

小学生 豪华精美简历 有商机

铜版纸、全彩印刷、装订成册,厚达数十页甚至一百多页,制作成本数十元至上百元……这是温州一些小学生的豪华简历,比大学生求职简历还要煞有介事。它们是小学生升初中的自荐材料,希望给报考学校留下好印象,而这其中则蕴含着巨大的商机。

图文店 简历比拼孩子素质

前不久,温州恒晟图文公司的工作人员彭先生完成了一份精致的小学生简历:近百页的求学材料,全部采用铜版纸,每页都有配图或插花设计,装订成硬壳相册式样,成本加设计要1000多元。

翻一翻,内容很丰富,除了自荐信、个人简历、综合素质报告、校内外荣誉证书、作品展示及户籍证明等,还有会画画,练过毛笔字,学过小提琴、舞蹈等爱好特长,以及各种出游赛事、个人写真。

彭先生说,临近小学升初中的时段,常有家长来给孩子定制简历,花费五六十元至千元不等。一些出手大方的家长,要求简历铜版纸,装订成册、打孔画册、相册等,基本上都要三四百元。

一家图文店的老板说,有些孩子的简历,还表明了家长受教育的程度,以及职务,如公司老总、高级工程师等,尤其是就职于政府部门的家长。比拼的不光是孩子的成绩和素质,还有家长的实力。

家长 包装精美 容易吸引学校注意

“在同学眼里,我是个好朋友;在老师看来,我是个好学生,优秀的班干部;在家长眼里,我是个懂事的乖孩子。”诸如此类夸奖自己的话,在简历中使用频率最高。

在一本简历中,季女士将儿子从小学一年级到六年级的点滴都收纳其中,厚达136页,她说这是对孩子的一种重新认识。

除了表达优点,简历中还提出要求、表决心,“一定遵守学校纪律,听老师的话,好好学习,争取考上名牌高中。”“活泼、积极向上、诚信、好学”,这些老师的评语,被孩子们转述到了简历中,除了介绍自己全面发展,还希望学校在分班时给予照顾,进入快班。这些话,成人腔十分明显,不知是孩子们习惯了老师和家长的评语,还是家长代劳的结果。

也有学生家长说,简历是择校的名片,是对孩子的包装,做得精美些,容易给招生老师好的印象,吸引学校的注意。他们给好几所学校投递了简历,毕竟好的民办初中招生名额有限。

学校 更看重学生综合素质

温州多数初中老师认为,没必要过多在简历上下功夫,学校更看重学生的综合素质。

有好的民办学校负责人说,学校拿到材料后,直接看学生成绩如何,到底得过哪些奖,分量重不重,每个学校都有“硬指标”,达不到条件的,简历再精美都没用。也有老师理解家长的苦衷,毕竟好的教育资源目前还十分有限。

据了解,在武汉、南京都曾出现类似现象。毕业前一个月,就进入了投递材料的高峰期。有家长还花钱为孩子发表文章,然后装入简历。

(摘自《都市快报》)



给鸡配“眼镜” 年赚40万

在安顺开发区一养殖场内,养殖着5万多只鸡。与其他鸡不一样的,这里的鸡都戴着一副“眼镜”,慢慢地踱着步,显得非常优雅。

“眼镜鸡”像“绅士”

近日,在养殖场女场主朱陆娟的带领下,记者还未到养殖场所,就听到了此起彼伏的鸡鸣声,好不热闹。

进入养殖场,10多栋整齐排列的鸡舍呈现在眼前,鸡舍与鸡舍之间,是专门预留的供鸡“散步”的数百平方米的草地。此时,空地上,一只只鸡戴着一副副红色的“眼镜”,个个昂着首挺着胸,时而悠闲自得地“踱步”,时而啄食地上的食物和草丛中的虫子。

记者发现,戴在鸡头上的所谓“眼镜”,其实就是两片与鸡冠同样红色的直径约3厘米的塑料圆片,这两片红色塑料片被连接在一根穿过鸡本身就贯通的两个鼻孔间的小塑料棒上,“眼镜”就这样被“架”在了鸡的一双眼睛前面。由于红色塑料片是不透明的,所以,戴上眼镜的鸡无法看到前面,只能看到侧面。“看不到前面的鸡,就避免了它们打架。”场主

