

最适合女性创业的5行业

不论是高学历妇女凭借专业知识提供服务给企业，还是一般妇女靠才艺或一技之长提供服务给消费大众，女性在职场上都有宽广的选择空间。专家们集思广益，列出下列五类以服务业为主的领域，作为女性创业的参考。

NO1 创意服务类

以创意想象、执行为主要工作内容的职业,适合需要自由、不受拘束的创意工作者，由于在工作地点上非常具有弹性，因此也适合兼顾家庭的SOHO族,包括企划公关、多媒体设计制作、翻译编辑、服装造型设计、广告、音乐创作、摄影等。

NO2 专业咨询类

以提供专业意见,并以口才、沟通能力取胜的行业，由于工作内容与场所都富有高度弹性，因此跑单帮游走各家企业或成立工作室的可行性也极高,包括企业经营管理顾问、旅游资讯服务、心理咨询、专业讲师、美体美容咨询顾问等。

NO3 科技服务类

在网络及电脑科技如此发达的情况下,拥有相关专长创业机会相当多,包括软件设计、网页设计、网站规划、网路行销、科技文件翻译、科技公关等。

NO4 补救看护类

包括儿童教养与老人看护，不过

通常需要相关证照。包括才艺班、幼儿园、托儿班、居家照护、老人安养服务、家事服务等。

NOS 生活服务类

主要以店面经营方式为主，又可分为独立开店与加盟两种。较适合的

行业包括西点面包店、咖啡店、中西餐饮速食店、服饰店、金饰珠宝店、鞋店、居家用品店、体育用品店、书籍文具租售店、视听娱乐产品租售店、美容护肤店、花店、宠物店、便利商店等。

(摘自《中国经济网》)



■创意产品I

说话玫瑰——越浪漫越赚钱

不善言辞的小陈几次鼓起勇气想向女友表达爱意，话到嘴边就是说不出口。一天路过花店，看见了会“说话”的玫瑰，大喜过望，马上请店主在玫瑰花上印上“小芳，我爱你”，包装得非常漂亮送给女友。他说:“亲口表达爱意感觉很肉麻，我觉得借花传情非常有新意，可以给她一个惊喜。”

【项目前景】

“说话玫瑰”是一种全新的高科技鲜花加工技术，通过在玫瑰或其他鲜花花瓣表面直接印制表达爱意或祝福的字句、图案或照片而成的。“说话玫瑰”不仅给人们提供了更新鲜生动的表情达意方式，也是一个非常有创意的创业主意。

目前在国内“说话玫瑰”市场基本处于空白状态,市场容量大、产品利润空司高和市场竞争小是“说话玫瑰”成为“摇钱树”的保障。

【前期准备】

“说话玫瑰”的项目投资不大,仅需一台电脑和一台“说话玫瑰”机,设备投资只需几千元,是那些手头资金并不十分充足而又想自己创业的人一个好的选择。

另外,“说话玫瑰”机操作非常简单,玫瑰喷绘机实质上是一种特制的喷墨打印机,通过USB线可以直接和电脑相连,然后通过专用软件编辑文字图案,玫瑰机接到指令后就把文字图案喷绘到花卉上。只要懂电脑基本操作,20分钟即可学会制作“说话玫瑰”。

【利润核算】

“说话玫瑰”项目的效益非常高,在美国,半打“说话玫瑰”售价49美元以上,国内的大中城市售价通常每枝8元到20元。与此相对的是每枝“说话玫瑰”的加工成本仅为0.2元到0.3元,每枝总成本仅为0.7元到1.3元,平均为1元左右。即使按照最高成本1.3元和最低售价8元计算,每枝玫瑰的毛利在6元钱以上,每天销售20枝花,每月利润可达3600元以上,利润极为可观。

【经营方式】

对于“说话玫瑰”来说,有两种经营方式比较可取,一种是依托花店、个性化礼品店、商场超市,作为他们的特色服务和增值业务推出;一种是单纯进行加工服务,收取一定的加工费了设备投资外,还需要一万到几万块钱的花店装修和流动资金,但是经营方便、灵活性强,单枝的利润也高。后者节省场地,10平方米的店面即可开业,投资小,最低不到万元。

