

80后美女玩“瞬间艺术” 日赚3万

把沙子、一个透明底板,再加上一双魔力神奇的双手,随着诗意的朗诵简单涂抹,山水、人物、景象等各种各样的造型都能在瞬间如行云流水般地呈现出来,这就是号称史上最时尚艺术——沙画,利用一把沙创造无数奇妙的图案。据了解,目前沙画师的出场费最高已达10万元。

【工作实录】
一把沙子5分钟抛撒10幅画

凭借着酷似小赵薇的长相,顶着中国唯一一个将创意、绘画、表演融为一体的沙画师的头衔,萱萱在圈子中是出名的80后美女沙画

师。身着白色礼裙,抓起一把沙粒随手抛撒在明亮的灯箱上,先用手手指轻轻推出几座山峦的轮廓,再用小拇指修补点缀,河流、树木、大雁就逐一出现在面板上。再捻开一拨细沙,手指如波浪般摇摆几下,一个妙龄少女又在画中亭亭玉立,她有时尚的卷发和迷人的大眼,用极其漂亮的身姿向你挥手。5分钟不到,居然出现了10幅不同的作品。

【入职条件】
专业沙画师都有绘画功底

“初学者基本一个月就能用沙



子画几个图案,但如果是专职沙画师还需要颇为深厚的绘画功底,国内目前也没有专门的学校或专业教授这门技艺。”萱萱是1985年出生的女孩,从事沙画艺术表演仅两年,她从4岁开始就进行专业的美

术学习。

“没有一定的绘画基础,在画面间的转换就非常困难。你不会很轻松地画上幅图中的太阳一下子变成下幅图的树木。加上材料是流沙的缘故,每次作画前最好还得有手绘稿提前设计创意。”据萱萱介绍,除了专业的绘画功底外,创意也十分重要。“沙画艺术的魅力很大程度上在于大众不知道下一眼会看见什么,没有幽默的精巧变幻也就失去了艺术的神奇。沙画师练习作品可能就一两天,但创意可能长达一周。场合和主题不尽相同,每次呈现出的作品也会不同。目前比较流行的专题基本都与和平、未来、希望等相关。”

【实际收入】
每次赚个上万不成问题

随着沙画艺术的传播,很多人将其认为是时尚潮流艺术的先锋。另一方面,各大商业场合也开始急需沙画师的表演,想借他们提升自我的品位和关注度。据了解,根据表现内容和时间长短不同,沙画师出场费高达上万元。

萱萱表示,目前她正在努力学习斗牛、佛朗明哥等舞种,希望能将舞蹈表演融入沙画表演中。“既然是艺术,丰富的艺术元素自然集结一起,肯定能带来更多的欣赏美感。”萱萱说。

(摘自《华西都市报》陈颖 伍翩翩/文)

顾备春：二次创业麦考林

“四十不惑”,已届不惑的麦考林首席执行官顾备春用了整整10年的时间将濒死的麦考林全面盘活。“回想一下,从‘三十而立’接手麦考林到现在,真的有种‘四十不惑’的感觉了。”顾备春颇为感慨。

三十而立找对大方向

翻看顾备春之前的履历,他曾经是美国运通上海代表处市场销售经理,25岁时就做到了贝塔斯曼中国区的市场总监。“现在想起来,去贝塔斯曼做销售是我人生的第二次转折点。”顾备春回忆说。

1995年7月,上海。那时的顾备春穿着西装、打着领带穿梭于各个写字楼已是常态。顾备春小试牛刀是在贝塔斯曼书友会成立半年的时候,那时候书友会会员不超过10万人,总部觉得发展速度太慢。“当时我就想了一个入会送礼物的办法。那时手表还算稀罕物件,而且手表的机芯也很便宜,我就将一批手表作为入会礼物打出了广告。我记得非常清楚,周五打出去的广告,等我周一上班的时候发现,南京东路的半条街都堵了,警察在维持秩序。走近才知道,原来是有很多人拿着广告来贝塔斯曼领礼物。这一次,贝塔斯曼的成员一下子增加了10万多名。这次的事,让我第一次有了成就感。”

随着经验的增多,顾备春逐渐成熟起来,对企业运作也有了更深刻的理解。“我开始有了自己的想法,想创业。”顾备春找到了华平基金,那时候华平基金投资了麦考林。已有管理经验的顾备春毫不客气地点出了麦考林的软肋,当时麦考林的账上只剩200万美元,濒临关门。对于华平基金来说,麦考林是“鸡肋”,食之无味弃之可惜,而顾备春则想要一个可施展的平台,所以双方一拍即合。这一年,顾备春30岁。