朱陆娟说,她养的这些鸡,鸡种来自广东,属于当地的一种土鸡,生性好斗,戴上“眼镜”的目的,就是不让它们打架。

女老板的养鸡史

朱陆娟今年41岁,老家在浙江海宁市。在老家海宁,朱陆娟有一个姑父是养鸡大户,他养的鸡在当地成了一个品牌。姑父的成功给了朱陆娟一些启示,最终,朱陆娟想到了到安顺养鸡,并在姑父那里学习了一套养鸡技术。

2004年,朱陆娟来到安顺,专门考察了安顺的养殖市场后。当年11月份,朱陆娟便开始筹备她的养殖场,最终选址在现在的地方。2005年3月25日,她投资30多万元建成的养鸡场从广东进了第一批5000只“快大型”鸡苗,喂养至6月20日,这批鸡终于出栏。朱陆娟清楚记得,这批鸡卖掉后,她共赚了4628元。第一次养鸡就获成功,这令朱陆娟看到了希望。

但到了2005年10月份,出现禽流感后,整个鸡市的价格一落千丈,每市斤跌到了2.7元左右。仅3个月时间,朱陆娟便亏损了6万余元。禽流感被控制后,2006年,朱陆娟的养殖场迎来了春天。这一年,她养殖的鸡共出栏

近30万只,她共赚了40多万元。

“眼镜鸡”供不应求

2007年后,朱陆娟突然发现,她养的鸡只能卖到每市斤4.5元左右,而此前,每市斤可卖到近6元钱,而且,2007年以后,玉米每市斤涨了1至2毛。成本增大,加上鸡卖不起价,这一年成了朱陆娟的“黑色2007”,她共亏损了20多万元。

鸡为何会卖不起价?不服输的朱陆娟到处查找原因,终于,她明白了,原来,2007年,省内有两家比较大的养鸡企业建成投产,两家企业的产品占领了市场,导致鸡价下跌。

这个时候,朱陆娟已经找到了一位心仪的安顺男人作为丈夫。在丈夫的支持下,朱陆娟决定放弃养殖“快大型”鸡的养殖,另求他路。经过考察,朱陆娟决定,引进广东的一种个体较小的土鸡进行饲养。

说干就干,2008年7月份,朱陆娟从广东空运了第一批鸡苗,开始饲养。随着这批鸡苗渐渐长大,它们好斗的本性渐渐显露出来。如何不让这些鸡打架?朱陆娟费尽心思。通过查阅资料,她发现,如果给鸡戴上“眼镜”,遮挡住鸡



前方视线的话,即可避免。于是,朱陆娟找到一个厂家,定制了数万付鸡“眼镜”。给这些鸡戴上“眼镜”后,奇迹发生了,这些曾经好斗的“勇士”们摇身一变成了优雅的“绅士”。还很意外的是,戴了“眼镜”的鸡由于体力消耗少,出栏时每只都要比不戴“眼镜”的鸡重2至3两。

朱陆娟的“眼镜鸡”一进入市场,由于品相好,加上肉质细嫩、皮薄、脂肪少,很快受到了市民的欢迎,每市斤卖到了11元至12元,接近本地土鸡价格。现在,她的“眼镜鸡”每隔半月出栏一次,每次出栏1万只,由于抢手,这1万只鸡一周左右就会销售一空,市场上会出现一周左右没有“眼镜鸡”销售的空当。

(摘自《贵州都市报》徐荣锋/文)

给肥胖男士戴胸罩 两年竟赚80万

胸罩一直被认为是女性专用品,但现在竟有专供男性使用的“男士胸罩”出售。这似乎让人不可思议,很多人觉得这几乎是一个没有市场的项目。但北京一位名叫吴莉娜的女孩就专卖男士胸罩,两年竟赚80万。

