

旧衫转手有钱赚 专业公司都来争

旧衣的宿命缘于在中国旧衣处理一直没有可供借鉴的典范，而就在这些被人们熟悉的视旧衣为垃圾的不经意习惯中，一个不可小觑的群体正悄然渐成规模——回收旧衣，以再生资源方式再次让这些旧衣进入流通领域。业内人士介绍，回收的旧衣服约有八成经处理能在二手衣服市场出售。

每周一个小区能回收 200 件

在天河骏景花园业主论坛数以万计的帖文中，一个收集旧衣回乡出售的帖子备受师奶关注。



小伙帮同学剪裤脚 剪出千万大生意

6岁开始帮爸爸的超市点钞票、小学三年级便向同学倒卖圆珠笔芯……今年刚满25岁的小伙子颜锦泉从小就当老板的志向，然而真正支撑他去艰苦创业、最终经营起年超千万元服装网售生意的是他敏锐的嗅觉，还有敢为人先的胆识。

小学时就“倒卖”过笔芯

“中国人很多，如果能在每个人身上赚一毛钱，就已经很了不起了。”爸爸口中常挂住的这句话，在潮汕生意家庭中长大的颜锦泉早就记在心里，从懂事开始他对赚钱的嗅觉就特别灵敏。

小学三年级时，有一次，他看到镇上的圆珠笔芯价钱足足比他们村的便宜一大半，于是第二天他就掏光钱罐里的压岁钱，领着几个小伙伴到镇上买了10多支笔芯，回校后低价向同学们倒售，一转身就多赚了不压压岁钱。

后来，他考取了广东商学院，刚入学，很多同学都嫌领回的新校服脚太长不合身，嗅到商机的他又和几名室友在新生宿舍区逐户敲门收裤，再把收上来的上千条裤子拿到服装市场加工，几天下来就赚了上千元的“玩乐基金”。

零宣传费做了 20 万元生意

2008年颜锦泉毕业那年，同学们都忙着面试找工作，一套整齐得体又便宜的工装成为大家的必需品。看到这个市场缺口，他又萌动了创业的冲动。而当时，中国某服装网销公司在全国生意如火如荼，于是他想到了网售生意。

2008年10月，销售网站正式上线后，他在学生论坛发帖、做电子杂志教学生面试穿着技巧，用几乎为零的宣传费，推广他们的正装服饰。短短3个月，他们就顺利在这个尚待开发的学生正装网售市场拿到了近20万元的销售额。

而今，颜锦泉的网售正装生意已扩展到北京、上海等大城市。去年，他们网售的销售额已超千万元。

(摘自《新快报》吴璇坚/文)

记者注意到，从刚发帖的上月至记者截稿时，跟帖已达数十人，多为主动联系发帖人的业主。

记者随后以卖家身份打电话给这位发帖人——回收商李静，对方约记者在骏景花园内见面。约定时间内，一位穿黑色上衣的瘦弱女子出现了。交谈中记者得知，今年20多岁的李静是广西人，老家离阳朔不远，她在广州开了家化妆品店，平时帮人化妆或帮熟客到香港代购化妆品，收入稳定。

李静告诉记者，做二手衣服生意的想法是源于一次巧合。她有几个亲戚在外企做高管，常送些穿过的大牌衣服给她，但这些亲戚都40多岁了，李静穿上这些衣服会比较老气。一次李静把这些衣服带回老家的自家店里出售，没想到挺好卖的，“虽然我们明说是二手衣服，但衣服质量好她们愿意买。”慢慢地，李静就萌生了从广州回收衣服回老家卖的想法。

李静告诉记者，她一般按衣服的新旧程度出价，五六成新且款式一般的衣服为10元/件，款式时尚较新为15~20元/件，质地尚好且八九成新的衣服按30元回收，最高价可达50元，“(50元的)一般是大品牌，时尚的毛料或皮革秋冬装。”她说。

李静告诉记者，像她这样“有闲”经济状况也不差的“小资商”

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

记者随后发现，网上旧衣交易也不在少数。在58同城网、263在线等论坛上都有网友发帖表示长期回收旧衣服，买家均要求衣服“能翻新”。一位不愿透露姓名的发帖人告诉记者，之所以要求能翻新，主要是为了日后能再转售。据介绍，旧衣翻新过程并不复杂。对于衣服上一些较为明显的

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

世界杯主题商战创意多

场内，运动员们之间展开的是一场绿茵之战；场外，全球各地商家展开的是一场以世界杯为主题的商品之战。有媒体报道，上海的一家宠物店，店里摆满了各支球队的宠物版球衣，小小一件队服的售价就要46元，一周内已经卖出60多套。那么我们更多的创业者，可以从世界杯中发现哪些商机呢？

