

卖“想法”比卖产品更赚钱

这份小生意。早已被无数人实践证明在这里开餐饮店生意不好,但是,“奥照面”凭借其扎实的服务细节和细心揣摩的精神,硬是打破了别人失败的惯例,成为一枝独秀。

鱼火锅店:低价制胜

就在“奥照面”开业不久,2010年初,春节刚过,在面馆的斜对面,隔着一条马路的距离,开起了另外一家鱼火锅店。

附近那么多餐饮店都半死不活地在经营着,这家新来的老板,有什么招数起死回生?令人大跌眼镜的是,鱼火锅在开业的当天,人气爆棚。直到晚上12点过,仍然有人在排队等候进餐。

原来,该店在店门口醒目位置打出的巨幅广告写明:“开业前3天,每人10元,近百种菜品不限量,每人赠送小吃一份”。众所周知,鱼的价格不低,而且这里菜品丰富,每人10元老板岂不是连本钱都不保?

然而,老板自有他的一本账:虽然每人只收取10元,但是吃火锅的油碟是2元/人,消毒碗筷1元/人,也就是说,标价10元/人,实际上是13元/人。如果顾客再点

酒水等饮料,则另有利润可图。这样一来,收支基本平衡,但精明的老板,图的是人气。他对自己火锅的味道很有信心,“相信前3天来吃的顾客,都会再来吃一次的”。

有人开始为老板担心,3天过后,价格提上去之后,还会有人来吃吗?不过老板有自己的想法:一是味道不错,二是价格公道,虽然会提一点价格,但是提得不多,顾客们仍然能承受。

3天之后,价格提高到15元/人,菜品依然丰富不限量,任顾客吃个痛快。老板的这一招还真管用,在附近的餐馆都是按份收钱的时候,他却采取“一刀切”,让顾客随便享用。15元/人的价格虽然在重庆也有,但那是更低一档的串串香、片片鱼等,在人和这家鱼火锅店店里,即使是请客吃饭、朋友聚餐,选在这里依然觉得有档次。

“薄利多销”,这是老板的经营法则,“积少成多,不要希望一口吃个胖子。做餐饮本来就是一个辛苦的活儿,就得脚踏实地从头做起。”老板对记者这样说起自己的经营法则。看看四周那些半死不活的店面,连房租都挣不上,更别谈赢利了。

(摘自《商界财视网》)

小面馆的面条,与其他地方的比起来,确实要爽口一些。

在遍地都是小面馆的重庆,找到一个卖点就已经能够区别于同行。可是这家面馆在以下几处细节也做得很不错:一是免费赠送茶水。老板设一大桶在店门口,无论是否在这里消费,过往游人均可以自助取茶水。刚开业那阵,大桶里装的是豆浆,两个月后,由于控制成本,换成了茶水。别看这小小的茶桶,为老板积累了不少人气;二是增加面条的种类。开业前两个月,面条都是清一色的细面,顾客没有第二种选择,不少食客都向老板抱怨。两个月后,老板推出了“韭菜叶”面条(像韭菜叶那么宽的面条),虽然品种只增加了一种,但是重庆不少吃面条的顾客,都喜欢选择吃这种韭菜叶面条;三是面条品种日益丰富。除了重庆市场上日常见到的牛肉面、豌豆杂酱面、肥肠面等,老板还推出了猪耳朵面(一份小面外加一盘猪耳朵)、白切鸡面(一份小面外加一份白切鸡),新品一推出,既增加了营业额,又受到了附近食客的欢迎。

食客们坐着无聊等面条的时候,老板会跟你聊天气,会给你递一份当天的报纸,会给你聊他的见闻,你能感觉到老板是在用心经营

创业得靠“勇气”垫底

“快来看快来看,老味道特色干豆腐!”每天傍晚,辽宁装备制造职业技术学院的大三学生刘杨,准时出现在十二纬路菜市场,摆开热气腾腾的干豆腐摊,忙着招呼顾客。

大学生创业卖干豆腐

从5月下旬起,刘杨每天下午都会准时出现在十二纬路菜市场里卖干豆腐。一张折叠桌、一台电子秤、一部电子扩音器,就是他摆摊的全部家当。每当有市民途经摊前,刘杨马上热情地上前搭讪,递上干豆腐请对方免费品尝。在摊儿上方,“大学生自主创业,让您找回老味道”的条幅格外醒目。

