

3万元开间Q版真人公仔屋

你见过小布什和普京两人穿着大红旗袍在你的小轿车里相互寒暄吗?你能想象有一天自己的人像在香港蜡人馆里享受大明星级别的待遇?在杨先生开的Q版真人公仔屋里,或者这一切都能成为现实。

杨先生现在从事五金行业,早前一直留意一些小本项目投资,经过前期周密的市场调查,前阵子在佛山市禅城区流行前线开了这样一家“Q娃真人公仔店”,主要通过顾客提供的真人照片仿制其形象,为其量身定做Q版公仔。

仿真制作陶瓷公仔和毛公仔

杨先生介绍道,这种模仿真人的Q版公仔分为陶瓷制作和毛绒制作两种,陶瓷制作的公仔定价比较高,一般制作一个需要250元左右,主要是工序较为复杂;要找具有一定艺术功底的专业雕刻师傅进行塑造,在经顾客再三确认后加以修改,才能开始烧制。

而毛公仔成本比较低,一个毛公仔定价大概在20—50元一个。他还通过购买相关设备,自己制作毛公仔,减少不少成本。这两种类型都存在一定的市场潜力,将拿两种公仔同时开拓市场,不厚此薄彼。

顾客群体潜力大

“现在广州这样的店已经开了不少,但是广州人的消费能力相对来说比较高,能容纳像陶瓷公仔这样的价格,而佛山相对来说还是薄弱一些,但是我还是很看好这片市场。”杨先生说。刚开店的时候,杨先生发现,这些公仔一般是结婚新人订做,还有一些年轻人之间相互作为礼品赠送。

随着对市场的熟悉与了解,他发现,在下订单时,不少年轻的妈咪也喜欢给自己的小孩子订做陶像和毛公仔。这进一步引发了他对这个市场存在潜力的信心。“我下一步还打算开两家分店,不单是在年轻人聚集地开店,如超市这种人流多的地方也是不错的选择。”

开店选址要花心思

小本投资,当然不想在装修店面上花费太多,但是为了吸引顾客的注意,又不得不在选址上花心思。杨先生分析,首先,流行前线是新潮人流聚集的地方,与Q版公仔顾客群体吻合。但考虑店面租金较贵,故选择在其走廊处开店。其次,产品的摆设要有它自身吸引人的地方,即使在走廊也会“回头率”很高。“很多顾客看到都说这些真人的公仔太可爱了,这东西你怎么想得到的。”杨先生自豪道。再次,将店设在走廊,顾客走走看看,少了一个人逛街时在店里闲逛的尴尬,就当路过,看看也无妨,还能给小店增加点人气。(摘自《佛山日报》黄宝谊/文)



听说过上网实名制,没听说过卖水果也可以实名制。这两天,成都北站西一路的菜市,一名龙泉果农谢家胜就卖了次鲜,给他的水果取了个新名字,也叫“谢家胜”,搞起实名制卖水果。老谢的道具很简单,一张身份证,一张身份证复印件,效果却不赖,水果一上午就卖完了……

果农亮出身份证

摆起摊摊实名卖水果

日前,成都北站西一路菜市场内,摊贩们排成一溜儿,一家锅盔店旁一个小水果摊却有些显眼:两个竹筐里放着枇杷和桃子,果子上却放着一张白纸和一张硬纸板,纸板上写着“良心水果,爱心种植,自

王先生本来开的是家时髦靓丽的情侣礼品店,后来却从顾客的要求中找到了新的销售创意,开卖“一家亲”概念的亲子系列礼品,生意居然越做越红火。2010年的夏天来到了,王先生亲自到服装厂定做了一批亲子T恤,很快就卖光了,当月收入多出了近万元。

顾客启发做亲子服装

2006年底,老王的礼品店顺利开业了,主打产品就是成对儿出现的情侣礼品。生意做了1年,小店偶然间迎来了新的机遇。一天,一对貌似夫妻的年轻人光临了小店,看到五颜六色的情侣装十分开心,立即选购了两套;快到付钱时,女孩

请求他们替自己定做一件亲子装——在她看来,一家三口穿上同样的衣服,才叫亲密呢。

老王留下了小夫妻的电话,即刻与服装企业联系,没有想到的是,企业也在扩大销售,做了很多服装样板,一口气答应了老王的要求,三天以后,宝宝T恤就到货了。

老王从此受到了启发,既然亲子系列这么受欢迎,为什么不进一些货呢?于是,他对外打出了“DIY亲子服”的横幅广告,联系服装企业做出了众多样本图片,很快吸引了众多的年轻家庭。那个个月算下来,利润居然多出了2500元。

