

■创业点子I

“的哥”司机是城市一道看得见的风景,尽管他们是那样争分夺秒,但是他们也是平常人,也要吃饭、休息。不妨开家“的哥”司机餐馆,相信市场前景一定不错。

【创业前的准备工作】

- 1、需要了解你所在的城市有多少个“的哥”司机,通常他们会聚在什么地方,哪个聚集点人数较多。做好了这些市场调查后,才能选择一个好地点开店。
- 2、餐馆布置。“的哥”餐馆的装修不必花费太多。但是,一定要保持干净、卫生,最好在窗台之类的小角落摆放些绿色植物。
- 3、选择员工。通常“的哥”司机就餐时间不会很有规律,因此,餐馆的工作人员随时要做好准备。

争分夺秒赚钱 开家的哥餐厅

备,选择人员时,一定要选那些动作很快、比较灵活的人。

4、场地的选择。尽量选在市内的某些大型加油站、加气站附近,或一些主要的干道和车流量较大的地方。这样的地方生意自然要好些,但缺点是场地的租金比较高,会加大经营成本,同时司机停车不一定方便。

【开店创业建议】

开“的哥”餐馆要做到以下几点:

- 一是食物的味道要好,容易咀嚼。由于司机进食时间比较短,如果食物不好咀嚼,长此以往,会影响司机们的消化功能。
- 二是连带服务好。餐馆可以延伸服务项目,比如可以帮助司机洗车、擦车,收取较低的费用,还可以为司机提供便利服务,如

换零钱、提供免费开水等。在店内可设置一块小黑板,让司机们在上面交流租车信息等。

三是店内可以多设置几间厕所,“的哥”司机上厕所不方便,提供这一便利服务,可更大程度吸引司机。

【投资利润分析】

开这样一家“的哥”餐馆的前期费用在10万元左右,其中包括租金费用。以一般的二线城市而言,饭店租金每年可以控制在3万元以内;再加上普通的装修、购置桌椅以及厨具等用品,一般需要2~3万元左右;一般快餐店服务人员的工资都在600元左右(包吃),请上2~3个服务员、2个厨师(每人每月1500元)。如果按照每天的客流量为300人次,每次就餐的花费为8元左右来计



算,每天的收入能达2400元,一年下来就可以赢利了。

供应品种以家常菜为主,注意荤素搭配,干净卫生。司机就餐时注意不要提供酒类,要保证有

热汤热茶水。营业时间在可能的情况下,应保证全天候营业。尤其是夜间的“守点”非常重要。

(摘自《天下商机网》)

智新超越健脑吧: 5000元 赚回50万

家庭对孩子投资不遗余力,脑力开发有着巨大的市场,“智新超越健脑吧”开启了记忆教育培训先河,上至70岁的老人,下至7岁顽童,都成为目标人群。

【市场前景】

科技不断发展,竞争越发激烈,每个人都希望掌握更多的知识,提升自己的工欲善其事,必先利其器,记忆方法和学习方法是人们获取知识的有利工具。上至70岁的老人,下至7岁顽童,没有职业限制,没有身份限制,都是目标人群,需求人群大。

记忆教育培训和学习方法培训在国内学校教育领域尚属空白,开发潜力巨大,属于朝阳行业。

【项目特色】

北京智新超越教育总部,位于顶级学府清华大学,是一家专门从事潜能开发、脑力培训的教育机构,致力于研究清华、北大等知名院校学子的学习和脑力开发训练方法,首创太极思维脑刀理论、太极思维杠杆原理两大核心为理论支柱,打造了“超级脑力特训营、超级金领特训营、超级领袖特训营”三大王牌潜能开发系列课程,并结合独创的食补健脑和穴位增智,研发出多项专利,成功创立“智新超越健脑吧”。

智新超越融入了思维导图、手脑操、食补健脑等脑力开发课程。内外兼修,双管齐下,尊重人们心理需求,传授可行的操作方法,满足人们对成功的渴望。

弹性化投资——加盟费从5800元至8万不等,适合不同类型和条件的创业者。

【成功案例】

从最开始的不信任,到亲身体验之后的震撼,一位孟州合作商学完后受益很大。为了让家乡更多的孩子能够学到这种方法,他萌生了想加盟的想法,加盟了智新超越。不久组织了几场学习,除去各种开支赚了58万。智新超越总部还承诺:累计招收学员达2000名时退还所交加盟费时。

【经营建议】

没有雄厚的经济基础的创业者,一次亏损可能令自己后半生难以翻身,所以应选择适合自己的加盟方式。

智新超越有三种加盟方式,第一种是轻松获利型。适合资金投资预算少,具有丰富人脉有一定教育资源(如教育部门任职或有能力组织学员家长)的投资者,按各自付出多少进行利润共享;第二种是参股高利型。适合看准教育项目,具有一定的资金基础的投资者,投资者获得的利润更高;第三种是独立掌舵型。独家经营,超级特许形式,开办分校,盈利模式最大化。