四十不惑我是创业者

“空降”过来的顾备春所要面临的窘境可想而知。看着仓库里满眼的过时商品,顾备春意识到调整产品线是当务之急。细心的他发现,很多女性在佩戴首饰上都不是太讲究,有意愿戴项链的还是白领。顾备春意识到这是个机会。顾备春只用了6个月的时间,麦考林的订购热线就已经被打爆了。“当时我的一个朋友问我,麦考林什么时候能不再出饰品了,她老婆已经有两个抽屉都塞满了我们的饰品。而一个女生寝室聚会,6个人全部戴着麦考林的星座项链。”顾备春在麦考林的第一仗打得很漂亮。

但问题马上来了,忠实的用户已经买了两抽屉饰品,不会再买两抽屉。建立丰富的产品线成为当务之急。这也是要做到1亿元销售额必须要解决的难题。收缩产品线只做饰品让麦考林活了下来,但是怎样才能活得更好呢?顾备春在饰品的基础上加上了家居、健康等一系列产品。2003年,顾备春又将停掉的麦网重新开张,将中心产业再次“转嫁”到服装上。顾备春的第一个4年规划顺利完成。到2004年时,麦考林已经有一亿多元的销售额。

但顾备春很清楚一点:“只通过单一渠道肯定做不到10亿元的销售额,必须线上与线下多渠道为之。”在邮购市场上,麦考林绝对是老大,目前拥有几百万名会员。庞大的数据库也支撑了其门店与网店的运作。“其实,不管顾客的购买行为发生在线上或线下,我们要做的只是用最舒服的方法让顾客得到他们想要的信息。这是麦考林的核心竞争力所在。”

如今,麦考林每个月的商品品类已经达到一万多种。单以服装为例,麦考林的服装设计团队已经有了40多人,而且还在不断增长。丰富的产品线与多渠道的经营方式让麦考林完成了第二阶段的规划:销售额从1亿元增长到10亿元。

(摘自《经济导报》孟岩峰/文)



5万起家 小工艺品上的大商机

十几年前,颇有美术天分的造船厂技术人员张东波出于对传统编织工艺的热爱,转行做起了鄞州一家工艺品厂的设计师,从此便一发不可收,一门心思投入到手工编织这个原本陌生的行业。十几年来,张东波不断调整、翻新编织工艺,迎合市场需求,将小手工坊苦心经营成一家拥有年出口额上千万元的工艺品有限公司,产品远销20多个国家。

5万元本金险些打“水漂”

1998年7月,张东波放弃了一家工艺品厂设计室主任的职位,向亲戚朋友借来5万元本金,招收了六七名手工编织熟练工,在体育场路一个又小又闷的仓库间里开始创业。

凭着原来在工艺品厂的人际关系,他得到了一位日本客户13万元的手工编织地毯订单。因为资金紧缺,张东波找来两个朋友合伙接下这第一笔订单。由于交货时间紧迫,张东波委托染色厂染色后直接发货到日本。没料到的是,染色厂把客户要求的红色错染成了咖啡色,收到货物的日本客户连夜打来电话要求退货。张东波和合伙人急了:如果退货,手工坊将面临破产倒闭的境地。经过商讨,日本客户接受了货物打折处理的办法,张东波的手工坊才化险为夷。

摸索灵活的加工模式

创业初期,张东波愁的不是销路,而是原料。张东波把绝大部分的精力投入到寻觅材料供应商上。然而,原料供应问题解决后,随着订单越来越多,手工编织的人手又开始吃紧。张东波和妻子一合计,想出了一个妙招:选派厂里的熟练工到宁波的10多个街道免费传授手工编织技术,居民自学技术,学会后认领原料在规定时间内完成半成品加工,以件计算薪酬。这个办法当时受到大批下岗工女的欢迎,厂里的原料一到各个街道就被一抢而空。外发加工的模式不仅给下岗女工增加了收入,也使张东波的生产成本大大降低。

主动开发新工艺

市场越做越大,张东波的工艺品厂规模也越来越大。面对种类繁多的手工艺品,他开始探索开发有特色的手工原料和手工产品。有段时间,他出门找灵感,闲来逛商场,溜达路边小店,发现有什么新鲜的手制品或已有产品的新样式,都会买下来,回家仔细研究,连酒店里的装饰品也不放过。看到公园里美丽的花朵,他也会用相机随手拍下来,回去沿着花型画画。渐渐地,工艺品的品种越来越丰富,原料材质也越来越多样。

