

开间折扣书店投资少、赚钱多

在竞争激烈的市场经济中,做什么生意好呢?相信谁都想做投资少、见效快、多赚钱的行业。那么,你考虑过开办折扣书店吗?

“我扑在书籍上,就像饥饿的人扑在面包上。”高尔基的名言能够引发人们的共鸣。的确,一本好书有让人不忍释卷之感,捧书细细读来就好像品尝了一道原汁原味的精神大餐。虽然网络图书、手机阅读等多媒体与读者的关系越来越近,但是图书仍然以其独有的系统性、可保存性受到读者的喜爱,随着经营成本的不断增高,书价也越来越贵,动辄几十元上百元的书价让很多市民虽有爱书藏书之心,却无奈地望价兴叹。那么,如何让读者买得起书呢?在这种情形下,“折扣书店”应运而生。

【市场分析】

1.是永久性的商业。图书作为一种文化的载体,图书经营是不会过时的,所以,其商机无限。
 2.有广阔的市场。由于折扣

书店经营的图书价格低,因而易为大多数读者所接受。

3.有充足的货源。在市场经济条件下,竞争越来越激烈,很多出版社的图书稍有积压即削价经营,这为折扣书店提供了源源不断的货源。

4.利润空间较大。折扣图书一般的进货成本在30%左右,零售价格在50%到60%,毛利率达80%以上。正常情况下估算:日均零售为3000元,平均按55%结算,则每日实收金额约为1650元,一个月约为9万元。如果平均进价为30%,销价为55%,则月获毛利可达2.25万元。除支付工人工资(约3000元)、店租(2000元)、水电(1000元)及其他各项费用(3500元)外,每月纯利润约为1.3万元(未算批发、推销和出租的利润)。当然,所算利润是一个设想,至于能赚多少钱还是靠自己的努力、机遇和灵活的经营。

5.投资少。可作一个基本的估算:设计你的店面约为50平方米,即能容纳约20万元的图书量。那么所需投资:(1)月租金约

2000元;(2)书架约5000元;(3)证照和各种费用约5000元;(4)进折扣书约60000元。合计:约投资7.2万元。

6.风险低。由于折扣图书进货成本低,所以风险也就低。在进货时把握好如下几点,风险也就更低了:(1)不进盗版书;(2)不进质量差、来价过高、时间性很强的书;(3)不贪小便宜,避免因小失大。(4)经营灵活、规范管理。万一出现经营不善要转让时,请先考虑处理给教育系统或经营出租图书的书店。

【经营之道】

1.抓采购。采购可以用两种形式:一是纯粹的供求关系;二是建立长期友好的合作方案。采购重点把握好三个环节:(1)质量要上乘。必须明白,折扣书店生死存亡不在于进货价高低,而在于所购图书是否适销、畅销;(2)品种上应多样性。总体来说,品种越多越好,但也要综合资金、场地各因素考虑,以1500种为宜,每个品种5本到10本(套),并以文学、历史、生活、纪实等的单本(或每



套20本以下)书为主;(3)货源要可靠,价格较低。

2.抓销售。经营折扣书和经营其他商售折扣书按五至六折销售,给推销员或给学校则按四至五折销售,批发按四折销售,有一部分应长期按三折销售,以便赢得更多的顾客。

3.抓管理。要办好折扣书店抓管理也是十分重要的。首先是员工的管理,开始就要聘用素质较高的人员,通过员工的优质服

务赢得顾客。其次是制度要健全,做好月(季)盘点及各种情况记录及宣传广告,特别是门前的宣传广告,因为门前广告能直接吸引更多的顾客。再次,还可通过电话、书信等形式加强与客户和推销员的联系,特别是交易量较大的客户和推销员要保持经常的联系,做好特别的登记,如若新购回的书籍应以第一时间通知他们,并在价格上给予更多的优惠。
 (摘自《阿里巴巴》)

■ 商情无限 I



盐城青年刘小刚10年前下岗,之后靠打工积蓄研发了婴幼儿的“抚触器”,并获得国家专利。他希望通过创业者的平台,找到知音——合作者可以承包销售,专做市场,也可以投资办厂等,利益共享。预计投入10万元,即可启动“抚触器”的市场运作。

我出专利 你来投资

下岗后研制出“抚触宝”

2001年,刘小刚下岗了。他南下打工,在广州、福建从事了多种工作。一次,在给一家儿童用品公司推销产品时,他发现,新生儿沐浴后往往喜欢有人“抚触”一番,以增加成人与新生儿的交流,并促进其健康成长。而大一点的幼儿,已喜欢扭动,难以人工做抚触,这是个市场空白。