需要选择中心店面的话,可选取人流量较大的商业区,这些地方的租金高,但是业务量大,价格也可以稍微高一点。另外,选择在年轻人集中的大中学校附近也不错,虽然他们消费力不强,但是浪漫的天性让他们更愿意追逐时尚,对他们不妨采取薄利多销的策略。还有,医院、电影院及公园旁边也非常合适。

(摘自《黄金路创业网》)

适合女性创业的模式推荐

女性应当通过什么途径、什么方式走上创业这条路,是困扰在许多女性创业者心中的难题。有专家建议,女性创业者其实首先可以先行在众多创业项目圈定其中的一二个项目,然后有针对性地进行市场调查、了解,从中选出最适合自己的创业项目来。

推荐创业模式一 独立自创

可以首先自己来设计一个项目,独立自创。比如我有一个意向中的产品、服务,我觉得产品和服务有市场,我也有能力把这个做好,这样我就做好商业计划书、做好规划、做好市场调研,把所有相关的要素摸清楚以后,然后办照、选址、装修、招员工、开办。

推荐创业模式二 加盟连锁

一个加盟总部,把各个环节都做好了,你只要交一笔加盟费,就全盘接过来了,用他设计的品牌,你开店经营就行了。这也是一种模式。只不过对于那些10万以内比较小的项目,可能市场调研、考察

方面做得应该更细一点,这也是为了稳妥创业必须的准备。

推荐创业模式三 产品代理

直接拿人家的产品做代理。可以注册一个个人独资公司,把东西卖出去后赚的钱就是自己的,这也是一种模式。

推荐创业模式四 收购

收购现有的企业,也是一种很好的模式。收购跟加盟连锁有类似

之处,就是说人家本身是一个已经经营成型的企业,有一个相对比较成熟的项目,只要你有足够的经营能力和人脉关系的话,你可以采用此方法。比如说餐饮,比如说一个什么门店的转让,等等。

推荐创业模式五 合伙经营

合伙经营也是一种比较好的模式。所谓跟人家合作就是,人家有项目也想找合作伙伴,大家风险共担利益共享。

(摘自《搜狐网》)

午休经济待挖掘的“金矿”

目前,在城市中,越来越多的上班族会利用午休时间做美容、泡脚及其他消遣活动,“午休经济”正渐渐成长为一块大大的蛋糕。但可惜的是,商家还没充分意识到这点,“午休经济”还是一座亟待挖掘的“金矿”。

午休工具渐成市场热销品

记者在淘宝网上搜索午休产品,竟一下搜索到5万多件产品。记者还发现,这些“午睡商品”越来越新潮。比如一种“午睡枕”只要接上mp3、mp4、电脑,音乐即从枕头中心底部发出来,且声音被枕头外围隔离,不用担心吵到他人。据网上一位卖家称,自去年10月份起,他就进了一大批午休产品,午睡椅、充气枕头、眼罩、耳塞等都卖得很好。

随着越来越多人士把午休的时间用在了午睡上,午休工具逐渐成了市场上的热销品。消费者林女士对记者说:“自己在一家广告公司上班,每天中午都要睡上一觉,不过枕着胳膊很不舒服也睡不着。所以,利用周末时间挑选一件舒适的睡枕。”的确,午睡对于上班族来说犹如足球比赛中的“中场休息”,只有中午休息得好,一天的精力才会充沛。

不可小瞧的“蛋糕”

在某学校工作的吴老师告诉记者,以前她的午休时间大多用来美容、逛街……她的账本上清楚地记着仅一个星期午休时间的花费就300元。从上个月开始,吴老师和单位同事选择在午休时间午睡。为了午睡,她们纷纷买了折叠椅、遮光眼罩、隔音耳塞等,尽管都是网上淘的,加起来也要300多元。

