

开一家胖人服装店 让冷门服装变热卖

琳琅满目的服装，总会让人心动。但当营业员歉意地说“对不起，这里没有适合你的尺码”时，这样的“打击”，胖人朋友一定是遭受过不少。

【开店前景】
随着“心宽体胖”的现代都市人不断增多，“重量级”的消费群体正在迅速扩大，肥胖产业的触角可谓无孔不入，减肥药、瘦身班、纤体食品甚至抽脂等层出不穷。然而相对来说，胖体服装市场却几乎成了一个被人遗忘的角落。商场无论大小，专门为胖人准备的衣服非常有限，这成了胖人生活中的一个尴尬场景。爱美之心，人皆有之，胖人也不例外，尤其是胖体女性。

【月销 10 万不是梦】
其实生活中从来都不缺少商机，许多商机正是来自对消费者的理解和关爱。在上海就有这样一家名为“胖胖秀”的胖体女装专卖店，致力于为胖妹找到合体时装，同时也为自己带来可观的收益，目前已有固定会员 1600 多名，月销售额在 10 万元以

上。
据了解，在“胖胖秀”内经营的都是大码的女装，胸围为 100—130 公分，腰围为 2.3—2.8 尺，最大的一件衣服胸围有四尺多，穿在体重 300 斤的女性顾客身上绝对没有问题。

店内 40 至 60 款的胖体女装主要针对的是 20—35 岁的中青年丰满女性。因为与传统印象中胖装主要适合中老年的定位不同，店内服装的款式更为年轻时尚。“这里的胖服走的是日韩风格，简单大方为主，一般一个款式在两三年内不会淘汰。货品有内销款和外贸两种。由于很多顾客为白领，在办公室对着装有一定的要求，所以款式不能过于夸张，以庄重为主，但又不能缺乏潮流元素。”店主介绍。

【经销有道】
不要以为胖服仅仅是尺码加大，它与常规码服装相比，还有很多特别之处。据介绍，胖服在款式上，胸、肚、臀以及大腿等部位往往是体态丰满的人赘肉最容易堆积的部位，因此服装的这些部位不能过于花哨，以免吸

引观者的注意；在用料上，相对更青睐硬挺的面料，以便塑形；在版型上，多有收腰设计，避免“水桶”的视觉效果；在衣长上，会比普通码长 10 公分以上，以拉长视觉线条；而在裁剪上则多采用立体裁剪。

胖服的定价大多比较评价，春秋装单价在 100 元出头，冬装和外套的单价售价在 200—500 元。记者在店内发现，顾客进来买一件衣服的很少，基本上买三四件，甚至不问价格。一位杨姓顾客告诉记者：“就因为我胖，买不到衣服，没办法。难得看见一家店有卖自己能穿的衣服，就赶紧多买几件。而且，以前去商场买衣服受够了冷眼和尴尬，到这里来店员竟然告诉我，我只要穿最小号的衣服就可以了，心情爽得不得了！”

【市场需要】
据了解，胖人买衣难不但凸显出胖人不为人知的尴尬面，同时也凸显出无限的市场商机。网上尽管也能买到胖服，但是因为网上买衣服不能试、不能换，所以大多数胖人不敢买；而胖人一旦发现合适自己的胖服，往



往会多买几件备穿。
所以创业者若能另辟蹊径、眼光独到地开一家胖人服装店，必能吸引市场注意力，将胖人的生意揽到手，为自己开辟一条掘金路。
(摘自《和讯网》)

选择汽车服务 三大项目有“钱”途

☆社区移动洗车房

西方发达国家的洗车房采取的是社区化服务。我国社区移动洗车房尚未大规模普及，从净化环境、节约水资源等长远情况来看，这一新事物很有投资价值。移动洗车房采用的是“移动式高气雾洗车机”，设备的载体是一辆电瓶车，行驶方便。它节水环保，用水量是常见加压水枪用水量的 1/30，约 3 升，相当于一个大可乐瓶子的容量，而且配合吸水设备，落到地面的水极少，不污染环境。在停车场为车主提供洗车服务，车主不必开车去清洗，在车主办理其他事务时就能顺便把车清洗干净。清洗效果好，清洗压力高，可使泥沙完全脱离汽车表面，同时被吸水机吸走，不损伤车漆，能够满足车主在停车场洗车的愿望，而且节水环保。

最重要的一点，洗车服务社区化目前还是空白，占据一个有需求无供给的空白市场，有谁会不成功呢？而且，移动洗车房无须店铺，可以在小区中以包月的形式，与小区物业联手；也可以在停车场中，由停车场方面出资，给停在场内的汽车做美容；还可以由饭店出资给用餐顾客的汽车做免费美容。

☆酒后驾车帮助中心

众所周知，酒后驾驶是引发交通事故意外死亡事故的最重要原因之一。如果和客户、朋友喝完酒后有人帮忙把车开回家，就可以不用酒后开车冒险了。这样的需求确实孕育着一片全新的市场领域——酒后驾车帮助中心。

