚纱摄影，让不少崇尚个性和时尚的新人颇感失落，应对这个市场开发的自驾游拍摄婚纱照，在行业内独树一帜，让孙宇豪也尝到了创意项目的甜头，这也是深度开发个性化产品带来的良好效果。

张扬个性的年代，凡事最怕撞车，婚纱照也不能例外，怎么拍才能更有个性？今年32岁的摄影师孙宇豪回答是：走拍。具体方式是一一组织自驾游，让新人们带着婚纱去旅行，游山玩水的同时，

专业摄影师陪同拍照。靠着这个创意，他的三毛摄影工作室在主城上千家同行中异军突起，每月纯利高达8万元。

驴行客人引发灵感

孙宇豪是东北人，开店之曾在长春、北京等地的影楼当摄影师。2004年，他跟着朋友来重庆游玩，无意间发现私人摄影工作室在当时的重庆还是一片空白，这让他萌生了留在重庆创业的想法。

2005年10月，孙宇豪的三

职校生创业团队练手 赚的是未来

职校开办创业团队，并非真的要让学生赚多少钱，而是希望能挖掘他们的潜力，积攒下创业的经验。

“有很多人问我，我的这串手机链是哪里买的，我说，这是学生自己手工做的，是陶制的，可他们都不相信，还一定要我说多少钱一个，帮他们也带一个。”在杭州旅游职业学校“阳光陶艺工作室”成立仪式上，学校副校长严小萍笑着对记者说。

从社团组织到企业运营

仪式上，作为工作室代表的高三女生吴双的发言，赢得在场嘉宾们的掌声阵阵。吴双学的是园林专业，而她在工作室中的身份，则是总经理。“虽然工作室最初成立时，是以社团的形式组织的，但是后来，我们慢慢地把它往企业运营的模式上转变，所以我们的工作室现在也有设计、制作、营销、财务等部门，我们也在学习公司的运作。”

吴双说，他们这样做，一方面是兴趣，另一方面，也是为以后就业做好准备。“虽然团队里有部分同学会选择升学，但大家还是为以后顺利就业做好充分的准备。”

虽然陶艺工作室的产品现在

还没有进行正常的销售，但是吴双对未来充满信心。“我给你算算账！”吴双给记者拿出了一个账本，“一市斤软陶泥进货成本为15元左右，每斤可切成50块，每块3角，按每块2元出售计，客人玩一次要6种色的需12元，再加上做饰品还需要购买配件，每次消费要20元左右，1人次可获利15元。我们的市场还是很大的，除了全校2000多名师生，到时如果和青少年活动中心的创意市集合作，还能把产品推向社会。”

记者了解到，像吴双这样的同学，有时候，老师同学们会开玩笑地称他们为“在校经理人”，而其实在旅游职校，像吴双这样的“在校经理人”早有先例。

上高二的总经理

目前在国际酒店班读高二的学生余敏，在2008年刚进学校时，因为有一门选修课与咖啡相关，于是就机缘巧合地被同学选为阳光咖啡吧的总经理。高一学生，没有一点经商经验，可手下却要管30个人，余敏说，一开始真没什么把握，“当时咖啡吧的生意也不好，于是大家就决定使用头脑风暴，每次决策都民主讨论，利用所学技能和网络书本知识，研发符合学生需求



的新产品。”

很快，咖啡吧推出了和奶茶同价，又保证品质的4元、5元咖啡，硬是从正规饮料店中“抢”来一群忠实客户。“虽然在我卸任的时候，咖啡吧没有盈利太多，但至少没有亏本，更重要的是，这段经历让他更有责任感，懂得怎么和团队配合，特别是对自己经商的潜力有了发现。”

“职校开办创业团队，并非真的要让学生赚多少钱，而是希望能挖掘他们的潜力，积攒下创业的经验。尤其是学校给大家提供展示创意、实践创业的平台，让在中职学校学习的同学都能根据自身优势和特长，找到适合自己发展的道路。”杭州市职教研究室张金英主任觉得，尽管多数参加过创业团队的学生今后不一定就自己创业，有一些甚至还会经历失败，“但对他们来说，这都是一份宝贵的经历，是一种技能的培养，并且终将成为他们今后职业生涯中的砖瓦。”

（摘自《杭州日报》叶向挺/文）

妻子网店赚得欢 老公辞职带小孩

王荷秀去年3月开网店，老公一开始反对。但现在，她每天都有二十多单的生意，还做网络批发，一个月能赚一两万元。老公不得不佩服，还辞去工作，主动承担了家务和带小孩的责任。开网店一周年之际，荷秀想把开网店成功的经验告诉大家。

30岁的王荷秀怀孕时辞去了工作，当起全职太太。后来丈夫也下了岗到上海工作，不算高的工资要生活还要还按揭，一家人生活陷入窘境。去年3月17日，在居委会组织下，她上了网上开店的课程。回家后，她立马上网读“网店大学”，寻找货源，10天就把网店开起来，专卖生活用品，当晚就有了第一单生意。

老公认为很多人开网店都经营不好，所以起初并不支持她，让她在家专心带孩子。不过荷秀不甘心，瞒着老公开了网店，生意还越来越好。头几个月，她的信誉一个月就增加一颗钻（一钻得获500个好评），如今她已经有5颗钻，有7860个好评。连她自己都纳闷：生意怎么这么好？