去年,他别出心裁地用一种手感较好的化纤混纺料做成围巾、手套和帽子,仅半年时间就揽到300万元的出口额。张东波说:“社会流行什么,我就做什么;市场需要什么,我就开发什么。”他认为工艺品必须要与外国人的生活习俗及市场需求结合起来,这样企业才能发展壮大。(摘自《天下商机网》)

武汉“七人帮”2000元起家赚6亿

与一般民营企业不同的是,当代集团的创始人是“七人帮”——武汉大学7个研究生。他们是周汉生、艾路明、张晓东、张小东、潘瑞军、贺锐、陈华,平均年龄28岁,最大37岁、最小23岁。1987年,他们都在武大枫园就读。

东拼西凑,2000元起家

1988年7月,艾路明研究生毕业后,从家里拿出1000元,周汉生等人又凑了1000元,在洪山区注册成立当代生化技术研究所。“7个人中有4个是学生物的,大家觉得做生化技术比较有把握。”周汉生辞去水生所的工作,与艾路明一起彻底“下海”,其他几个人边教书,边经营这个企业。企业注册了,但究竟干什么?1988年底,当时留校工作的张晓东到复旦大学做实验时,认识了一位做尿激酶项目的博士。该项目是从男性小便中提取尿激酶,出口日本。得知这个消息,艾路明、周汉生打起了武汉厕所的主意。

研究生做起“小便”生意

经过考察,他们选中人口稠密的江汉区,在机场房租下一个废弃停车场作为加工车间。经江汉区环卫局同意,该区的厕所里出现许多白色的塑料大尿桶。尿液在4小时以内没有味道,物质活性也较高,利于加工。白天,周汉生与艾路明蹬着三轮

16年前,武汉大学7位研究生凑了2000元“下海”,创建武汉当代生化技术研究所。如今,当代集团总资产为17亿元,其中净资产为6亿元。当年两手空空的研究生,如今已是为数不多的富人。

车,到各个厕所将盛满尿液的塑料桶扛到三轮车上。晚上,他们将拖回的尿液倒进大缸里处理,并守在缸边,根据情况随时添加各种化学药品。

厂房是租来的,尿桶和大缸都捡最便宜的买,但钱还是远远不够。2000块钱一下子就用完了,他们找到洪山科技信用社。信用社的夏主任上门考察,发现工厂仅有几只装着尿液的大缸。

“这些大缸很容易破,不能用作为抵。不过,你们受过高等教育,还能放下架子来做这些事,不简单!冲着你们这几个人,冲着你们的精神,这个险我愿意冒。”就这样,当代公司获得了第一笔贷

款,总额为3.5万元。

有了钱,他们又买了许多尿桶和大缸,还请了数十个民工,扩大生产规模。“那个时候,武汉三镇里的厕所里都可以看到我们的大尿桶”。

分手一年,“还是合在一起好!”

1991年底东湖开发区成立,政府开始扶持高科技企业。当时,葛洲坝集团为了开拓新的产业领域,想利用武大生科院的技术,生产赤霉素(一种植物生长激素)。此时,武大正与国内数家公司合作开发这个项目,无力再派技术人员开发新“摊子”。

周汉生来到武大生科院,“由我们来负责这项技术成果的转化和指导”。武大考察后同意了。周汉生深入实验室,向专家请教生产赤霉素的关键技术,直到全部掌握。然后以当代生化技术研究所的名义与葛洲坝集团进行技术转让与合作,组织生产。这个项目获得国家“火炬计划”100万元贷款。接着,他们又开发一个“原子灰”项目(生产油漆底层的腻子),再次得到国家“火炬计划”500万元的项目贷款。

1993年初,当代有了三个“摊子”:尿激酶、赤霉素、原子灰,资产已达数百万,开始走上发展的快车道。

眼看公司有了规模,几个创业者都想按自己的想法试一下。“那一年,我们每个人都分头主持

一个项目。”一年后,各个公司的经营都开始萎缩。大伙意识到,“还是合在一起好!”

