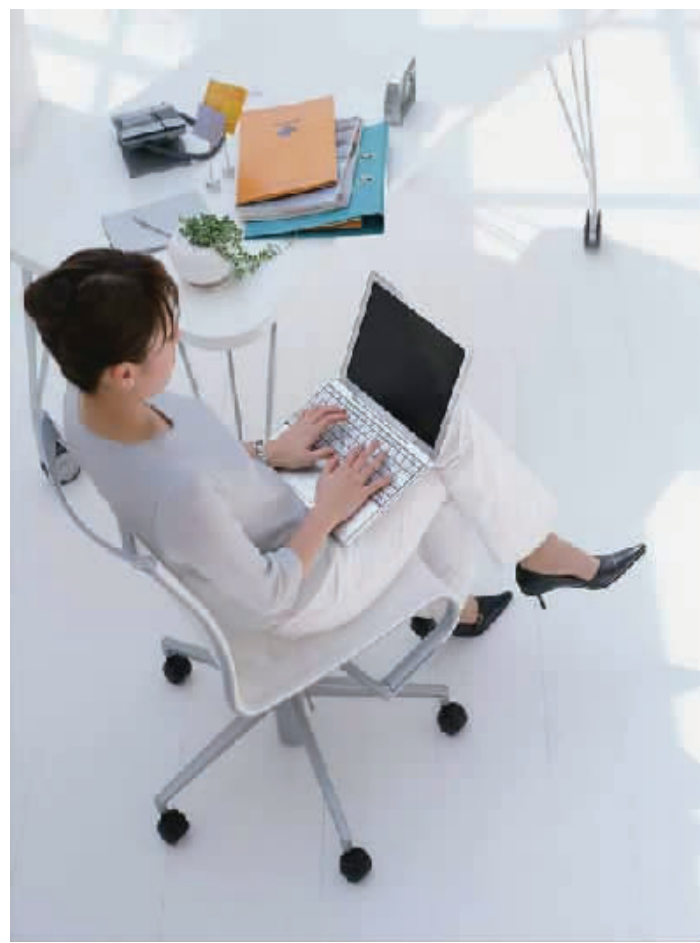


今天,你SOHO了吗? 自己做老板:SOHO的10大理由



创富秘诀 去年9月开始构想,12月正式开淘宝店,半年后,宁波工程学院国贸专业应届毕业生王伟俊已经靠网店月纯收入达6万元。

小伙自曝网店秘诀 物美价廉最重要 售后服务态度好

网店半年赚6万

小王是永康人,有开淘宝店的想法完全是因为“乡风”如此。在老家永康,依靠义乌小商品市场和专为淘宝店供货的配货店,开网店的人太多了,而且开得还不错。

刚开淘宝店,小王是从头绳、发夹等小饰品开始做起的。由于有供货渠道,凭借物美价廉的优势,生意居然还不错。

6个多月下来,小王在淘宝、拍拍、阿里巴巴等网站上都开起了网店,其中仅淘宝网上就拥有两个“四钻”店铺,3个“三钻”店铺,他们还开通了阿里巴巴批发业务。而这些网店,每天为他们带来了来自全国各地的订单30—50个,日营业额2万元左右,日利润2500元左右,月纯利润超过6万元。

网店红火有秘诀

小王为何能在短短的时间内就开拓了网店市场?他给记者透露了几个开网店的绝招,也可供其他准备开网店的“菜鸟”们参考:

首先,稳定且物美价廉的货源是最重要的。“我开网店,一个

去年8月,武昌昙华林艺术街上出现了仅有的一家咖啡馆,融园咖啡。这家咖啡馆除了卖咖啡外,还卖场景,吸引了不少顾客。这是台湾人何秀英在武汉开的第二家咖啡店,店面是在民初传教士公寓的基础上简单改造而成,店内空间高,视野开阔。何秀英称,她要充分利用昙华林的区位优势,为追求低碳时尚的年青人打造一个结婚、会议的“自留地”。

融园咖啡: 如家一般的自在

何秀英从小在我国台湾长大,38岁那年,为完成父亲遗愿,她孤身回到武汉,在西北湖开了家咖啡豆专卖店,为吸引人气,店里还卖10元一杯的现磨咖啡。她由此成为后来风靡江城的平价咖啡领军人物。

何秀英将全部心血都倾注在了店里,和很多顾客都成了朋友。店里人多位置不够时,顾客就端着咖啡自己找地方,或坐在门口喝。椅子不够了,邻居还会主动送来。说到这里,性格爽朗的何秀英很是自豪,“我的店就是这么轻松,客人来了就像在自