午休商机潜力大

适度午休能提高下午工作效率,这是催生“午休经济”的原动力。本地“午休经济”虽然方兴未艾,但记者在采访中发现,除了足浴、美容等少数行业外,商家很少有专门针对午休市场的促销措施,基本上处于消费者自发的状态。部分业内人士认为,午休时间虽然只有两三个小时,但与周末“休闲经济”兴起一样,其中蕴藏的商机非常大,可以挖掘。比如,前些年北京、上海、深圳等地有人开设了“午睡吧”,每小时收费10元,提供单间,还有饮料、书报等,短短3年就开了10家连锁店,月赢利5万元。因此,要想挖掘更多的午休商机,需要商家打破固有的思维模式,从午休需求上去寻找更多的市场服务空白点。(摘自《番禺日报》)

旧货市场“有潜力有黄金”

在深圳人过去的观念里,旧货就是旧的、过时的东西,让人嗤之以鼻。实际上,随着旧货城经营理念的不断创新以及低碳循环消费的全球发展趋势,旧物利用开始受到人们的热捧。

旧货城内淘“黄金”

大凡在深圳有过租房经历的人们,对于“旧货”一点也不陌生。分布在城中村的一间间陈设简陋的小店,店内摆放了一些品种不全的废旧家具和家用电器。这些从大街小巷吆喝回收的旧货不断地重复着“回收—出售—再回收—再出售”的循环交易过程。一张床100块钱,一个小桌子30块钱,一台空调200块钱……如此低廉的价格,对于一些刚来深圳经济拮据的打工者来说,正好满足了他们低成本的生活需求。过去,像这种旧模式的小型“旧货店”在深圳城中村是遍地开花。

据清水河旧货城的运营管理公司——深业物流集团旗下的深圳市粤商物流股份有限公司董事长兼总

经理刘学明介绍,今天的清水河旧货城与过去城中村旧货店,完全是两个不同的概念:

一是来货渠道。过去城中村旧货店的货品,都是从出租屋中回收又重新卖给另一个出租屋,反复使用无数次,能用就已经不错了。只要价钱便宜,根本谈不上什么品质要求。而今天像清水河旧货城这样的大型旧货市场,已经不再主动上门回收那些零星、残旧的家庭用品了,全部货品都是大批量回收那些因为升级、转型、内迁、倒闭的大型工厂、公司、超市、歌舞厅、宾馆、会堂、酒楼以及拍卖行等单位的各类电器、家具、酒楼设备等物资。另一部分货品来源则是那些工厂超出生产计划的积压产品和库存处理商品,是地地道道的新货。

二是管理模式。作为专业旧货市场的旧货城,它不但经营品类齐全,不像城中村旧货店那样有沙发没茶几,有主机没显示器。而且具有规范的管理和现代化的运作机制,配套有送货、设计、安装、维修等专业化的服务,与一般正规百货公司、大型商场

是罐装的,都会赚钱,且财源滚滚。

【工艺要求】

1、砂锅炖制,最好一锅一汤一份,不能大锅烩制,确保汤的天然美味。

2、所购买的骨头主料要保证新鲜无异味,且符合卫生标准。

3、依据药理适当加入一些中药,使汤具有食疗作用。

4、汤料如何搭配,如何烹调,时间多长才合适,什么人要喝什么汤等都要科学地考虑进去。

【投资预算】

如摆一个小摊,只需2—4平方

没有多大区别。

三是从业人员素质普遍提高。旧货城一些从业人员从城中村旧货店做起,学会了货品质量鉴别,学会了产品维修和翻新;从零星回收到大批量采购,学会了市场调查,学会了谈判,学会了签合同;有的从业人员本来就是精明的生意人,因为看好旧货的消费市场,转行做二手商品。

