

数字油画店在南宁悄然兴起 1.15 万元可开家加盟店

说起十字绣,在南宁已经不算新鲜,一条街走下去就有好几家十字绣店铺,许多人靠此致富。但是你听过数字油画吗?这个号称“十字绣接班人”的新玩意儿正在南宁悄然兴起。数字油画其实与十字绣十分相似,那么“西方路线”的数字油画现状如何,前景又怎样,如何才能开一家数字油画店呢?记者带你走进南宁几家数字油画店一探究竟。

悄然兴起

数字油画在南宁属起步阶段

记者从裕丰商场一楼一家数字油画店里了解到,一套数字油画包含原始油布画板、环保涂料和刷子等材料,价格从25元到200多元不等,跟市场上流行的不织布饰品一样,可以自己DIY。在店里,记者看到桌上有一幅半成品,翻开看了看,是一幅山水画,顾客只需要在每个空里填对颜色就行,看起来操作并不难。

据了解,数字油画2008年进入

中国,最早在广州流行,随后在北京、上海、天津等大城市凭借其简单易学的绘画方法迅速成为DIY市场里的抢手产品。目前,数字油画在南宁尚属起步阶段,市场上有两个牌子,有裕丰、农院路、官塘三家实体店。其中,农院路的店内,一天有时可卖出一大幅画,有时候卖出四五幅小画,平均下来每天约有两三人购买,而前来了解、咨询、欣赏这些精美油画的客人,则难以计数。

风险提示

谁先占领市场,谁就占有主动权

新产品的出现,市场会有一个接受过程。数字油画走的是“西方路线”,是否会跟十字绣一样火呢?

千颜画语的陆小姐认为,按现在的发展速度,进入广西的数字油画品牌会不断增加。“目前来说,与其他产品竞争的风险还不存在,因此,谁先占领市场,谁就占有主动权。”千色彩绘的宋宇则有保守看法,“数字油



画在近一两年内会有一定规模,但是不一定会像十字绣这么火。”

记者采访了几位关注数字油画的年轻顾客,她们对数字油画这个在南宁新出现的产品很感兴趣,但是都表示价格对于学生来说贵了一点。十字绣发展到现在,价格已经非常大,最低的4—5元,而数字油画最小尺寸“迷你”版则需25元,今后数字油画的价格是否会有所降低?陆小姐

认为,随着时间的推移,数字油画的价格一定会随着工艺水平的提升,成本降低,其零售价也会随之降低。但多久会降价或者能降多少,陆小姐表示目前还不清楚。

行家观点

一店可兼营多个牌子

一位业内人士支招说,刚开店的时候可以考虑同时兼营2—3个品牌,“一般新店的话,8—10平米的店铺,大概需要6000元钱的货就够了。拿货价格一般是零售价格的4折,拿货需在2000元以上,那么6000元就可以做2—3个品牌了。”

根据业内人士的介绍,兼营几个品牌首先需要清楚了解各个品牌的定位和特点,有的品牌价格贵,但是售后服务好,有部分顾客会喜欢这一点;有的品牌产品基本是大幅的,拿这一部分货可以满足一些有大幅需求的顾客。总之,多个品牌兼营可以满足不同顾客的需求,这样店的吸引

力就比较强。

成本计算

1.15万元开家“迷你”加盟店

千颜画语数字油画广西代理商

陆小姐:

首次进货3000元+(8平米左右的店)铺租2500元左右+店面装修费2500元左右+人员开支2人2000元左右+收银机打码器等设备购置费500元左右+经营手续费200元左右+税金200元左右+水电费用100元左右+其他杂费500元左右=1.15万元。

农院路千色彩绘数字油画店宋宇:

首次进货6500元+(10平米左右的店)半年租金3000元押金保证金进场费一共13000元+装修(自己买材料自己装修)材料费2200元+水电费用200元左右+其他费用1000元左右=2.3万元。(注:不同地方各种费用另计) (摘自《广西新闻网》)