人忙不过来,还叫了其他几个同学一起帮忙,我就管货源,基本每天都在外面和工厂打交道。”王伟俊说。

其次,明星效益。买家总有跟风的心理,特别是对明星穿戴的、穿的东西。产品跟明星产生关系,就比较容易吸引买家进你的店,购买你的东西。王伟俊曾经卖过一款周杰伦打篮球时戴的头带,非常火。

第三,善于发现,做别人还没有的。去年冬天,王伟俊在网上发现一款男士发热内衣在南方很流行,但当时省内还没有店铺在卖。王伟俊马上跑去广州进货,由于网上卖得少,开始基本一个月能卖1000套,后来人家开始也卖,王伟俊就开始做批发,那个冬天一共卖了两三万套。

最后,也是最重要的,售后服务一定要好。一个辽宁的买家收到豆浆机时发现,外壳碎了。这种情况一般是联系快递让他们赔,但买家提出要退货,王伟俊当时就答应,并负担邮寄的费用。“后来买家看我态度好就提出换一台,并且还给我介绍了2个客户,买走了2台豆浆机。”

(摘自《钱江晚报》)

家一样。”

闲时,何秀英还会邀上几个相熟的客人,一起外出旅游。为给顾客找到既经济又舒适的拍照。久而久之,她的老顾客越来越多,要求出去玩的驴友也越来越多。

何秀英说,做餐饮服务行业切不可投机取巧,要长久经营,店子一定要有值得别人回味的地方,所以细节很重要。开业10年,她店里的客人大多是熟客带来的,连店面的宣传,也是一些顾客自发在网上或社群里发布的。(摘自《黄金路创业网》)

你讨厌拥堵的上下班高峰期?你讨厌刻板严苛的工作制度?你讨厌虚伪的应酬交际?……这些可能都是你无法忍受在公司上班的理由。这里有10条理由告诉你做SOHO到底有多HAPP!

理由1:自己做老板,自己说了算

取悦上司这件事真叫人厌烦。但是,如果你在为别人打工,你就一定得这么做。当你把事情搞得一团糟的时候,上司一定会首先跳出来大骂你一通。如果不小心又犯了几次同样的错误,那么你的职位就危险了,这是非常典型的职场情景剧。但是,如果你是在家工作,就不需要面对这些问题。你不需要取悦任何你不喜欢的人。

理由2:不用挤车开车去上班,坐在家中好轻松

不知道你怎么样,反正我是恨透了每天早上上班的那段路程。每天不得不一大早催促孩子们起床、洗漱、吃饭,然后把他们送去学校,忍受拥挤的交通,然后好不容易到了公司,跟着上司一起走进办公室,面对打卡机发出无奈的叹息……

如果你在家上班,你就不需要如此匆忙,你可以掌控自己的时间。你可以从容地帮孩子做好上学的准备,甚至可以目送他们平安地走进学校大门。

理由3:油价节节高升,在家SOHO节省一大笔汽油钱

如果不坐公交车,就得自己开车,如今油价上涨,每个月都是一大笔开支。在家SOHO就没有这个问题,省下来的钱,还用来开

SOHO,即Small Office Home Office。SOHO代表一种自由、弹性而新型的工作方式,大多指那些专门的自由职业者,如自由撰稿人、平面设计师、工艺品设计人员、艺术家、音乐创作、产品销售员、平面设计、广告制作、服装设计、商务代理等等。

心地血拼或者给假日小金库添上一笔。

理由4:睡到自然醒,再也不用起大早了

再也不用每天早上5点就起床了!虽然有时还会早起,但只是为当天要做的事情做好充分的准备,而且,有了更多的自由时间去自己喜欢的事情。

理由5:不想工作的时候就可以休息一天

不用再为找请假理由而绞尽脑汁。可以很方便地安排日程表,给自己放一天假。尽量控制给自己“请病假”的次数,因为这很容易成为一种习惯。即使你是在家里工作,做自己的老板,也并不是说你可以一直偷懒。

理由6:随心所欲,根据自己的喜好习惯自由设定工作表

你可以根据自己的情况来安排工作表,你可以明天工作12个小时,后天只工作3个小时,只要你能完成工作,就可以这样安排。这是SOHO一族可以享受到的

最棒的事情。

理由7:比公司压力小,却能赚到和去公司上班一样多的钱

做SOHO并不比在公司上班赚得少。当然,这需要花费很多写作的精力,但是很值得。你可以在假期多干些活儿,这样大假的时候你就能痛痛快快地玩了。

理由8:薪酬随做随领,手里常常有钱花,再也不用等到月底啦

客户不会像老板一样,每个月都拖到月底或者下个月头上,才把钱给你,在家SOHO随时都能领到钱,只要你认真工作,每天都有钱花!

