

# 掘金新疆:到新疆创业抓住6大机会



## ■无限商机

### 女性私密财富之源

#### 【公司简介】

广东女性私密日用品科技有限公司是集产品研发、系统教育、整体策划为一体的全球化女性私密保养用品推广机构,是中国内地首家系统化女性私密健康提供全方位解决方案的品牌运营商,自进入中国市场,女性私密便开创了女性私密保养的新领域,在中国女性私密保养行业具有里程碑的意义。

女性私密情系女性,关爱女性美丽与健康,率先在业内独家推广开了中国女性私密保养行业先河,全国首创女性私密保养24小时六大防护网保养调理法——滑、润、丰、香、紧、嫩。

#### 【建店优势】

总部利用“傻瓜式输出”模式,提供涉及到专卖店经营、管理、人员等各个方面的项目。按照专卖店规模不同,提供了开店所需的物品并配送了一定数量的产品,从产品到购物袋、宣传单张、X展架、工服、工牌、会员卡、产品试用装等,都为您配送齐全。您只要将总部配置的产品及物品直接摆放到您的货柜,即可开门营业。

#### 【售后优势】

开业前总部协助制定和实施开业计划,完成会员制度、积分制度、后继促销、工资结构的设定。提供店长、店员专业技能培训,从产品卖点、店务运营、导购技巧、经营管理到促销宣传等方面。经营期间,总部指定客服热线有经验丰富的客服专员为专营店提供补货和经营指导服务,根据您的需要,及时为您提供行情分析,向您提供合理化建议,制定销售和宣传方案,帮助您提升销售业绩。

#### 【营销优势】

总部拥有丰富的商业运营实战经验,自有一套独特的营销模式,提升您的销售业绩。总部协助专营店开展各种优惠促销活动。总部新闻中心与全国30多家新闻媒体建立了长期的资讯联盟,对各地专营店进行相关报道。同时总部网站定期发布相关市场信息和营销策略,帮助专营店针对市场需求及时调整销售思路。总部通过在电视、电台、报纸、杂志等全国性媒体上投放品牌广告,扩大品牌知名度,让您的店面经营锦上添花。

#### 【联系方式】

招商电话:020-66639696  
联系人:邹先生  
网址:www.she178.com  
总部地址:广东广州市海珠区珠江帝景克菜公寓F-6C  
邮编:510310  
传真:020-62383032  
电子邮件:964713159@QQ.com  
(摘自《阿里巴巴》)

疆自治区畜牧厅也将每年拨款10万元,用于马良种补贴。

#### 成功案例

2009年,普鲁瓦养马的年收入达到了30万元,而十几年前,“一年也卖不了两三千。”他说,原来马场里种地的家庭比养马的家庭收入高,现在养马收入高了,种地的也来养马了。

## ■二大机会:建材

#### 利好政策

此次新疆工作会议上,提出设立喀什经济特区。在随后的新疆全委会上张春贤提出要推进新型城镇化建设,力争10年内形成若干个中心城市。

#### 掘金领域

新疆基础设施建设相对薄弱,包括交通运输网络、居住条件、城市建设等将加大投入和建设力度。因此,在大力发展地区经济背景下,新疆基础设施建设投资在未来几年将迎来更多空间。建筑用材也会不断呈爆发式的增长,建材经营也会是创业投资的一个发展方向。

#### 成功案例

李德义是他们那一拨儿做建材生意最成功的一位。用他自己的话说,“这是被逼出来的”。

## ■一大机会:农业

#### 利好政策

5月28日的全委会上,张春贤在讲话中强调大力推进现代农牧业:发展高效节水农业;加快发展特色农牧业;围绕棉花生产基地建设,延伸棉花产业链,提高棉产业竞争力;大规模发展现代农副产品加工业,创出绿色知名品牌。

#### 掘金领域

1、新疆是一个物产丰富的地区,农产品有番茄、葡萄、哈密瓜等,尤其以葡萄干闻名全国。随着新疆新一轮的发展,必将对农产品产生大量增加的需求。创业者可以考虑选择特色农产品种植与加工。例如葡萄深加工产业。

