

■投资开店

芬尼斯皮革护理:发掘“旧”商机 年赚 15 万

旧鞋弃之不用实在可惜,继续穿着则有失体面,如果到专业的皮革护理店保养,又可使鞋焕然一新,这是一个多么大的皮鞋护理市场!仅皮鞋护理一项,年收益就可达 5—15 万。来自意大利的芬尼斯,运营创新的“会员制”营销策略,更是可帮您尽快回收大投资,稳稳当当地赚钱。

【项目简介】

意大利芬尼斯公司是全球著名的皮革护理、修复专家,是皮革护理修复理念的倡导者。拥有世界上最先进皮革测试仪器的实验室及 50 多位博士级专家组成的研究和技术服务队伍,使其产品及技术一直保持世界领先地位,曾获得 CISQ 最高荣誉奖和欧盟 UNI-EN9001、ISO9001 等认证。今天芬尼斯来到中国,来到我们中间,为我们提供一流的服务。

意大利芬尼斯的口号是“予皮革于生命(Loving Leather)”。随着人们生活水平不断提高,越来越多的高档真皮制品进入了人们的日常生活。但真皮制品的保养、护理、修饰的难题始终困扰着人们。这是因为真皮制品的特殊质料结构决定了污渍污垢一旦渗入真皮纤维就很难清洗干净,普通清洗剂对它束手无策。更何况真皮制品被猫狗等宠物撕咬或硬物划伤、非专用清洁剂等损伤造成表面磨损、龟裂、皮纤维外露,使之成为“鸡肋”弃之可惜用之不雅。不过现在简单

了,意大利芬尼斯为我们提供了划时代意义的、世界一流的真皮制品保养、清洗、修复技术和产品,完美地解决了上述问题。

由于目前市场上没有专门针对皮革制品护理、修复、翻新的专业公司,最多是一些修鞋店、洗衣店根本无法完成对真皮制品裂面、破损的修复、翻新。而市场上对这种需求又极为迫切,据不完全统计每年全国因皮革老化破损而丢弃的皮具有几百亿元,再加上带“病”使用的皮制品起码有 3000 亿元之巨。因而皮革护理、修复、翻新——具有最广阔的市场空间,是最有开发潜力的黄金服务业,也是目前利润很高、竞争又不激烈的行业之一。

【加盟理由】

一、拥有意大利芬尼斯国际皮具修饰的专业资格及品牌效应,就掌握了国际目前最先进的皮具修饰、护理专业技术,使您直接获得高起点的经营,是同行业无法比拟的前提优势所在。

二、多家知名鞋业的产品售后服务指定机构和国际品牌汽车的售后服务指定机构为加盟商在当地大大提高了加盟店的知名度及固定的大批客源。

三、1、汽车真皮坐垫;现在,售价 10 多万的中档汽车大多采用真皮座椅,高档汽车百分百是真皮座椅,方向盘、挡把、车门内侧护板等均采用

真皮包裹。大多数车主采用市面上销售的带清洗效果的液体蜡做护理,然而汽车真皮在整个生产过程中不含有一点点蜡液成分,用这种方法护理,只能在初期做简单的清洗保养,经常使用会堵塞毛孔,造成皮革脏污龟裂,越擦越易脏,而对严重的脏污(特别是浅内饰皮革)、磨损、裂纹、划痕则无法修复。

也许一辆汽车使用了四五年表面仍然光亮如新,但内饰却已“面目全非”,对于爱车族来说,一点点的缺陷看在眼里也会很别扭。如果让车主花 300—1500 元使真皮内饰焕然一新,那么我相信大多数车主都会接受的。而且我们还能恢复汽车内真皮的原有花纹及粒面,这是目前任何一家同行业都无法做到的事情。

2、真皮沙发:家庭、宾馆、饭店、会议室、经理室使用的真皮沙发、皮椅已呈消费潮流。尽管拥有巨大的市场份额,但是大量的真皮沙发却存在护理不当、圆珠笔划过、宠物撕咬、老化等各种问题,然后目前针对沙发的护理服务尚属空白。

3、高档皮衣、裘衣:这几年身穿高档皮衣的人越来越多了,皮衣明显向高档次和时装化发展。而对于皮衣护理的认识,前些年人们还局限于打夹克油,这对于低档次皮衣尚可,但高档次的皮衣是需要进行皮革纤维及粒面层的分析,若采用低档次皮衣的方法处理,会对高档皮衣造成损