他想到研制出手操作、幼儿不反感的“抚触器”。新的想法使他这个门外汉激动不已,于是,他辞掉了工作返回家乡。在家乡,他一边打工一边开始研制抚触器。经过一段时间的精心研究,他终于研制出了一款婴幼儿“抚触器”并获得了国家专利。

记者见到了这款“抚触器”的样品:一枚手柄,装上一组滚动的“植物纤维素”球,由成人手动沿婴幼儿皮肤轻轻滚动,起到抚触的效果。别具匠心的是这款“抚触器”从成人健身的冷水浴,创意出由纤维球饱吸适度冷水,在滚动抚触过程中,以低温刺激婴幼儿皮肤,达成健身的目的。

专家点评

专利运作难以包打天下

成功的创业者往往只做好一件事。刘小刚在“抚触器”的推广中,他做了技术研制、生产(样品)、找市场。这三件事全由他做,由他包打天下,确实大为难他了。他应该发挥自己的专长,专做技术,进一步完善或修改专利技术,以更适合市场需要。而将生产、市场推广交给合作者,交给精明的商人,由他们去做出商业模式、找准赢利方式。
 (摘自《黄金路创业网》)

从兴趣到职业

外企白领创业变身乡村“马夫”

迎着清晨的缕缕阳光,骑马跑在乡间的小道上,大口大口地呼吸新鲜的空气,随着马儿一起飞奔,这该是一种多么淋漓尽致般的快感——都市牧马人黎鹰就在乡间过着这种远离尘嚣的生活。

从小就喜欢山野农趣

黎鹰说,小时候他在东阳农村生活,一有时间就会跟着爷爷去地里种菜,最后总是搞得满身泥泞,大汗淋漓,但却无比畅快。小学的时候,因为父母工作的调动,黎鹰来到了金华上学。

在养马之前,黎鹰的生活却与农村没有任何的关联。他的前10年是在杭州世贸和上海陆家嘴高档写字楼里度过、曾经为美国、法国政府工作,也拥有过自己的公司、周游过除南极以外的各大洲。其间,在世界各地游历时有着许多机会接触到马和国外的牧场田园生活,这就更激发起黎鹰对人生重新规划的热情。一个维也纳的朋友曾经想说服黎鹰移民,一起享受国外的风土人情,可黎鹰断然拒绝了。他说,装满他记忆的是中国的农村。

扎根农村的道路并不顺畅

2006年,黎鹰原先一直在上海骑马的那家马场老板因为要移民新西兰,想要把马场转让。黎鹰得知后,觉得非常不舍。因为他已在那里骑了相当长时间的马了,和那些马儿也建立了十分深厚的感情。当时他很想让那些马儿投奔到他熟悉的马主那里,于是就有了在杭州建个马场,并将这些马儿全带回杭州的计划。

黎鹰开始打听杭州附近的可以养马的场地。马友透露有个日本人准备转让杭州良渚的一个马场,黎鹰立即找了过去。日本人的旧马场只有几匹老马,但是场地和马厩都是现成的。地点一落实,黎鹰马上把上海的马运到杭州,准备过起牧马人的生活。

后来他才知道,养马是件多么复杂和困难的事。虽然骑术一流,但是真正养起马来,和书本理

论的差距仍是天壤之别。马匹运输就是一笔巨大的开支,需要为马准备路上的饲料,要有专业人员陪同。马是非常敏感的动物,对它们转移途中的情绪控制也非常重要。马匹运到新的马场后,必须要进行健康检查。之后平时的训练更不能松懈,教练每天都给所有马匹制订运动计划,因为一旦马匹不活动,肌肉就会松弛,时间一长就无法恢复奔跑的状态。

养马对黎鹰来说是兴趣,是爱好,但对家人来说却是晴天霹雳。黎鹰的父母亲都是从事教育工作的,一直希望黎鹰能有份安稳、体面的工作,也理应为现在的成就感到骄傲。但他们怎么也没想到,儿子居然要放弃高薪的工作扎根农村去养马。

僵持了很久,几乎家里所有的亲朋好友都出动了,都对黎鹰的想法不理解。“我反复的跟他们解释这是我的兴趣和爱好,只有这样我才能感到真正的快乐。”黎鹰说,他还是坚持来到了马场当起了牧马人。