2、7月15日至20日,首届国际马术拉力赛在昭苏大草原举办,而于近日成立的新疆马业协会以及酝酿制订的马产业总体规划,说明马业快速发展已成为新疆草原畜牧业未来发展的重头戏。新

## ■三大机会:边贸

#### 利好政策

鼓励新疆企业开展对外投资合作;发展面向周边国家的外向型

产业,努力把新疆打造成我国对外开放的重要门户和基地;抓住国家将乌洽会升格为“中国—亚欧经贸博览会”的机遇,从国家层面上进一步扩大新疆对内对外开放。

#### 掘金领域

新疆自古以来就是举世闻名的丝绸之路中国段中道、南道的交汇处,是客商云集、货物囤积,人如蜂聚的国际商埠。如今,新疆在中国进军中亚、南亚、西亚的开放格局中具有不可取代的中介地位。创业者可以做皮鞋、服装、食品、小家电等轻工商品的批发生意。

#### 成功案例

朱双成原在广东东莞经营一家服装加工厂,金融危机后,他考虑到新疆受金融危机影响较小,遂到新疆发展。到新疆后,他相继到几个边境口岸考察,决定在新疆开一家服装厂,一部分内销,另一部分出口中亚等地。

## ■四大机会:基建

#### 利好政策

以水利工程、交通、电力、通信设施建设、城市垃圾和污水处理为重点,抓住中央“十二五”期间“加大对新疆投资力度的有利时机,“多快好”上一批重点基础设施项目。

#### 掘金领域

新疆大力发展城镇基础设施,需要有一批人才参与建设。创业者在拥有一定的专业背景下可以做劳务工程承包。

#### 成功案例

掐指算来,吴德明在新疆呆了已有10个年头。10年前他从家乡重庆乘车转到郑州,走郑州转到新疆。刚开始他跟着亲戚在一家钢厂上班,此时他了解到做建筑工工资比较高,毅然结束了他在钢厂的工作。找到一家建筑工地做木工,2年后,他召集了家乡20多人开始承包工地,做劳务承包。就这样雪球越滚越大,他成立了现在的劳务公司,专做劳务承包经营。

## ■五大机会:餐饮

#### 利好政策

喀什被中央确定为经济特区后,将会加大招商引资的力度和周边市场的开拓。各路建设大军也将纷纷涌入这座曾经繁华的西部边陲之城,因为一系列政策的改变而面临重大发展机遇。投资餐饮创业将会是不错的选择。

#### 成功案例

一家湘菜馆,她从阿克苏开到乌鲁木齐,从小饭店开成大酒店。这家店的老板周映芝曾在新疆参军。她了解到很多湖南老乡在新疆,于是开了家湘菜馆。

“刚开餐馆,也不懂,就想弄一个让大家都能记着的东西,吃了就高兴。”经过几年的积累,赚了一些钱后,周映芝决定到乌鲁木齐发展。“我在乌鲁木齐市开湘菜馆,可以说是第一家。”周映芝说。衡山市场人来人往,当时没餐馆,周映芝看上了那块宝地,就开了家湘春园酒楼。起初店面面积太小,她一度租了3个相近的小铺面,每个不到30平方米。8年后,搬到现在这个位置,如今已经经营了10年。

## ■六大机会:住宿

#### 利好政策

喀什最近因“经济特区”概念的介入,也显得和以往任何一年都有所不同。据报道,专门为“喀交会”而建的新会展中心在投入使用的第一年即面临饱和,原本以为绰绰有余的1200个展位供不应求。光是深圳一地就提出要200个展位,它原定的只有40个。更让人犯愁的是喀什的接待能力,喀什所有具有接待能力的宾馆都算上了,仍然无法满足需求。

#### 掘金领域

随着喀什经济特区的深入建设,包括会展经济、住宿服务业需求也将大幅上升。创业者可以根据资金实力投资宾馆等第三产业。

#### 成功案例

朱莉的小小旅馆已经在喀什营业1年多了。正是喀什筹建新会展中心时,她投入100多万开了家有50个房间的小型旅馆,开业以来平均入住率达到八成。最近因喀什设立经济特区以来,入住率达到百分百。(摘自《商界财视网》)

