

手工DIY专营店 自己动手边玩边赚

因为要接手家族企业,所以他便赴日本研修了一段时间,主要在日本公司里观摩学习。

在一家公司学习制做版画和篆刻的时候,有一件事情让金先生很受刺激。那就是他看到公司里陈列的好多小学生、中学生刻的版画作品都特别好,“比国内专业学美术的大学生刻的还要好。”

回国后,金先生先后花了一年半的时间做市场调研。“考虑到所谓手工不是生活必需品,而是精神层次的提升,所以必须是人均GDP达到一定程度的城市的人们,在温饱问题解决后才会有的消费需求和生活情趣。”因此,金先生只在全国一线城市,诸如北京、上海、深圳和广州做了调查。

调查中,他发现国内的手工DIY还处于比较懵懂、杂乱无章的市场状态。做十字绣的,专门做十字绣,做软陶的专门做软陶,没有一个综合的平台,手工DIY市场基本属于空白。“但是空白并不一定就意味着是机会,空白有两种,一种可能是还没有人发现的机会,也有可能是这个市场根本就不存在。”于是他蹲点、调查,专门到十字绣店去了解、观察。最后确定这块市场是有潜力可开发的。而且经过剖析,认定自己的资源和优势要多过风险。于是才开始制订商业计划书。

选址瞄准年轻时尚商场

金先生经过综合的考量,就把店址所要选择的商业形式给锁定在商场。对此,金先生这样解释:既然想让大家了解手工DIY,就需要这个地方有固定的人流;同时,因为要打造品牌,所以店的品牌形象比较重要。综合这两点考虑所以

就把选址锁定在商场。

“我们最后确定的选址标准就是,首先要交通方便,而地铁是人流的保证,没有地铁,交通不便的商场全部过滤掉。由于手工DIY属于中端消费,因此入驻商场的品牌不要太低端,也不要太高端。年轻女性是主要消费群体,因此要选择年轻时尚的商场。”

位于五道口购物中心4层的店是“和壁堂”所开的第二家店。吸取第一家店的选址经验,金先生充分依据商业教科书上的方法来操作。为测人流量,他一周分周一、周三、周六几天分别计人流量,一天又分为几个时段。人流量数据让金先生最终选定了五道口购物中心。

“去年10月开业以来店里已经实现了盈利,而且,通过我们的重新布置,调整商品组合,盈利还有很大的提升空间。”

提供多种特色服务

除了店里的面对面指导外,和壁堂还建立了网站,对于一些相对比较复杂的手工,会制作成VCR放到网上,顾客不愿意到店里的话,可以在网上跟着学。此外,他们还建立了专门的手工论坛,给手工爱好者们提供一个聚集的平台,在这里既可以相互交流经验,也可以展示自己的作品。而店里的HOBBY手工课堂,也成为手工爱好者举办活动和“秀”作品的场所。

金先生介绍,在日本,许多家庭妇女把做手工当成是一种副业,用以增加收入,贴补家用。店里也在考虑提供这样一个平台,顾客的手工作品可以放在店里以格子铺的形式寄卖,为那些手工爱好者也提供一种收入来源。

（摘自《理财周刊》李玉荣/文）

成功的人都有一个特质:不安分

“不安分”的放牛娃 “走鬼”两年赚300万

有钱了,他甚至去摆地摊做“走鬼”,一做就是两个多月。父母不理解他为何找到工作却不干。而客户也不可能一直有耐性尝试他的产品,在最短的时间内胡云睿几乎跑遍了广州所有的检测所,“虽然很累,但我从没想过放弃。”他回忆道。“研发阶段,通宵达旦不睡觉是常事。”胡云睿说。2008年4月,胡云睿的公司接到了第一个订单,紧接着硅胶、环保万能胶、uv胶等产品开发成功。“遇到难题,我就会找母校科技园负责人和老师帮忙,他们给了我很大的勇气与帮助。”

经过一年多的艰苦创业,公司生产的粘合材料系列产品已替代了国外的同类产品,现在胡云睿的公司已在香港、深圳、长沙、杭州、上海、北京拥有售后服务网络。

为鸟巢研发“零排放”材料

2009年5月份,奥运会鸟巢一家铝合金供应商找到胡云睿,表示目前铝合金行业单以VOC(碳氧



期团队成员达四五十人,一天甚至能拿到6万元的订单,他说更重要的收获是,从中结识了很多朋友,练就了市场中摸爬滚打的本领。

放弃就业做“走鬼”

在2007年毕业之前,在一次朋友聚会中,胡云睿了解到一种使用在一种建筑辅料的生产过程中、市场相当可观的粘合剂产品,但这种产品在国内基本靠进口。他一下子就发现了其中的商机,“当时我想,我学的化工知识派上了用场,难道我不能做出价廉物美的替代产品吗?”

