

蹲点拆迁地 家具店老板守来财富



老板“蹲点”拆迁工地

在东华西路，不少近百年的老房子都在拆迁中，其中有不少值得收藏的古家具和旧木。周边古家具店的老板们近来都盯得紧紧的，希望拿到一批好货。

除了成品古家具外，他们还能从老房子里淘出“宝”来。周老板在东华西路开有一家古家具店，一看到有房子要拆，他就来了精神，总会在几天里连续去现场跑好几遍，跟拆迁队混熟，希望能淘回点有价值的宝贝。他说，老房子都是在房主搬出后才开始拆迁的，因此不少显而易见的“古董”会被房东拉走，可对于不少隐性的“古董”如房门、窗花、梁柱等，他们就带不走了。周老板除了喜欢收购古家具，还从拆迁工地收回来旧木头，经过加工后，就变成新的家具或装饰品。多年的旧木买卖经验再加上木工出身，他一眼就能看出

物件的年代和材质。

近来广州的三旧改造计划让不少古木店老板眼前一亮，这正是收购古家具、旧木料的好机会。因为市场对旧木家具、仿古家具的需求颇大，近来这些旧木家具店的货源都挺紧张。为了保持充足货源，他们还会在北京、上海、天津等地收购。

除了旧木家具店老板会亲自到拆迁地点找木头之外，也有“驻守”拆迁地的职业回收人天天盯着哪里有旧木头拆下来，好转头就卖掉。他们往往不花分文就拉走旧木头，转头就卖给家具店老板挣钱。而这样的旧木料随着近来旧城改造的加速，也有所增加。加工旧木料也让旧木家具店的老板们大赚了一把。

职业回收人是“二道贩”

周老板说，每当城中有拆迁

近日，在广州如火如荼的旧城拆迁、城中村拆迁现场附近，总有人竖起一块牌子：回收旧木、旧窗、旧家具，这些蒙尘老屋上的窗花、梁柱、家具在回收者看来都是宝。这些从拆迁工地里翻拣出来的宝贝，一般都会被送到旧木家具店。在广州有不少旧木家具店，既出售稍加整饰后的旧木家具，也会将从拆迁老屋回收来的旧木料加工成木地板，制作仿古家具。这些回收时花不了多少钱的旧木，经过加工制成仿古家具之后，却身价倍涨，备受玩家和收藏者喜爱。

的时候，总会有些职业回收人在附近游荡，找到合适的旧家具和旧木就会送到家具店卖，实际上就是“二道贩”。近来拆迁已拆到了周老板的店面附近，他便亲自上阵，宁可自己多走几步路上门去收，“经自己的手能挑选出更有价值的木头。”别看回收表面上是件“搬运工”的活儿，其实学问不少。周老板说，要有经验才能挑出好木头，只有在这一行打滚久了，看到一件木头才能准确地知道它的木材、年份，能做什么用途。因此职业回收人上门给他们送木材时，有时店老板们也会拒收，因为有些人的眼光不够好，收回来的还是“流野”。

完好家具成收藏品

旧木家具店的经营分为两大块，一块主要是卖回收来的成品旧家具，这些旧家具在买家看来

是古董和收藏品，它们的价值主要因木材、品相、雕工、年份来决定。另一块则是以回收来的旧木为原料，制作仿古家具或木地板、工艺品，买家多数将其装点新屋。这些做工精致的仿古家具，有不少价格比家具商场里的木质家具要便宜。

文昌北路的一间旧木家具店老板说，一些做工精细、保存完好的旧衣柜，只要拿到古木家具店的工厂里去稍微修缮、局部上漆修补后，也显得很新。一组规格220cmx220cm的衣柜，售价有时能超过10万，有的客人不但收藏，也可以自己使用。

外国人也是“主力”买家

王老板的店铺坐落在文昌北路一头，铺面不大，十几件古木家具基本排满，门口还堆积着不少旧门板、旧木窗，看着有些许凌

乱。可这些沧桑的旧物却是王老板的宝贝。店铺门口的旧木窗是从被拆除的旧房子中收回来的，油漆已脱落。而窗户角上挂着的蜘蛛网更是年代久远，局部已干裂。王老板说这样的木窗，最起码也是清末时期的物件。一番讨价还价之后，这批看起来甚至有点破旧的老窗户，王老板最初以30元买进，最终以每扇150元左右的价格卖给了玩家。他说，这样的旧门窗可以嵌在新家具里做装饰，也可以直接拿来当艺术品收藏。