日子清苦却很开心

晚上8点睡觉,早晨4点起床。每天要去农地里拉玉米秆做饲料,半夜还要起来2次喂马。自从经营了这个马场,这便是他的作息时间。

“养马是很奢侈的事,它们吃的、用的、保养的费用比人多得



从路边摊到烤鱼店

如今,“光头烤鱼”的配方差不多成了一项专利产品,慕名而来的加盟者越来越多,遍布上海、深圳、江西、福州、临安等地共有10多家加盟店。

今年46岁的周英林,早几年一直在柯桥港越路做露天烤鱼夜摊,生意红火。今年3月开创了柯桥烤鱼第一家,由于店主到员工都剃光头,顾客就给起了个“光头烤鱼”。

多,所以过去都是贵族和王室才养马。”为了节约开支,黎鹰学会了给马修蹄,简单的兽医技术,驯服野马,还在马场种植了牧草,这些草如果从外地购买要比现在贵上好几倍。黎鹰说,真正接触了马,才知道养马不容易,但是,养马养得不过瘾,黎鹰对马的感情甚至超过了对家人的关心。只要有新马来,他都亲自去驯服。“男人都有征服的欲望,每次把野马驯服都让我开心好几天。”

渐渐地,黎鹰的牧场变得小有名气,一个广告公司拍电视广告特地找到他,让他的白马当了回模特。市民结婚,也会请他的马来充当新郎的坐骑;有公司开业也会请他的马助兴,图个“马到成功”的好彩头,而且来马场骑马的马友也变得越来越多。黎鹰的小马场渐渐负荷不了了。黎鹰说,他是被市场推着走了,不得不扩大马场的规模。但规模的扩大,也带来了太多的事务性工作,也给马场的运行带来了很大的经济负担。“养马太费钱了,如果继续以兴趣来经营马场,我的马场可能会倒闭。”黎鹰说。为此,黎鹰决定改变,从一个自娱自乐,以满足自身爱好为主的一个都市牧马人转型成事业爱好兼顾,能让更多人来享受这份愉悦的乡村牧场主。黎鹰说,养马是爱好,那么能把自己的爱好做成事业也应该是幸福的吧。

想通这一点后,黎鹰的思路

变得开阔,他的目标不仅仅是养马,他还想开发其他的农村项目,来个集约化经营。

今年,一次偶然的的机会,黎鹰来到了杭城西面的余杭区坞鸟镇,发现了一个似桃源般的地方。四周群山连绵,竹林密布,溪流潺潺,半山腰有明镜样的水库,迷幻着不尽的绿和水雾。黎鹰想象着:自己的20多匹马和几条狗在牧场嬉闹奔跑,羊和鸡、鸭则在自己的地盘上自得其乐,村民站在田埂上扯些闲话,太阳缓缓落山,橘黄色的光辉洒得牧场一派闲散诗意。

黎鹰心动了,马上和镇上的领导取得了联系,看能不能把这些地租下来。结果,如愿以偿,这里成为了他的新家。

他在这里一共租下了200多亩地,把所有的马儿都集中到了这里,由一对来自内蒙古的夫妇训练马匹。他还收养了十几条流浪狗,养了鸡、鸭和猪,未来还要养奶牛,牧场周围还种了各种有机瓜果蔬菜和牧草。这里成为最贴近自然的牧场。

在新的牧场里,黎鹰开发了许许多多新的项目,比如真人CS、溪流水战、篝火晚会、采摘等。“清新的空气、清澈的溪水、灿烂的阳光、满天的星斗这都是现在都市缺乏的,在旷野上骑马飞奔、在农田里体验农耕、在溪流里展开水战、在星空下篝火狂欢,我要让在城里拥挤嘈杂的环境里辛苦劳碌的人们有个用最原始的方式放松和释放自己心情的地方。”黎鹰认为,这样的牧场是现代的人需要的,发展前景不可估量。

独乐不如众乐,这是黎鹰的心愿,这份快乐黎鹰希望能有更多人来分享。“牧场很大,还有很多项目可以开发,我希望有更多人参与进来,无论你是懂管理,擅长营销,还是想投资,都可以加入到牧场这个大家庭里来,成为牧场的合作者,大家一起来把牧场做大,一起来享受这份快乐。”

(摘自《商机网》)

7.务赢得顾客。其次是制度要健全,做好月(季)盘点及各种情况记录及宣传广告,特别是门前的宣传广告,因为门前广告能直接吸引更多的顾客。再次,还可通过电话、书信等形式加强与客户和推销员的联系,特别是交易量较大的客户和推销员要保持经常的联系,做好特别的登记,如若新购回的书籍应以第一时间通知他们,并在价格上给予更多的优惠。
 (摘自《阿里巴巴》)