具体而言，这样的服务应该是一种松散的会员制服务：有需求的顾客，在临离开餐馆或酒吧时，通过拨打中心的客服号码进行预约；稍候即有中心派来的专职司机帮助顾客开车回家。每次视路途远近不同，收费介于 50 至 80 元不等。若要开设这样一间酒后驾驶帮助中心，以下一些要点值得重视。第一，对中心所雇佣司机的专业培训。由于客户车辆的厂牌、型号千差万别，因此不仅要求司机具有长期的安全驾驶经验，更需要他们能掌握多种车型的驾驶技巧。第二，以会员制的服务来形成稳定的客户群。

☆加油站增值服务

在人们的印象中，加油站就是给汽车加油、洗车或卖些简单的汽车用品。但实际上，在国外或我国香港，加油站已经增添了诸如加油、购物、休闲等新的功能。车主可在等候加油的时候，享受到购物、喝咖啡、进餐、上网等休闲活动，甚至有的加油站还可提供快餐甚至美发、洗澡和简单的休息服务。

实际上，在 20 世纪 70 年代左右，美国“加油站”的名称被“汽车服务区”名称所取代。在加油站，汽车

枕头也能“生”出钱

生活中，枕头是人们必不可少的日用品，而这“必不可少”造就了枕头发展空间的巨大。目前在市面上，各式各样的枕头令人眼花缭乱，而保健枕更是深挖了现有的枕头功能，开发出新的消费市场，精明的商家已经把它当成了一个新的特色产业，在别人安睡中悄悄地赚钱。

林先生告诉记者，从投资风险来看，枕头好存放，不会变质和过期，售价也不是很高，相对来说投资风险比较小。投资者选择投资保健枕头店时：

首先要注意选址的得当。店铺经营很讲究人流量，但作为小本经营的保健枕头，店铺选择上不一定要选择商业旺地，而要更多地考虑周边地区人群的购买力。保健枕头作为一种专业性的中药枕头，在市场上出现的时间并不是很长，需要有保健意识和有购买力的人们慢慢去认识并购买它。假如将店铺选择在大北路那些商铺中，虽然周边来来去去的人很多，但是那些以学生为主的群体，往往没有强烈的保健意识和购买能力，因此成交量并不是很高。而由于店铺处于商业旺地人，但租金很高，这将会给经营带来很大的负担。因此，选择白领聚居的社区、租金为 2000—3000 元左右的店铺为佳。

其次，投资保健枕头店要注意培养消费者的保健意识。一方面，由于保健枕头是市场上的新事物，很多消费者虽然向往优质生活，渴望能有一个好的睡眠，但对于保健枕头提高睡眠质量的功效还是持半信半疑的态度；另一方面，保健枕头的市场卖点主要为产品的健康和全面的特色，而这需要长期的促销和培养才能带动市场。这两个因素都决定了目前的枕头专卖是一个慢热的行业，需要认真培养消费者的意识才能获得成功。

再次，投资者一定要掌握保健枕头的专业知识。专卖店中的枕头很多，从枕芯材料来看，有决明子枕、蚕砂枕、菊花枕等。而填充的不同药材，具备不同的药用价值，所以经营者必须熟悉枕头的各种规格、各种药材的药用价值，才能根据每个人的不同情况，向客户推荐适合的枕头。

此外，投资保健枕头店要掌握经营的小技巧。枕头是中药产品，一次进货不能太多。一是因为广州气候比较潮湿，作为中药枕头容易受潮。枕头必须要每个月拿到太阳底下暴晒一次。二是保健枕头属于季节性很强的产品，消费者选择枕头时一般都是夏天喜欢清凉型的，冬天喜欢温暖型的。因此，投资者要根据气候变化，进货时选择与气候相适宜的枕头，否则，很容易造成货品积压、资金周转不便的问题。

(摘自《番禺日报》王宁 简锦仪/文)

生命灯：把森林、财富带回家



节能环保、健康保健，一系列问题日益升温，一度平静的灯具市场，出现了前所未有的波澜，灯具行业的新竞争格局悄然形成。“健康型节能灯具”，这块沾满奶油的大蛋糕，让灯具生产商们箭在弦上，一场灯具市场的战争一触即发。

【什么是生命灯】

生命灯是一种带照明的空气净化器和氧吧，能有效地消除室内装修产生的有害气体(苯、甲苯、甲醛、氨、氩等)及日常室内空气中的烟尘、烟雾(有效地预防“二手烟”对人体体的危害)、病毒、细菌、异味、臭味、吸烟产生的尼古丁等，同时可调节人体造血功能，促进肌体的新陈代谢，增强免疫力、消除疲劳、增强食欲。能够改变人类生态环境，让人们在家即可享受一份大自然森林般的新鲜空气。

【公司简介】

武汉宝丰慧谷信息技术有限公司，坐落在世界闻名的(武汉东湖高新创业园)中国光谷，主要研制开发服务大众、发展前景较好的新项目、新产品及信息咨询、技术服务等，产品及技术已获多项国家