“来买的大多数是熟人。”专营明清家私的汪老板说，直接来买旧家具的一般都是行家和专门收藏旧家具的玩家。而那些想要装修新屋的，一般会选择定制用旧木做的仿古家具。

汪老板说，旧家具的买家主要是两类人：玩家和行家。她告诉记者，早些年来购买古木旧家具的玩家主要是广州本地人，周末生意很火爆。这几年来，本地市场基本饱和，很多外地人、甚至是外国人成为家具购买的主力。古木家具主要销往北京、上海以及我国的香港、澳门、台湾地区以及东南亚等国。

汪老板介绍说她最好的一天，能卖出100多件家具。为了不错过生意，她每天都得开业，有的顾客是从外地来的，一大早就到这边来看货，早上也得早早开门。

(摘自《信息时报》 邱爽/文)

今天你“买折”了没有？ 骨灰级“卖折族” 月入3000元不是问题

电影《阿凡达》的余热还未散去，《爱丽丝梦游仙境》又再次掀起一阵抢票潮。每个周六日，家住顺德伦教的阿勇都会骑着一辆自行车出门，他戴着一副口罩，头戴一顶大帽子，把自己盖得严严实实。通过电话约到“接头人”以后，就会把手上的打折电影票等送到他们的手上。“顺德有很多像我一样的‘卖折族’，这不是做地下交易。顺德就这么大，我是怕被人认出来我在赚外快。”



所谓“卖折族”，就是通过团购等方式大量买进打折门票、电影通票和充值券等，再转手卖出，不少骨灰级的“卖折族”月入3000元不是问题。不过，消协特别提醒说，网上交易有风险，市民在购买这类打折票时需谨慎对待。

入行：“买折族”偶遇“卖折族”

“无论多热的天，我都是这身行头。”4月中旬的顺德天气不算热，但是阿勇脱下自己的外套时，已经是汗流浹背。阿勇一再强调说，他是土生土长的本地人，从大学毕业以后，就好不容易在一个公司找到了一份会计的工作，收入只有1000多元，是典型的“月光族”。

参加工作后的阿勇很快就找了一个女朋友，两人拍拖了一年以后就要谈婚论嫁，结婚的压力一下子压在这个男人的肩上。阿勇一直想买一辆车，所以要想办法“搵钱”才是王道。

阿勇坦称，自己加入“卖折族”也是受他人启发。“去年夏天，我和女朋友想去容桂看电影，听她说身边的朋友有便宜的票卖，就打电话约他出来见面，这是我第一次遇到‘卖折族’。”

阿勇当时用17元买下了原价40元的电影票，省了一半多的费用。当时阿勇非常好奇，拉着这个好朋友问个究竟，这才发现了“卖折族”的秘密。

秘密：因团购获得大量的打折票

“简单来说，‘卖折族’就是低价买进打折票，再以稍高的价格卖出。”阿勇告诉记者，打个比方，如果以15元的价格买进电影票，一般只卖17元，从中只赚取2元的差价。如果消费者直接到电影院买票，往往需要多出20元才能买到，所以消费者还是乐意接受的。与之类似的是，旅游景点门票、充值券和打折券等也是以同样方式交易。

“卖折族”均没有实体店，他们大多是敢于尝试新事物的年轻人，以网上或朋友之间的口耳相传招徕生意。他们分为菜鸟级、入门级和骨灰级三类，菜鸟级的卖家只能用手机订购、网上订购或者从骨灰级的卖家处购得少量打折票，再进行转卖；入门级的卖家则会到电影院、景点等售票点团购打折票，再进行转卖；而骨灰级与入门级的玩家类似，只是订购数量较大。“他们一次订上千张打折票，一个月交易盈利2000到3000元简直就是易如反掌。”

商家：方便市民又提高销量我们并不反对

阿勇说，除顺德以外，“卖折族”还把生意做到港澳，他们通过团购买到便宜的游乐园的门票、船票、演出票、酒店优惠券等，甚至旅游团队签证，他们都可以拿到极低的优惠。如果选择个人自助游，提前一个月准备好旅游路线，决定好要去的景点、饭店、酒店，几乎都能在“卖折族”那里拿到所有的折扣票。

顺德一家不愿透露姓名的景点工作人员告诉记者，“卖折族”和倒卖门票的“票贩子”不太一样，他们以低价卖出打折的票，一来方便了市民，二来景区的门票也提高了销量。“老实说我们并不反对‘卖折族’的做法。”

