

这个创业的时代想自己做老板的人越来越多,也包括众多上班族,所碰到的问题:时间紧、资金有限、经验缺乏、患得患失,是几乎所有想自主创业的上班族都会遇到的问题,针对这些问题,青岛早报建议:采取有针对性的措施。

上班族业余创业四大方案

方案一:以兼职做跳板

对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说,不妨先尝试一下兼职。

目前在北京、上海、广州等大城市,上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高低,需要根据各人的能力、机遇而定。不过,不管任何兼职,都可以锻炼能力、积累经验,同时还可以积累一定量的资金,又不占用上班时间,不用放弃目前的工作,正好能够弥补想创业的上班族的短板,可谓一举两得的好事。

但是上班族在选择兼职的时候,一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离,缩短从打工者到老板的距离,如果陷入到为兼职而兼职,为眼前的一点蝇头小利斤斤计较,而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累,那就有点得不偿失了。

方案二:打一场有把握之仗

充分利用工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业,这是上班族的一个特点,也是上班族的一个优势,可以大大减少创业风险。有朋友原来在一家大的电脑图像制作公司工作,在工作中与很多小的电脑图像公司、报社、杂志社、电视台、电视节目制作公司建立了关系,积累了人脉。时机成熟后,这位朋友辞去了原来的工作,自己成立了一个电脑图像工作室。因为相当于原来工作的延续,无缝衔接,这位朋友几乎没有冒任何风险,便踏上了成功之路。

方案三:找个合伙人一起创业

有些上班族没有时间自己进行创业,但可以提供一定的资金,或者拥有一定的业务经验和业务渠道,这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是:责、权、利一定要分清楚,最好形成书面文字,有双方签字,有见证人,以免到时候空口无凭。更不能等到赚钱了再说。

方案四:仔细权衡看准项目

前不久,某机构调查上班族最热衷的创业项目,一共有10个,分别是:摆地摊卖服装饰品;炸鸡排、咸酥鸡等小吃摊;咖啡店;网络上开设店铺;便利商店;饮料冰品店;连锁加盟餐饮;语言补习班;升学补习班;瘦身美容用品或服务。这10个项目都有一个共同的特点,就是投资较少,另一个特点是管理相对简单,不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。

此外,做一个好的产品代理也不错。现在翻开报纸、杂志,到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理,其实里面同样隐藏着一座座金山,关键是你要有眼光。这里几条原则可供参考:

其一,尽量不要做大公司和成熟产品的代理,因为这类产品一般来说市场已经比较稳定,但利润空间小、条件苛刻,非实力雄厚者不能承受。

其二,产品的独特性与进入门槛要高。有些产品很好,但太容易仿造,结果市场一打开,跟风者一哄而上,市场很快又垮掉,这时候最吃苦的除了厂家,就是代理商。

其三,最好直接与生产厂家接触,如果打算做二手、三手代理商,那么,一要考虑上级代理商留给你的利润空间是否足够,二要考虑上级代理商的人品与信誉,三要考虑上级代理商与生产厂家的关系。

(摘自《青岛早报》)

南下打工突发奇想

2005年前后,马维德在兰州雁滩租了一间小房子,一半用来自己居住,另一半开了一个小卖部。然而生意一直很冷清,小卖部的收入交完房租后所剩无几,最终以倒闭告终。后来他在一家建筑工地上找了份建筑工的话。2006年在兰州一家私人木器厂务工期间,听一起的工友说在南方打工能按时上下班,而且工作轻松收入也高。

听了这番话他萌生了去南方打工的冲动。2006年年底,经人介绍,他与另一好友

给传统项目注入新元素 大学生开“床吧”吃饭聊天床上搞定

吃饭、聊天到哪里?床上!一对情侣或者几位亲朋好友聚在一张大床上,吃饭、喝酒、饮茶、聊天、休息……这种新鲜的餐饮、休闲方式,就是刚在国内出现的“床吧”。

在近日举行的江门市首届青年创业设计大赛项目初评会上,五邑大学在校大学生小贺等人的创业项目——梦起航床吧,引起评委和记者的关注,最终,该项目以8票的高票(评委共9人)通过初评,进入复赛。

