

B4 财富情报·创富智典 | CHUANGFUZHIDIAN

■赚钱妙招

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。

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。”



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。

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。

(摘自《创业中国》)

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

■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的平民美食文化”企业,这个美食文化的

基础是乡村基利用14年时间打造的一条基于IT系统的完美供应链正是这条完美的供应链支撑着重庆乡村基100多家门店、4000多名员工、近万平方米的配送中心、近3000平米的加工中心、几十辆配送车队,每天为中国20多万人提供着美味佳肴。

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的时候,她选择了先做强再做大。在从1996年起的12年间,乡村基的增长速度很慢,到2008年,乡村基的连锁门店数量只有50多家。而在这12年间,李红在开店营运的销售环节、物流中心和加工供应链的保障环节、菜品口感和品质的质量环节、企业POS及ERP软件及供应链管理软件的信息系统支撑环节都下了大功夫,为将来的发展打下了坚实的基础。

李红的乡村基在公司运营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店里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》)

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的拖鞋改造成了能随时拖地的擦地拖鞋。

龄的几万元钱和积压的几千双拖鞋,小两口不知干什么好。

一天,小华碰到原来的销售厂长,从他那儿小华知道,工厂要迁往郊区,急需处理库存的积压鞋。厂里决定,谁能把这批鞋卖出去,利润就归谁。小华心想:自己家里那几千双“工资鞋”还没着落呢,哪有法子推销厂里的库存鞋?小华不知道,一个创富机会正悄悄地向她走来。

有一天,小华去看望一个怀孕的同学了,正赶上这位同学在擦地。同学挺着几个月的身孕擦地,看起来非常吃力、费劲。小华不禁眼前一亮:那些积压的拖鞋能不能改成擦地拖鞋呢?这样不就更方便了吗?

过了几天,小华把托人精心加工好的“擦地拖鞋”,送了2双给孕妇同学,没想到几天之后这位同学就打电话说:“你那种擦地拖鞋能不能再拿过来10双,我的三个大姐姐也要……”

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。后来小两口双双买断了工龄,拿着买断工

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打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。

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”。

司——杭州领先科技。

“杭州的创业政策很优惠,大学生注册公司只要3万元钱,不过当时的我3万元也没有。第一笔创业资金还是家里先垫出来的。拿到钱以为可以开公司了,跑去工商部门,人家说,‘太少了,凑个5万吧。’于是,我又凑了2万,总算把第一家公司办起来了。”吕韶回忆说。

这是一家从事电视购物、呼叫中心、B2C网络的公司。公司建立一个月,业务好得出奇。“两个人要应付三个项目,实在忙不过来。”第一家公司成功了,也为他积累了开第二家公司的资本。

2005年的一天,吕韶跟他的同学方毅相约吃饭。在饭桌上,两人谈着谈着,一个做手机备份电子产品的

项目慢慢成形了。那餐后,两人合伙出资开了“杭州每日科技”公司。公司研发了一

系列“手机备份”的产品,主要针对商务人士,用来储存手机通讯号码。这家公司让两个年轻的创业者获得了很多创业领域的嘉奖,也让吕韶的口袋迅速膨胀起来。

他以30万元左右的资金入股,三年多后,再以100多万元的价格卖掉这家公司的股份,净赚70多万。

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。”

今年年初,吕韶又“出手”了,他的第4家公司——“杭州缔造信息技术有限公司”开张了,这次是一个做聊天工具的软件公司。

吕韶说,做这个项目,他是站在老板的角度来思考的。“自己开公司的都有体会,其实老板都不希望员工在上班的时候跟工作以外的人聊天。这个ING聊天工具仅仅针对内部人员开放,员工们通过它能够比使用邮件还要方便,效率更高。我把它定位为局域网的QQ。”这家公司是吕韶目前唯一一家还没有盈利的公司。

9月底,吕韶的第5家公司开张了,这次他做的是一个旅游行业的网站——“旅奇网”。“我们跟资深的旅游策划公司合作,我们负责技术,他们来负责运营。上海有‘驴妈妈’,南京有‘途牛网’,杭州就有‘旅奇网’。”

卖公司渐成模式

现在公司的管理并不用吕韶亲自亲为。据吕韶自己说,公司有公司的CEO,而他要做的事情很简单,就是管理好目前5家公司的研发团队——除了投钱,一手组建技术团队是他最大的资本。

“我有办理公司的经验,我有组建团队的能力,我也有一定的资金。怎么在一个不了解的行业中发展,我对合伙人非常重要。对方要对那个行业有非常深刻的了解。”

从2004年创业至今,除了第一家公司是全资的以外,其他公司都是合伙的形式。其中,少的投资三四十万,多的投资为六七十万,每家公司用1~2年的时间完成从诞生到赚钱的周期。

(摘自《生意场》)

■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。

这个QQ表情,当即原谅了他,同时让他再做一张女孩子认错的照片,供自己使用。没想到,这两个表情竟然在网络上传传起来。最后郭吉军便做起了QQ表情的生意,两年时间竟然赚了300多万元。

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。

那只耳朵细细长长,脸长得死怪怪气,转动着两根面条般的手臂做着搞笑动作的兔子,一度成为QQ、MSN上的“红兔子”,被摩托罗拉公司看中,成为摩托罗拉Q8手机的形象大使、代言人,王卯卯在大三时就获得了上百万元的版权费;截至目前,以兔斯基为主题的动画、图书、工艺品、玩具更是不计其数,因一个QQ表情而衍生出了一个庞大的产业链。

另一个头戴绿钢盔,有着大大的脑袋,满脸肉嘟嘟的小兵形象,被称为炮炮兵。炮炮兵目前已经成功登陆上各大门户网站,与中国移动、新浪、搜狐、重庆出版集团、上海文广集团等多家运营商、服务商及出版机构形成战略合作,品牌形象家喻户晓。

正是基于QQ表情强大的传播效应,这一领域已经成为不少企业营销的重要平台。广东咏声文化传播有限公司打造的国内首部全3D卡通系列片,目前已经拍到

了第五部,收视率一直稳居国产动画片前三,为了取得更好的成绩,咏声在2009年也决定推出一套猪猪侠QQ表情。

QQ日志输入法也藏有商机

Q友们的致富经,远不止QQ表情一项,包括输入法皮肤、QQ日志转载、消息群发等都成了推广平台。

石泽伟也是一名威客,他刚刚完成一个1200元的任务,只花了1天时间。具体任务是将某公司的LOGO做成搜狗拼音输入法的皮肤,形象要求是与夏季有关的景物、活动、气氛等。“做输入法图案不影响用户输入,保持输入汉字清晰可见,跟QQ表情大不一样。”石泽伟说,谁能说他打开电脑上网不用输入法呢?所以输入法皮肤植入自己公司的广告,那是多么好的宣传效果啊,这块市场前景不可限量。

(摘自《重庆商报》)

QQ群藏上百表情设计师

王冠龙说,他受到郭吉军的故事影响,也决心将QQ表情当事业来做,如今他的这份事业已经起步。他说他刚在网上接了一个任务,是帮重庆的一家玩具厂制作一套表情,该公司的即将上市的新品,想用QQ表情做市场推广。

随后,王冠龙发给记者一个QQ表情原创作者群号,加入之后记者发现,里面近百位表情设计师交流几乎全部用表情完成,很少有直接打文字的。“我

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,



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