



丹塔当初决定辞职,因为厌倦了不断为客户设计,感到很无聊,开始到处找寻可以“玩”的东西。离职后,他玩过手工绘图、绗印T恤、拼布娃娃,考虑从事设计或自己有兴趣的塔罗牌,但最后却因为偶然选择袜子娃娃。把一只袜子缝成不熟悉的动物,缝制设计袜子娃娃的过程,和

一直以来,针线活似乎都是赋闲在家女人的专利。但两年前,我国台湾省的40岁的大男人丹塔却放下百万年薪的奥美群策创意总监工作,拿起针线缝制袜子娃娃。两年后,他设计制作的袜子娃娃竟然要进军欧美。

袜子娃娃带来无限商机 大男人弃百万年薪 做针线活进军美国

广告业从议题到发想企画相似,丹塔几个月就上手,缝出属于丹塔风格的袜子娃娃。

上网:让创作意外暴红

两年前,丹塔开了“布三布四玩生活”部落格,放上袜子娃娃照片,分享创作心情;另一方面,丹塔也把袜子娃娃放到二手衣店寄卖,进驻实体店,在百货公司等地方设柜。袜子娃娃在网络上迅速窜红,部落格浏览人数大增,许多人开始搜寻袜子娃娃部落格。许多客人要求订做,也有人想要学做袜子娃娃,丹塔就在我国台湾地区的台北和台中开班授课。去年开始,袜子娃娃量化生产,丹塔设计缝制后再复制量产,虽然是量产,但其实都只有五六

只,袜子娃娃物料成本并不高,但由于手工缝制,成本中最昂贵的就属人力,一只娃娃要价从几百元台币起跳。

数百种商品里,最热门的是要价2000元台币的订作袜子娃娃,平均每个月丹塔都会接到10多张订单。而年初在偶像剧里亮相的系列产品,也卖出七八百只。除了市场较大,丹塔表示,欧美对于创意手工商品接受程度较高,比较肯花钱购买这类产品,对台湾人来说,一只娃娃要上千元,有点超乎预算。

前景:袜子娃娃要进军欧美

今年初,美国有人主动联系丹塔,申请把丹塔设计制作的袜子娃娃带到美国亮相,第一批订单出货约两千只,金额超过百万,

(摘自《阿里巴巴》)

发财点

2010年的炎炎夏日,有哪些赚钱商机值得关注呢?去看看以下这些创业项目吧,兴许能找到你中意的那个呢!

2010年夏季 最新创业项目



【拖鞋专卖】

人们在逛街的时候,经常可见到各种各样的鞋类专卖店,如皮鞋专卖店、旅游鞋专卖店、运动鞋专卖店,甚至布鞋专卖店,但是否注意到,唯独少见拖鞋专卖店。其实拖鞋的需求市场并不小,尤其大多数市民在居室装修后,已习惯穿拖鞋入室。另一方面,不同的季节拖鞋也要“换季”,开家拖鞋店还是有作为的。据一家小拖鞋店的经营者告诉记者,目前,市场上的拖鞋,经常见到的是“地摊货”,这些拖鞋质量低劣,无售后保障,款式和色彩千篇一律,产品结构和品种,与消费者日益提升的生活品质和实际需求明显脱节。该经营者认为,拖鞋市场目前还是一块眼皮子底下的生财“荒地”。

经营一家特色拖鞋店,要做哪些准备工作呢?据有经营经验的人介绍,首先是选址。拖鞋专卖店,选在居民生活区附近比较适宜,当然在人流量密集的闹市效果更好。店面一般不需要很大,十几二十平方米左右就可以了,但在装饰上要有一定的个性和风格,给进店的顾客一种新鲜感。其次要选好货。初次经营者,最好多跑几个地方,摸摸底,再根据消费者的需求,来决定进货方向。有市场眼光的拖鞋经营者,可搞些特色品种,尤其是自己设计拖鞋样本,再联系加工生产。

【个性T恤店】

夏季到来,喜欢清凉、休闲的人们开始准备自己度夏的行头了。美眉们纷纷套上清凉小衫,帅哥们都穿起了沙滩裤,个性T恤、遮阳帽开始流行,如果穿戴上自己设计自己制作的个性T恤、遮阳帽,走在人群中,肯定会赚回超高的回头率!