大学生引进新餐饮方式

“床吧”(Bed Bar)顾名思义,就是用床代替椅子的餐饮、休闲场所。在“床吧”里,人们可以与自己的亲密爱人共享美食,也可以



拉上三五好友共度休闲时光,或者多年不见的老同学挤在一张床上重温当年住宿的感觉,甚至还有附近上班的白领中午来这放松休憩……“床吧”这种新事物是在2005年前

后引进国内。

梦起航“床吧”项目的负责人小贺告诉记者,他们也是在网看到北京一个女孩当年毕业后在找不到工作的情况下,从国外引进了“床吧”这项服务。这几年,“床吧”在北京、武汉、齐齐哈尔等地都成为时尚,但是,在江门还没有。他们经过市场调查,认为“床吧”这种服务可以引进江门。

小贺说:“在江门,中餐馆、西餐厅等餐饮店不断出现,但是,在环境布置上大同小异,大家对这些餐饮店已经产生了审美疲劳,而‘床吧’是个新鲜事物,可以满足追求新潮的人需求。”

创业可从传统行业入手

在初评会上,企业家也对青年创业提出

意见和建议。“有的项目一张口就是几百万元,高的达900万元,而且,有的已经在运营了,这就不算创业了,”青年创业导师、江门市新会大洋电器有限公司董事长梁活文说,“从我个人经历来说,创业就是从无到有,从小到大,有个过程,而有些项目已经投入运营了,还算什么创业。”

与会评委、企业家也建议,青年的创业时并不一定要找此前没有的行业,可以从传统行业入手,加入一些自己的新元素,一些特殊的東西在里面,比如说这个“床吧”,虽然与酒吧、咖啡馆相似,但是,加入了新元素,就有吸引力。“一般来说,市场先锋并不一定能赚到钱,但是,后来的跟随者可能赚大钱,”一名评委说,“所以,青年创业不妨从传统行业入手,给它注入新元素。”

(摘自《广州日报》)

海报画出财富 每月利润数万元

2006年,重庆,炎热的8月。一场名为“1000张手绘POP免费设计制作”的活动为这座城市更增添了几分热度,不少广告公司、婚庆公司从最初不相信天上掉馅饼到纷纷热捧,“023POP美工营”第一次粉墨登场就博了个满堂彩。周鹏程,重庆第一家手绘POP培训机构的创始人,从那时起,就引领了这座城市的手绘热潮。

名词解释:POP起源于美国,是英文Point of Purchase的缩写,本意是“卖点广告”。传统的作用是用夸张的文字来吸引顾客。现在广泛运用于广告、招贴、插画等领域。在城市中,POP出现最多的地点是商场、酒店、休闲娱乐中心、连锁店、个体店等时尚的商业场所。

【顺势而为】

2006年,年轻的周鹏程在当年很红火的纽卡斯尔酒吧担任美工主管。POP手绘作为冷门行业,有巨大的市场空缺,常常是花钱也请不到人。连锁酒吧每开一家店都急需美工,周鹏程从那时起就兼任起培训新手的工作。在这个过程中,周鹏程越来越深刻地感觉到,重庆市场上对手绘POP人才的稀缺处于极度焦渴的状态。当这种感觉积累到一定程度,他某天忽然醒悟:我为什么不来做手绘POP人才的培训工作?

然而,当真要走上创业之路时,除了技术,周鹏程几乎一无所有。POP是一个技术性比较强的行业,要宣传,其实最好的办法就是让大家直接看到自己的功底。于是,周鹏程策划了“1000张手绘POP免费设计制作”的活动,在本地美术爱好者、广告公司等聚集的论坛、QQ群广为宣传。当别人询问他是不是真

的免费时,他只提出一个要求:不收费,但要在POP上统一绘上“023POP美工营出品”。

这个活动让“023美工营”创业之初就成功展示了实力,而且也吸引来了当地主流媒体的报道。没多久,就有很多学员找上门来。出乎周鹏程的意料,除了他设想中的专业美工类培训,还有许多怀有兴趣但苦于学习无门的学员,希望能在这里学几手,这样可以给女孩写情书的时候加点POP手绘元素,朋友小店开张送张宣传海报,公司派对露上一手……

2006年9月,“023POP美工营”顺势开设起两种培训班,针对普通学员的兴趣班和针对从业人员的专业班,同时开展平面设计、POP制作、POP人才输出等周边业务。周鹏程顺利扬帆启程。

【交换创意】

2007年5月1日,在重庆《渝报》的大型时尚活动“创意大声展”中,现场手绘POP的周鹏程再一次吸引了人们的目光。周鹏程知道,POP归根到底是创意产业,那么专为创意产品提供展示平台的创意大声展、创意市集等活动是他不能错过的舞台。