专利。

公司下设项目开发部、市场调研部、业务部、技术服务部、客服中心、生产管理科、培训部、总务处等部门，主要以生产、销售生命灯为主打产品，致力开发健康、节能、环保、高科技为主的照明产品。

【加盟权益】

1、独家垄断权：武汉宝丰慧谷电子技术根据投资者的合理要求，战略规划各代理商的位置和个数，在全国规划发展代理商 300 家，代理商签约后，该单位严格保护代理商的市场垄断权，一区域只设一家代理商，绝对禁止串货现象，避免了市场无序竞争，以维护各种代理商的利益。

2、自主经营权：①代理商享有自治价格权，可自办专卖店权，有权在所代理的区域内自行发展下

按销售生命灯计算			
区域类别	年销售量	利 润	
		净利润(元/月)	净利润(元/年)
省会、直辖市、地级市代理商	30000只/月	净利润20—30	60—90万
地市级城市(包括所辖县市级代理商)	20000只/月	12—20	36—60万
县、市、镇级市代理商	10000只/月	15—20	15—24万

特色馒头专卖店：初创业者的好选择

馒头专卖店产品新颖，花色多样，营养卫生，经营管理简单，消费频率高，利润空间大，操作容易，适合于初创业者。

【项目概况】

馒头我国独有的面制品，也是家居常食的主食之一，不论在全国各地，只要有人的地方就会有馒头的身影。而开一家馒头专卖店，借鉴小型食品店的经营模式，开发多样化的馒头产品和相关食品，结合传统精华，加入现代饮食流行元素，使小小的馒头变得外形诱人，色泽悦人心目，口感多变，味道清香，咀嚼后唇齿间留香，既能提高产品销售，也是在这一传统成熟的市场上发潜出新的资源和价值。由于是每日的必需品，而且市场对产品的认可可是绝对的，馒头专卖店进入市场以来，迅速风靡大街小巷，不但受到家庭主妇的喜爱，也成为青少年热情追捧的美食，开创了吃馒头的新时代。

馒头专卖店，产品是多样的，

而不只是传统的大白馒头了，有烤的脆皮馒头，各种营养和不同颜色的粗粮馒头，还有数种特色的米面小吃，而且在馒头的大小和规格上也丰富多彩，有适合于小朋友吃的珍珠馒头，有普通大小的家常馒头，还有墩实超大的将军馒头。这一切使得馒头一改往时的单一，馒头店也有鲜明的特色卖点，馒头历来以是实惠的代表，这一点在馒头专卖点里一样得到体现，基于是传统基础上的创意和改良，产品的直接成本并没有太多增加或保持一致。并且更有营养和更加干净卫生。所以，馒头专卖店的产品一样是物美价廉却更有价值体现。这也是馒头专卖店能快速发展和适应市场需要的原因之一。

丰富的发展空间，鲜明的特色卖点，势必是为项目发展和成长提供了很好的市场条件。所以，开一家特色馒头专卖店是创业的最好选择。

【项目特点】

馒头专卖店产品新颖，花色多

样，营养卫生，经营管理简单，消费频率高，利润空间大，操作容易，适合于初创业者。并具有以下特点：

◎技术简单，易容掌握。
◎特色鲜明，健康营养，主题明显，有很好的吸引力。

◎传统产品，有普遍的消费市场。
◎原料普通易购，无经营限制。

◎无季节性，产品天天有需要，所以经营有旺季无淡季，全年盈利不是梦想。

◎管理简单，经营主题清晰，经营环节少，易于控制，人员要求低，服务过程直接，经营细节皆自己掌握，十分适合新进的创业者。

◎持续盈利，产品是日常长期需要的，而且原料成本低，经营成本低，无需昂贵设备。盈利轻松可持续发展。

【项目运作方式】

项目以自主创业方式运作。可在菜市场、社区、美食街、公园等人员相对集中区域开店经营；在经营上除了



可以满足于家庭饮食需要外，还可以满足于人们尝鲜品味的需求。经营场地要求不高，数平米即可操作，无需大量设备。生产和销售可以是分开进行的，经营形式主要以外卖为主，管理简单，控制容易。

在销售过程中无需另请人工，店主一人便可操作。产品生产皆可以是家中完成，经营售卖时只作最后的成品加工或点缀即可，而且部分产品还可直接采购成品，直接获取利润。

【项目投资情况】

项目最低投入 2 万元即可，包括设备投入 3000 元。装修投入 1.5 万元，流动资金 3000 元。合计投入 2 万余元，即可开设一个特色的馒头专卖店了。

【项目利润情况】

馒头是家居常备食品，需求量和销售量，销售中一般以个为单位，特殊产品也可以袋或斤为单位，经营方式灵活。而综合毛利通常在 30%以上，由于是大量出售，此毛利下，盈利是十分可观的。(摘自《商界财经网》)