害。而经尼奇皮革护理店护理过的皮衣,由于采用了原装意大利的化料和特殊工艺处理,所以能达到焕然一新的感觉。



4、皮鞋:据中国皮革研究院的统计,中国每年的皮鞋产销量达 10 亿多双,每年因护理不当废弃的皮鞋达 2 亿双之多,再高档的鞋也会出现变形、皱折、掉色、擦伤、开胶等问题。弃之不用实在可惜,继续穿着则有失体面,如果到专业的皮革护理店保养,又可使皮鞋,仅皮鞋护理一项,年收益就可达 5—15 万。

5、特色洗鞋服务:开展芬尼奇独具特色的洗鞋服务,不仅能带来稳定的可观的收入,同时带来大量

的客源,带旺人气,能大幅度提高收益;创新的“会员制”营销策略,更是可帮您尽快回收投资,稳稳当当地赚钱。

6、店内也是一个二手皮具交易的市场。凡经过店内独特工艺修饰后的皮具又能好像新买的一样,既能满足部分想处理旧皮具更换新皮具的人群,又能满足大部分喜爱高档皮具却不想过于破费购买新皮具的实惠一族。

【联系方式】

★网址:<http://www.fenice.cn>

★咨询电话:13989740355

★联系人:褚亚飞

(摘自《商界财视网》)

创业开服装店 越另类越赚钱

在服装界,秋季是个忙碌的季节。纽约时装周刚刚结束,伦敦这边又华丽开走。在国际时尚的舞台上,东方元素一直是设计师们百用不厌的经典。纵观中国服装市场,紧跟低碳经济的步伐,创业思路在复古与创新之间游走自如。既有时尚潮人大胆的手绘 T 恤,也有中规中矩的定制职业套装,更有雷小伙子在网上卖起了内衣。

塑料风潮
带来低碳着装新主张

在今年的南非世界杯上,NIKE 利用废旧塑料很有创意地制造出了更轻更薄的比赛用服。NIKE 从全世界回收了 1300 万个塑料瓶,溶解后制成可以做生产服装的纱线。无独有偶,Dolce&Gabbana 凭借一个设计灵感,把一个大号的垃圾袋变化出 30 款不同的服装。用垃圾袋就能 DIY 塑料晚礼服,时尚潮流再也不必花上千元去购买。时尚圈里的“塑料风潮”不仅带来低碳着装新主张,更是创业的金点子。

手绘服装“钱”景看好

无论今年流行的服饰适不适合你,毫无疑问,肯定有会人与你“撞衫”。面对千篇一律的休闲服饰,订做个性化、标新立异的服饰已经成为生活时尚的体现。运用手工绘画进行自我改良的个性服饰受到时下年轻人的追捧,不管是 T 恤、鞋子、帽子还是包包,都可以把自己喜欢的图案画在上面,用特色吸引眼球的同时,更成为年轻人充分展示个性的方式。

网络定制明星服饰

几年前,动漫的流行刮起了一股动漫服饰流行风,其服饰的高利润吸引了众多商家介入,形成了动漫星城这样的动漫服饰批发零售市场。经过几年的发展,市场已经比较成熟,从最初的仿制,逐渐走向了自有风格,由华丽的宫廷风格向生活化、平民化演变。明星服饰的平民化,正好给明星服饰定制创造了环境。时下在年轻群体中十分流行的电视剧、明星服饰网络定制由此而催生。

卡通服饰围捕 85 后消费

今年夏天,美邦服饰推出了卡通系列 T 恤产品 MTEE。截至今年 8 月,MTEE 系列服装累计销售量已近 300 万件。几乎可以肯定,卡通 T 恤成了服饰行业上半年最闪亮的明星。马达加斯加、HelloKitty、黑猫警长等多款 T 恤的热销率(售罄率)都在 90% 以上。这说明市场对卡通服饰的接受度相当高。早在 2009 年,美邦大打“变形金刚”动漫牌,4 个月卖出 100 余万件 T 恤。卡通已经成为服装行业的新风尚。

定制女性职业套装

选择专门制作女性职业套装,既有一个巨大市场,又能避开服装行业激烈的竞争。市场调查发现,在保险、房产汽车销售、酒店等行业,对女性职业套装的需求量都很大,但是长久以来,这些行业使用的女性职业套装不是质量一般,就是款式缺乏区别性和创新性。这样职业装显然无法满足女性白领的着装要求。针对各个行业设计女性职业套装,发展前景一片光明。