24岁的刘杨是葫芦岛人,他在辽宁装备制造职业技术学院读了三年模具设计与制造专业,将于今年7月毕业。按理说,大学临近毕业的半个学期都应是实习期,可刘杨为什么会跑到菜市场练起摊来?刘杨告诉记者,原本他已经被分配到沈阳某锻造研究所实习,但实习了2个月后感并不顺心。“与其给人家打工,还不如自己单干!我是葫芦岛建昌人,家乡特产水煮干豆腐味美价廉,不逊于锦州干豆腐,堪称一绝。但来沈阳上学的两年多时间里,却从来没有在街边遇到过,《乡村爱情》王小蒙能成功,如果在沈阳这样的大城市卖水煮干豆腐,我照样能挣钱!”

目标比“小蒙”更远大

在苦口婆心地说服了家人,并借来了他们一辈子积攒下来的4万余元后,刘杨从老家聘请了一名“大师傅”,在沈阳开起了豆腐坊。

由于囊中羞涩,刘杨更是身兼老板、销售员、送货员等多重角色。虽然累得满是泡,但他却很享受这种创业过程所带来的快乐。刘杨告诉记者,虽然水煮干豆腐是辽西特有的美食食品,并采用了已有200多年历史的传统手工制作工艺加工而成,但很多沈阳人却只认锦州干豆腐,对建昌水煮干豆腐闻所未闻。

“我不希望水煮干豆腐总是窝在山沟里。”刘杨说。而将自己所卖的干豆腐取名老味道也正是如此。“虽说赚钱是一方面,另一方面也想找回老一辈们做豆腐的味道。”刘杨告诉记者,由于都是开豆腐坊,现在很多人都拿自己和“王小蒙”作比较,但他想做的可比“王小蒙”大多了。“我的理想是把自己的豆制品品牌化、连锁化,最好全国各地都能买得到。”刘杨说。

初生牛犊不怕虎

在菜市场记者看到,虽然是“初生牛犊”,但刘杨的销量却不错,每天都能卖出50斤左右的干豆腐。由于干豆腐味道鲜美,口感细腻、筋道,很快就有了回头客儿。而摊前那个醒目条幅,抓住了公众的两个心理:“老味道干豆腐”,打出了纯天然怀旧品牌;而“大学生自主创业”,则让很多人生出了“支持一把”的想法。“我不希望您多买,少买一点儿,尝好了下次再来。”刘杨不时笑着对摊前品尝的顾客说。

刘杨告诉记者,迈出创业第一步,勇气最重要。对于正处于萌芽期的事业来说,刘杨坦言,自己卖干豆腐绝不是炒作,而大家的支持,对他来说是最好的礼物。

在重庆目前一片“哀鸿遍野”的餐饮商圈里,却有两家脱颖而出,生意日进斗金。仔细观察两家成功的原因,不难发现,他们要么以“井水”为卖点,要么以质优价廉、聚拢人气取胜。他们所卖的不只是单一的某种食品,而是有一些实实在在的想法。

煤老板赵清林的新农庄蝴蝶梦

门头沟龙泉镇龙泉村深处,邻近永定河,一家名为“花露”的农庄里有一座网子搭成的大棚。棚子里流水潺潺,红鲤吐珠,百余只蝴蝶破茧而出,飞舞于绿树鲜花青草之间。这家农庄的主人是一位年逾六旬的大爷——赵清林。

赵大爷今年61岁。在老赵30亩的农庄里,除了蝴蝶大棚,还种植着黄柏等植物。院子里,还有一间陈列着千只蝴蝶的展厅及一间蝴蝶画作坊。一名画师正忙着在画板上粘蝴蝶翅膀,而他的师傅就是老赵的妻子邓秀梅。从养殖、培育到开发各种蝴蝶产品再到带动乡村特色旅游,老赵在这个华北地区唯一一家蝴蝶人工养殖场里正进行着第二次创业:从一个煤老板过渡到“蝴蝶王”的转型。