抓住六大新兴产业 创业商机

■绿色环保项目

19世纪由煤炭驱动,20世纪由石油驱动,而21世纪将是太阳能、风能、可再生能源的世纪。

■人力资源外包服务

尽管由于经济危机的影响,有些客户大量裁员甚至倒闭,但并没有影响到人力资源外包企业的持续发展。相关人士认为,经济危机让很多企业选择更灵活的用工方式。

■有机食品

有机食品是高标准下的产物,是以生态环境的可持续发展为目的,从“土地到餐桌”实现全程质量监控生产出来的安全、健康、优质的食品。有机产品有很多类别,价格通常是普通产品的两倍以上,这是阻碍市场快速扩大的一个障碍。而将有机产品当作礼品则已成为一种趋势,这为相关企业提供了不错的机会。

■互联网服务

中国拥有世界上最大的手机用户群,移动互联网则是一个数千亿甚至万亿的巨大市场,被众多业内人士看好。尽管现在达到规模收入的移动互联网企业只有3G门户等少数几家公司,但越来越多的创业者瞄准了这一前景巨大的机会。

■电子商务

电子商务的魅力之一是给企业和消费者带来各种成本的节省。过去几年来,北京的京东商城并没有做太多市场推广,80%的客户都是靠口碑宣传而来,商城的业绩也赢得了投资人的青睐,2008年末,再次融资2600万美元。

■健康服务

心理领域被认为是为数不多的蓝海领域,对于心理服务者来说,此时或许是千载难逢的契机,创业者不仅可以实现自己的人生价值,帮助更多的人获得幸福,也可以在此过程中创造出财富。

(摘自《天下商机》)

■出谋划策 I

创业究竟哪种方式最省银子

众所周知,投资不同性质的企业,所得税计税方式和税率是不一样的。那么,在创业之初,如何根据自己的实际状况,选择最适合的企业性质,才能够既少花“银子”,又有好的发展?

做老板有四种方式

最近,家住溧水的小陈动了自主创业的念头。

小陈原在该镇某机械制造公司从事销售工作,干了5年,积累了一定的工作、社会经验和人脉关系。现在,他决定自立门户,创业做老板。

据了解,目前个人可以选择的创业方式主要是:作为个体工商户从事生产经营、从事承包承租业务;成立个人独资企业;组建合伙企业;设立有限责任公司。通过比较后他发现,在其他因素相同的情况下,创业者所承担的税收,特别是所得税,成为影响企业发展的重要因素。

对税收政策不了解的小陈犯了愁,只好来到税务部门,希望税务专家为他“指点迷津”。

税务人员告诉他,个体工商户的生产经营所得和个人对企事业单位的承包经营、承租经营所得,适用5%~35%的超额累进税率。

至于个人独资企业的税负,税

收政策规定,从2000年1月1日起,对个人独资企业停止征收企业所得税,个人独资企业投资者的投资所得,比照个体工商户的生产、经营所得征收个人所得税。

再看合伙企业的税负。和个人独资企业一样,从2000年1月1日起,对合伙企业停止征收企业所得税,各合伙人的投资所得,比照个体工商户的生产、经营所得征收个人所得税。

不难看出,在收入相同的情况下,个体工商户、个人独资企业、合伙企业这三种企业形式的税负是一样的,都不需缴纳企业所得税,只需针对其投资者个人取得的生产经营所得和其他所得缴纳个人所得税,适用个人所得税的五级超额累进税率。

而有限责任公司的税负,主要就企业的利润缴纳企业所得税,税率按应纳税所得额、企业规模和行业的不同分为三个档次。一般情况下,企业所得税税率为25%;符合条件的小型微利企业,减按20%的税率征收企业所得税;国家重点扶持的高新技术企业,减按15%的税率征收。

怎样操作最省“银子”

好商机:助孕度假屋

在北京闯荡的陈鞠芳发现,一些有钱又有时间的女人怀孕后的日子是非常枯燥的。不能旅游散心、不能逛商场、不能健身……她瞄准商机,租了一栋酒店,经营起“灿阳助孕度假屋”。

【项目介绍】

“助孕度假屋”是一种专门供有

身孕的顾客休闲度假的专业场所,里面布置了插花房、足浴房、音乐房、阳光房、胎教房等,还专门为孕妇配备了生活顾问。

【市场前景】

“助孕度假屋”目前在市场上还是一个空白点。随着生活质量提高,许多家庭愈加注重孕妇的孕期调理,这对准妈妈和小宝宝都至为重

要。由于小陈的创业项目不符合高新技术企业的条件,税务人员于是参照个体工商户、个人独资企业、合伙企业,以及一般有限责任公司的标准,帮其分析了税负。

假设小陈的企业应纳税所得额为y,当y≤5000元时,前三种企业(缴纳个人所得税)的税率为5%,速算扣除数为0;有限责任公司(缴纳企业所得税)的税率为20%;当5000元<y≤30000元时,前三种企业(缴纳个人所得税)适用的税率为35%,速算扣除数为6750;有限责任公司(缴纳企业所得税)适用的税率为25%。