二手商品循环消费成趋势

旧货城货源取自工厂、公司、超市、歌舞厅、宾馆、酒楼,又回归这些地方,进入二手商品循环消费。刘学明告诉记者,例如一些中小型的餐厅,如果到新的家具商场购买一套全新的桌椅和厨具设备,要花费很大一笔开支,一些精明的商家现在会选择在旧货城“淘宝”,购买一些高级酒店的桌椅及厨具设备,这样不仅节省了一半以上的成本,而且还提高了档次。还有一些创业初期中的小型公司、工厂、商店也会采取这种方式到旧货城“淘宝”,也总能找到所需,节约创业成本。

米即可,投资1000元左右,2人就能开业;若摆一个夜市,根据规模大小,投资5000元左右;要是开一间50平方米左右的店,投资1万元左右。

【效益分析】

“即食汤”由于现煲现卖,新鲜味美且具药疗保健作用,自然会招徕好生意,利润是成本的3—6倍,如5元钱的鱼头煲汤可卖到20—30元;一个小摊每天可卖汤250—350碗,平均每碗售价1.5元,收入375—525元,除去成本150—200元,日利225—325元,月利6750—9750元。假如开一个50平方米左右的店,如

经营得法,每天至少营业额1500元,利润1000元以上,月利3万元,年度纯利36万元左右。

【营销参考】

1、可选择在闹市或夜市的集中地段、车站、码头、公园、学校等繁华地方定点经营。

2、可适当卖一些糕点甜品等食物,增加收入。

3、做好宣传工作:印制宣传单,张贴或者发放到居民区等消费群集中的地方,让更多人知道“即食汤”的益处。

(摘自《创业实验室》)

■加盟推介I

600种颜色的彩妆连锁

【公司简介】

广州仟佰惠营销有限公司,彩妆连锁超市开创者,创立于2006年,被业内誉为国内的“丝芙兰”。首期共投资6000万打造中国彩妆零售第一品牌,力争2011年拥有1000家彩妆连锁超市。

2008年7月,仟佰惠彩妆连锁超市项目正式在中国全面启动。当时,彩妆只在各自品牌专柜内销售,完全没有开放式的自由选购。而在仟佰惠营销专家的设计下,“仟佰惠”成了一个品种最全、价格最低的彩妆超市,其中彩妆有近1000个种类,为不同脸型、不同品位的顾客打造各种最适合的完美妆容,为广大顾客提供最超值的彩妆选择。同时,仟佰惠连锁超市全国首家引入欧美流行的“彩妆论

堆卖”销售模式,完全采用开放式陈列,让顾客充分自由感受和尝试,极大程度上降低了售卖成本和提升了顾客成交率。

通过局部试点,证实了仟佰惠的彩妆销售模式完全可行。在试点店中,相当部分的顾客由过去的3—5分钟平均停留时间迅速提升至平均21分钟;单次购买货品数量由过去的平均1.3件迅速提升至5.2件;成交率由过去的53%迅速提升至84%。同时顾客的进店率、回头率也发生大幅度提升。78%以上的试点店相对试点之前,日营

业额提升幅度高达172.8%以上。

2009年4月底,仟佰惠彩妆连锁超市将正式启动全国连锁加盟,为广大的中小创业者提供在金融危机背景下最佳投资选择,做可以迅速规模化的年轻女性的必需品生意——仟佰惠彩妆连锁超市。

【加盟优势】

仟佰惠彩妆连锁超市是全国第一家彩妆连锁加盟机构。“彩妆论堆卖”的售卖模式彻底颠覆传统彩妆导购式销售,全国首创的商业模式将带领加盟商抓住化妆品行业的最后一

个黄金机遇,赚取巨额利润。仟佰惠彩妆连锁7大优势为您赢得未来——

1、中国第一彩妆连锁超市;2、中国零售连锁行业利润率最高的加盟模式;3、独立的科技工业园及研发中心;4、仟佰惠“实战”商学院;5、行业内首家实行“加盟店直营化”管理的运营模式;6、连锁行业首家实行渠道品牌区域化独家代理制;7、销售返利及损耗补贴。

【加盟条件】

1、全国县级以上城区和人口5

仟佰惠彩妆连锁超市

中国知名彩妆连锁超市 加盟连锁强势品牌

加盟热线

400-7003766