不过,创业初期,胡云睿常弄得身无分文,有几次连吃快餐都没

低端行业显“钱景”

大学生卖馒头赚进百万

宋程鹏是西华大学广告专业学生,2005年毕业后就一直在找创业项目。“当时也没想好做什么,卖过药,养过狗,大三的时候还‘倒卖’过女士内衣。”宋程鹏说起自己的经历一点也不忌讳,“因为我本身是学广告设计的,所以对店面设计也很讲究,在内衣款式选择上也有独到的眼光。”

内衣卖了一年,因为口碑好,宋程鹏内衣店生意一直很好,也挣到了自己的第一桶金20万元。但是,毕业后,他放弃了这一在常人看来很不错的门路。“我当时想的是,贸易不是我强项,花了两年时间,我在找创业项目,最终锁定在了馒头上。”

选择“馒头”的理由,宋程鹏说看上的就是这个行业很低端,没有一个标杆企业。他给自己的馒头店

这几年,虽然DIY概念已经不够新鲜,但内容却一直玩常新。在—项关于2009年十大最值得投资的项目调查中,手工DIY项目排在第三位。随着社会上手工爱好者群体的逐步形成,手工DIY逐渐发展成为市场上商家淘金的重要领域。

在北京海淀区五道口购物中心4层,有家名为和壁堂(HOBBY TOWN)的综合性手工DIY专营店,店中专门售卖来自世界多个国家和地区的工手材料和工具,以及各种套装、手工书籍,目前已经在北京开了3家直营店。

手工材料来自多个国家

走进“和壁堂”店中,记者看到,货架上琳琅满目地摆满了各种做手工的材料、工具等,为了让进店顾客能更直观清楚地了解各种材料和工具是做什么用的,有的货架上还展示着成品。

记者了解到,店中产品主要包括做手工的工具、原材料,套装和专业指导书四大类。具体又分为编织类、刺绣类、篆刻、版画、橡皮印章类、立体纸模类、纸艺类、绘画类、益智类等。这些产品分为国产和进口两种,大部分为进口产品,店中搜罗了包括日本、泰国、澳大利亚、德国、英国、瑞士、瑞典、美国等多个国家的手工产品。

总经理金先生称,店中几乎涵盖了国内外市场上所有相关手工DIY的品类,可以说,品类不落落后于世界上任何一个国家的手工DIY商店,并且是国内做手工DIY比较全的一家。“希望给国内的手工爱好者提供一个交流、展示、学习

放牛娃一天做成6万订单

胡云睿来自安徽农村,早在5岁时就要出去放牛和采鱼腥草卖钱换取读书费。他在日记中写道:“我发现成功的人生都有一个特质,就是不安分。父辈很多成功者都是原来放弃了铁饭碗。”正是怀着这样的心态,胡云睿在大学期间不断尝试着做各种事情。上大学第二天他就开始了勤工俭学,还曾组织贫困生做牛奶订购工作,鼎盛时

都说三十六行,行行出状元,看来这句话还真不假。宋程鹏就是典型的例子,大学毕业后自主创业,最终把目标锁定在一个很低端的行业——做馒头。但大家可千万别小看,就是靠着馒头,宋程鹏如今已赚百万。

微黑的面庞,米黄色夹克,今年28岁的宋程鹏坐在记者面前,很难让人把他和一家注册资本100万、员工40多人的食品公司联系起来。他赖以起家的“法宝”,竟然是一个毫不起眼的馒头。

创业很早

大学时就“倒卖”女士内衣

谈及自己的创业经验,宋程鹏的体会是:认清自己,不好高骛远,越低端的行业越有市场。



贩卖时间也能赚钱! 姜玉凤: 中国第一合法“卖时间者”

一次意外的生财

姜玉凤“卖时间”,起因于一次的偶然发现。一天晚上,姜玉凤路过“好又多”超市时,发现超市门前热闹非凡,便驻足观看。只见有人喊:“鸡蛋3元1公斤!白糖2元1公斤!晚上7点到9点,所有商品一律半价,请排队购买。”她见许多市民纷纷排队,准备购买便宜货,她想也没想就站到了买海鲜的队伍后面……

到了晚上8点钟的时候,6个柜台前均已排了100多米长的队。此时,优惠销售活动已进入尾声,眼看快轮到自己了,可她一摸口袋,发现口袋里只有5元钱。这点钱哪能买海鲜啊?她急中生智,大声喊道:“我的钱包忘记带了,谁要我这个位置?15元

钱卖给你!”喊声立即引起周围人的一阵哄笑,令人意想不到的是一位排在队伍后面的胖子急忙跑过来,说:“卖给我吧!”胖子买到海鲜后,给了姜玉凤15元“排队费”,并笑着问:“我专门给酒楼、饭店供货,今晚也排了半天队,要不是你,这笔生意可就泡汤了。哦,忘了介绍,我叫阿强,这是我的名片,有事打电话啊!”