(摘自《中国经营网》)

“千年极寒”:企业的千年难遇商机

近日,有关“千年极寒”的消息不胫而走,称今年入冬,欧洲或将面临“千年一遇”的新低温,北半球气温应该比往年偏低,中国等亚洲地区可能难以幸免。有人在担心这个冬天怎么过?而一些聪明的商家看到的则是极寒天气中可能孕育着的“温暖”商机。



过冬服装 争取在极寒中“火”一把

面对这样一个“千年极寒”的预测,服装产业将如何“应招”?“我们服装产业时刻关注着气候的变化,并做好应对工作,”合肥某制衣公司的总经理李邦健表示,“对于‘千年极寒’这个预测,我们早就听说了,目前我们要做的就是多备良棉。”

而一家品牌保暖内衣经销商向记者介绍,天气越冷,保暖内衣会卖得越好,如果天气真的是“千年极

床上用品 羽绒被已经提前被“追捧”

“目前我们已经在店里备足冬季床上用品,绝大部分都是新款,此外我们还接受顾客定制。”合肥某家纺店的导购员告诉记者,“考虑到今年冬季可能会更冷,我们进了一大批羽绒被,保暖性非常好,已有不少顾客前来购买。”导购员还打趣道:羽绒已越来越贵,现在买比将来买划算多了,近 2000 元的东北鸭绒被也卖出去好几床了。

“冬天用的加厚棉被、床垫以及较受消费者欢迎的羊毛被、羽绒被我们都准备好了,还和厂家建立好联系,保证可以随时发货,”城隍庙一家床上用品店的老板汪洋告诉记者,“一般的羊毛被在 200 到 300 元左右,现在已经开始有人来联系批发。”

保温建材 寒冷中才能“秀”独特风采

在普通的玻璃上涂一层特制的薄膜,就能在夏天挡住室外的炎热,在冬天“裹”住室内的热量,合肥就有一家公司专门生产这样的薄膜。“‘千年极寒’对我们来说,正好可以让广大市民前所未有地感受到这种新技术带来的震撼”,该公司一位负责人彭永祥对今冬可能到来的寒冷天气甚是期待,透露公司已经在制定相关方案,挖掘“千年极寒”蕴含的商机。

近年来,保温建材作为一种新兴市场日益兴起,但一个又一个“寒冬”让保温建材难有用武之地。一位行业协会人士分析,“千年极寒”的消息无疑对保温建材市场是一个很大的“利好”,在寒冷中才能体现出保温建材的独特之处。

(摘自《市场星报》宛月琴 / 文)

稳健赚钱计划:山国饮艺连锁

【企业简介】

厦门市茗仁茶业有限公司源于中国铁观音发源地——安溪西坪。自公司于 2002 年创立以来,在短短的几年时间内取得了其他品牌茶企

需要花十几、二十年才能取得的成就,不断受到广大业内、媒体人士的关注,被誉为茶行业的“黑马”、茶业“隐形冠军”。

在第八代铁观音世家传人林玉辉的带领下,企业总部逐渐形成了一支由茶行业内精英所组成的优秀团队,这支团队拥有众多技术人才、品牌运作高手和营运专家,在多年的团结拼搏中形成了“军队+学校+家庭”的强大的企业文化,是一支名副其实的茶行业特种部队。

公司的运营团队是一支强大的陆战部队,在企业创立之初便成功导入加盟特许经营模式,成为茶行业特许加盟模式的创立者、领先者,形成一套山国饮艺茗茶所独有的、完整、细致的营运标准,形成“战略规划、研发生产、策划设计、运营管理、物流配送、售后服务”多位一体、有序循环的强大特许连锁运

营总部。

这支团队在实战经验中独创的“茶叶茶具专卖+紫砂+商务茶馆+文化阅读”的营销模式,更成为行业典范。迄今为止,茗仁茶业在全国已

有近 300 家连锁分店,遍布全国不

同省份的 100 多个城市,尤其是密

集覆盖了广阔的中原市场,成为中原铁观音市场的一线品牌,出色完

成了公司第一阶段的拓展目标。

多年来,“中国市场首选放心加盟品牌”、“中国茶业十佳品牌”、“中华民族特色茶 50 强”、“中国著名品牌”、“中国茶产业十强连锁企业”以及“世博会厦门馆唯一指定礼品茶”……一个个荣誉见证着山国饮艺逐