如今,挺着将军肚的男士越来越多,由于肥胖生成的大量脂肪,有些肥胖男子甚至出现乳房增生,这令他们很尴尬。当一位名叫“我很苦恼”的乳房增生网友在一家网站上发出“男士该不该戴胸罩”的帖子后,瞬间在网上引起了轩然大波。

就在人们为男士是否该戴胸罩争论不休的时候,北京一位名叫吴莉娜的打工妹喊出了“让男士的胸部不再尴尬”的口号,并找到了解决这一问题的良方——推广“男士胸罩”。

打工妹要卖“男士胸罩”

开店万花筒

面对讨厌的人要怎么吐露自己的心声呢?动手跟乱骂人都有可能吃上官司,现在美国有家专门卖桔花以及牛粪的店,老板表示很多人会买来送给讨厌的人,因为不违法又可表达不满心情。

小孩按摩 夫人出钱

李景欣虽说是年近不惑,但做起生意来更是“不惑”——她专事小儿推拿按摩,每日进账可观。

婴幼儿厌食、积食、出汗、便秘等常见病,吃药打针难奏效,经她的手揉按抚弄,很快便好转。请她揉一揉肚皮,用时一二十分钟,收费比成人按摩还高。你问她为什么这么贵,她说因为值得。

神奇的中医

上世纪80年代,社会上很流行刮痧。当时初中毕业的洛阳女李景欣,闲暇时就买了许多中医书籍翻看。2000年,走火入魔的她,专门请假,跑到西安,寻了个按摩师拜师学艺。

2004年,李景欣初次接触到了小儿按摩。她朋友的老公,是山东某部的一名军医,家中的孩子发烧,他按两下就降温了;首长的孩子有病,他揉揉捏捏就好了。李景欣惊其为天人,缠着他学了几个招。

今年27岁的吴莉娜出生在辽宁省葫芦岛市建昌县。高考落榜后,吴莉娜只身一人到北京打工,在一家酒店找了一份服务员的工作。

2004年5月初的一天,一家房地产公司来酒店举行歌舞晚会。吴莉娜发现,在大厅的休息椅上坐着几个肚子浑圆的胖男人,其中一人开口说:“公司一举行舞会,就我们几个成了闲人,要是也能上舞池去跳跳舞就好了,但你看我这胸,平时走路都一颤一颤的,要是跳起舞来那还了得,不丢死人才怪呢……”其他几人接过头说:“我真想戴个胸罩,但戴了还真怕别人笑话。”“就是你不怕别人笑话也没有地方买啊,要是专门卖男士胸罩的店子该多好!”整整两个小时的舞会,几个胖男人在讨论与胸罩有关的问题。吴莉娜在一旁听着听着,突然有了个想法:要是开家男士胸罩

店,肯定有钱赚!从此,吴莉娜只要一有空闲时间,就四处查找关于男性肥胖和胸罩设计等方面的资料。2005年5月,她毅然辞掉工作,拿着自己所有的积蓄,开始实施自己的“男士胸罩”梦想。

为了弥补自己在内衣设计知识上的缺陷,吴莉娜进入服装学校专攻内衣设计。学了半年后,她在淘宝网开了个店,把自己设计的几款男士胸罩用数码相机拍下后传到了网上,但整整一个半月竟然没有一个买家洽谈业务,而且有些人发现她竟然是卖男士胸罩,纷纷进行抨击甚至谩骂。

吴莉娜分析了原因后,觉得自己的男士胸罩之所以没有卖出去,是因为没有找准购物群体。于

是,她上“胖人俱乐部”、“肥胖联盟”等论坛发帖,详细说明男士胸罩的用途以及对身体的种种好处。不到一周,帖子的点击量超过2万,吴莉娜第一次盼来了购买产品的顾客。

虽然迎来了顾客,但吴莉娜的网店生意并不乐观。有顾客反映说,吴莉娜设计的胸罩与女士的没有什么区别,款式很单一。为此,吴莉娜赶紧推陈出新,设计出了“双虎下山”、“宝塔神州”、“野草莓”、“千丝万缕”等多款别致、大气的胸罩,使之更加适合男性。