个性T恤就是现在流行的热转印(又叫烫画)技术,它以自己独有的个性在悄悄影响和改变年青一代人的穿着习惯,引导着市场的潮流。

【迷你小冰箱】

电子冰箱也叫迷你小冰箱、冷热小冰箱、电子冷暖箱、汽车小冰箱、车载小冰箱、家用小冰箱、酒店小冰箱、车用小冰箱、小电冰箱、化妆品恒温箱、小型电冰箱等,电子小冰箱与其他冰箱的不同之处就是体积小,无氟制冷,无压缩机,无噪音,绿色环保,安全低耗,冷热两用等特点。炎热的夏天,清凉透心的冷饮,让你有了清爽的感觉。在寒风刺骨的严寒,它能让你您吃上温暖的食物,无论是观光、长途旅行,它都能为你提供舒心的饮料与食品,让你有了在家的感觉。这种神奇冷热两用技术已风行欧美及东南亚等国家。

【特色水吧】

特色水吧的经营主体就是一间专卖饮品的小店,小店不需要很大,要有自己的特色。忙碌一天的人们来到小店,可以一边观赏风景,一边品尝美味。

开水吧不需要很大的门面,20平方米—30平方米就可以,但里面的布置需要精致。店址应设在城市繁华地带,店面一定要明显,最好靠近学校,因为学生接受新鲜事物比较快。

【刨冰冷饮店】

将冰块刨冰机刨成冰花,巧妙地与花生仁、核桃仁、葡萄干、桂圆、荔枝、苹果、香蕉、草莓等各类水果汁融合在一起,即成刨冰饮料,外观晶莹剔透、玲珑亮丽。可根据消费者的需求调制出几十种风味的刨冰饮料,满足不同消费者的爱好。这门生意成本低,利润高。每杯成本约为0.2—2元,售价可定为1.5—10元;铺面有15平米至20平米即可,最好是在繁华地段,当然也可露天营业。做刨冰生意,最要紧的就是卫生(禁用生自来水)、清爽、口感好,还要能吃苦,毕竟夏季短暂,你得抓紧每一分钟赚钱。

(摘自《商界财经网》)

先教顾客货比货 他的贴膜店火了 母志宾:做生意就是做人

货车司机下海转行

母志宾以前是大货车司机,长期跑长途。久了,他手上和脸上的皮肤长期被晒得青一块紫一块的,还得了皮肤病。所以,一开始流行汽车贴膜,他就很快去贴了。贴过膜的车,太阳是不那么晒人了,不过新的麻烦又来了。一次贴膜后,玻璃无缘无故地爆。还有一次贴膜,几天后膜居然化了……

贴膜的次数多了,他发现贴膜市场非常混乱。大多数市民都无法分辨膜的好坏,有时候遇到不良商家,花了钱也贴不到好膜。而由于汽车数量的增加,对膜的需求量会越来越大。

感觉生意好,母志宾决定开贴膜店。考虑到市场太混乱,他决心从自己做起对市场进行改变。

先学光学知识垫底

下海之前,母志宾也并不了解膜。为了了解这个行业的真相,他开始找大学的物理老师学习光学知识。

学习光学知识后,能够判断膜的好坏了,他才发现,原来贴膜市场的混乱远比他想象的还要严重。不仅几百块的膜卖几千块是平常事,并且常常有不合格的膜在市场上卖,不仅伤害消费者的眼睛和身体,散发出来的有毒气

现在开汽车贴膜店的很多,可母志宾开的贴膜店与众不同。

遇到顾客,他不是先向你介绍膜,而是先讲解光学知识,然后教顾客如何去辨认膜的好坏。就凭着这一招,大量顾客冲着他的诚信而来,每个月给他贡献了8万多的毛利。

体也是慢性毒药。

他觉得,对于膜的好和差,是完全能够直观判断的。只需要一定的光学基础,如果再有辅助仪器,顾客自己就可以分辨膜的好坏了。

先教知识再做生意

于是,母志宾在出售贴膜时,就有了一套自己的方法——先向顾客介绍光学知识,然后再讲膜的相关用途和知识,最后让顾客自己去判断好坏和挑选想要的膜。

他称,目前市场上一些经营汽车贴膜的商家为了赚超额利润,会故意不讲清楚膜的指标,而只说“这是进口膜”、“那是国产膜”等等,或者说“这种膜可以防爆、隔热、阻挡紫外线和红外线”等等。而顾客一旦弄不清膜的物理指标的含义,就会很容易花高