和所有的生意一样，“卖折族”也承担着不少风险。阿勇说，团购买进大量打折票时，其实是一场赌博。“如果有人买，你就赚了。如果没人买你的票，就把自己的票白白赠送给自家的七大姑八大姨们吧。”

(摘自《广州日报》 肖颖/文)



在接触哈尼罕海娜粉之前，阿琼做了20多年的全职家庭主妇，她从没过想过自己会再出来工作，更不用谈创业。然而，世事就是如此难料，有人绞尽脑汁找不到好的创业项目，有人却无心插柳柳成荫，阿琼便属于后者。哈尼罕中山总店已经开了3个月，虽然至今还未达到收支平衡，但阿琼却一点儿也不担心，她信誓旦旦地对我说，“是金子总会发光的！”

【缘起】 寻一种不伤发的染发剂

阿琼素来很看重头发，年轻的时候，不吃也会要去发廊吹个靓发型。然而，她却从来不碰染发剂之类的东西，即便是头顶已飘出一簇簇白发，她也坚持只电不染。因为在她看来，那些所谓的

独乐乐不如众乐乐！ 主妇创业 为自己也为大家

染发剂或多或少含有一些对身体有害的化学成分，绝对不能因为爱美而伤害自己的身体。

去年7月，一位广州的朋友向阿琼推荐了一种哈尼罕海娜粉，说是100%纯天然，不但对头发没有丝毫的伤害，还有滋养的效果。阿琼说，朋友素来是一个要求甚高的人，她能推荐给自己，应该不会差到哪里去。于是，抱着试一试的态度，隔日便驱车来到位于广州的哈尼罕总部。

“一到店里，工作人员就对我讲明，因为哈尼罕海娜粉是纯天然植物产品，而每年的气候，雨水和每块海娜田地的不同土壤质地，以及在海娜叶片晒干过程中天气的不同，所以哈尼罕海娜粉颜色会有略微的不同。而且，海娜中染色分子的颜色都只有红褐色，所以也不可能像市面上其他染发剂一样染出其他各种各样的颜色。”

“我选了哈尼罕高级天然海娜粉，同时在海娜粉中加入了些许植物养发油。上完染发粉之后，包着头整整等候了4个小时，却没有丝毫不舒服的感觉。头发吹干之后，我惊奇地发现，深褐色的头发上飘着几缕红褐色的头发，好似挑染过一样，柔顺而有光泽。

工作人员告诉我，哈尼罕海娜粉的染色是半透明的，而且会和我头发本身的颜色结合。所以原本的白色就变成红褐色，黑色就变成了深褐色。”

【开店】 独乐乐不如众乐乐

白发始终会显得人苍老，染过发之后的阿琼看起来至少年轻了5、6岁。在确定哈尼罕海娜粉不会对身体造成任何不适感之后，阿琼又一次驱车来到广州哈尼罕总部。这一趟她一次性买回10包海娜粉与家人朋友一起分享。除了自己的头发变得更有光泽之外，让她颇为意外的是，老公头顶那块严重掉发的“贫瘠”区域也长出了新的头发。

此时，一个创业的想法突然从阿琼脑中闪过。“我就想，不如拿哈尼罕的中山总代理来做，一来方便自己与亲戚朋友，费事每次都要跑广州；二来我有这个需求，大家肯定也有这个需求，独乐乐不如众乐乐！”

有了这个想法之后，阿琼便立即付诸行动。谈代理、选铺位、装修、请员工……忙得不亦乐乎！阿琼主要做的是熟客生意，所以

店铺不需要选在客流量大的商业地段，门面也不用太大，好找即可。阿琼将店铺选在孙文东路的彩蝶轩对面，铺租只要1200元，为她节省了不少开支。装修方面，总部有详细要求，照做即是。

【经营之道】 口碑相传薄利多销

今年1月11日，哈尼罕中山店便顺利开业了。开店至今，阿琼没有在任何媒体上投放过广告，连宣传单张都未曾印过。阿琼并非不注重宣传，反之，她非常重视，但她不喜欢靠嘴巴说。在她看来，说得天花乱坠也没有，好不好试一试便知！

“我送了很多海娜粉给我的朋友，她们觉得好自然会告诉身边的朋友，我希望靠口碑相传的方式来推广哈尼罕海娜粉。”阿琼兴奋地告诉我，从第三个月起，便有不少回头客来光顾。她粗略统计了一下，4月1日至4月12日，不过才十几天的时间，营业额已达到2000块。