吴莉娜推出这些新款男士胸罩后,立即引来一阵购买狂潮,两周就卖出了100多个。之后不到两年时间里,吴莉娜靠卖男士胸罩赚了80万元。下一步,她计划在北京牛街和大望路附近租两个店面,开两家专营男士特色内衣的情趣屋,为更多的男士服务。

(摘自《创业邦》)

奇特店引人潮

一条血路。老板还说大部份来店消费的客人都是银发族,他们会要求将桔花送给前妻或是恶劣的邻居作为报复。

这家古怪的店不仅接受网络

订购服务,还会帮客人将牛粪装进一个精美的礼盒中,老板表示这样的做法会加强“惊喜感”,而一束桔花均价皆不超过美金20元。

(摘自《黄金路创业网》)

还是让她给按了。嘿,没想到真是神奇!就说那个3岁的男孩悠悠吧,平时出汗异常,稍微一活动,头发就被汗湿得跟水洗一样,吃药不管用,家人一筹莫展。经李景欣按摩了一周,竟然好转,小身板儿清爽无汗。

友人惊喜不已,不遗余力四处宣传。没几天,就有人主动来请李景欣去治病。那家的孩子厌食、便秘。李景欣用手指刮了刮孩子的大拇指外侧,又在孩子的手掌面打了打圈,三四天后,孩子不再抗拒吃饭,也不再便秘。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年一整年,李景欣都在“义务劳动”,免费帮熟人或是陌生人的孩子按摩祛病,虽然颗粒无收,却渐渐树立了口碑。

2007年后,朱陆娟突然发现,她养的鸡只能卖到每市斤4.5元左右,而此前,每市斤可卖到近6元钱,而且,2007年以后,玉米每市斤涨了1至2毛。成本增大,加上鸡卖不起价,这一年成了朱陆娟的“黑色2007”,她共亏损了20多万元。

鸡为何会卖不起价?不服输的朱陆娟到处查找原因,终于,她明白了,原来,2007年,省内有两家比较大的养鸡企业建成投产,两家企业的产品占领了市场,导致鸡价下跌。

这个时候,朱陆娟已经找到了一位心仪的安顺男人作为丈夫。在丈夫的支持下,朱陆娟决定放弃养殖“快大型”鸡的养殖,另求他路。经过考察,朱陆娟决定,引进广东的一种个体较小的土鸡进行饲养。

说干就干,2008年7月份,朱陆娟从广东空运了第一批鸡苗,开始饲养。随着这批鸡苗渐渐长大,它们好斗的本性渐渐显露出来。如何不让这些鸡打架?朱陆娟费尽心思。通过查阅资料,她发现,如果给鸡戴上“眼镜”,遮挡住鸡

前方视线的话,即可避免。于是,朱陆娟找到一个厂家,定制了数万付鸡“眼镜”。给这些鸡戴上“眼镜”后,奇迹发生了,这些曾经好斗的“勇士”们摇身一变成了优雅的“绅士”。还很意外的是,戴了“眼镜”的鸡由于体力消耗少,出栏时每只都要比不戴“眼镜”的鸡重2至3两。

朱陆娟的“眼镜鸡”一进入市场,由于品相好,加上肉质细嫩、皮薄、脂肪少,很快受到了市民的欢迎,每市斤卖到了11元至12元,接近本地土鸡价格。现在,她的“眼镜鸡”每隔半月出栏一次,每次出栏1万只,由于抢手,这1万只鸡一周左右就会销售一空,市场上会出现一周左右没有“眼镜鸡”销售的空当。

虽然迎来了顾客,但吴莉娜的网店生意并不乐观。有顾客反映说,吴莉娜设计的胸罩与女士的没有什么区别,款式很单一。为此,吴莉娜赶紧推陈出新,设计出了“双虎下山”、“宝塔神州”、“野草莓”、“千丝万缕”等多款别致、大气的胸罩,使之更加适合男性。

吴莉娜推出这些新款男士胸罩后,立即引来一阵购买狂潮,两周就卖出了100多个。之后不到两年时间里,吴莉娜靠卖男士胸罩赚了80万元。下一步,她计划在北京牛街和大望路附近租两个店面,开两家专营男士特色内衣的情趣屋,为更多的男士服务。

