

# 剩男剩女经济学 看商家如何赚钱!

随着剩男剩女队伍的不断壮大,社会对他们的关注不断升温。剩男剩女们如今已经被分为4级,二十七岁的被称为“剩斗士”;30岁的被称为“必剩客”;31—35岁的被称为“斗战剩佛”;35岁以上的称为“齐天大剩”。

## 剩男剩女拉动内需

虽然是“剩客”,但他们的生活却非常精彩,单身一族由于不受房奴、车奴、孩奴问题困扰,消费自由度较大,消费潜力巨大。剩客们只是被婚姻剩下来了,在其他方面往往都很优秀,他们的人生虽不完整但可能很精彩,消费是许多剩客的一大乐趣。

剩客们在旅游、社交、娱乐方面的消费都比已婚人群要高。特别是剩女们,消费起来更是肆无忌惮,似乎消费能让她们暂时忘记“剩下”的烦恼。所以很多剩女尽管收入高,但仍然是“月光女神”。

一些剩女由于存在恐慌心理,花钱更凶猛,这也是经济学上的奇特现象:人在害怕的时候花的钱比平静的时候更多。不少商

家都看中了剩女的消费能力,大做剩女的生意经。剩客们的存在对拉动内需无疑做出了巨大贡献。

## 剩男剩女催生无限商机

剩男剩女们如今可是很多商家的座上客,他们为社会创造了话题,为商家创造了无限财富。

★婚恋网站  
婚恋网站办得是如火如荼,至今国内已有好几百家婚恋网站,那些恨嫁的剩客们给婚恋网站带来巨大商机,注册会员数量正在井喷。免费的大众服务与收费的VIP服务相得益彰,目前婚恋网站的市场规模达数亿元之多。

★猎婚机构  
猎婚机构与普通婚介不太一样,猎婚对于双方条件的要求也

相对较高。会员交上几千元至上万元不等的会员费,猎婚机构负责为你寻找钻石王老五、知性美女。猎婚机构成为剩男剩女经济中的一大赢家。

★恋爱培训班  
“恋爱学堂”,“找好老公培训班”,“恋爱模拟”等各种爱情培训班在各大城市火热开课,8堂课,2000多元学费。这些培训班为剩男剩女们恶补情商功课,提升个人魅力。随着参加人数的增加,这种培训班的学费也水涨船高。

★更多无限商机  
很多商家抓住剩女们的高消费能力,地产商、珠宝商、IT商都推出针对剩女的商品。小洗衣机、小冰箱、小巧的汽车都是商家精心为单身们打造的商品。只要有创意,就能从剩男剩女身上赚到一桶金。

(摘自《每日经济时报》)



## 创业之期 节省开支的 8个窍门

### □节省办公开销

初期创业者,资金周转及回笼没那么顺畅。因此,刚开始,往往不得不“能省则省”。尽量少花钱,能不掏腰包者尽可不掏腰包。因此,诸如,电脑、传真机、电话机等,如果家里有的,可以直接充分利用。而如果部分设备或用品暂没有,又不得不添置的,也可到二手市场淘下,先将就着用,等赚了大钱再大大方方地换成新的。此外,还可从如下方面节省办公开支:购买可重复使用的打印墨盒、使用网上下载的免费表格、自动下载免费软件等等。

### □明确市场定位

钻研并明确自己的市场定位,这一点在创业起步阶段就必须确立下来。掌握了市场发展方向,就好比瞄准方向的箭靶,方向越坚定,越精确,箭靶射出的里程才能越远。

### □稳定老客户源

一般情况下,自己组建公司开展业务前身基本都是业务方面。因此,在开展本公司业务时,他们有两项优势:熟悉并能掌控业务方向;有一批老客户。在公司组建初期,稳定老客户的合作关系显得十分重要。它是一个公司稳定和获取长足发展的源泉。而在稳定老客户时,妙招也是十分丰富的,例如:价格上优惠于一股市场价格、服务周到细致、不时给点另外的小优惠等等。

### □挖掘潜在客户

在市场定位基本明确的情况下,通过网上各大论坛寻找对你的产品或服务可能感兴趣的客户或商友。

### □妙用网络营销

借助网络搜索引擎寻找并加入迎合你受众需求的论坛和社区。在你的网络签名里加上自己公司的地址。当然,要能在论坛里提供有价值的资料,人们才会点击你的网站。

### □开设网上商店

在网络营销如此盛行的年份,新开设的公司要想使自己的业务获取长足发展,网上商店开设势在必行。然而,在众多电子商务平台里,选取怎样的网销平台也是商家必须重点考虑的问题。在此,有个建议:选择网络平台不该顺大流,而应自己独立选取,并且重在前景,而不在眼前。最主要的是挑个能够给自己及客户获取最大实惠和方便的电子商务门户。