渐强大、崛起腾飞的发展历程。

有情有义,山国饮艺。以“情义”为品牌核心价值观,以弘扬中华茶文化为己任,山国饮艺的企业愿景是打造中国最受尊敬的茶业品牌,

成为真正的茶行业冠军。

【加盟优势】

随着茶叶市场的急剧升温,茶叶市场的混乱、无序经营,大部分茶商都号称“自产自销”,随意定价,到处都是“铁观音王”……这一切让消费者眼花缭乱,望茶止步……谁的茶才是正宗的、可信的?再者,家庭式、小规模、传统化的茶叶产销模式与茶业产业化生产之间的矛盾如何解决?价格与价值无法匹配,信息的不对称导致“柠檬市场”,消费如何引导?

选择朝阳的茶产业,选择一个健康、良性发展的茶叶企业在巨大的茶叶市场空间里站在巨人的肩膀上搏击商海,实现您财富与品位双收!

迄今,山国饮艺茗茶在中国已有 250 多家连锁分店,遍布全国 100 多个不同省份城市。值得一提的是众多加盟商伙伴通过第 1 个店的用心经营,已经陆续开设第 2、3 家分店。

【产品优势】

拥有国际标准绿色示范茶园基地+独立规范的茶叶加工厂+完善的物流中心+拥有国内外销售 300 多个品种+领先于行业的包装设计。

【经营优势】

总部专业化、标准化、模块化的管理模式,您可以从中获取宝贵的专业知识,从而缩短时间,使合作伙伴更快掌握经营管理技能。透过总部向加盟伙伴提供招聘、营运、指导、技能培训、促销活动策划支持,可以获得先进的经营理念,优秀的管理体系和出色的营运系统内

而使经营活动得以顺利实施。派出“店长级”的外派队伍奔赴全国各地,为您提供良好的后续运营支持,

让你时刻感受到细致入微的至诚服务。

【加盟条件】

1、热爱茶行业,熟悉中高端消费群体的生活习惯,能用心投入茶业事业。

2、认可山国饮艺茗茶特许加盟连锁经营模式和加盟管理制度。

3、在加盟所在区域有丰富的人脉资源和良好的社会声誉。

4、门店选址应在繁华商业中

心、宾馆饭店、交通大道、高端社区附近,具有良好的停车条件和广告效果。

5、店面装修必须严格按照总部提供的图纸与方案进行统一的店面形象与管理。

6、人员配置:包括店长、收银员、营业员等,受总部营运模式培训。

7、固定设备配置:保鲜冰柜、电脑、电话、传真机、收银机等。

8、资金实力:经营者须有充足的资金用于前期店面租金、装修、首批进货和前期市场投入、宣传费用,以及必要的流动资金。

9、营业执照、卫生许可证等相关证照。

【联系方式】

招商电话:0592-5373223

联系人:山国饮艺

网址:<http://www.mrentea.com>

总部地址:福建厦门市市辖区

电子邮件:join@mrentea.com

集覆盖了广阔的中原市场,成为中原铁观音市场的一线品牌,出色完

成了公司第一阶段的拓展目标。

多年来,“中国市场首选放心加盟品牌”、“中国茶业十佳品牌”、“中华民族特色茶 50 强”、“中国著名品牌”、“中国茶产业十强连锁企业”以及“世博会厦门馆唯一指定礼品茶”……这一切让消费者眼花缭乱,望茶止步……谁的茶才是正宗的、可信的?再者,家庭式、小规模、传统化的茶叶产销模式与茶业产业化生产之间的矛盾如何解决?价格与价值无法匹配,信息的不对称导致“柠檬市场”,消费如何引导?

这支团队在实战经验中独创的“茶叶茶具专卖+紫砂+商务茶馆+文化阅读”的营销模式,更成为行业典范。迄今为止,茗仁茶业在全国已

有近 300 家连锁分店,遍布全国不

同省份的 100 多个城市,尤其是密

集覆盖了广阔的中原市场,成为中原铁观音市场的一线品牌,出色完

成了公司第一阶段的拓展目标。

多年来,“中国市场首选放心加盟品牌”、“中国茶业十佳品牌”、“中华民族特色茶 50 强”、“中国著名品牌”、“中国茶产业十强连锁企业”以及“世博会厦门馆唯一指定礼品茶”……这一切让消费者眼花缭乱,望茶止步……谁的茶才是正宗的、可信的?再者,家庭式、小规模、传统化的茶叶产销模式与茶