根据要求DIY产品

之后的一年,老王不再局限

DIY 亲子礼品月增万元

在服装上“DIY”,而将订货领域延伸到了家居用品与首饰上。这个时候,选择原创礼品的优势就被体现出来了。老王的进货商原来做的就是原创工作,很乐意按照

投资表	
租金	5000×3=15000元
装修	2万元
首次进货	10万元
总投资	13.5万元
收益表	
铺面租金	5000元
税费杂费	2000元
人工	1500×4=6000元
补充进货	3万元
每月收入	5万~6万元
每月利润	至少7000元

顾客的心愿,重新打造一些特色产品,而他们的生产流水线能及时调整。

2008年的秋天,老王店里再次走进了具有“里程碑”的顾客,一位要去英国留学的男孩想向老王定做一款“双时针”手表,让自己出国后既能知道当地的时间,也能知道中国的时间。老王辗转找遍了所有进货商,居然没有人愿意承接这个活计。

后来,还是儿子上网搜索帮了大忙,查到了一家在广东投资的日资钟表企业有类似产品提供。老王登门拜访后,发现了很多新奇的情侣表,立即采购了一批回小店销售,不但满足了留学男孩的需求,还在小镇商街刮起了一股销售旋风,店里的熟客更多了。

选址建议:兼顾人流量与铺租

中原地产的王敏小姐认为,该类小店的选址必须“骑墙”,要兼顾人流量、目标客户群与铺租等因素。铺租1万~3万元每月的价格为佳。若开在广州,江南西路等二线商街是首选,天河南、淘金路的人流量还不够大,选择时要慎重。

风险:竞争大

广东是小商品交易基地,批发市场林立,做精品零售生意总会面临较大竞争。另外,该类店销售的商品多价格不菲,广东消费者比较务实,商品不如在北方城市那么好卖。

(摘自《广州日报》井楠/文)

大学毕业不久就能日进万元 赚钱诀窍是广交友

一年前,大学毕业不久的景明飞四处举债,开了一家平价水果店。最近,他又开了一家连锁店,两家店现在日均销售额接近1万元。景明飞说,创业成功多亏朋友们帮了大忙。

创业念头一直有

毕业于山东广播电视大学的景明飞,有着同龄人难得的老练。日前,在自己新开的水果卖场内,他和店里的员工一样,忙着打理生意。说起创业,景明飞说,从踏入大学校门开始,他就做着各种准备。

“周末的时候,我特别喜欢坐着公交车出去闲逛,多数时候没有目的,但是每次出去都能有收获。比如,哪里刚开了一家新店,哪里又新建了一个小区,哪条路又要拓宽……”景明飞轻描淡写地说,从老家菏泽来到济南,没用一年的时间,城区大部分的路他都逛了个遍,一些赚钱的机会也在心中有了个基本的“谱”。

困难时午饭都没钱买

创富有道

从事巧克力制作两年多的魏志敏,目前已拥有3家分店。对如何开巧克力店,她有独到看法。

精心做店面

开巧克力店是一个精细活。开店地段要求虽然不高,但还是要选一些如高校等人流量大的地方,因为年轻人比较喜欢时尚的东西,且接受力较强,这样才会保证稳定的顾客群。

在面积方面,一般在商场开柜台店需要10来平方米,可以

为了开济南文化东路的水果店,景明飞几乎借遍了所有朋友的钱,共凑了5万块钱,随后又从银行贷款10万元。景明飞说,当时真是豁出去了。

经过几个月的准备,去年3月6日,带有自己姓氏的“绿景缘”平价水果超市正式开业。“开业第一天,顾客的数量超出了我的预期,当天的营业额超过3万元。第二天,依旧火爆,接近2万元。第三天,卖出去1.5万元……”然而,交完房租,垫付完批发水果的资金,所有的钱又都花出去了。“那时真是身无分文,中午的时候,我连给员工买午饭的钱都没有了。”

接下来的六、七、八月份,本地水果大量上市,水果店也迎来生意最差的三个月。“那段时间,我每天几乎都在店里盯着,营业额到多少了,还差多少就能保本了……”小景说,一想到每天近千元的房租,以及员工的工资,他就盼望着水果能多卖一点,再多卖一点。

中秋过后,文化东路的这家店终于迎来了稳定盈利期。“每天固定的顾客有300多人,周末

两天500人左右,每天的营业额基本稳定在6000多元,盈利状况也不错。”

今年5月18日,景明飞再次贷款10万元,在济南华龙路开了一家连锁店。“有了前一个店的经验,这个店的经营我很有信心。”

