



双城市乐群乡光华村 29 岁的温英武因创业成功后帮助家乡 30 多名村民增收 60 多万元,受到双城市农委的表彰。记者采访了解到,在乡亲们眼中,温英武从小就特别倔,他认准的事就一定要做到底。

从学徒起步 小伙办起 纺织厂

17 岁离家到常州当学徒

因为家境贫困,17 岁那年温英武跟同乡去江苏常州打工。由于文化水平低,温英武好不容易在一家纺织厂找了份学徒的工作,每个月 300 元工资。虽然工资低,温英武却觉得有了奔头。

纺织机总掉轴是怎么回事?没人教,他就趁着机器停工,去偷偷研究。3 年后,温英武掌握了纺织厂的全套技术流程和机器设备的维修技术,成了厂里的技术骨干,工资每月 1500 多元。

筹钱买下 20 台旧纺织机

一次春节回家,听乡亲们说起有的人外出打工却拿不到工资,当时温英武就产生了创业的念头,他要当老板,给乡亲们创造就业机会,也改变自己的人生。

2007 年,纺织厂的业务员闲谈时提到,当地一家纺织厂设备更新,正在处理纺织机。温英武当即联系家人和朋友,四处筹钱,并和同村的关兴隆合作,在 2007 年年底,买下 20 台大工厂淘汰的纺织机,又在常州市沙溪镇租了一个占地 2500 平米的厂房,开始了创业之路。

揽业务半年骑坏 3 辆摩托车

纺织厂开业了,一位朋友介绍了一笔三个月的大单,温英武怕机器出故障,时刻守在车间维护机器。一个多月后,让他没想到的是,对方撤单了,瞬间工厂积压了许多的原材料。温英武说,那时他很上火,厂里资金有限,雇不起业务员,他就骑上摩托车,去周边的大小集贸市场拉订单,半年就骑坏了三辆摩托车,让他欣慰的是,厂里的纺织机又动起来了。

2008 年,当地另一家纺织厂因活儿多忙不过来,经理找温英武帮忙加工。温英武后来才知道,那是“上海一汽”公司每天员工使用的手套。因为生产出的手套质量上乘,一汽的采购员直接找到温英武,希望他们厂独家生产。温英武深知自己的实力,他做出了一个大胆的决定,贷款数十万元引进新设备。后来工厂又陆续接到了国外订单。

安排家乡 30 多村民就业

两年时间,温英武几乎还完了贷款,还赚了 300 多万元。2009 年一年,他雇了家乡 30 多名村民到厂里工作,包吃住,工资最低 1500 元。今年春节前夕,温英武返回老家,双城市农委劳转办对他进行了表彰,鼓励这位“创业能人”继续为家乡做出贡献。

如今,温英武又找到了新的投资项目。温英武说:“我要多赚些钱,然后回老家,用我积累的资金回报养育我的土地和乡亲。”

(摘自《生活报》)

把“中国风”卖到国外

难以想象,5 年前她还只是个普通的 IT 从业者,目前她凭借做中国传统 cosplay 服饰,在圈中已小有名气。“为什么要‘哈韩’、‘哈日’?中国风就有大销路!”近日,记者在现场见到了这位忙前忙后的服装师“夜晓”。

夜晓介绍,她最开始投入角色扮演,同大多数 coser 的经历一样,为了“防宰”,决定自己买材料制作服装,逐渐摸出门道。2005 年她干脆做了一名职业的 cos 服装师,在虎泉开起了店。目前,她的收入主要来自网络和现实中并开的店面,每月可赚 3000 多元。

她很内行地告诉记者,一套

cos 服装价格在 200—400 元不等,水手装、学生制服较便宜,而中国古装、欧洲宫廷服,因为配饰太多,成本更高。

夜晓说,目前在 cos 粉丝中影响颇大的动漫,不少都属舶来品,但故事的原型却脱胎于中国文化。“中国的传统服饰多美,为什么 cosplay 非要模仿外国的?”她决定

以中国服饰为特色,摘得武汉动漫嘉年华的 cosplay 秀的“原创才艺”奖,并走进了 2008 年在杭州举办的国际动漫展。

不少社团慕名而来,请夜晓帮助设计、制作服装,目前,她的网店刚收获一笔来自加拿大的订单。

(摘自《长江日报》李佳 彭雪隼/文)

旧书市场蕴藏商机 冰城贩卖旧书 月入最高过万

旧书,以前在大部分人眼中是“破烂”,如今,随着社会“收藏热”的不断延伸,部分人从中淘到了宝贝、赚了钱。据业内人士透露,在哈尔滨,从事古旧图书买卖的有上千人,做得好的月收入已经过万元。

谁爱光顾?