“家里有口粥,也不去门头沟”

赵清林老家在门头沟清水镇燕家台村,用妻子邓秀梅的话说他最难的时候就是在搞煤矿之前,那时他家很穷,“老赵穿的布

致富有道

皮具美容吧开店妙招

现在人们的生活富裕了,很多高档的皮包或鞋子碰掉一点皮,碰掉一点色,丢了也很可惜。这为皮具美容奠定了坚实的市场基础。江西小皮匠欧阳辉靠着一股吃苦耐劳的精神,连续在太仓开出了5家集擦鞋、修鞋、美鞋于一体的连锁店。

【项目解释】

皮具美容,是对皮具进行保养、清洗、洗染、翻新、修补等,包括皮鞋、真皮沙发、汽车坐垫、皮革服装、皮草箱包等真皮制品。

【如何入行】

皮具美容是一个技术活儿,如果不能准确识别皮革的种类,或者选用皮料、工具使用不当、护理操作工艺技术不到家,盲目操作,都会导致皮革严重损坏,造成不可挽回的经济损失。所以,要做皮具美容首先得经过严格的技术培训。学会皮革种类鉴别,再根据皮革的不同种类、脏污程度、受损程度、色泽情况、品质风格,制定相应的护理操作工艺。

然后要掌握皮具美容的基本技巧。记者就此采访了上海维娜斯皮具护理有限公司市场部的刘先生。据刘先生介绍,针对皮具遭遇的不同情况,可以采用不同的处理技巧: 皮革起皱,可用熨斗熨烫,温

鞋就跟咱们现在穿的拖鞋似的,老是跟拉着。”老赵说当时家里有三个孩子,母亲去世,只剩下父亲,家里虽然有8亩地,但种的也就是土豆、玉米、谷子这样的粮食。为了挣钱,老赵先是弄了5辆130汽车,给人家拉煤,当时拉煤的价格是一公里一毛二。

“家里有口粥,也不去门头沟。”提及为何想到做煤炭的营生时,老赵说起了这句古语。在老赵的眼中,当时搞煤矿是最挣钱的事情,只要有煤,就不愁卖。再加上1987年前后,改革开放正如火如荼,国家也鼓励乡镇办煤矿,老赵打算承包煤矿。

寻找新机遇

恰如老赵所说,当时只要有煤就不愁卖,下家很好找,因此当他终于挖到煤时,也就意味着终于可以挣钱了。

老赵开矿的第一年他说自己就挣了五六万元,而头三年,他一直在还着本钱,再加上还要交付很多的费用,所以最后落到手里的没有多少钱。即便如此,老赵还是在当地率先富裕起来。

2000年,门头沟区开始了整

治小煤窑的工作,逐步关闭个人办的煤窑,这自然包括了老赵的煤窑。

老赵说自己没有再多想矿上的事情,而只是琢磨怎么再能挣钱——他想到了养山鸡、孔雀。但养殖的路只走了两年,老赵又停止了。“养殖不挣钱,不像煤那样,容易找到门路,卖的还不够本钱。”老赵说。

开启创业路

由于以前在林场工作过,老赵和妻子都有一个爱好:喜欢蝴蝶。老赵去过大理、西双版纳,收集了大量蝴蝶标本。有时,他会去一些单位普及蝴蝶知识。这让他看到了一个谋生的法子:销售蝴蝶标本。

当时老赵进山抓蝴蝶,回家后夫妻二人把它们制作成镜框式



致富有道

皮具美容吧开店妙招

度可掌握在60℃~70℃之间。烫时要用薄棉布作衬烫布,同时不停地移动熨斗;皮革失去光泽,可用皮革上光剂上光,切忌用皮鞋油去擦。一般一两年上一次光,就可保持皮革的柔软和光泽,并可延长使用寿命;皮革最好经常使用,并常用细绒布擦。如果遇到雨淋受潮或发生霉变,可用软干布擦去水渍或霉点;如皮革上沾有饮料,应立即用干净布或海绵将之吸干,并用湿布擦抹,让其自然干,切勿用吹风机吹干;若沾上油脂,可用干布擦干净,剩余的由其自然消散,或清洁剂清洗,切不可用水擦洗;皮革装如有撕裂或破损时,应及时请专业人员进行修补。