由此看出,前三种情况时,个体工商户、个人独资企业、合伙企业 and 有限责任公司的税率是一样的,这三类企业还可以减去速算扣除数,因此税负较低。

到第四种情况时,这三类企业的税率开始高于有限责任公司,但因为速算扣除数的存在,必须找到一个“临界点”,用公式来计算,这个“临界点”出现在y×30%-4250=y×20%时,解得y=42500元。也就是说,当企业应纳税所得额y<42500元时,选择前三类企业形式税负较



轻;当y>42500元时,选择有限责任公司形式税负较轻。

看到这里,小陈豁然开朗,如果自己的企业当年利润小于42500元,那么,选择用个体工商户、个人独资企业、合伙企业的性质创业,要比选择有限责任公司来的“划算”;如果当年利润等于42500元,那么无论选择哪种企业性质,都是一样的;如果当年利润大于42500元,那么选择有限责任公司性质比较“划算”。

不过,税务人员也提醒他,个人独资企业、合伙企业、有限责任公司等三种形式的企业,是法人单位,在发票的申购、纳税人的认定等方面占有优势,比较容易开展业务,经营的范围比较广,并且可以享受国家的一些税收优惠政策。

另外,有限责任公司只承担有限责任;而个人独资企业和合伙企业要承担无限责任,风险较大。个人投资者在制定投资计划时,应充分考虑各方面的因素,选择最优投资方案。

(摘自《江苏商报》)



喜庆项目: 婚前培训所

【市场需求】

有统计显示,在最近5年内,有70%的年轻人在结婚前通过各种形式接受8—10个小时的“婚姻热身”,婚前培训已逐渐成为广为接纳的观念。

【经营选址】

从经营婚前培训的实际需要出发,地段已经显得不是那么重要,只要交通便利就好。同时安静的环境可以方便老师的授课、学员的聆听以及两者之间的交流与互动。

【投资分析】

据经营人士介绍,开一家综合性的婚庆服务公司的前期投入在10万—20万元之间,主要投资于场地租金和设备购置。对于婚前培训而言,是需要一定的面积保证的。

经营这样一家公司,房租是每月一项比较固定的大笔支出,每月大约需要5000元。职员分为固定职员和特约服务人员两种,工资及其他福利每月支出在2万元左右。加上1万元的设备折旧以及税收等其他开销,每月的经营成本至少要超过4.5万元。

据了解,婚庆这类以提供服务为主的生意,毛利相对较高,平均在80%左右。那么要达到盈亏平衡,每月的营业额只需超过4.5万元即可。以每笔业务1万元计算,平均下来,每月只需接到四五笔生意便能保本。

【经营风险】

目前婚庆行业鱼目混珠,同时又有很多人看好这一商机,纷纷削尖脑袋挤进来,行业规模据称已有3000多家,还在以每年新增1000家的速度迅速膨胀着,竞争十分激烈。一旦服务不到位或没有特色,很容易在市场的洪流中遭到无情的淘汰。

(摘自《中国创业联盟》)

新财路: 气象短信编辑

“微风轻推纱窗,雨声阵阵诉春愿。今天出门带上雨具,衣着易脱卸为佳……”清晨刚睁开眼,手机里就跳出这样一条短信,原以为是友人关心,仔细一瞧竟是“气象短信”。这些时而活泼诙谐,时而温情脉脉的短信是怎么“出笼”的?