专家学者、热衷收藏者

除了专门从事旧书买卖的人,还有不少知识分子也爱到旧书市场买书。记者在哈尔滨南直桥下的旧书市场上遇到了哈市作家唐彪,他就是淘旧书的热衷者之一。唐彪说:“这小小的旧书市场里,还真有一些珍贵的东西。前年,我想做一场关于古诗词格律的研讨会,就想找王力老师的《诗词格律十讲》,结果在各大书店都没找到。我到旧书市场一转,还真碰到了。对方要价一块二,我直接给他一块五,说:‘不用找了。’还有去年,我在道外旧书市场上买到一本小仲马的《茶花女》,印刷年代挺早,才两元钱一本。”唐彪说,他买旧书都是基于“喜欢与实用”的原则,旧书市场为他的工作提供了很大方便。“当然,旧书市场上也有很多我喜欢,但价钱太贵的书,而且有一些古代的线装书,把握不好真假,我也没敢出手。”

旧书市上像唐彪这样的常客很多,他们多为大学在校老师、学者和研究生,买旧书是用于资料性研究和学习,也有部分普通收藏者是抱着对旧书的偏爱来这里淘书的。这些人群构成了旧书买卖行业的基础,并且在不断扩大。

利润不小

月收入最高能过万元

从事旧书买卖的人也分两类,有的以收

藏为主,专门收藏某一类书籍。记者了解到,在哈尔滨,有收集红色文献、地方志和文学类书籍的,这些人淘到自己喜欢的书籍一般不轻易出手。此外,就是专门“倒腾”旧书的了,也就是旧书贩子。这些人的学历普遍不高,但这并不妨碍他们把旧书买卖做得风生水起。

“倒腾”旧书的人,每天出入破烂市场和早夜市,环境差又辛苦,可哈尔滨还有上千人乐此不疲,这里的利润到底有多大?

记者采访了在哈尔滨卖旧书的刘鹏,他干这行 20 年了,颇具直觉和眼力,一看到书就能估出价,他收 10 本书,起码有 8 本能赚钱。刘鹏说:“淘旧书肯定赔不了,利润至少能达到 50%。”刘鹏有一次颇为得意的“淘宝”经历:“三年前,我在南岗区一个早市花几十元买了一本样板戏的连环画,之后转手卖出上百元,价钱翻了好几倍。”刘鹏告诉记者,除了有利利润空间,买卖旧书这个行业还有更大的魅力,那就是淘书的过程让人兴奋,“看到好书像捡到了宝贝一样,特别兴奋!”

由于旧书货源不一、收购价也不同,从业者收入差距很大,他们对于收入也不愿多谈。很多摊主还抱怨这个行业的辛苦。知情人士向记者介绍,从事旧书销售的这批人,不仅靠地摊买卖,很多还在网络上销售,收入差距很大。做好了,一年赚 10 多万元没问题,做得一般的,一年也能赚到两三万元。

货源关键

动迁区域最易淘到宝



旧书买卖行当很讲究“收货”,换句话说,货源渠道非常关键,基本上决定了收入的多少。据了解,即将动迁的区域、学校图书馆、资料室等都是旧书摊主们主要的货源渠道。在旧书行业,“收货就跟炒股、买彩票一样,碰到一笔就发了。但风险可比炒股小多了。”旧书摊主韩先生一语道破这个行业的“魅力”所在。韩先生还记得,2008 年哈尔滨道外区动迁户特别多,他们提前去收旧书,“那些小棚子里和居民家走廊都堆满了旧书,很多人着急搬走,都低价处理那些旧书,其中还有解放前的画报,很值钱的。”今年 3 月份,道外区再次动迁,韩先生又去收旧书,又是满载而归。

除了城市大规模动迁,一些大企业和文化单位改制,也使大批旧书流入市场。孙建伟说:“去年,亚麻厂清理旧书,有人提前知道消息,拉着卡车去收,这些书在市场上卖了好多天。”一位旧书摊主向记者透露,“曾有一家单位清理资料室,我花 2000 元收了几百本旧书,其中要是有一两本能卖上价钱,本钱就回来了。即便这些书没有一本值钱的,我把它整理分类,拿到市场上也能出手。”

(摘自《黑龙江新闻网》)

开店前商品定价技巧 选易为顾客接受数字定价



超市商品销售价格中,8、5 等数字最常出现,而 1、4、7 则出现次数少得多。

在我国,很多人喜欢 8 这个数字,因它与“发”同音,挺吉利的;6 字,因老百姓有六六大顺的说法,所以也比较受欢迎;而 4 与“死”谐音,极少被用到;7 呢,一般也不会让人感觉舒心,所以尽量不用或少用。

分阶段定价

在市场竞争中,商家应时时预测供求的变化,以便及时对价格做出调整。好的调整犹如润滑油,能使平销、滞销的商品都畅通无阻。

德国韦德蒙德城的奥斯登零售公司,经销商品十分成功。例如,奥斯登刚推出 1 万套内衣外穿的时装时,定价为超过普通内衣价格的 4.5—6 倍,但照样销售很旺。这是因为这种时装一反过去内外有别的穿着特色,顾客感到新鲜,有极强的吸引力。可是到 1988 年 5 月,当德国各大城市相继大批推出这种内衣外穿时装时,奥斯登却将价格一下骤降到只略高于普通内衣的价格,同样一销而光。这样,又过了 8 个月,当内衣外穿时装已经不那么吸引人时,奥斯登又以“成本价”出售,每套时装的价格还不到普通内衣的 60%,结果这种过时的衣服在奥斯登还是十分畅销。

