

# B4 财富情报 · 创富智典 | CHUANGFUZHIDIAN

■创业密码 I

## 找准切入点 小本也能创富

### 卡通提包店 月赚11万

南海的某卡通提包专卖店,生意虽小,首日营业额就达到了近万元,而之后的一年内,她的生意一直都比较稳定,每月营业额维持在20万元左右,可以称得上“小本创富”的经典案例。

#### 在不同时间调查市场

张小姐原先是做服装生意的,特别留意时尚潮流的变化。去年6月的一天,张小姐和朋友在广州天河逛街,路过一家很有特色的卡通提包专卖店。立刻被该店铺鲜艳丰富的货物吸引住了,90%单品的价格在50—300元内,摆出的种类却有五六十个。在她印象中,目前的广东大城市价格如此适宜、种类如此丰富的提包专卖店并不多,顿时,张小姐产生了投资兴趣。

在确定了供货商家后,为了确定开店的可行性,张小姐多次来到已开张的这家店铺调查,选择的时间也不尽相同:一次,已经晚上9点多,这个时段几乎是一天中生意最淡的时候,但是这家专卖店里依然人头攒动,很多年轻的女孩子在里面选购提包,而且还不断地有顾客上门。

#### 利润率在35%—60%之间

紧接着,通过更加详细的市场调查,张小姐了解到,现在市面上的提包店并不少,但大多数都是卖一些杂牌子和仿制的提包,这类店的利润率比较小,一般只有15%—30%左右,光顾这类店的消费者购买力不强,风险性比较大;而卡通提包店,利润率一般在35%—60%之间,这类提包的消费

者一般都有相当的购买力,销售能够得到保证。比较下来,张小姐决定做卡通提包生意。

比较了5家企业的产品价格后,张小姐发现,有的价格在300—1000元,有的价格更贵,无法让所有的年轻人都有能力购买,而另外一家企业的单品价格虽然在100元以下,但走的仍然是休闲简约的风格,种类太少,还是最初发现的卡通品牌具备竞争潜力,而且该供货商希望扩大在广东的市场,有比较大的供货优惠,可以用市场价格的3.8折取货。

#### 选择中小城市繁华路段

作出决定后,张小姐一方面与厂家联系,另一方面寻找合适的铺位。张小姐首先把铺位的选择范围圈定在时

尚一族出没的繁华商业区的一线铺位。一线铺位的租金虽然贵,但是醒目,人流量相对其他铺位而言还是要更大一些的,销售数量一定会大于其他铺位,而且提包这种时尚的商品,要紧跟市场潮流,产品的更新换代比较快,所以店面选择人气越旺的地方越好。

最后,她在铺租整体便宜的南海地区,找到了一个繁华的商场,铺租只有6000多元,而且当时的南海地区还没有该类型提包店进驻。

一个月以后,属于张小姐的卡通提包专卖店就正式开张了。开业的第一天就做了近万元的销售额,两个月内就基本收回了投资,堪称小本创富的奇迹。

#### 【每月经营表】

◎租金:6000元□月

◎水电与人工:2000元

◎补充进货:80000元

◎收入:20万元□月

◎月平均利润:11.2万元

(摘自《中国经营报》)

#### ☆编后:

跟大多数成功的创业者一样,张小姐的成功,不仅来自于她对市场的敏锐嗅觉,更来自于她在创业前的精心准备:一方面进行详细的市场调查,一方面对经营的商圈和消费人群进行准确、全面的定位。

俗话说得好:不打无准备之仗。张小姐正是由于做了充分的准备,因此,她能在开业当天就卖出了近万元的产品,两个月内收回全部投资,达到月赚11万元的小本创富“奇迹”。



#### ■创业故事 I

### 媒体“逼”着我走上致富路

如果您留心的话,会在青岛市区的街头看到一些写着“一休擦鞋”字样的门头,开这些门头店的是一个29岁的小伙子,名叫徐勤柱。去年年初,媒体报道了他的创业故事,一年多过去了,这个小伙子已是一个拥有约200家加盟店的老老板。

#### 擦鞋匠成了创业典型

2009年2月23日,半岛都市报以大篇幅刊登了《擦鞋两年“擦出”70家店》,报道了徐勤柱开擦鞋店创业的故事。“那篇报道对我影响很大,不但给我提供了大量的加盟商,更让我坚定了创业的信心。”说到一年多前的报道,徐勤柱动情地说,自己当时对采访并没有抱什么希望,因为和很多创业者比起来,他觉得自己太渺小了。

徐勤柱说,让他更想不到的是,报道刊登之后的一个多月里,每天都有好几个电话打到他的公司,还有一些年轻人从外地赶来找他,登门考察他的公司表示要开加盟店,“一休擦鞋”一下子火了,擦鞋店的生意也跟着火了。

“直到今天,很多人问我,徐勤柱你是怎么成功的?我都会说,我是被‘媒体’逼的!”说到这里,徐勤柱哈哈大笑,这个从农村走出来的孩子,依然保持着农民的质朴。

#### 感恩社会要当慈善小老板

徐勤柱一直是个大忙人,采访的过程中,他的手机一直响个不停,“现在等着开店的人太多了,高峰的时候,我平均3天就要开一家加盟店。”徐勤柱说,在过去的一年里,他跑了十几个省市,加盟店也像长了腿似的,“飞”到了全国各地。

