

聚会热催生新行业 代理商生意火爆

随着人们对精神生活追求越来越高,各种大大小小的聚会也越来越多,此时,一种新兴产业——聚会代理商应运而生。据了解,聚会代理商为要相聚的人们提供了极大的方便。而在今年黄金周里,有的商家看准了这个商机,专门成立了聚会公司。

昔日同窗聚会不断

“中午到学校食堂吃怀旧午餐,下午座谈,晚上和老师们聚会。”1997年在山东大学学院毕业的林承春,今年10月5日刚刚参加完毕业10周年同学聚会。身为聚会主要组织者的林承春既要张罗聚会还要接待来自四面八方的同学,并且要张罗一份同学们一起献给母校的特别礼物,“这次聚会正好又赶上我们学院30周年庆,所以比较隆重。”

夫妻巧创业：“工资鞋”变身擦地鞋,走出致富路

小华和丈夫原本均是一制鞋厂的工人,后因工厂效益滑坡,小华和丈夫双双下岗,两人得到的仅是厂里分发下来的几千双拖鞋。看着这些堆积的拖鞋,夫妻俩心里的愁一天天剧增。然而,他俩怎么也没想到,让他俩发愁的几千双拖鞋竟成了他们的致富鞋——他们把这些销售不出去

发现商机

小华高中毕业后,到南宁一家制鞋厂当了一名工人,几年后工厂效益滑坡,厂里发不出工资,小华工资的一部分已经被鞋制品取代,为了推销这些“工资鞋”,小华只好白天上班,晚上去夜市卖鞋,到后来工资完全被成品鞋取代。由于小华和爱人全都在这个厂工作,他们家里的鞋也越积越多,尤其是拖鞋,有几千双之多。后来小俩口双双买断了工龄,拿着买断工

杭州创业哥吕韶:靠卖“儿子”赚钱

有的人创业是为了开始自己的事业,有的人眼里的事业就是“创业”。31岁的吕韶研究生还没毕业,就开始了他的创业之旅。他曾经拥有过4家公司,今年9月底,他的第5家公司也开业了。不过,创业至今,真正让他赚到钱的不是靠公司的销售,而是靠销售“公司”。

“注册—公司名核准—注资—选办公地址—办工商手续”这套成立公司的流程,吕韶经历了5次。对他来说,他的事业就在一次一次的公司开业中,慢慢萌芽了。

“创业哥”赚取第一桶金

2004年11月,吕韶还在浙大念研究生,他研发了一套专门从事电话营销的呼叫中心系统。在浙大浓郁的创业气氛下,他开了自己的第一家公

■创业故事

Q友们的QQ致富经:新手入门月赚4000元,高手2年竟赚300万

王冠龙是今年6月才毕业的大学生,他在网上开了一家“专卖店”,卖的商品是QQ表情,一个月的销售额已达4000元以上,让不少同学羡慕。

高手卖表情赚300多万

“QQ表情是网友们沟通的载体,你可以用各类表情表达你的兴奋、郁闷、无聊、愤怒等等,这让我想起了我们业内一个知名的人物,郭吉军。”王冠龙对记者讲述,郭吉军这位草根站长的一个经典案例。王冠龙说,有一次郭吉军和女朋友在QQ上聊天时,惹怒了女朋友。为了让女友高兴,他想给她发一个道歉的表情,可是QQ里根本找不到自己需要的表情。情急之下,他从网上找了一张清朝时期的男人下跪请安的FLASH卡通照,再利用自己掌握的简单的制图技术,把自己的头像换上去,制作成一张流泪成河的认错图片发给女友。女友收到后非常喜欢



师告诉记者,黄金周时间充裕,交通便捷,加上现代化的通讯工具,为校友聚会提供了极大的方便和良好的契机。

热销擦地鞋

发现商机后,小华和丈夫专门联系了一个做拖鞋的小作坊:第一批投石问路,投入3000多元,做出了400多双拖鞋。

第二天一早,小华和丈夫把这些拖鞋扛到了南宁市区的一些住宅小区,没想到产品出奇地好卖,短短三天时间,400多双鞋销售一空。小华找到销售厂长,说工厂积压的库存拖鞋她全要了,货卖完之后再回款。