学会与人交朋友

说起自己创业的准备,小景说,在学校学生会的几年,给了他很大的锻炼,也让他有了一定的社会关系。“在我资金最困难的时候,是我在大学里认识的一些朋友帮了大忙,一个做物流生意的朋友,一下子借给我一大笔钱。”而在卖场开业之前,店里的电脑、监控设备、货架都是大学同学帮忙找的货源,以很低的价格拿到的。

“可能有的人会觉得,在生意场上交朋友会很累,其实只要



力的制作材料也是种类繁多。“巧克力的口味都是顾客自己选的,有芒果味、草莓味、柠檬味和奶油味多种;同时还有很多夹心巧克力,如椰蓉、果蓉、花生酱、太妃糖等;也有酒心巧克力,如朗姆酒、樱桃酒、薄荷酒等。所以掌握不同的制作技术对于店铺发展极为重要。”

据了解,目前DIY已经成为巧克力店的亮点。“必须要靠DIY来吸引并稳定自己的顾客群。”魏志敏说。她向记者介绍,一般DIY都是由顾客自己完成,

真诚相待,生意场上也会有朋友的。”小景说。

开店也要讲原则

如今,景明飞每天晚上都忙着接货,经常忙到凌晨一两点钟,睡几个小时之后,早晨六七点钟就要起床,然后来到店里,“一年多了,我一直按这个时间表作息。”

去年春节,景明飞和店里的员工们一样,没有回家过年。“当然,春节那个月的销量也是全年最高的,一个月把三个月赔的钱都给赚回来了。”虽然累点,说起自己的辉煌成果,小景还是一脸的自豪。

“选择这个新店,我考察了很长时间。”景明飞说,水果店要想开得好,选址特别重要,这也是他开第一家店时的原则,“这里紧靠大路,对面又是一个小商品批发市场,再加上周围有几个高档小区,人流应该没有问题。”“这家店稳定了之后,我继续再开新店,争取一年开一家,在整个济南遍地开花。”

(摘自《生活日报》王富晓)

巧克力店主细数开店经

保证顾客有一定的DIY空间。如果开单独的店铺,则需要25个平方左右;整个开店的成本总共加起来大概要七八万元。

店铺的装修也有讲究,要简约明快,以时尚风格为主,并不需要太高的投入。一般商场柜台店需要1万元左右的装修费用,而独立店铺投入则应该要二三元。

技术水平是店面发展之本

魏志敏告诉记者,DIY巧克

一般时间在一个多钟头左右。小店必须不时地为顾客提供一些简单易学,同时又比较新鲜的图案式样。

魏志敏告诉记者,目前她的分店一般要求有50多种模具,并且定期进行一些技术培训。“如果创业者能够选择加盟的形式,借助商家的品牌和技术,可以避免很多的市场风险。会使自己的创业之路走得比较顺畅。”她说道。

(摘自《楚天金报》陈屿 万梦娇/文)

“实名制”卖水果 果然卖得火

产自销,实名销售”。那张白纸上却是一张身份证的复印件,主人名叫“谢家胜”,旁边还写着大大的手机号码。

“我的身份证在这儿,认得它就找得到我。”男的吆喝很有特色,很快有人围上来,“卖水果还实名制?”“嗯,要不要看身份证嘛!”说完,男子掏出身份证说,他就是身份证上的谢家胜,是龙泉一名果农。没人接过男子掏出的身份证,但记者对比发现,身份证和复印件显示,眼前这名男子就是谢家胜。老谢告诉记者,一大早他就从自家果园里摘下新鲜桃子和枇杷,挑着担子坐公车到了火车站,本想到人多的菜市场内卖水果,但可能由于价格有点高,一个多小时都没有生意,他这才想出了实名制卖水果的点子。

“良心水果,爱心种植,自产自销,实名销售。”老谢吆喝开来。卖水果还搞实名制?有人立马围上来看稀奇。

卖得比别人还贵

买主依然一个接一个

正是吃枇杷的时节,摊子迎来的第一名买主:“枇杷咋个卖?”老谢说:“枇杷7元,桃子3元。”“别个的都才五六元哦。”“买主看到旁边一家摊子标价更低,挪开了步子。又有一名大姐蹲下来:“可不可以尝?”老谢爽快答道:“尝嘛。”尝了果子,大姐又发话了:“你这个枇杷又不大,咋个要7块?”“自己种的,没有乱用化肥。”谢家胜说,他住在龙泉驿区龙泉湖1组,家里有个果园,一家人都在种琵琶和桃子,之所以卖价高是因为果子总共才几亩地,产量小。