### □适时自我营销

小企业要想成名、逐渐做大,在资金短缺等不利因素下,投大钱做广告显得不太现实和可行。因此,更要懂得在适当时候传播自我以及自己的企业。例如,可以考虑把自己公司的名称和网址印在你的信笺里、名片上和电子邮件签名中,或者员工制服上、将要发出的宣传品、所有新闻稿、黄页广告和公司车辆上,这样,你所有的潜在客户都将有可能看到它。

### □提高个人素养

由于创业初期,没有过多的资金和费用来一应俱全地雇齐全部的人员配合自己开展业务,因而,很多事情还必须自己干。这种情况下,对初期创业者还有一点要求——提高个人素养:把自己培养成一个全能至少接近于全能的人才。既方便创业初期公司的运作以及业务的开展,又能够为今后公司发展步入适当规模后招聘和管理员工奠定基础。



并不是所有的人都具备创业素质,究竟哪些人不适合创业?社会心理学家认为,以下10种人不适合创业——

## 不配创业的10种人,你在里面吗?

1、缺少职业意识的人。职业意识是人们对所从事职业的认同感,它可以最大限度地激发人的活力和创造力,是敬业的前提。而有些工薪人员却对所从事的工作缺少职业意识,满足于机械地完成自己分内的工作,缺少进取心、主动性,这与激烈竞争的环境不相宜。

2、优越感过强的人。自恃才高,我行我素,难以与集体融合。

3、唯上是从,只会说“是”的人。这种人缺乏独立性、主动性和创造性。若创业,也只能因循守旧,难以开展开拓性的工作,对公司发展不利。

4、偷懒的人。这种人被称为“工资小偷”。他们对付出的劳动和工资觉得不相符合时,只会发牢骚、闲聊,每天晃来晃去浪费时间,影响他人工作。

5、片面和傲慢的人。有的人只注意别人的缺点,看不到别人的优点;有的人总喜欢贬低别人,抬高自己,总以为自己是最强者,人格方面存在很大的缺陷。

6、僵死的人。做事缺少灵活性,对任何事都只凭经验教条来处理,不肯灵活应对,习惯于将惯例当成金科玉律。

7、感情用事的人。处理任何事情都要理智,感情用事者往往以感情代替原则,想如何干就如何干,不能用理智自控。

8、多嘴多舌与固执己见的人。多嘴多舌的人,不管什么事,他们都要插上几句话;固执己见的人,从不倾听别人的意见。

9、胆小怕事、毫无主见、树叶掉下来怕砸破脑袋的人。这种人宁可因循守旧也不敢尝试革新,遇事推诿,不肯负责,狭隘自私,庸碌委琐。

10、患得患失却又容易自满自足的人。稍有收获,欣喜若狂;稍受挫折,一蹶不振,情绪大起大落,极不平衡。

当然,世上万物,绝非一成不变。社会学家认为,性格是可以改造的,任何一个人完全可以在实践中注意克服性格缺陷,战胜性格弊端,改变性格类型,不断丰富和完善自我。倘若自身有上述10种性格缺陷,但已经踏上创业之路,甚至当上老板或负责人,则需学会重用人才,借助他人智慧来弥补个人不足,以避免失败。(摘自《天下商机网》)

## 营销策略

众所周知,忠诚的顾客能为企业带来丰厚的利润,帮助企业获得竞争优势。研究表明,现今的顾客是以其所感知的价值是否实现为满意的基准,他们会在不同的供应商之间进行选择,价值已成为顾客进行“供应商选择”决策的核心。故企业唯有通过不断创造更高的顾客价值,才能留住顾客。因此,在顾客忠诚的驱动因素中,“顾客感知价值”不可或缺。

## 网店经营:用价值驱动忠诚

在过去的二十多年中,顾客价值在营销领域已经受到长期的关注。那么,在新兴的网络营销中,网上商店应该为顾客提供什么样的价值才能赢得顾客的青睐?网上商店又应该在哪些方面展开努力才能为顾客创造价值?

### 提升顾客的结果性感知价值

在传统商店中,“质量是企业的生命”这句口号已经被当成“至高无上”的信条,网上商店亦如是。网上商店在保证商品质量方面,应该灵活运用以下“招数”——

招数一:做自己熟悉的商品  
做自己熟悉的商品可以大大减少“出错”的概率,凭着对商品的性能、适用群体的了解,可以大大提高销售的“精准度”,从而提升顾客的结果性感知价值。

招数二:做有品牌的商品  
品牌暗示着商品的高质量,消费者是喜欢购买品牌商品的。开车要开宝马、抽烟要抽中华、手表要戴劳力士、手机要用诺基亚……因此,开网上商店,一定要卖品牌商品。借品牌商品的力量,做自己的品牌。

招数三:制定并公布商品质量  
量保证承诺

任何网上商店,不管它的经营多么出色,总有让顾客不满和顾虑的时候。对于这一点,淘宝上一些优秀网店的做法是:承诺保证商品质量,顾客如对商品不满,7天之内可以进行无条件的退换货,以此打消顾客对产品质量的担忧。