创意商品创造财富

“每届世界杯前一个月我就会做好准备，现在与世界杯有关的创意产品越来越多，我这个店在上届世界杯期间就卖了近10万元的产品。”长沙贺龙体育馆附近一家经营创意用品店的吴小姐告诉记者。

吴小姐告诉记者，不同类型的产品都可以与世界杯联系起

来。
【家居类】带有世界杯元素的足球沙发、带足球装脚的床、足球吊灯、印有足球图案的床上用品等，这些产品造型别致或可爱喜人，有的还印有球星的照片。
【饰品类】如饰品店，可以售卖足球状的项链坠、耳环、打火机、印有标识的眼镜等等。有媒体报道，一家德国眼镜商推出一款新型隐形眼镜，这款名为“魔力镜片”的隐形眼镜一只为足球图案，另一只则为德国国旗的色彩，售价为45欧元，在欧美等国销售得极火。

【食品类】在不少蛋糕屋，记者看到一款款别具新意的巧克力足球蛋糕，吸引了不少顾客在购买。店员告诉记者，现在顾客不仅吃口味，还看造型，造型好的产品、有趣的产品卖得都不错。

【家电类】吴小姐告诉记者，按以往的经验，世界杯球队纪念版队徽小闹钟、足球形状的MP3、便携式足球音箱、带有足球图案的鼠标都很好卖。而且成本也不高，风险不高。但是每届的产品都有各自的特色与创新。“今年我们的产品会更加注重顾客自己的参与性，这一类往往最好卖，如‘我画世界杯——创意T恤’，我们只提供不同类型的T恤与图案，读者可以照着我们的图案画，也可以自己设计。”

【各队物品】通常越是完整而丰富的经营角度，就越可以保证经营的专业色彩与最大盈利可能，而网上球迷精品店各种跟世界杯沾边的东西都有售：球场使用的喇叭、望远镜、油彩、旗帜、标语、气球、充气小产品，还有各球队的服装、护腿、头带等，更有各参赛队的资料、球星资料、照片、笔迹等形成小画册，录像带等等。

(摘自《三湘都市报》陈静毛秋枫 梁露/文)

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。



污渍可用板刷或者去污剂去掉，开线或纽扣残缺的部位进行修补，而至于二手衣上明显的起毛球处，得费神用刀片一点一点割刮掉。“外部整形”后，然后就是简单的消毒及清洗，消毒方式就是清洗时直接倒点消毒液就可。一个人在家就能完成翻新，不用花多长时间。“因为毛衣等容易起球的衣物难以翻新，很少收毛衣等织物”。

(摘自《信息时报》刘丰果 周文 钟俊峰/文)

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

不在少数，她常能在同一小区碰到同行。仅在骏景花园她一个星期可回收到200件左右的旧衣，而目前她主要的目标锁定骏景花园、华景新城等大型中高档小区。

美国小伙灵感创业 首开国内“英语健身房”

一个只身到中国打拼的美国小伙，因到酒吧喝咖啡突发灵感——开办“英语健身房”，用最轻松的模式教给中国朋友流利英语。此举让他把最“原生态”的英语培训终于做出彩了。

2001年，21岁的美国小伙Voytek Szpakowski终于说服了家人，远到中国来闯荡。他到中国的第一站便是中原城市郑州，这一来就是8年。

在郑州当外教

优美的生态环境，热情的绿城人民让初来乍到的Voytek感觉到了一种亲切。新鲜与好奇过后，摆在眼前的还是选择。人、地两不熟，一个外国小伙子能做什么呢？又从什么地儿做起呢？既然没有经验，那么就从零开始。Voytek去了郑州大学学习中文。

他的中文水平进步很快，几个月下来，就学会了基本的中文日常对话。Voytek应聘到了郑州一中当外教。教了两年外语，但其间Voytek却没有丝毫快乐所在。他发现中国课堂教学方法与学习方式使他很难适应，中国传统学习外语的方式让他很郁闷。

这个时候他一个新的决定在他脑海里酝酿着。“郑州人多并且爱吃，我又有做面包的经验，为何不开家地道的某品牌面包连锁店呢？”

2006年春天，Voytek的“老外面包房”在农业路上诞生迎客了。作为面包房老板，Voytek的经营模式可谓新颖、独特——与其他面包房不同，Voytek在自家的店里设置了英语角，免费教给每一位顾客一个英语单词。买面包还能学英语，够新鲜！当这个消息在市民中间传开的时候，“老外面包房”的生意也火了起来。紧接着，第二家“老外面包房”顺利开张。

原生态终于做出彩了

某天，Voytek和朋友一块到酒吧喝咖啡，灵感就在这里产生了。“假如开办一个像酒吧环境一样的英语培训班，不正与自己的创造一个轻松惬意的英语语言学习环境的目标吗相切合吗？”Voytek如发现了新大陆般，为自己的想法狂喜。同时他的观点也得到了朋友的赞同和认可。