至于为何要实名卖水果,老谢说,以前的果子都是便宜卖给批发商,这次他第一次挑到成都来零售,人生地不熟的,这才出了这个办法。“觉得不好吃,可以直接来找我。”他说,他的果子好吃,没有乱用化学农药和激素,吃了无害,即

使公布了个人信息,也不怕有人找麻烦。同时,向买主公布个人信息,更能得到大家的信任。

尝过枇杷后,之前那位大姐要了2斤,竟还开始向旁人推荐。“味道不错,买嘛!人家是良心种植,身份证都在这儿!”“也给我来2斤。”马上又来了第二位买主,摊子前一下热闹了,只见老谢不停掏出塑料袋和秤杆。筐里的果子逐渐见少。记者看到,同一菜市场,卖枇杷的摊贩还有四五家,老谢的价格基本要贵一元多,但依然有不少人前来购买。相比之下,其他摊子就有些冷清。不过,买主基本都是尝过的,或得到其他人的推荐。看来,果子好吃才是老谢受宠的主要原因,还有几位市民则说,看到人多过来看看咋回事。

揭秘行业潜规则

以后要继续“实名制”

生意好了,老谢话也变多,说

起了他的种植方式,用的是最营养的人畜粪便,这点只有他这样的小规模家庭种植能做到。在农药上,别人一年施4次,他施两次,化学物残留少。

“果子太大都是泡的‘膨大素’。”老谢还说,如今水果行业的“潜规则”多得很,举最常见的“膨大素”来说,市面上的“膨大素”各种各样,目的只有一个——让果子变得异乎寻常的大,正常枇杷一个一两左右重,用了“膨大素”的要长到二两到三两。实施过程就是,果子还在枝头时,每隔一周用“膨大素”浸泡果子,接连泡三四次后,果子就迅速吸收水分,长得更饱满,又诱人又压秤。不过,这样“泡出来的果肉松垮垮的,果子味道也淡。”

当被问到生意不错的原因,老谢总结道:“可能是我亮出身份证,别人信任我吧,如今最重要的就是诚信。”老谢还说,以后他还要带着更多的果子到成都来,依然是实名制销售。(摘自《中国水果蔬菜网》)



开店秘籍

开冷饮店 赚“热”钱

天气越来越热了,一些与夏季关系密切的行业也在迅速升温。夏季商机无限,冷饮店、雪糕屋等季节性非常强的商铺开始“蠢蠢欲动”。如果想抓住商机,这时候就要有动作了。

要经营好一家冷饮店、雪糕店就必须有自己独特的经营之道。陈先生在某国际雪糕品牌连锁店任职多年。他跟记者谈起其任职多年来所看到的、该品牌经营的成功之处。

首先,店面要有舒适爽快的感觉。陈先生说,现在街头上一一些小商店也卖雪糕,但是当顾客走累了,渴了,热了,想坐下来享用雪糕冷饮时,那些小商店根本无法满足他们的需求。

“而我们不仅让顾客能够有地方坐下来休息,而且还要把这种优势发挥得更好:让顾客在店有一种温暖和舒适。”记者注意到,该店色调搭配得很柔和,令人赏心悦目,整个店里回响着旋律优美的歌曲,使夏日的店里除了清凉,还有一丝浪漫的情调,富有现代感。“卖的就是一种感觉,而不仅仅是雪糕!”陈先生说,在店里顾客可以享受到最美的时光和口味最佳的雪糕和饮品。

其次,雪糕产品也要艺术化。现在售卖雪糕冷饮的店铺这么多,怎样才能比别人技高一筹呢?陈先生说,一定要保证雪糕的质量。“如果雪糕吃下去,感觉差劲,想顾客回头再帮衬是天大的难事。”陈先生说,“除此以外,店铺可以考虑在雪糕花样上翻新。”他认为,个人经营的小店在产品翻新上可以下功夫。小店可以经营多款不同类型的雪糕或饮品。但需要注意的是,无须一味追求品种全,因为品种多而卖不出时,一些配料如水果等易腐烂的原料积压会很严重,增加许多成本。

关于店址选择,陈先生说,许多店不成功往往因为店址选择不妥当。“繁华的地段可能要花一倍的钱,但随之而来的是人气和顾客数量的增多。”

另外,在现在的环境下,雪糕或冷饮店已经成为一个休闲的场所。所以,店里还可以经营各种咖啡、奶茶、果汁等以满足顾客的多种需要。“如果想投资开店,现在夏天来临正是好时机。这样才能获得最理想的回报。”

(摘自《番禺日报》可儿/文)