在创意大声展上,周鹏程免费为其他摊主现场手绘POP,通过这种创意亮相,与POP爱好者面对面交流,获得了不错的宣传效果。而周鹏程更看重的是他与许多创意手工产品的摊主建立了良好的关系,这些摊主重视对自己产品的包装和宣传,动感趣味的POP通常是他们的首选宣传载体,周鹏程就这样于无形中为自己积累了一批潜在的客户。

2008年底的创意市集上,周鹏程的展示摊位前来了一位特殊的客人,他饶有兴趣地一直看着周鹏程现场手绘。当展会结束后,他递给周鹏程一张名片,说:“我是重庆新世界百货的

经理,我想邀请你到我们商场里开设一个专柜,费用全免。”就这样,一个美丽的新世界在周鹏程面前打开了大门。

【通往新世界的路】

彼时,周鹏程并没有具体的商品,他戏称自己仅仅贩卖的是创意。商场的专柜开起之后,很长一段时间周鹏程只是把它作为一个展示学员创意作品的平台,并没有想过要真正去卖些什么。直到有一天,几个创意市集上认识的朋友把自己的手工作品放在他的专柜中销售,并取得不错的销售成绩时,周鹏程开始思考,仅仅依靠POP培训这样的业务,盈利点是不是太过单一?

经过调查,创意墙贴这个近两年来十分红火的项目进入了他的视线。周鹏程发现,重庆的市场上还没有出现真正强势的墙贴品牌,有这类需求的人大多选择网上购买,但由于看不到实物,实际效果往往不如人意。而自己有设计实力,为什么不能开发一个适应本地需求的墙贴品牌呢?“梦想家”墙贴设计中心在这样的想法下迅速组建起来,周鹏程又在广东联系了一家生产厂家,可以把他的设计变成现实。为了充分满足顾客的个性化要求,周鹏程除了出售成品,还推出了个性定制的服务,可以根据顾客的装修风格设计墙贴,从而实现真正的独一无二。

墙贴产品的推出让周鹏程的事业攀上了一个新的高峰,他很快在重庆的其他地区开起了第二家、第三家店。与此同时,他也进一步明晰了一个集POP培训、创意设计、创意产品销售的产业链。

如今,周鹏程每月的纯利润达到数万元,“023POP美工营”也正式更名为“023创意特区”,这个由他的兴趣引发的创业活动才刚刚开始,永远也不会结束。(摘自《商界财视网》)

逛超市逛出个“金矿” 手推车上做广告 家庭“妇男”月入60万

逛超市逛出个“金矿”

两年前,王述祥还是湖北武汉某单位的一员,平时没有什么爱好,最喜欢下班后推着手推车逛超市,然后自己回家做饭,是个典型的家庭“妇男”。久而久之,王述祥发现手推车的把手上,突然有了一些变化——原本“裸露”的一辆辆手推车上,正面、两侧都被挂上了各式各样的广告。

不久之后,王述祥因工作调动来到重庆工作。他到重庆的超市购物后发现,重庆超市的手推车上竟然光秃秃的!这个发现,让王述祥突然意识到:完全可以把武汉的那套搬到重庆来!就这个突然冒出来的想法,让王述祥现在不仅跳出了上班一族,每月甚至有了60万元左右的收入。

重回武汉打探商机情报

当发现这个商机后,王述祥决定回到武汉打探其中的操作之法。回到武汉后,经过一

番打探,王述祥慢慢地搞懂了其中的道理——超市客流量大,购物车作为超市购物的辅助工具,每天都会反复与大量消费者“亲密接触”,不管是谁,都可轻易看到上面的广告。与车载广告等“途中媒体”相比,手推车广告的诉求目标更为直接,命中率更高。来自广告市场的一份调查显示,40%的受调查者表示关注过手推车上方的广告,表明这种方式做广告并不让人反感。

300多家超市成广告载体

重新考察市场后,2009年5月,王述祥返回重庆注册了一家广告传媒公司。这之后的事情就非常简单了,完全照着其他城市的成熟模式来运作。

首先王述祥跟超市签订协议。最开始他选择了离公司最近的重客隆超市永川店。走进超市大门时,王述祥脚都在发抖,对于和超市合作,他空有理论,一点实际操作经验都没有。在门口徘徊了两步后,王述祥鼓起了勇

气。谁知道,跟超市方衔接的过程出乎预料地顺利:超市负责人在他的引导下,看了其他城市的实施方案和成果后,马上就发现了这个根本不出力就能挣钱的机会。当时就敲定了合作计划。

搞定第一家后,争取其他超市就容易得多了。在一个月之内,南坪的重百、新世纪、重客隆、好又多等相继跟王述祥签订了协议。此后,王述祥以南坪为主城起点,向其他区扩张。到现在,已经有300多家超市跟王述祥签订了协议。(摘自《重庆商报》姜涛/文)