阿琼另一个经营之道，便是薄利多销。由于铺租和员工人工没有给她带来太大的压力，所以在海娜粉的定价方面，她走的也

是实惠了路线。一包海娜粉不过39元便可染整头的头发，如果你想再营养一些，也可加一些植物染发油，合到一次也不过十几、二十元。

当问及“将来会不会开分店”时，阿琼思索了片刻，继而回答道，“会！但不是我自己开，我希望以加盟店的形式。”阿琼告诉我，这个想法是基于两方面的考虑，一来自己开分店太辛苦，照顾不来；二来她也想为更多有创业想法的人提供机会。“我们的门槛很低，加盟费只要5000元，拿一箱货便可开店。另外，我们还会提供免费的技术指导和装修指导。”阿琼说，目前已有一位沙漠的客人，与她签订了加盟合同，在不久的将来，哈尼罕沙漠店便会与大家见面。

【投资计算器】

首期投资：7万元左右（包括代理费、房租装修费、进货和设备等）
每月支出：铺租、水电费、员工人工、税费等3600元左右
回本时间：暂时无法预计

(摘自《中山网》)

三位80后父亲创办妈妈网

因为孩子他有了新事业

“办这个网站的初衷，是妻子怀孕后，我们建围产册时都不懂，朋友也只能说个大概，互联网上也找不到相关信息。”29岁的陈余峰开门见山，讲起创建妈妈网的故事。

他是江西人，1999年大学毕业后，在北京做了几年企划，后来回到山西成家。他爱人2008年怀孕时，因为工作忙，有关孕婴知识都是他到处搜罗。

孕妈妈的反应、宝宝的发育情况……当年9月起，妇幼保健院、奶粉厂家等，凡是开设孕妈妈课程的，陈余峰都要去听听，后来还成了一家好妈妈俱乐部的会员。

“这些信息应该让大家共享！”伴随宝宝出生，上户口、打疫苗、找早教中心……对育婴知识了解越多，陈余峰办网站的想法

越来越强烈。2009年初，他找到王俊国、于冰两位朋友一商量，三个人一拍即合，开始筹备“三好妈妈网”。

像对孩子般呵护网站

朋友听说他们要办网站，就劝他：“你要每天拿出3到4个小时在网上工作，并持续5年，趁早别介入。”在朋友的一再忠告下，去年国庆，陈余峰他们依然自然筹资金启动了网站。

为不断提供更新的、更权威的信息，他们天天压马路，找各妇幼保健院的位置，给会员们搜集各商家有哪些优惠活动……“网站运行半年多，已经跟150余家育婴机构建立了联系。跟《亲子》等杂志建立了合作关系，但所有的信息宣传，对2000多位会员、对商家都是不收费的。”陈余峰说经营网站就是要经营人气，就像

培育孩子，一定要先付出。

策划活动带给他真实的快乐

打开“三好妈妈网”，办证通、促销通、资讯通等，跟妈妈有关的当地生活百事通信息闪烁在屏幕上，除此还有妈妈微博、太原亲子地图等包罗万象的信息频道。

除了与会员们在网上分享信息，三个男人还策划会员活动：皇家音乐会上，妈妈会员们走出虚拟世界，穿上晚礼服与身着西装的爸爸，领着打扮得如天使般的宝贝各展才艺；隔代教育课上，姥姥级别的会员高兴地拉起家常；宝宝晒照片、植亲子树等活动。每个活动后会员们的认可，给了他们真实的快乐。

他们为网站预留的生存期是2年，网站运行半年，他们租服务

器、聘请两名网站维护员工、策划活动等投入了10多万元。接下来，他们还要不断投入，开设有关幼儿园信息、小学信息等频道，把网站信息从0至3岁扩大到6岁，甚至12岁。“我始终相信，投入越多，回报肯定会越多！”谈到网站的发展，陈余峰满脸乐观，“等过了生存期后，我们再按广告位收取商家的宣传费，他们肯定心甘情愿，按这种模式，网站快速发达起来不是问题。”

专家分析 亲子网、妈妈网等前景无限

幼儿早期教育受到全世界各国的重视，在中国也被越来越多的家庭关注，拥有广阔的市场前景。无论是开办妈妈网或是在幼儿园开办亲子班，都是一种新的经济增长点，能取得良好的社会效益和经济效益。

(摘自《山西新闻网》)



在自主创业者越来越多的今天，新型创业项目也越来越多。甚至是男性创业者做起了本该是女性朋友做的事。孕妈妈建围产保健册、宝宝怎么上户口、身边有哪些早教中心……这些看似男人们很少关注的话题，3位80后父亲却潜心琢磨，携手创建出了山西省第一个亲子网“三好妈妈网”。