### 提升顾客的过程性感知价值

在传统商店中,商品的陈列和摆放是有讲究的。商店会把顾客最有可能购买的商品摆放在最显眼的位置,这样,顾客搜寻商品的时间就有可能大大节约,顾客购物过程的愉悦感就会随之增强。网上商店也是这样。

招数一:提供目录和搜索工具,为顾客搜寻商品提供方便

招数二:简化下单过程,提高下单的安全感

招数三:选择可靠的物流配送公司

网店在选择物流公司时,可以参照以下原则:

一选口碑。选择那些口碑好的物流公司作为自己的合作伙

伴,提高商品物流的“保险系数”。

二选费用。在那些自己信得过的物流公司中,选择服务费用相对便宜的物流公司。

三选时间。选择那些物流运输车多,物流网点覆盖面广的物流公司,可以缩短商品的送货时间。

招数四:畅通沟通渠道,重视售后反馈

网上商店要想成为“百年老店”,多跟顾客沟通很重要。因此,网店要利用多种技术手段,畅通与顾客沟通的渠道:电话、电子邮件、QQ等。通过沟通与售后跟踪,了解客户对商品的满意程度 and 真实想法,把顾客的“金点子”用在网店的经营上。

### 提升顾客的情感性感知价值

网上商店的“店面设计”可以试试运用以下方法:

招数一:优化网页设计

网上商店可以通过以下“八字方针”来优化网页设计:“连贯”;页面的各组成部分相互呼应、风格一致、一气呵成,实现视觉上的和心理上的连贯。“分割”:将页面分成若干小块,小块之间有



## 生财有道

## 小张的生意经 小小Q品店也有大智慧

从东北大老远赶来,只买一两百元的产品就走,很多批发商就不给别人好脸色看,其实大错特错。这些商户目前只是考察市场,之后很可能跟我们做大生意。自己的市场是自己打开的,不但要靠互联网,还要靠老板自己的一张笑脸。”

### 小张的生意经

“想做好生意,要捷足先登。”这是小张的经验之谈。2006年初小张筹办创业时,全国正掀起了饰品生意的投资热。小张想,做小生意与炒股票一样,如果大家都挤破了头,距离行业洗牌的时间也就不远了;如果想做长久的生意,一定要从别人不了解的产品入手。

●想做好生意,要捷足先登。

●店铺选址选顶尖的平台。

●建立熟客信息库,一有新货到进,迅速发图片给各地的客人;将进货流程编进物流软件。

●自己的市场是自己打开的,不但要靠互联网,还要靠老板

自己的一张笑脸。

### 【行业分析】

小张的商店属于精品行业的创意礼品类别。该行业投资起点不高,技术含量有限,竞争比较激烈。以近两年来的成功案例来看,不少商家走差异化经营路线,重点经营两到三种创意礼品,给顾客留下深刻的印象,建立了熟客群,值得借鉴。

### 【投资风险】

无论是零售市场还是批发市场,都存在十分激烈的竞争。而且,创意新品层出不穷,货物物流量大,即使对于小商铺来说,物流管理都是门学问。

### 【选址建议】

合富置业的王敏小姐认为,该类创意礼品生意在广州的选址成功地点只有两类,一是在万菱广场这样的批发市场做批零售生意;二是依靠人流量,在地王广场、中华广场这样的大型商场做零售生意。由于竞争激烈,该类生意开在二线城市经营的空间更大。

(摘自《广州日报》 井楠/文)

### 捷足先登成功了一半

小张读书时学的是计算机,她花了两个月的时间在网络上精心搜索,一种新产品——蛋糕毛巾引起了她的注意:这是一种以“概念”取胜的产品,销售的是平常的全棉毛巾,但在加上包装盒与装饰品后,摇身一变成为可爱奇特的点心蛋糕。小张被这种富有创意的包装深深吸引,而当时类似的产品暂时还没有在零售市场出现。她很快联系到生产企业,以最先入行者的优惠价格取得了经营权。

### 单一产品难做零售生意

那么,在哪里做生意比较好呢?开始时,姐妹两人最先想到的

就是做零售生意,然而,行内人告诉她们,只从一种创意礼品入手,销售面太有限,很难撑起一家零售店的生意,既然是新产品,不如就从批发生意入手吧。小张很受启发,她一面选址,一面花钱建立了一个网站,为宣传小店做好了准备。

广州批发市场虽多,小张却打算“万里挑一”,一定要找到顶尖的平台。她发现解放路万菱广场是礼品批发市场中的翘楚,于是在2006年中签约入驻了该广场4楼的一家20平方米的小店。

### 好生意要靠一张笑脸

“做批发生意也是个细活,对待大小商户都要体贴入微。”小张谈到了自己的服务经,“不少商户