(摘自《商界测评》雷乐敏/文)

■商机无限I

一台电脑也能创富

【项目介绍】

项目一:全景奇画工坊

该技术可使一张普通的照片经过一台电脑的技术处理后马上就拥有了“生命力”,动感、变幻、缩放、全景、高清、梦幻等多种效果融入一体,身价倍增10倍以上,该产品工艺简单,有无电脑技术和制作经验都可快速学会。

该产品可广泛应用于室内装修、影楼、广告行业、印刷、证卡、工艺品、日用品等领域。独家技术垄断,让你快速占领市场。

项目二:神奇石画工坊

一项真正的点石成金术,一块普通的石头、砖头、瓦片,通过特殊技术、机器设备,实现在石板上快速制作神奇石画,栩栩如生,美轮美奂,可实现批量生产,平价销售。应用广泛,可作为纪念品、装饰品、礼品、收藏品,儿童纪念、生日纪念、毕业纪念、婚纱摄影、个人写真、家居装饰等,可以成为你家中、办公室、大堂前台、小店铺中,最具品位、最能体现尊贵地位的必备装饰品,还能成为你送给亲爱的亲人、爱人、朋友、长辈、重要客户的最合适的礼品。

项目三:奇画世界

汇聚当前市场上最时尚流行的数码影像画种(数码高清精彩奇画、新潮拉米娜水晶画、大幅面水晶板画、数码高清绢丝画、数码创意金箔画、数码创意银箔画、数码仿古宫廷油画、数码高仿铜版画、神奇艺术夜光画、高仿真漆笔油画、墨留香名画复制、2010艺术动感画、多功能全彩电暖画),是图像制作领域最尖端最前沿的变革技术。可广泛应用于室内装饰、婚纱摄影、印刷、工艺品、日常装饰品等领域。

项目四:魔变广告

彻底改变传统灯箱单一静止画面、无动感、信息量少、缺乏视频冲击力等致命弱点,开创灯箱广告媒体新天地,无论白天还是黑夜,均是一幅完美清晰、多彩动感魔幻的多变灯箱。可广泛应用于烟酒商店、网吧、超市、餐馆、宾馆、KTV、美容美发店、足疗洗浴店、服装店、饰品店、五金建材店、手机店、汽修店等等各种经营场所。

项目五:美印坊

汇聚当今最时尚、最潮流的各类数码影像技术,韩国迷你秀、手机时尚秀、个性布艺印像、个性

影像杯、个性影像盘、个性饰品、真彩数码瓷像、水晶瓷像、金属影像、数码精品等等,可广泛应用于制作手机饰品、另类饰品、服装饰品、家居饰品、汽车饰品、个性礼品、生日礼品、情侣礼品、商务礼品、节日礼品等等。

项目六:千百变玻璃工坊

一种新型高科技玻璃工艺,运用特殊工艺技术制作而成,可以让一块普通玻璃实现千变万化的效果,想怎么变就怎么变,其成品流光异彩、变幻瑰丽,美轮美奂,效果独特:全景、炫幻、立体、雷射、闪亮、冰浴、波浪、水珠等等,流畅、自然、优美,有灵活跳跃的美感,赋予普通玻璃另类的艺术观赏价值。其应用领域非常广泛,包括建筑外墙装饰玻璃、家庭屋内装修的门窗、移门、隔断、背景墙、壁饰、地面、天花、沐浴房等等!

【加盟流程】

自“奇画世界”系列项目推出后,引起了社会各行各业的广泛关注,目前北京奇画世界科技有限公司正采用多种灵活的方式加快对该技术的市场化推广,以期早日将技术转化成商业效益,开



个神画世界工坊,只需要一台电脑和相关设备和技术即可,开业简单灵活,适合工人、农民、下岗职工、转业军人、大学生、白领等各类人群创业,是小本创业的最佳选择项目。

客户加入到总部的经营连锁体系中,总部从技术、质量、市场营销、服务培训、后勤保障等方面提供完善的一体化支持。总部的强大经济实力,会减少客户的经营成本,降低客户的经营风险,真正使客户做到无忧、轻松经营。

【合作流程】

提出申请→总部考察→签订合同→选址筹备→开业筹备→强化培训→正式营业→后续服务

【联系方式】

◎招商电话: 010-85577055/4008111788

◎联系人:全景奇画工坊

◎网址: http://www.51shsj.com/

◎总部地址:北京市朝阳区青年路69号

◎邮编:100025

◎电子邮件: qihua001@163.com

(摘自《商界财视网》)