近10万双积压拖鞋要改成“擦地拖鞋”还需要再加工,小华和爱人还根据消费者反馈的意见,对原有的“擦地拖鞋”进行了改进,采取了嵌入的方法把擦地材料固定在鞋底,这样擦地材料就不会从鞋底脱落出来了。

小华和爱人进行了分工,小华负责产品原材料的采购和销售,丈夫负责生产,积压拖鞋加工出来后,产品全都销售给了超市和商场。

“擦地拖鞋”的热销,在南宁引起

了不小的轰动,一些报纸的记者闻风而动,什么“超市发现能擦地的拖鞋”,“拖鞋能擦地吸尘,你信吗?”等等之类的文章,无疑给小华做了免费广告。

一年后,厂里积压的近10万双拖鞋全都卖了出去,有的还销往越南,小华不但成功地给工厂回了款,自己也从中获利近10万元。

自产自销

积压的拖鞋卖出去不久,小华和丈夫开始自己购进原材料,自产自销“擦地拖鞋”,做出几批后,小华发现产品出现滞销。

原来,自2001年“擦地拖鞋”热销以来,引来了鞋类厂家的跟风,市面上同类产品的大量出现,使“擦地拖鞋”的售价一降再降,到后来小华的鞋厂月产量下降到原来的40%,库房积压了近10万双鞋,急得小华吃不好睡不香,瘦了10多斤。

以公司养公司

依靠第一家公司的盈利和第二家公司的套现资金,吕韶又开办了他的第三家公司。

去年8月,吕韶看上了一个幼儿早教的项目。在拱墅区锦昌文化苑,他租下2层楼300多平方的面积,开始了他的第三家公司——杭州创想教育。“因为做得不错,我们后来又引进了一套音乐教具,这家公司现在自己养活自己完全不成问题。”

们QQ表情非常丰富,几乎涵盖了交流所需的语言,而我们要用实践证明,表情完全可以成为交流的主要工具。”一位作者说,目前QQ表情制作还未形成行业,很多人都是兼职,专职人员在全国最多几百位。

名企争买QQ表情当“形象大使”

提起QQ表情,在网民中家喻户晓的莫过于“兔斯基”和“炮炮兵”。“兔斯基”是中国传媒大学动画系04级学生王卯卯创作的一套动画表情,



聚会商应运而生

骤然升温的同学聚会也凸现出新的商机,看似不大的一次同学聚会既费时又费力,有组织者甚至戏称“劳动量远远超过操办一场婚礼”。

据了解,由于事务琐碎,加上缺乏这方面的经验,同学们又各有工作,因此很多时候钱花了不少,但效果却没有达到,因此,专业的聚会显得十分必要。

这两年,济南出现了专门负责组织同学聚会的公司。据创办人林承春

先生说,他就是在参加高中同学10周年聚会时发现这个商机的。同学聚会一般都只有一天时间,主要花费在住宿、两次聚餐和准备纪念品送给母校等方面,同学一般都是AA制,一场聚会下来个人消费300元到400元。

“现在我们的业务很受欢迎,专业、省时、省力。”林承春说,这个黄金周他为了组织自己班级的大学毕业10周年庆,他们公司已经推掉了三四个同学聚会的业务。

要想了解市场,就得深入市场。小华对市场进行了一番考察,发现现在人们的住宅条件改变了,房屋面积增大了,擦地就成了一个问题或者说一个负担,看来“擦地拖鞋”的市场潜力还是有的。

在对客户的回访中,小华听有些客户反映:“擦地拖鞋”好是好,但冲洗晾晒的时候不能用,这样就要备2双拖鞋,很麻烦。为此小华对“擦地拖鞋”进行了改良,变“擦地拖鞋”为“可脱式擦地拖鞋”。

几年过去了,小华根据客户的需求不断地对“擦地拖鞋”进行改造,在此基础上,她推出了10多种创新品种,有深受年轻人喜欢的夸张的卡通式图案,还有深受小朋友和学生们欢迎的各式动物音乐的“擦地拖鞋”。

如今,小华自己的制鞋厂已经从原来的小作坊,发展成拥有员工近200人的民营企业。

(摘自《创业中国》)