有了这个想法，剩下的就是行动。Voytek拿出了开面包房的全部积蓄，开始找前期的筹备工作。2008年秋季，郑州凯旋门商务大厦四楼，一家名为“ENGLISHHEFM”的英语培训机构正式开业了。

当记者走进“ENGLISHHEFM”，确实感觉到了什么与众不同。“ENGLISHHEFM”房子中间摆放着一个大桌子；正对桌子的墙壁上挂着一个大大的白板；房间周围围满了环一排行精制沙发；几个造型迥异的书架上摆放着英文书、英文杂志和报刊；电视里播放着英语节目。置身其中，完全被一种异国文化氛围笼罩。

“进门就是全英语环境了，从每天下午2点到晚上8点，这里都有学员、老师相互交流，就像健身房一样，来了就可以锻炼，时间不限，你可以天天来，把这里当成家。”Voytek介绍说。

据记者了解，这种类似聊吧的纯英语环境培训机构，在国内也是第一家。至于收费，Voytek更是超前。他采用了时下流行的健身房会员卡制模式，年卡收费5000元。

连锁到各城区

人都是不满足的，因为有梦想在驱动。Voytek向记者表达了计划在郑州每个城区开办一家“ENGLISHHEFM”连锁培训机构的想法。他介绍说，每家店面的会员控制在150人左右，人数不能太多。这样在每个区形成一个聚会点。

“这种小型的英语会话、聚会和学习场所就像锻炼肌肉的健身房一样，能在实践当中提高实实在在的英语应用水平，增强语言‘体质’。”(摘自《越众创业网》)

旅西华人水果店 低价策略占优势

与餐馆、食品店、百元店这些华人所从事的老行业相比，水果店可以说是旅西华人在近几年中才兴起的新行当。华人开始涉足水果店，也就是3、4年的时间。可如今，华人水果店在西班牙马德里进行快速地扩张，并且已经形成一定的规模。

进军水果店

华人水果店，蔬菜店要想赢得顾客，获得盈利则主要是靠快速的进货渠道，以及较低的价格优势。据一位华人水果店的经营者说，他以前是开食品店的，后来看到附近南美的菜店经营得非

常红火，而且周围几乎没有什么竞争者，就意识到，水果店将是一个非常赚钱的行业。可是由于对西班牙水果批发体系的不了解，以及语言上的困难等，这位华人在短时间内并没有摸出什么门道。后来，几经观察和打听，终于知道对方的进货地点和渠道，在会西语朋友的帮助下，联系上西班牙水果批发商，这才开起自己的第一家水果店。

水果店开起来以后，生意非常好，因为当时经营这一行的人很少，利润要比食品店高出许多。在他的带领下，现在周围的亲戚也在马德里其他地区开起水果店，并且都不止一家。用这位店主

的话来说，已经形成了家族连锁的趋势。如今，在批发市场内进货的华人举目即是。

低价是制胜法宝

“低价策略”一直是旅西华商战无不胜的法宝。对于华人水果店来说，也不例外。据一些华人水果店店主介绍说，华人水果店吸引顾客，生意红火的办法就是“低价”。现在，大多数华人水果店都是采取薄利多销的策略，迅速占领了市场。在马德里市中心地区的几家华人水果店里，记者看到这几家水果店按地理位置来说，都显得不算太好，附近不但有大

型超市，而其还有大市场。可这几家水果店的生意却非常好，顾客盈门。从店内和橱窗上贴的价格单来看，他们水果、蔬菜的价格确实是相当便宜。橙子在他们那里是1欧元2公斤，西班牙人做色拉的圆生菜，也是1欧元2个。可同样的商品，在附近的超市和市场里，2公斤的橙子，最便宜的也要1块5欧元。这样一比，华人水果店的价格优势是一目了然。

价低利润不低

据了解，虽然华人水果店主走得是薄利多销的策略，但真正算起来，利润也是不低的。那么低

价从何而来呢？一些华人水果店主介绍说，华人的低价来自低进货价格。首先，老外店家进货，通常是固定的水果批发商送货上门，这样价格就高了。而华人店主则是自己每天早起，亲自开车到批发市场货比三家。虽然人比较辛苦，凌晨三四点就要起来，但进货价格却大大降低了。此外，更重要的是，由于华人在这里通常都是亲戚和朋友，并且华人开水果店的人也越来越多，这样大家在进货的时候，就可以抱团，集中大量进货。在这种情况下，老外的批发商就会较大幅度的降低批发价格。如此，就为华人的低价竞争创造了条件。(摘自《中新网》)