■出谋划策I

7招让饰品店生意起死回生

开一家饰品店,但生意一直冷清怎么办?同行建议一个饰品店店主,除了要将选址、把控产品进价以及客户群定位这些最基本的工作要做好之外,尤其要重视产品搭配,走实用路线。

■读者来信

《城乡致富》编辑部: 我叫万红,郑州人。今年初我开了一家饰品店,开业至今已经5个多月了,但生意一直比较冷清。我的小店开在临街的一个小型女性购物广场内,周围虽然有几家饰品店,但我的货品质量相对较好,而且款式也很少与竞争对手重复。开业那一个月,由于促销活动比较成功,销售额上了1万元,纯利润大概有3000元左右,之后几个月销售额一落千丈,连5000元都很少达到,通常一个月的营业额只有三四千元,每个月我还要倒贴钱……我真的很无能为力,请贵刊为我支招,不胜感激!

■同行意见

杭州美丝丝饰品店的张女士认为,一个饰品店店主,除了要将

■《城乡致富》建议

□寻找问题

一般来说,普通的饰品店属于日常消费品,非常适合小本创业。据《城乡致富》分析,万女士的饰品店之所以经营不善,主要可能因为以下三点:

- 1、定位模糊。来信中万女士介绍说货品质量比周边小店好,反而生意做不走,由此可以推断,该店的产品价格相对较高。饰品要卖个好价钱,除了产品本身要有特色外,还需要店主对时尚的阅历和经营环境来支撑。万女士这种“一家独高”的情况,其实隐藏着很大风险,稍不留神就会被消费者排斥。
- 2、杜绝讨价还价。讨价还价,实际上是顾客与店主之间心态上的博弈,并且很多顾客是试探性还价,如果店主同意降价,即便顾

客购买了,也会感觉该产品利润空间大,很难产生持续购买。

3、死板经营。当发现周边小店生意好时,就应该明察暗访,摸清竞争对手的价格、产品体系,迅速调整经营思路,即便保留原有的产品,也可以增加与周边质量相当、价格更低的产品,刺激消费,而不是守株待兔般坐等市场。

□解决策略

- 1、要盘活饰品店,首先要重新调整产品体系。
- 2、店主还要根据不同消费档次的顾客,设置明显的产品梯队,如1—10元的产品占25%,11—30元的产品占40%,31—60元的产品占15%,60元以上的产品占20%。
- 3、宣传方面,可以请1—2个店员,统一着装,统一宣传口号叫卖;小店应依托附近的人流量来运转,所以店主要特别注重店招设计、店外展牌、店内环境等,以吸引顾客眼球。
- 4、在营销问题上,一定要杜绝讨价还价。店主可以定期做推广活动,比如在店门口摆放一个特价产品花车,把一些进价便宜、

性价比高的产品统一“2元一件”或“2元一件”进行售卖;另外,小店还可以开展“买二送一”、“买三送二”的活动,如买一条围巾、一顶帽子,送一副耳套;买一盒眼影、一支唇膏、一盒腮红,送一把化妆刷、一面化妆镜,活动方式以此类推,力求让顾客感觉实惠。

5、将主推的饰品穿戴在玩偶上,放置于橱窗位置,给顾客以产品丰富、搭配生动的印象。同时须注意,玩偶上陈列的饰品最好定期更换,随时保持新鲜感。

6、为了增加团购量,可主攻高校。舍不得孩子套不住狼,店主要先赞助高校中歌舞社团或其他文娱活动饰品,然后再跟对方谈团购。一般来说,只要价格低,很可能达成合作。

7、秒杀有聚人气的作用,但为了被“秒杀”,店主几乎要以成本价销售,利润空间很低,因此秒杀活动可以多在销售淡季时开展。同时,应限制顾客抢购秒杀产品的数量,一般是3件以内,并且要在店内消费满10元的基础上,才能参与秒杀活动。

(摘自《城乡致富》张雁彦/文)

手工绣品店: 让大众服装成为独一无二的孤品

如今的年轻人都讲究个性,如果在服装上绣点有特色的图案,那我们所穿的服装就变成独一无二的孤品。开一个手工绣品店,一方面出售自己生产的绣品,另一方面还可以办一个刺绣俱乐部,找一些简单的花样,供女孩子们学习,收取适当的会费。

【投资预算】

一间20平方米的屋子,装修高贵典雅,具有浓厚的中国文化气氛。房租费加装修费应该控制在3万元以内。3个擅长刺绣的员工(在一些效益不好的丝绸厂能找到合适的人选),条件是应该具有创新精神,并具有较好的文学修养,以便能针对不同的顾客设计不同的绣品,充分展现绣品店的品位和价值。启动资金大约4万元。