三个月后，她把老公和堂弟都从上海叫回来帮忙，她的成绩让老公十分惊讶。因为太忙了，荷秀想请个保姆，老公不肯，看店的同时还揽下保姆的活。

现在，朋友羡慕她赚得多，她羡慕朋友有时间休息。“现在是生意催着我跑。”因为长期对着电脑，忙的时候几个小时都不动，荷秀已经落下了颈椎病，有时候脖子疼得像针扎一样。

晚上，一忙起来得到八九点才吃饭，孩子没饭吃，邻居看不下去，主动把孩子接到自家吃饭。顾客羡慕说：“你婆婆一定很开心，有个这么会赚钱的媳妇。”但是荷秀却很惭愧，因为忙于生意对家庭缺少关爱，夫妻俩的沟通也太少了，女儿也和自己疏远了，有一次夫妻俩还吵了一架。从那次之后，荷秀开始接送女儿上下学，为家里买菜，她出门时老公帮忙看网店。

她说，社区帮她走上了这条路，她也想回馈社区，帮助一些需要帮助的人，告诉大家开网店的成功经验。

【荷秀的网店经】

◎服务态度要专业

荷秀很讲究服务态度，要是东西寄丢了，立马给顾客再补寄一份。她说，只有服务好了，别人给了好评，新顾客看到了评价才会来买东西。

要本着顾客至上，服务第一的经营理念，对客户要热情、真诚、耐



王荷秀终于找到了属于自己的事业。

心、细致。服务品质上来了，客户满意度高了，回头客也就多了。

◎24小时“在线”

她的“旺旺”（网店聊天器）24小时挂线，晚上睡觉电脑也不关。有时实在很困，听到有顾客“呼叫声”，她还是硬撑着爬起来。

◎选择合适的产品

买的东西要有广大的客源，比如说卖生活用品、妇幼用品，这些都是家用品并且需求量大，客户群体广。还要选择品牌产品，因为客户对品牌产品都有一定认识和了解，收到的货与想像中的基本一样，评价自然就好了，而好的评价又会吸引下一批客户上门。

◎薄利多销

卖的东西要有价格优势，也就是薄利多销，因为在网上搜索同样的东西，价格很容易就形成鲜明的对比。价格一旦有优势，客户就自然上门了。

（摘自《厦门网》戴懿/文）

“烧烤王子” 8000元创业 月入上万

看到金福建“日进斗金”的样子，同学们笑称他是音乐系的“烧烤王子”。金福建说，“以后有机会就开烧烤连锁店，计划先开5家吧，到时欢迎其他大学生朋友一起来创业。”

街头生意启发创业灵感

受到街头小摊生意火爆的启发，金福建决定创业。今年6月金福建将大学毕业，日前记者见到他时，他正在用竹签串藕片。

一张不大的桌子上摆满了韭菜、香菇、豆腐干、香肠、魔芋等材料。两名女学生正坐在离他不远的凳子上，等待着他烤出的美味佳肴。

可能是与学音乐有关，金福建说话声音有些尖而响亮，很有穿透力：“每天早上6点就得起床，然后带上必备的东西到市场去提货。你看，这些菜都是新鲜的，质量和卫生肯定要保证。”“卖烧烤是一次偶然。”金福建一边串菜，一边讲起创业经历。

去年3月初，已开始思考毕业后何去何从的他，突然在达州中心广场旁，看到一群人围着一个卖手抓饼的摊位买东西吃，生意十分火爆。“买的人真多，这行道或许能赚钱。”看到40多岁的老板忙得不亦乐乎，金福建暗自思忖：“何不也去开一个呢，不仅成本低，还很有利润。”

借来资金拜师学艺

在综合考虑了成本和学生们的消费习惯后，金福建决定弄个成本更低的来试试：烧烤店。

手里没钱，金福建不想向家里要，就向哥哥借了8000元。打听到重庆有卖得比较好的烧烤后，金福建请假后直奔重庆；哪晓得，8000元只够加盟费。

他赶紧向读旅游管理的女朋友打电话借钱，女朋友不仅拿出了自己的积蓄，还凑了一大笔钱作为租赁摊位的资金。

就在金福建开始自己的创业梦时，泸州老家的父母听说他要卖烧烤后，坚决不同意。“好不容易送你进大学读书，正事不做要去做这‘低贱’的烧烤。”父母着急，担心儿子不务正业。

但金福建并没退缩。2009年4月，经过近20天的拜师学艺，金福建回到文理学院，并在学校后门、学生们经常去逛的“春熙路”租了一间小门面，年租金上万元。

在同学们的祝福声中，金福建拉来女朋友一起干的小店正式开业。

月挣万元不亦乐乎

开了店，学业不能耽误。金福建仔细规划时间：每天早上6点起床，到市场买菜；买回来淘好；上午上课，中午放学后再切和串；下午5点多，开始摆摊。

刚开始几个月，生意并没想象的那么好，挣的钱仅够勉强维持成本。金福建赶紧找问题，并多次到学校周边其他烧烤摊和城里的烧烤摊，偷师学艺。他发现，是自己口味不对路；种类单一，除了烧烤，没有其他吃喝搭配；此外，服务水平和饮食卫生，也还需更上档次。

又经过近一个月的整改，同时也在加大了促销力度后，到2009年9月，金福建的烧烤摊生意“突飞猛进”。“生意好时，一天的营业额能达到2000元左右。每天的利润都有几百元。”金福建尝到了创业的甜头，戏称自己现在每月能成为“万元户”。

对于毕业后是否还会找工作，金福建说，“现在烧烤生意正好，以后有机会就开烧烤连锁店，计划先开5家吧，到时欢迎其他大学生朋友一起来创业。”

（摘自《华西都市报》李罡/文）