## 家常菜馆:红火不盈利咋办?

120平方米的餐馆,每月5000余元的房租,加上人工、原材料等支出,苗女士的面馆在“红火”的表象下,却连续亏损,甚至让她产生了“转让”的念头:“为啥就不赚钱呢?一年到头都白忙活了。”

#### 【读者来信】

河南读者苗女士来信问:她有一间120平方米的临街社区店面,和自己的儿女们从2000年经营到现在,其间做过汉堡炸鸡店,到现在的家常菜馆,生意虽不算坏,但随着房价的上涨和人力、经营成本的上涨,现在越来越吃力,每个月忙到头也不盈利,但是找不到原因。

这家饭店位于郑州市城北路与城东路交叉口。从紫荆山路到城东路之间,也只有这一段有连续的几家门面,形成了一个小的商业集中区域。整个店堂的布置也以朴素风格为主,比较整洁,环境上并不令人反感。每天中午,饭店里开始走进顾客,不到半小时的时间,大厅里已经坐得挺满,生意看起来还真的挺红火。“别看人多,但多数都是点一碗面或者两个小菜,单人消费并不多。”苗女士说。

120平方米的餐馆,每月5000余元的房租,加上人工、原材料等支出,苗女士的面馆在“红火”的表象下,却连续亏损,甚至让她产生了“转让”的念头:“为啥就不赚钱呢?一年到头都白忙活了。”

#### 【专家支招】

为此,营销专家戴超经过一番实地调查分析,对这家“生意不错就是不盈利”的家常饭馆给出了如下“诊断”方案:

### 1、家常饭店要学会给菜定价

戴超分析,这家店的菜单看起来非常“实在”,但没有技巧。虽然附近的食客是针对实惠来的,但是在选菜时每道菜的价格不一样,就容易在价格上进行比较,如果把荤菜、素菜、面这几大类做成统一的菜价,比如素菜10元、荤菜18元、面6元,全是一个价,这样利润在菜品之间进行平衡而不是简单的原料成本加上利润来定菜价,这样既方便点菜,又容易提高素菜和凉菜的利润。

### 2、主打特色菜

不要什么都做,反而没有特色。主打一个“主菜”,并把门头更换为这个主菜的名字。

### 3、配套服务要跟上

把普通的家常菜减一部分,保留几款特色美食,稳定之后,开发社区送餐项目。比如引进一种鱼、鸡等主菜,几个人像点大盘鸡一样点一份主菜,配两个凉菜,这个小饭店就转变成了一个主打特色、面食辅助的店,扭转一下经营定位,吸引周边的社区居民。

### 4、举办活动吸引人气

突出特色之后,应该针对社区情况完善服务,比如周六、周日等定期举办社区厨艺交流小活动、新菜品尝等,吸引人气,主打特色和实惠消费,加上设置送菜上门等后续服务,相信人气和利润能有较大提升。

#### 【联系方式】

招商电话:13618199995  
联系人:文经理  
网址:http://www.hyzsx.com/  
总部地址:四川眉山市桃园路  
邮编:620032  
电子邮件:17625089@qq.com  
(摘自《商界测评》)

## ■创业金点子

### 休闲小吃赚钱秘方 口味是成功的关键

不管餐饮行业如何发展,休闲小吃都是一个永不饱和,也永远不会被淘汰的行业,被许多专家公认为“最具前景的项目”。尤其是占国内总人口3/4的青少年,在饮食习惯上越来越钟情于休闲小吃,使小吃行业拥有巨大的市场潜力与发展前景。本文将以东烟台小螺号商贸有限公司为范本,向读者介绍一种新型的休闲小吃经营模式。