来务工人员都在他的店里洗衣服。记者在马老板的店里看到,整齐的晾衣架,先进的衣服烘干机,宽敞的店面。已经洗好等待客户取走的衣服在衣架上挂了几百件。与记者交谈中,他还不时接待着来店里洗衣或取衣服的客户。有时候忙起来,连中午饭都吃到下午去了。

每天很忙碌生意比较好,收入到底怎么样?记者顺便问了问马老板的月收入情况,他腼腆地笑着说:“赚不多,平时能挣个八九千元,冬季生意好的时候,能挣1万元以上。”(摘自《鑫报》谯喜龙 李双红/文)

宋小姐将原本要买的东西都租来了,剩余的钱还有更重要的用处,她说,他们夫妻俩正是创业阶段,这样就能将买东西的钱挤出来用于创业。宋小姐给记者算了一笔账,老公本想买辆10多万元的自动挡汽车,保守估计每月油费1000元,保险费、停车费、养路费每月1000元,折旧费500元,还有维修费等杂七杂八加在一起,每月至少2000元花费。而租车一天才200左右,用来周末出游,划算多了,还可以换着车型来开。

生意火 白领辞职 开租赁网店

林女士原来在外企上班,去年生了孩子后,在家调养期间,尝试着在网上开租品店,将家中闲置物品都摆到网上租,没想到生意爆好,所以她干脆辞了工作,一边带孩子,一边在家经营网店,丈夫则负责为她搜集稀奇古怪又很实用的物品,如今她的店已经升为皇冠店铺。

“哈租族”生活很惬意

在林女士指点下,记者打开网络,铺天盖地的租赁花样层出不穷,在一家出租网站上,从租房、租车到租人、租家、租团队,可以出租的物品包罗万象。林女士说,他们这些“哈租族”最大意义在于,把钱投入到升值的地方,而不是花在消费的地方。生活需要激情,但没必要为一时的激情付出 unnecessary 的花费。帐篷、雪具、滑翔伞、衣服、首饰、高档车、豪宅,这些消费品可能是生活要达到某享乐点所需要的,但你不用花钱买下,那样你会因为节衣缩食降低生活质量。如果你每月只花点租金租下想要的物品,在你享受了生活的同时,钱包里依然有足够的钱让你去投资,还能赚取更多的钱,这才是高质量的生活。

教你一招

不论贵贱什么物品都可租

租花草:请停止再次给你家的花草开追悼会,现在有专人为您上门服务,绿植常新,花卉长开。

租皮包:新买的衣服又没搭配了,与其让新衣服窝在衣橱里OUT,不如租个包包让它们物有所值。

租名车:没什么比不停地换租世界名车更让平民车迷过瘾的了,看上几眼都是享受,开上它们也不是奢求,如果租赁公司没有,婚庆公司也能帮你租到。

租厨师:在家休息不想动手做饭,怎么办?可以租个厨师享受星级美食。

租衣服:改变穿衣风格需要勇气。与其踌躇不定,不如上网看看服饰达人晒出的待租新品。他们的衣服穿不过来,你替他们穿。这总比冒险买完压箱底稳妥得多。

租VIP卡:健身会所每年几千元的会费太贵了,咬牙买下来又怕自己没时间白白浪费;美容卡买一张会员卡能打6折,但充值起步价不是500元就是1000元,可又不愿意老在一地方。现在网上最火热的租赁就是贵宾卡,日租金大概就10元,绝对划算。

(摘自《黄金路创业网》)

1元洗衣店也能月入万元

“逆境”创业月入万元

他一时又拿出较多的钱,就在兰州旧货市场买了5台别人淘汰的洗衣机和一台烘干机,租了一间不足20平米的民房作为店面和住宿。由于长时间在房子里晾衣服,他患上了关节炎,遇到阴天下雨小腿经常疼痛。

现在,马维德的“一元洗衣店”生意已经覆盖大半个雁滩城乡接合部,大多数单身外

一同赶往广东、深圳等地务工。由于熟人介绍,很快他在广东一家玩具厂找到一份组装玩具的工作。然而沿海城市紧张的工作与生活压力,让他无暇料理自己平时的脏衣服,而玩具厂生活区一些“一元洗衣店”帮了这些整天忙碌单身族们的大忙。他突发奇想,要是在兰州打工者较多的雁滩开办一家“一元洗衣店”生意一定很好。

说干就干,2008年10月,他回到兰州。