走集约化经营之路

今年,一次偶然的的机会,黎鹰来到了杭城西面的余杭区坞鸟镇,发现了一个似桃源般的地方。四周群山连绵,竹林密布,溪流潺潺,半山腰有明镜样的水库,迷幻着不尽的绿和水雾。黎鹰想象着:自己的20多匹马和几条狗在牧场嬉闹奔跑,羊和鸡、鸭则在自己的地盘上自得其乐,村民站在田埂上扯些闲话,太阳缓缓落山,橘黄色的光辉洒得牧场一派闲散诗意。

黎鹰心动了,马上和镇上的领导取得了联系,看能不能把这些地租下来。结果,如愿以偿,这里成为了他的新家。他在这里一共租下了200多亩地,把所有的马儿都集中到了这里,由一对来自内蒙古的夫妇训练马匹。他还收养了十几条流浪狗,养了鸡、鸭和猪,未来还要养奶牛,牧场周围还种了各种有机瓜果蔬菜和牧草。这里成为最贴近自然的牧场。

小项目也可产生大效益

5000元起家 做豆浆

安徽人王学兵在南京创业5年,从某药业公司业务员辞职创业,他从最普通、也最低风险的百姓消费品豆浆入手,经过对工艺的钻研,创新出“二次煮浆法”,生产出香浓、滑润的豆浆,现在南京开了2家“丽彦豆浆馆”,目前准备扩张寻找加盟。

卖豆浆第二年就赢利

王学兵1997年中专毕业,之后来南京打工,曾做过某药业公司业务员。2006年回乡结完婚后,揣着仅有的5000元返南京创业。他没接受创业培训,凭直觉选择了百姓餐饮——豆浆。“市场上的豆浆有4个缺点:泡沫多、焦糊味重、难保鲜、豆腥味重。”经过分析后他对现有市场中出售的豆浆做出了判断。于是,他琢磨出了这种小豆子中的个人“经济学”——豆浆在煮的过程中存在“假沸”现象,但店家往往此时会添“消泡剂”,造成短时间持续升温,出现上述4种缺陷。

之后,王学兵发明了独特的“二次煮浆法”,让煮出来的豆浆不仅具有香浓的原味,而且还具有滑润的色泽。当他的小小“丽彦豆浆馆”一面世,即在众多的竞争者中脱颖而出,每天早晨,门前总有很多的顾客排着长队等候喝豆浆。王学兵也从原先5000元的投资,实现了眼下单店年销售收入50万元的佳绩,现在他已开了2家直营店和一家加盟店。为了保护自己的品牌,今年,他的“和其美餐饮公司”、“丽彦豆浆馆”还注册了国家级的商标。

专家点评

身边需求是首选项目

做身边的事,做与百姓生活密切相关的事,是创业者一个很好的选择。做豆浆生意的,需要选择市面好的店铺,哪怕租金贵一些。因为,豆浆的成本较低,利润较大,只要有好的销售收入就能赢利。专家还建议,创业学员开豆浆店,不妨增加其他品种,如包子等早点,做到“千稀搭配”,满足顾客早点能吃饱肚子的需求。还可琢磨在店面2公里的范围内开展批发、送货业务等。
 (摘自《融资网》)

经营仿真花店 需要注意什么?

■读者张小姐咨询:我想开一家仿真花店,因为没什么经验,想请教一下,开仿真花店需要注意什么?

□答复:新开的仿真花店,选址应是新楼的集中地,或是人流量大的家居店附近,这样客户会较多。经营场地50平方米左右就可以了。首次进货前要先去熟悉市场,最好能直接和厂家预订,这样成本会比较低。首次进货数量不宜过多,单枝仿真花每种不超过30枝,货量需根据开店后的营业状况适当调整。

在决心开店前,经营者要花时间研究一些花艺时尚搭配的知识,了解一些花艺的流行走向,学会适当的搭配,并利用各种物品,把小店布置出与众不同的风格和特色,这样才能吸引喜爱仿真花卉的顾客。开仿真花店卖的是假花,赚的是真钱,需要真本事。仿真花利润比鲜花要高,投入也相对大,但是开仿真花店最关键的是要掌握好有关知识和技术,如插花知识。鲜花最大优点是具有生命,而仿真花的致命弱点是没有生命,经营者要经营好仿真花店,最高境界是將没有生命的仿真花经过一番“打扮”,看起来像鲜花一样有生命,这就需要店主好好学习,提高专业化程度。

另外,开仿真花店,在面向普通客户的同时,还应积极寻找像茶楼、酒店、大厦等仿真花需求大客户。
 (摘自《致富网》)