顾客定价法

自古以来,总是卖主开价,买主还价。能否倒过来,先由买主开价呢?例如,餐馆的饭菜价格,从来都是由店主决定的,顾客只能按菜谱点菜,按价付款。但在美国的匹兹堡市却有一家“米利奥家庭餐馆”是由顾客定价的。在餐馆的菜单上,只有菜名,没有菜价,顾客根据自己对饭菜的满足程度付款,无论多少,餐馆都无异议,如顾客不满意,可以分文不付。但事实上,绝大多数顾客都能合理付款,甚至多付款。当然,也有付款少的,甚至在狼吞虎咽一顿之后,分文不给,扬长而去的。但那毕竟只是极少数。

(摘自《搜房网》)

当东盟商贸高级“管家” 淘第一桶金

★项目背景

随着中国—东盟自由贸易区的启动,将会有越来越多的世界 500 强企业进驻南宁,再加上东盟商务区的建成,来南宁工作和定居的东盟外籍人士和企业高端商务人士也将越来越多。特别是随着南宁经济的快速发展,别墅、豪宅等的增多,由此对高级家政人员的需求将会大大增加,高级家政服务人员的市场前景看好。

★创业项目

高级商务管家公司

★创业思路

常有市民抱怨,许多家政人员洗几件衣服,也不知道把大人的跟孩子的、深色和浅色的分开洗,有的家政人员甚至不会使用电饭锅、咖啡机、烘干机,不会照料小孩的饮食起居等。因此,开办高级商务管家公司,应该跳出传统的家政公司模式,以专为高端人群提供高级商务管家为重点的服务项目。

★创业模式

合作伙伴:一定要找志同道合的合伙人,大学毕业生,精通家务,学过商务秘书、家政管理、会一门外语、熟悉办公设备的使用、有一定的财务知识等。

创业资金:开办一家高级家政公司,并不需要很大的创业资金,关键是要懂相关的知识和经验。

创业场地:既然针对的是高端商务人群,那么公司最好选择在商务人群相对集中的城区,在租用办公场所时,最好要考虑到培训的需求。

经营方式:①家政服务不是想象中的那么简单,而创办一家有特色的高端家政公司需要相关的知识和经验,因此对于从来没有做过这个行业的创业者最好是先了解这个行业,或者是到上海、北京等高级家政市场比较成熟的地方去取经,或者是直接应聘这个职业,亲历各个环节。②为了能让公司一炮而红,在经营策略上要有所创新,如在创业初期的招聘人员上,既然招的是高级家政管理人员,那么建议只招大专以上或者本科毕业生,使其成为一个新闻亮点。③对于高级家政人员的技能,要求至少能主持家庭宴请、聚会,会熟练使用家庭办公设备、电脑录入、收发传真;合理安排家用开支;为家庭成员合理安排膳食,教育孩子等。为了达到这个标准,前期的培训必不可少。④要有自己的特色,如现在在南宁已有相当规模的别墅和豪宅,如果推出“别墅高级家政人员”,在推出前,专门拿一别墅来进行全套的高端家政人员实战技能培训,并像星级酒店那样定一个“金钥匙”管家的标准,这样有针对性的服务,相信一定会受到市场欢迎。⑤定一个高级家政人员的标准和级别,不同级别的管家会有不同的薪资标准。⑥所有的高级家政管理人员统一着装,并配有相应的工作牌,有统一的工作要求,并形成制度,奖罚分明。⑦可以为员工们取一个与其职业相符的称呼,如“家庭 CEO”、“商务管家”等,以区别于普通家政公司。

★借鉴模式

上海丁丁乐高级家政管理有限公司

该公司引进国际家政学院情景模拟式的培训课程,全面模拟社会精英的工作环境,为员工提供包括礼仪、烹调、营养、保健、少儿教育等全方面的专业训练。以下是两种高级家政人员的要求和薪资情况:①涉外家政、管家:年龄 25~45 岁,身高 155 厘米以上,热爱家政事业,高中以上学历,英语流利,做事认真细致,责任心强。善于统筹安排、家庭理财。月薪 3000 元~5000 元;②家务助理:年龄 18~40 岁,高中以上学历,身高 152 厘米以上,热爱家庭事务,服务意识强。月薪 1500 元~2500 元。每半年考核加薪一次,行业突出者月薪可达 4500 元。

该公司为了保证所聘用人员的真实性,凡应聘该公司者须提供有效真实的身份证明,且品行端正,生活习惯良好。该公司还为所有家政员提供免费培训,提供食宿,上岗后,全程企业员工管理模式,公司买家政综合险,免费为服务人员提供后期的职业技术培训和心态辅导,依法维护每个服务人员的合法权益,确保每位家政人员工作的稳定。

(摘自《当代生活报》李灵红/文)