(摘自《创业邦》)

坚持到后天

2008年3月9日,李景欣开起了小儿按摩诊所。生意比她想象的更难做。由于宣传不到位,诊所远离生活区,少人问津,门可罗雀。

眼见形势不妙,李景欣果断



搬迁,将诊所搬到了一家儿童医院附近。初始的四个月,每天只有寥寥数个患儿应诊,入不敷出,净赔房租,李景欣十分沮丧。但不久后,随着治愈的患儿越来越多,前来问诊的患儿日渐增多。

不久后,李景欣的收入,也是水涨船高。她还了房子的贷款,买了私家车,然而她依然不“满足”。她说,要用自己的按摩技术,建立自己的一份事业,活出女人的精彩!

(摘自《商都网》张丽娜/文)

另辟蹊径

中药烧烤店 钱景无限

如今,各种休闲小吃品种越来越多,而其中烧烤一直是很多人的最爱,富有特色的烧烤摊更是大受欢迎。邓先生瞅准了这条致富之道,打算在成都开设第一家中药烧烤店。他说,开中药烧烤店肯定大有市场。

千锤百炼修成正果

“我开设中药烧烤店,不仅是看准了这个赚钱的商机,而且也被中药烧烤的创始人高建晓百折不挠地创立品牌的意志和精神所折服。”

1993年,家境贫困的高建晓带着80元路费,只身一人来到一建筑工地当起了搬运工。一天傍晚收工后,高建晓晕倒在地。当他醒过来时,一股烧烤的香味扑鼻而来。他睁眼一看,一位大爷一手端着水,一手拿着几串烤肉给他吃。

当老大爷知道高建晓家贫辍学,在工地打工、体力不支晕倒街头的情况后说:“你过来帮我做烧烤吧,我管你吃住,你还可以学点手艺。”高建晓点头答应了。

但长时间在烟熏火燎的环境下工作,对眼睛的伤害很大。一天早上,高建晓一觉醒来,感觉自己什么也看不见了。为了少花钱,高建晓只得选择回老家找老中医治疗。“比起西药,中药不仅治标还治本,而且在你没病的时候也可以吃,吃了可以强身健体,预防疾病。”

高建晓心想:“如果能研究出一种中药的烧烤配料,那不就能消除了顾客担心吃烧烤上火的顾虑了吗?”于是,高建晓每天跟着老中医帮忙做试验。经过半年的努力,他们研制出了中药烧烤的配料,即在原来的香辣麻配方中添加中药成分,比如清热解暑降火的甘草、去腥的白芷、去油腻且健胃的良姜、增香的肉桂、清热降火的冰糖草等等。每种腌料添加的中药材品种和分量都不一样,可以快速腌制各种肉类,让烤肉味道深入肉中。不到3个月,他的烧烤在当地已经小有名气,慕名而来的食客络绎不绝,中药烧烤正式诞生了。

市场前景动人心弦

邓先生说,年轻人是“好吃嘴”,只要味道巴适,不愁没有生意。那么,投资一家中药烧烤店需要多大的投入?

邓先生的投资预算是这样的:租邻街铺面10平方米,月租金2000元,年租金2.4万元;店面装修(含定制店招)3000元,3年摊销完毕,每年分摊1000元;购置经营设施3000元,3年摊销完毕,每年分摊1000元;雇员工2人,人平月工资1000元,全年支付员工工资2.4万元;水、电、气费月支出500元,全年支付6000元;其他费用及不可预见性支出2000元。共计固定经营成本5.8万元/年。

预计产出如下:按照平均日营业额1000元计算,月营业额3万元,全年营业额36万元,按照50%的毛利匡算,可获毛利18万元。扣除5.8万元的固定经营成本后,可获纯利13.2万元/年。

邓先生告诉记者,“投资中药烧烤不能急功近利,因为像中药烧烤这样的食品,都是价值很小的东西,不可能一夜暴富,但是它真实、可靠、可行、实实在在,风险小,比较适合小本创业者投资。”

(摘自《天下商机网》)