靠排队挣钱学问大

这次“意外生财”的经历让姜玉凤感到,在“时间就是金钱”的现代都市里,“替人排队”其实也是为别人创富,肯定有市场潜力!

2006年元旦过后,姜玉凤就决定替人排队,开始自己的创业之旅。姜玉凤印了两盒名片,上面打着“时间就是金钱”、“替您排队,为您创富”等几行大字以及她的姓名和电话号码。之后,她带着名片到各大银行去散发,发现有神情急躁的人,她就悄悄递上一张名片,问:“先生,要不要帮忙排队?”可大多数人看了她一眼,便笑笑说:“暂时不需要。”

没想到更好的办法,姜玉凤最初便在业务比较多的银行里“守株待兔”。有时,她偶尔也能碰运气赚二三十元钱,可大多数时候空手而归。后来,她终于想了一招:每天早点到业务多的银行,从自动领号机上取两三张排队序票,然后再向“急用者”兜售。有一次,姜玉凤在兜售排序票时被银行保安发现了。幸好,这次是别人主动向她买排序票,保安才没有把她当做是“职业炒票人”来处理,但保安仍然严肃地对她说:“这种行为是违规的,请你自重!”

姜玉凤想,如果有人要办事却怕排队,先给我打电话,让我规规矩矩地去替他排队,那么我就可以光明正大地干了。可是,怎样才能让别人知道我是“职业排队人”呢?姜玉凤想到了上次在超市排队时认识的阿强,便打算请阿强吃顿饭,顺便取经。

阿强得知她的状况后,高兴地说:“小姐,这次你找我是找对了,我在广州混了五六年,对小生意场上的游戏规则见多了。如果你想有比较稳定的业务,最好是有个载体,比如搞个门面或开一家服务公司。说到底,你这也是属于服务行业嘛,一定要有信息意识,多交朋友,广泛地从报纸和电视上获取各行各业的

市场信息……”

听君一席话,胜读十年书。

此后,姜玉凤订了两份报纸,每天从头看到尾,生怕漏掉一个有用的信息。2006年3月的一天,她从当地一家都市报上看到某大型超市正在举行“特价会员卡办证活动周”活动,便觉得这里可能有商机。她多方打听得知,持“会员卡”的人在购物时,可以

享受比批发价还低的价格,因此吸引了不少人排队购买。姜玉凤到了排队现场,又发现购买会员卡必须凭身份证办理,而且每天办证时间有限,不少精明的顾客为了多办几张会员卡,便中途去借亲戚朋友或熟人的身份证,可这时得有人帮忙排队“占据”前排位置。一时间,姜玉凤成了“热门人物”,许多人抢着要她帮忙排队。她按时间长短收费,一个小时之内就收5元,超过一个小时收费10元。一周下来,她一分钱也没有投资,竟然赚了600元。

专卖时间月赚1万

姜玉凤渐渐地把“排队”这个新鲜职业做得游刃有余。到2006年8月,她已经净赚2万余元。为了把“替人排队”这项业务做大做强,姜玉凤决定成立一家服务公司。

2006年9月20日,广州市工商局正式给姜玉凤颁发了“广州市便民排队服务中心”个体工商户营业执照。这样,姜玉凤成了中国第一个合法的“职业排队人”。

服务中心开业后,姜玉凤在报纸上做了几次小广告。没想到效果显著,每天都能接到10多个需求电话。随着业务上升,她又招聘了5名员工。2007年春,我国股市进入一个前所未有的繁荣时期,几呈“全民炒股”之势,广州各大银行和证券交易所几乎个个爆满。姜玉凤的公司业务跟着空前“疯长”,仅半个月的时间,她就赚了8000多元!

姜玉凤靠诚实守信把生意做得红红火火。如今,她月平均利润有1万元左右,其手下的“职业排队员”也增加到了20人。而随着名气越来越大,她所从事的业务范围也扩展到了银行、超市、邮局、医院和售楼中心等各种需要排队办事的公共场所。广州每年都有不少大规模的明星演唱会、球赛和展览等,这些盛会也成了姜玉凤的致富源泉。

（摘自《新浪网》）

河南打工妹

姜玉凤一无文凭,二无技术,但她看到了一条致富路,于是她在广州专门靠替人排队赚钱,并成立了一家排队服务公司,招了20名员工,成了中国第一个合法的“职业排队人”,现在她的月平均利润有1万元左右。