【营销建议】

- 1、注意绣品的花色品种不要太单一,应该有各种树木、花卉,还有形态万千的人物、动物等等,并保证都是用五彩缤纷的丝线一针一针描出来的,质量可靠,品位至上。
- 2、注意售后服务。例如顾客的绣品因为时间久的原因出现了问题,可以尽量免费帮他们修补;在顾客浏览本店绣品的时候,营销人员可以告诉顾客绣品如何保养和怎么选择到适合自己的心满意足的绣品等小知识,体现绣品店的人文关怀气息。
- 3、可以开辟俱乐部活动等。陶艺、结艺在国内风行的模式值得借鉴。

(摘自《慧聪网》)

■创业金钥匙I

包天下: 快速餐饮 快速赚钱

【包子文化和快餐文化的结合】

包天下是一家独具中国特色的全新快速餐饮连锁企业,以中国人喜爱的传统美食“包子”作为品牌核心竞争力,融合现代快餐理念,开创了更符合国人膳食结构与饮食习惯的快速餐饮体系,相继开发了活力早餐、拉面米线、馄饨水饺、商务简餐、营养套餐、儿童套餐、风味炸鸡、美味小食、开胃小菜、甜品饮料等标准化正餐与配餐。

作为中国率先实现中式快餐标准化的企业,包天下先后荣获“全国绿色餐饮企业”、“中国名点”、“中华名小吃”、“中国美食名店”等多项国家级荣誉称号。2010年4月,“包天下”与肯德基、麦当劳等共同被中国烹饪协会评选为中国快餐50强,并列第15位;2010年6月,“包天下”又入选中国餐饮百强企业,并被称为中国快餐行业的一匹黑马。现荣膺中国烹饪协会会员、中国快餐联盟专业委员会理事单位、中国饭店协会会员。“包天下”被业内称为能够与洋快餐相媲美的中国人自己的快速餐饮,目前连锁店已遍布全国各省市、自治区,迅速发展成为中国快速餐饮行业的领导品牌,也成为目前中国发展速度最快的快餐连锁企业。

【联系方式】

◎招商电话: 400-887-0788; 800-868-5588

◎联系人: 包天下餐饮管理有限公司

◎网址: www.baotianxia.com

◎总部地址: 安徽省蚌埠市淮河南路福弘业商务广场13—14F

◎邮编: 233000

◎传真: 0552-2812255

◎电子邮件: info@baotianxia.com

(摘自《商界网》)

■创业技巧I

创业者牢记做生意10大禁忌

常说酒香不怕巷子深,这句话是否也能用在生意上呢?一些成功人士表示,深信这句话就可能犯了做生意的禁忌,因为只有主动销售才有可能盈大利。那么,成功做生意还有哪些禁忌要牢记呢?

一忌:坐门等客。经商不跑不活,商品市场瞬息万变,商品交流讲究时效性,坐门难见客。只有跑动,才能得知市场信息,找准时机,

- 方能盈利。
- 二忌:没胆量。俗话说,只要有七分把握便可行动,余下的三分把握靠你争取。遇事下不了决心,错过时机不得利,要知道经商中十拿九稳赚钱的事是不多的。
- 三忌:商品越贵越不卖。商品不可能只涨价不跌价,贵到一定程度,只要赚钱便卖,无论赚多赚少都要满足,若坐等高价,十有八九要吃亏。

- 四忌:把钱存起来。赚了后不愿再投入,活钱就会变成死钱。只有得寸进尺,不断扩大经营规模,事业才能更上一层楼。
- 五忌:好高骛远。看不起小本小利,想一口吃成胖子,这样永远也发不了大财。只有从小到大,慢慢积少成多,一步一步地走,最后才能爬上财富的顶峰。
- 六忌:酒香不怕巷子深。许多人只注重生产而不注意推销,认为

东西好了自然有人慕名而来,这是被动的销售手段。只有主动拉客,扩大影响,才可多销而盈大利。

七忌:人家咋干咱咋干。缺乏创造精神,总跟在别人身后,被人牵着鼻子走,别人把利收完了,你再干就获利甚少或一无所得。只有抢先一步占领市场,才能获胜。

八忌:热信息热处理。得了热门信息,便急急忙忙盲目行动,不做充分准备,打无准备之仗败多

胜少。只有认真分析研究市场,待胸有成竹,方能上马。

九忌:喜热厌冷。总以为什么东西干的人越多越有利,要知道“萝卜多地皮紧”。只有看准“不起眼”之处,爆冷门,才可能拥有市场。

十忌:厚利销售。销售商品只顾销量多,利厚价高令人望而却步,结果厚利销少。只有把利看得轻些,价格合理才会有顾客,薄利多销方能赚大钱。

(摘自《阿里巴巴》)