价买到进价很低的膜。

实际上,汽车膜不等于国产的不行,关键要看其主要用于什么用途。比如车经常跑高原,就要贴对紫外线阻挡率高的膜。而一般在城市里跑跑,就应该贴对红外线阻挡率高的膜。再比如风挡专用防爆膜,国家规定通常要具备70%以上的透光率,外后视镜透光率必须超过50%以上。这些,只要靠光谱仪一测,什么都一目了然。顾客知道这些知识以后,对膜的价钱就应该有很直接的判断,就不会花高价买歪货了。

接下来,在他的店中,他配上光谱仪,各种膜随时让顾客自己去测指标。而相关知识,他也先讲给顾客听。这样的营销手段,让顾客觉得他很诚实,愿意照顾他的生意。于是,他的店生意越来越好,现在一个店每月可以赚几万块钱。

成本收益分析

投入:约30万元(含店铺租金、店面装修、备货及设备)。

人工:员工20余人,平均收入2000元/月。

销售:其产品多款,车身膜分4个档次,前档膜分为3个档次;产品价格1500—5000元之间。

利润:一个月毛利润大约在8万元左右。

专家分析

诚信就是最大卖点

看起来,货车司机母志宾的贴膜生意似乎没有什么销售技巧,但是他有一个最朴素的营销策略,那就是诚信经营,而这恰恰就是他成功的秘诀。

行业人士都知道,贴车膜这

链接

专家提醒:大学生创业一定要选准市场

受全球金融危机影响,高校毕业生就业形势不容乐观,以创业带动就业,是推动大学生就业的一项有力举措。专家表示,大学生创业勇气可嘉,精神可赞,但是在校大学生创业要选准市场,同时要把保障学业作为第一要务。

针对目前高校学生自主创业的情况,专家给出两点建议:

首先,大学生创业受到资金、经验、管理等很多瓶颈的限制,为寻找优质的创业环境,大学生往往会选择高校作为创业



(摘自《青年创业网》)

创办DIY餐馆 大学生年赚3万

打工挣来第一桶金

一年挣了3万元,这对大一学生而言绝不是小数目,但从巫溪走出来的谭云就做到了!近日,这个大男孩在自己的餐馆里向记者讲起了如何赚到第一桶金的故事。

“大一进校是贷款交的学费,每个月只有300元生活费。”2008年,谭云加入学院外联部,联系到在石桥铺一家商场做电脑销售,每台电脑有100到200元的提成。谭云说,每周末,自己早上7点就要出发往石桥铺走,到了商场不仅卖电脑,还留心学会了电脑组装和维修。随后,谭云在学校组建了电脑团购服务队,一个学期赚到了1万元。

到了大一下半期,谭云又到商场兼职销售彩电,再加上做家教、帮计算机学校招生的收入,一年内他攒足3万元,赚到了第一

桶金。

创意来自打工经历

大二开始,谭云开了一家餐馆,不过却比其他餐馆特别一些。“可以点两个菜坐下来慢慢吃,也可以亲自去厨房过一把做菜瘾,厨师还可以给你指导。”谭云说,这个创意来自一次打工经历,当时自己到一家酒店的厨房做了2个月小工,熟悉了厨房操作流程,还学会了不少家常菜做法。开餐馆时,就萌生了这个想法,让同学们自主学做菜。

李妹就是这里的常客。李妹笑着说,自己以前很少做家务,结果在这里炒过几次菜后,加上有厨师的指点,厨艺大大提升。寒假回家还给父母露了一手,做了一桌子的菜,心里别提有多得意了。

除了炒菜外,谭云餐馆更多还是送餐上门,给同学老师提供方便。

学到管理经验技巧

“其实,打工只看自己收入,当老板就要靠管理的功夫。”谭云说,餐馆每一个订餐都有一个三联单据,送餐的人要把单据和饭菜一起送到寝室里,晚上结账就很清楚,也方便我们查询和管理。而且,同学只要收集10张单据,就可以免费得到一瓶饮料,收集到20张可以免费得到一个盒饭。这样一来,同学也愿意收集。

现在,谭云每天早上6点起床去市场买菜,8点上课,中午到餐馆送餐,下午继续上课,下课继续送餐。谭云说创业很辛苦,但餐馆生意很红火,让自己很安慰。他笑着说,在创业中也学到了许多管理经验,不仅要有管理技巧,还要协调好员工之间的关系。

(摘自《青年创业网》)