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”有意从事皮具美容吧的创业者,除了掌握上述基本的美容知识外,还可以通过参加专门的培训机构,学习皮具美容的专业技术。学习费用在2000~8000元不等。

【如何选址】

开店选址好,等于成功了一半。没钱请专业的机构做调查,可以自己观察,以下为观察的小窍门: 一看楼盘价格。高档楼盘的业主消费水平也高。 二看晚上亮灯数。亮灯少说

的蝴蝶标本,每个标本价格在2到3元。他们根据订单制作,有时一天要做百余个。渐渐的,老赵的蝴蝶蝴蝶标本让他在周围出了点小名气,于是他搞成了一个蝴蝶知识普及基地。某天,杂志上的一条消息给了天天都在琢磨致富的老赵一个大启示。

在杂志上老赵看到一条消息——“婚礼上放飞蝴蝶”,老赵觉得这是一个挺浪漫的新鲜事。如果自己养蝴蝶,再提供放飞服务,经济收入会相当可观。

但老赵的想法遭到了家里的反对,家人的看法很现实:蝴蝶又不能吃,养它干吗?不过,就像当初决定开煤矿一样,老赵不为所动,自己跑进山里抓蝴蝶,在家里支个棚子,实验起了人工繁殖蝴蝶。

从搞蝴蝶养殖到现在,赵清林说自己用的都是经营煤矿得来的钱,虽然每年能收入几十万,但又都放到了企业扩大规模上。除了婚礼放飞蝴蝶、蝴蝶标本,妻子邓秀梅还搞起了蝴蝶画创作,并收了两名残疾人做徒弟。而最近他们又计划开办蝴蝶农庄,借着永定河和门头沟的政策,做特色游。

(摘自《北京青年报》)



中年创业不嫌晚 用“花”体验新人生

根据我国台湾经济部中小企业处创业咨询服务中心的统计,台湾创业者平均年龄层介于25岁到35岁之间,以青壮年较多;哈佛商学院的统计也显示,创立高潜力企业的创业者平均年龄在35岁左右。事实其实并非如此——郭月枝,一位45岁的女性,却在其中年之时成就了个人的人生梦想。

“能为自己做些什么?”

回顾郭月枝职场生涯的上半场,她曾任汉翔、耕读园、旺旺集团的财务或投资事业部门主管,可以说成就斐然。然而,45岁那年,她问自己:这20个年头都在为别人打仗,自己能为自己做些什么呢?能为自己留下些什么?

这突如其来的问句让她决定先将一切暂停。“我很清楚这并不是工作倦怠,这是我内心发出的声音,这个声音正在告诉我——该做点别的事了。”于是她留职停薪,决定过自己想要的生活。

在留职停薪期间,郭月枝参加了台湾中小企业处的创业精英班,结果拿到了中区营运计划比赛第一名,更获得经济部新创事业优质奖,自此,郭月枝以Lizkelly(丽丝凯莉经典园艺生活馆)开启了她的“创意花艺设计”的创业生涯。

创业不只是“诗情画意”

当然,创业绝不只是“诗情画意”。郭月枝的“花店”,并不是一般人所认知的“花艺设计”这么简单,她除了要呈现“花之美”,还要打造“花之品牌”。因此,她将Lizkelly定位为“一个资源整合的平台,将“原料”、“设计”及“品牌行销”三者结合,即运用好花,透过好设计,打造领导品牌形象,卖给极致品味的顾客。

郭月枝表示:“开花店一点都不浪漫!但重要的是,创业这条路是我自己的选择,就像是我自己生下的孩子一样,既然生下来了,就一定要用心呵护!”回首自己的创业路程,郭月枝建议想要创业的朋友:“知识、见识、胆识、本钱、本尊、本事,缺一不可。”简单12个字,却道尽了身为一个成功创业者,需要具备的条件与特质。

(摘自《黄金路创业网》)

(摘自《城乡致富》江南/文)