(摘自《一大把玩具圈》)

(摘自《生意场》)

(摘自《重庆商报》)

先生说,他就是在参加高中同学10周年聚会时发现这个商机的。同学聚会一般都只有一天时间,主要花费在住宿、两次聚餐和准备纪念品送给母校等方面,同学一般都是AA制,一场聚会下来个人消费300元到400元。

要想了解市场,就得深入市场。小华对市场进行了一番考察,发现现在人们的住宅条件改变了,房屋面积增大了,擦地就成了一个问题或者说一个负担,看来“擦地拖鞋”的市场潜力还是有的。

在对客户的回访中,小华听有些客户反映:“擦地拖鞋”好是好,但冲洗晾晒的时候不能用,这样就要备2双拖鞋,很麻烦。为此小华对“擦地拖鞋”进行了改良,变“擦地拖鞋”为“可脱式擦地拖鞋”。

几年过去了,小华根据客户的需求不断地对“擦地拖鞋”进行改造,在此基础上,她推出了10多种创新品种,有深受年轻人喜欢的夸张的卡通式图案,还有深受小朋友和学生们欢迎的各式动物音乐的“擦地拖鞋”。

如今,小华自己的制鞋厂已经从原来的小作坊,发展成拥有员工近200人的民营企业。

(摘自《创业中国》)

(摘自《一大把玩具圈》)

(摘自《生意场》)

(摘自《重庆商报》)

■创业密码

乡村基：一个美丽女人缔造的平民美食文化



重庆乡村基快餐连锁公司是总经理李红“一个美丽的女人缔造的中国川菜

先做强 再做大

1996年,当26岁的李红开始创建乡村基(以前名为乡村鸡)的时候,她用朴素的管理思想管理企业。在很多中国企业战略选择先做大再做强

李红的乡村基在公司营运体系基本牢固和聘请咨询公司完善供应链体系的前提下,大胆加快了开店的速度,到2009年,乡村基已经有了98家门店;到2010年,乡村基将开店150家;到2011年,乡村基将开店270家,真正成为中国中式快餐连锁的龙头企业。

标准化中餐

乡村基首先在供应链的源头确定食品的美味。乡村基的研发总监(总厨)以前是为政府官员设计国宴的大厨,他主持研发的菜品品种有50~60种,平均每月还要推出1~2种新品,满足不同地区细分人群的口味。其次,在供应链的加工环节保证食品的美味,乡村基的加工分为加工中心的半成品加工和门店的既时烹制的产成品加工。为保证门店的产成品口感统一,乡村基的所有干货、冻货、生鲜、调料等原材料的用量全部按照标准的BOM进行分包,在加工中心进行切割和码料。最后,在供应链的销售环节保证食品的美味,在保证口感的同时还要保证快餐的速度。半成品的菜在门店烹制的时间有严格的控制,乡村基的中餐要求1分钟之内准备完毕;西餐要求2~3分钟之内准备完毕。

在任何一家乡村基的连锁店都能吃到相同美味的菜肴,都要归功于乡村基有一条完美的供应链管理控制体系做保障。

速度,还是速度

乡村基的高效运作模式可以用6个字来描述:“快速、标准、多款”。首先是快速,在点餐速度和原材料、半成品响应速度的要求下,乡村基的POS系统和订货系统密切配合。门店POS会根据历史同一天的门店加工数据形成门店当天的预加工数据,保证门店的餐品快速供应给客户。

其次是标准。乡村基的信息系统里只有一套标准的BOM数据,这就保证了不同地区的门店提供同样味道的餐品。

最后是多款。乡村基有专门的产品部门,会根据地区不同提供差异化口味的餐品,餐品种类有中餐、西餐、面食和休闲食品。除了固定的几十个品种外,产品部门每月都有新品推出,并在各地推广。

在咨询公司的帮助下,乡村基正在逐渐建立市场预测和分析系统,门店对未来一周单品的预测准确度将提高到90%以上,这成为整个供应链的源头。李红说,连锁行业是信息化依赖型的行业,没有信息化就不会有大规模的连锁行业,没有信息系统,企业一天都不能生存。

(摘自《新浪网》)