#### 【项目介绍】

目前虽然大街小巷到处可见烧烤、油炸、串串香、麻辣烫、铁板烧、炒粉等种类繁多的休闲小吃,但没有核心品牌作为支撑,口味雷同,既无法保证食品卫生安全,也无法有效整合技术等优势资源。而有意于该行业的创业者在选择食品原料的生产商时,应该首先考虑产品种类和口味是否具有竞争优势。

小螺号公司与同类调理食品生产商最大的不同,就在于其产品的核心专有配方。口味是小吃行业的安身立命之本,只有具备了这一核心竞争力,才能吸引顾客。产品系列品类丰富,荤素、营养、色泽、口味搭配合理,能够适应全国各地、地域的饮食习惯。具体产品工艺有奥尔良风味、



香辣孜然口味、疯狂麻辣口味、香辣风味、羊肉风味和碳烤鱿鱼风味。

#### 【创业准备流程】

- 1、首先预定:有意者以网上留言、QQ交流、电话、传真等方式预订专卖代理区域名额。
- 2、实地参观:到总部所在地进行实地观摩,并与总部工作人员进行业务交流,现场品尝。
- 3、签订合同:双方确认考察结果无争议,正式签订合同。
- 4、缴纳费用:投资者向总部缴纳独家代理费1万元。
- 5、技术培训:公司免费培训全部产品生产技术人员,代理商自己加工,简单便捷。小螺号公司以纯正的技艺和丰富的经验总结整理出一整套技术资料,全面细致的讲解了整个配方、工艺、流程和实

际操作中常见问题、注意事项,将休闲小吃的原料生产过程系统化、标准化,完全实现了“傻瓜式创业”的基本要求。除此之外,技术资料中还详细介绍了经营所需设备、产品价格制定、原材料采购、选址、经营模式等经验,即使没有餐饮行业创业经历的代理商,也可以轻松入门。而代理商在实际经营时,总部会根据实际情况派专人上门指导。

6、按一般程序办理营业执照,还需要办理卫生许可证和从业人员个人卫生健康合格证。

#### 【利润分析】

以市面上最常见的川香鸡柳串为例:售价均在1.5元,以每箱100串计:100×1.5=150元。

如果作为独家代理商,将集生产商、配送商、经销商于一身,

## 棕丝保健鞋:年赚15—50万不是梦

#### 【项目介绍】

四川弘一鞋业有限公司成立于1995年,坐落于东坡故里眉山,是一家及科研、生产销售纯天然棕丝保健鞋为主的天然棕丝鞋厂。公司拥有先进的制鞋流水线,可日产棕丝保健鞋2万双以上。公司生产的天然棕丝保健鞋,原料来源于“秀甲天下”的峨眉山深处的野生棕丝,是峨眉山人进深山采药茶等

#### 最理想的防潮防寒服。

将野生棕丝进行特别工艺处理,再经过一系列具有保健功效的特别名贵中草药液浸泡后晾干做成鞋,是弘一鞋厂的首创。这种鞋具有棕丝的所有特性——防潮防寒、柔软坚固、透气吸汗,同时也兼带了中药的保健功效,长期穿着,对彻底根治脚臭、脚汗、脚气、冻疮等脚部疾病将起到明显作用。

#### 【加盟流程】

- 1、电话咨询:咨询者通过电话,向招商部经理或客服了解自己开店的所在地是否已经有加盟商或代理商。
- 2、加盟申请:咨询者对所在地提出书面或电话的申请。
- 3、实地考察:咨询者到厂里或公司做一个实地的考察。
- 4、开业前培训:在开业前对该

店的导购员进行鞋品分类和组合,指导收银,进退货及变价等流程,同时对销售用语和销售技巧进行标准流程等。

5、加盟跟踪:对已经营业中的加盟商进行销售跟踪指导。(包括新产品的上货,备货量,畅销款式的推荐上架,对出现任何质量问题的产品的退换货,对销售业绩的真实情况等)

#### 【联系方式】

招商电话:13618199995  
联系人:文经理  
网址:http://www.hyzsx.com/  
总部地址:四川眉山市桃园路  
邮编:620032  
电子邮件:17625089@qq.com  
(摘自《商界测评》)