湖南省气象局气象科技服务中心的气象短信编辑廖春花对记者说,他们每天将省气象台发布的天气预报进行编辑,给程式化的预报加以人性化内容,此外还要负责天气预报信箱内容的更新以及网站稿件的编辑。工作纷繁复杂,但各项工作都有严格的时间界定,因此值班的编辑很多都定了闹钟,以确保工作按时完成。

“又是星期五,快乐不塞车,周末天好,即使加班再忙,也别忘了抬头看看蓝天。”编辑杨玲一入气象这行就主要负责气象短信的编辑工作,是位元老了。她说,自己编写的许多短信内容都来自生活中的提炼,还要多关注时事并用简练的文字融入气象预报中。她和一些同事还会突发灵感做一些打油诗,为了避免天气预报的短信太枯燥,编辑们还通过阅读大量气象科普、农业、文学等书籍来寻找编写趣味短信的灵感。“连言情小说我们都看了很多。”杨玲笑称。

☆ 入门提示

气象短信编辑大都是学气象专业或者中文专业的年轻人,编好气象短信,更多地提倡从现实生活中发现灵感。天气预报短信字数一般都要控制在70个字以内,还要做到一年当中天天内容不一样。目前,各地气象局对气象短信编辑的需求比较大,通过网络可以找到相关的招聘和培训信息。

(摘自《城乡致富》)

致富项目: 开蓄电池修复店

【前景分析】

现在投资开店,一年想赚个十万八万的,就是投资二三十万元也难以实现。而办一个蓄电池修复店,以最高投入C类(旗舰店)为例,也只需15800元,只要经营得法,一般两三个月就能回本,如果再辅以电动车维修和电池、配件的销售,回报将更高。办蓄电池修复店另一个优势是不需要叫卖、不积压商品。

【市场行情】

蓄电池行业作为我国支柱产业,其用量之大,用途之广,实属惊人。蓄电池与我们社会生活息息相关,被广泛应用于汽车、电动自行车、电动摩托车、电动三轮车、轮船、舰艇、铁路、航空、港口、电子、电力、电信、广电、UPS、IT、通讯、金融、国防、能源、家庭等领域。

同时,随着人们生活水平的提高,具有环保节能、舒适快捷的电动车正逐步取代传统的自行车,电动自行车每年以30%以上的速度递增。而电动车的易耗品是蓄电池,电池设计的寿命是5年,一组电动车蓄电池价格在300元—1000元,而使用1年左右就会报废扔掉。所以,开蓄电池修复店,给有眼光寻求致富的人们带来巨大的商机,是一个朝阳项目,可以说,蓄电池维修店生意至少红火20年,谁抓住了这个机遇,谁就拥有了财富。

【经济效益分析】

说明:因各地经济发展不平衡,房租、工资及各种费用会有所不同,所以实际经济效益也会有所不同。加盟代理商可结合当地市场情况核算经济效益。本经济效益分析仅供参

考。

1、废旧电池修复:每组收修复费80~180元,5组/天,月收入12000~27000元。

2、电池出租:50~100元/组,5组/天,月收入7500~15000元。

3、销售高能固体胶状电池:每组收费90~300元/组,5组/天,月收入13500~45000元。

4、以旧电瓶翻新电瓶:收取50~200元/组价格差,5组/天,月收入30000~37500元。

5、修理摩托车、电动车及出售件:1500元/月。

6、发展二级加盟店:每个1500~2500元,一个月两家,月收入3000~5000元。

7、每组电池的成本约1度电,收费80~300元不等。

以上还不包括通信、金融、铁路等部门的收入。以移动公司为例,各省移动公司下属基站平均约7500个,每个基站至少一组蓄电池,以5年为报废周期,每年需要更换电池1500组,每组蓄电池现市场售价为200元,则年更换电池约为3000万元。若按新购电池的1/3收费,修复收入就为1000多万元。

【经营方案】

1、修复旧电瓶。向用户承诺一定的使用里程和使用时间。修复电瓶收费。一般收费根据新电瓶的价格1/4左右收取。

2、收购旧电瓶。将旧电瓶进行修复,修复后再卖给用户,或者给用户更换,收取一定的费用。

3、销售新电瓶。既可以高于进价销售新电,也可以以旧电瓶换新电



瓶,以低于进价的价格换取。每组有100—200元的利润。

4、会员制收取按一定的时间收取会费,一年或半年皆可。按电瓶的种类和电动车的价格收费。

【联系方式】

◎公司全称:北京铁路骆驼科技有限公司

◎网址:http://www.tl888.cn

◎业务电话:010-82755133; 86304777; 80939958

◎技术支持:010-86256056; 13126526199; 15110100696

◎地址:北京市海淀区学清路学知轩大厦1402室

(摘自《阿里巴巴》)