理由9:身兼多职同时做好几份工作,每一份都不需要投入很多时间

你可以做个自由撰稿人,同时再开网店,另外再接一份设计的活儿。你可以做各种各样额外的工作,同时又不担心被太沉重的责任压倒。享受这些工作的最好的方式就是去做那些你喜欢的事情,把它们当成爱好去经营。

理由10:有充足的时间和家人在一起,尽情享受天伦之乐

做了SOHO一族之后,你就有了更多的和儿子、丈夫在一起的时间。如果你必须坐在办公室或者别的什么家以外的地方,你就不会有太多的时间留给家人。实际上,你可能不得不把孩子留给保姆照顾。但是如果你做了SOHO,你就可以自己去照料孩子,你可以随时随地知道孩子的情况。

(摘自《她时代》)

30多岁的王俊是位整人玩具经营者,如今除了自己的店外,还发展了5家加盟店,年利润达到了10万元。

开整人玩具店 批发零售年赚10万

在中街一商场内,记者见到了王俊,他店里的东西有上百种,都很稀奇古怪。王俊一拍桌子,一只“黑蜘蛛”爬到了记者的眼前,着实吓了记者一跳。王俊说,这是可以用声音控制它的活动的整人玩具。在轻松的气氛下,王俊谈到了过去。

1996年,王俊接了父亲的班,做起环卫工人,那时的薪水只有300元每个月。3年后,王俊离开了环卫岗位,帮着表哥做售书生意,一干就是三四年。这期间,王俊学会了如何与别人沟通,也学会了为人处事,更学会了如何做买卖。

一次偶然机会,王俊看到他的一位在沈卖服装的朋友店里进了电人打火机、电人糖等几款整人玩具,朋友说,广州还有许多别的整人玩具。说者无心,听者有意,王俊看到了一个新经营项目,于是他向朋友要来广州售卖整人玩具老板的电话。

试探经营一天赚百元

整人玩具在沈阳有市场吗?王俊当时心里也没底,但他想尝试。于是王俊和妻子特意到广州考察,在那里了解到整人玩具在国外很畅销,而且很多整人玩具都很富有情趣,如吹不灭的蜡烛、仿真老鼠等。这些整人玩具当时在广州还不是很被认可,而在沈阳,经营整人玩具的店基本没有。王俊想,不能白来一回,还是进些货回沈阳试试。这样,2000多块钱的整人玩具运到了沈阳,那是2004年6月。

2004年7月,王俊在中街一商场内租了一个2平方米的小花车,租金每个月不到1000元。“冷丁卖这种东西,不知道市场如何,当时只是考虑,一天能挣个六七十块钱就行。”王俊说。结果,初战告捷,第一天就挣了100多元,完全超出王俊的预想,这加强了王俊干下去的信心。

陆续发展5家加盟店

2004年11月万圣节前夕,一家大型KTV采购负责人想进点整人玩具,想与王俊合作,王俊同意了。结果,万圣节一天时间,王俊就挣了1000多元。

这之后,王俊主动与辽宁省内各地的鬼屋老板合作,沈阳、锦州、大连的鬼屋老板纷纷从他的店购买整人玩具,时间长了,王俊和他们成了朋友,合作起来也非常开心。

王俊的店面的生意也逐步扩大,他感到商场这么大,有些消费者很可能逛不到他的店。2005年初,在商场另一个位置,王俊又租了一个相同大小的花车,顾客比以前多了一倍。2005年一年下来,王俊挣了6万元。

王俊店里的顾客以年轻人人居多,外国人也不少,每个月大约有十几名外国人光顾小店,购买整人玩具多则上百元,少则几十元。

2006年年末,王俊将第一个小花车变成了现在的5平方米左右的店面,而且增添了许多新型的整人玩具。王俊还陆续发展了5家加盟店,锦州有2家,大连、铁岭和长春各有一家,这些加盟店都从他店里上货,这使王俊的收入增加了很多,2006年,王俊的年利润达到了10万元。

(摘自《沈阳今报》)