他们是“杰士邦”的“主人”

在尿激酶生产中,公司从进口试剂中得到启发。“医院检测科需要一种检测致婴儿残疾的诊断试剂,这个市场很大。”艾路明与国家计生委协商合作,成立了一个公司;又用一年时间兼并了扬子江制药厂,取得了针剂生产的批号,诊断试剂和尿激酶临床针剂投入生产。“这就是上市公司人福科技的前身。”1995年,当代公司开始参与国有企业的购并和重组,资产迅速扩张。到1996年,资产已达5000万。同年6月,人福科技上市,成为东湖开发区第一家上市公司,资本扩充至一亿元。

购并拥有医药生产资源的企业,是快速增长的捷径。2000年,当代集团兼并了宜昌医药集团。

“安全套也是个诱人的大蛋糕,仅国家采购一年就是4个亿。”当代集团悄悄在英国注册了“杰士邦”牌安全套,到马来西亚组织生产,回国内销售。“杰士邦”很快站稳了脚跟,并出资购下天津一家乳胶厂,扩大生产。

现在,当代集团在医药、贸易、房地产等方面斩获颇丰,“去年销售额8个亿,其中医药就占6个亿,总共纳税1个亿”。当代集团所属的人福科技更在全国医药企业中排进了前50名。

(摘自《阿里巴巴》)

最佳创业模式:开茶餐厅年赚20万

【市场前景】

茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所,中餐包括:粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等;西餐包括:韩国料理、日本料理、法国料理等,适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品种搭配,加上会员管理制度和一定的营销、推广活动,这是一个利润空间高、投资回报快的项目,目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的关注。

【投资标准及回报】

1、金额预算。投资者可根据资金状况,考虑开社区店、标准店或旗舰店三种级别的茶餐厅,投资总额分别为8万元、10万元和15万元。最好用投资总额的70%作为实际投资,30%作为备用资金,以应付开业之后的后续投入以及突发状况。

按10万元标准店进行投资,其中店面租金,2万元(100平米左右);淡雅而不失现代气息的装修,3万元左右;茶具和其他设备(桌椅、空调、音响),2万元;各种茶叶、食品、水果,2万元。

2、收益评估。茶餐厅每日营业14小时,平均日接待顾客150

人,每人消费25元,日营业额可达3750元,按20%的纯利润率计算,日盈利750元,月盈利2万多元。投资者可于半年内收回成本,第一年盈利可达10万元以上。

【选址经验】

1、拒绝商圈旺铺。不是商圈不好,而是投资成本太大,加重前期运转的负担;东莞市雅典茶餐厅老板邱先生急于求成,在当地黄金地段重金投资了一家茶餐厅,月租金1.5万元,后来受到高档茶楼和先后进驻的星巴克、本土快餐连锁店真功夫的冲击,不到半年便结业了。

2、资金有限的投资者,在选址时主要考虑以下两个方面:

(1)公司、写字楼相对集中的地段。此地段消费人群以白领为主,消费能力不亚于商圈附近,而租金却便宜很多。江苏的李小姐在写字楼2楼投资10万元开了

一家茶餐厅,以中式套餐、糕点、冰激凌和咖啡为主营内容,人均消费为15—20元,相当于3个人吃炒菜平摊的费用。而由于茶餐厅环境优雅、就餐近,与炒菜馆相比,优势不言而喻,因此李小姐的茶餐厅生意颇好,月净利润达4万元。

(2)住宅区或高校相对集中的地段。如果茶餐厅能在提供舒适环境的前提下,菜品价格控制在普通快餐店的150%以内,则能很有力地吸引情侣、不在家开伙的白领人群,而这类地段又比写字楼附近的茶餐厅租金低,更大地缩减了前期投入。

【经营策略】

1、菜品搭配。茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式,集中餐、西餐、快餐、冷热饮、水果拼盘于一体,以环境好、上餐快、品种丰富、价格便宜为亮点,除提供各

种中式菜品和当地特色菜品外,可根据厨师水平,搭配韩式料理、日式料理、西式糕点等,还可配备价格在12—28元不等的各种茶饮,满足各类消费者的需求。由于茶餐厅的主要收入来源于商务午餐,最好能免费为顾客提供一杯饮料或一碗汤。

2、宣传方式。由于目前投资茶餐厅的人越来越多,所以投资者在投资前,一定要有经营的全盘规划,必须考虑到多套宣传方案。

(1)在茶餐厅外设一块长3米、宽2.5米的活动宣传板,列出每日更新的菜品和特价套餐。

(2)在茶餐厅周边500米或1000米以内的报亭做外观包装广告,一个月给报亭老板100—200元广告租金,还可在报亭放一叠茶餐厅的宣传单,任凭顾客领取。包装广告上可以印上茶餐厅的店名、理念、指向标和距离等。

(3)写字楼附近的茶餐厅,可大量派发传单,若进店顾客少,可在传单中添加每日菜品,开展订餐服务。

(4)如果有舞台,可以联系晚间驻唱歌手,100元/小时。

(5)联系各种收费相对便宜的知识讲座,如化妆品使用讲座、色彩搭配讲座、婚姻知识讲座等。(摘自《城乡致富》老章/文)