大学生3万元起步 开DIY厨房



DIY厨房的原因之一。学校附近有超市,大学生们可以买菜带过来,DIY厨房里提供油盐酱醋、锅碗瓢盆、各式调料,每人一次付10元,这里便成了自家的厨房和餐厅。“加上菜钱,差不多一顿才50多块钱,食材又好,比下馆子搓一顿实惠多了,那至少要八九十块,还吃了很多地沟油,太恶心了。”

月收入2000元

“我们店主要是面对大学生群体,现在大学生大多数是80后、90后,都很看重个性和自主,对健康饮食之类的都很注意,我们也是想到了这一点才开始做的。我们提供场地,每人收10块钱,10人以上有优惠。平时每天有两拨人来,周末至少三四拨。”

边聊边做,不一会儿,一桌丰盛的菜就跃然眼前,清炒毛豆、西红柿炒韭菜、蕻菜扣肉……最美味的是竹笋炖小鸡,竹笋是店主大学生在南航附近的将军山上采摘的野生竹笋,将竹笋用开水煮过之后晒干,就成了随时可用的干菜了。这种天然的野菜也是

便宜也是大学生们喜欢来

吃腻了食堂的伙食,又觉得小馆子的地沟油太恐怖,不如自己做饭,吃完抹抹嘴巴甩膀子走人,有服务员收拾洗碗,这样的消费才人均10元。南京航空航天大学就有这样一家“DIY厨房”,南航的学生们宿舍聚餐、情侣约会、哥们小酌都喜欢来这里。老板是四位大三学生,从3万元起步,开业半年现在每月净赚2000元。据悉,这类大学生创业项目在全国还是首个。

爱做饭的男生

“南航的饭”是南京高校间的一句流行语,意为南航食堂的伙食是最好的。既然如此,南航的大学生们为何还要自己做饭,瞎折腾干吗?带着许多疑问,记者来到南航江宁校区,探访了位于北门步行街的“DIY厨房”。

一进门,几个男生正在专注地剥毛豆,想必是中午的一道菜肴了。“外面人都觉得我们食堂好吃,可我们早吃腻了,而且觉得蔬菜太少了,不够健康。也想自己下厨,做点家乡小菜,跟同学分享一下,也可一解思乡之苦。”一个叫杨俊龙的男生告诉记者,他们喜欢来这里做饭,想吃点什么就做点什么。宿舍四个兄弟,一般四个菜,边吃边做,互相点评,觉得格外香。

便宜也是大学生们喜欢来

大学生Boss自创公司 2辆自行车起家

张桥军生于1987年,是湖北经济学院淘宝创业实验室首任boss,武汉风达商务服务有限公司总经理。同时,他也是湖北经济学院信息管理学院电子商务系学生。去年8月,还在读大三的他两个搭档加盟武汉某物流公司,买断了其在藏龙岛、流芳地区的独家经营权,开始了自己的创业之路。目前,他的公司资产已经达到了20万元以上,生意好的时候,月收入超过5万。

创业实验室首任boss

从大一开始,张桥军尝试卖手机卡,卖被絮,卖小吃……但这种兼职既耗时间,回报也不多。

全心专职做物流

随着淘宝创业实验室的规模不断扩大,张桥军也从中看到了网店物流配送的商机。他辞去淘宝创业

实验室boss职务,全心专职做物流。

去年4月,抢在毕业生离校和学校放假前,张桥军和两个同学一起,在学校租了一间存货的仓库,与一家物流公司合作做起了行李托运业务。他们聘了8个同学做帮手,在学校里收件送件。一开始,张桥军和合作伙伴只买得起2辆二手自行车。凭着这2辆车和初中生牛犊不怕虎的创业激情,他们把业务越做越大。

4个月之后,张桥军加盟另一家大型的物流公司,并以1.5万元的价格买下了该公司在藏龙岛、流芳地区的独家经营权。

去年下半年,张桥军与人合作,在汉口万松园开了一家快递中转

点。但由于对市场调查不够,加上社会上一些闲杂人员常来滋事,中转点在苦撑了半年之后,亏损近3万元,不得不关闭。

拟将公司整体出租

今年5月18日,还在湖北经济学院读大四的张桥军成功注册了武汉风达商务服务有限公司,并任公司总经理。生意最好的时候,一天要收五六吨货物,毛利润5000多元。“这个月可能超5万。”他说。

毕业后,张桥军顾不上处理毕业的事情。目前,他已经在跟人洽谈,以每年租金3万元的价格将公司整体租赁出去。(摘自《长江商报》)