徐勤柱的勤奋努力,也赢得了社会的认可。2010年1月26日晚,由半岛都市报主办的“影响青岛”2009颁奖盛典暨半岛报系客户答谢酒会上,他作为读者代表,同受邀的市领导、半岛都市报社领导一起走上了舞台,按动了半岛报系5大媒体的标志灯,“那一刻,我的心里不知道有多激动,我一个外地来青的小伙子,赢得了这个城市的尊重,我要回馈社会,感恩社会。”他认真地说。

(摘自《半岛都市报》)

#### ■赚钱怪招 I

### 今天,你调了吗? “调客”生财有道

“今天,你调了吗?”前不久上MSN,发现一死党改了这么个无厘头签名,不禁好笑,遂敲键问:“调什么?调工资啊?我们没调,难道你们调啦!上调还是下调?如果上调,记得请兄弟吃饭!”未料,死党正儿八经回复:“傻伐,这也不懂。本人指的是网络调查。要不要教教你,赚几张‘老人头’,嘿嘿……”这下我才明白,原来死党加入了“调客”一族。

#### 你也可能成“调客”

就在我琢磨此事时,电子邮箱收到一封新邮件,点开一看,竟是来自

某网上调研机构的邀请函,希望接收邮件者注册会员,参与问卷调查,以便商家调研消费者对产品的使用习惯,进行有针对性的改进。至于报酬为:“您所完成的每次调查问卷,我们都将支付您100—200RMB的费用,平均您每月将收到10份左右的问卷……”嘿,没想到我也有机会加入“调客”一族了。

目前,网络上出现了多家“调客”网站,它们将一些公司原先委托调查机构进行的有关测试,及研究公司产品或服务的调查问卷“搬到”网上,由网站会员(调客)进行填写。由于操作简单,且有固定收入,一些“调客”网

## 小小豆花店 大大生意经

演艺事业这口饭很难吃一辈子,不少艺人早作打算开店投资谋后路。在我国台湾,深受小孩子喜爱的儿童节目主持人水蜜桃姐姐,去年9月,斥资200万元新台币(约45万元人民币)开设了第一家甜品店——“豆花开了”,相隔半年多,投资已基本收回,加盟店的数量更达到5家。总结自己的生意经,水蜜桃姐姐用四个字来概括——精打细算。

#### 【精】

店铺装潢充满童趣色彩

走进“豆花开了”,感觉比较特别

的是店里的装潢:很符合小孩子的感觉,有假草皮、矮椅子等,店里还有类似花朵、云、蜻蜓这些给大家带来快乐的元素。即使你不喜欢吃甜品,来到这看到充满童话色彩的装饰,也会觉得很开心。虽说是面向小朋友开设的店铺,但因为摆设和装潢够特别,也吸引了不少青年热恋男女光顾。

#### 【打】

打友情牌获明星免费宣传

水蜜桃姐姐既是豆花店的投资人,也是形象代言人。小朋友们在看

站的会员数量已达10余万,且每天都有数百人申请加入。

如去年9月,从事服装生意的张先生在店里上网,无意中登录一个专门给一些公司做代理问卷调查的网站,会员填一张问卷,可得到10元至20元报酬。于是,他立即注册会员,不久就收到一份关于某服装品牌市场销售的调查问卷。就此,张先生正式开始兼职“调客”生活。此后,他的邮箱经常收到调查问卷,每月可得到200元左右外快。

#### 好“调客”需要好技巧

当然,做问卷赚零花钱只是小打小闹,还有一些“调客”从中嗅出巨大商机,抱团出击。如去年5月,江苏某小企业,其董事长魏先生和三位志同道合的“调客兄弟”租了一套民房,买了几台电脑,开始“调客”合作。譬如,

水蜜桃姐姐主持的节目时,也会有兴趣去她开的豆花店捧场。这么一来,得到了双赢的宣传效果。由于水蜜桃姐姐在圈内有很多艺人好友,他们以友情的方式为店铺做免费宣传,也省下了很大一笔费用。在店铺开张当天,当时还在拍偶像剧《桃花小妹》的王心凌、高以翔等艺人就特地赶来。

#### 【细】

秘方见心思,别家吃不到

如果说宣传和店面装潢是吸引顾客的眼球,那么味觉的享受绝对是留住客人的筹码。“我们的豆腐花跟别人不同的是,一般人的里面是糖水,而我们的是绿豆仁糖底,配上豆花就有一种香气,吃起来还有豆沙的口感。”店里主打商品有嫩豆花、嫩仙

平时常有调查机构对网民上网行为及其习惯开展调查,包括网民喜欢点击什么网站;点开网页后是浏览一下就走,还是仔细阅读内容并下载;哪一类网民最喜欢网上购物等,然后把分析数据提供给商家,后者再采用传统营销方式向所有人群推广,但这种方式有效率不足千分之一。而魏先生的团队则采用“调客”采集回的数据进行针对性推广,有效率提升至5%以上。目前,该公司已发展30多家客户,月收入近百万元。

不过,身为“调客”并非真的轻点鼠标,钞票就能滚滚来,而必须讲点小技巧。毕竟注册各类调查网站的“调客”太多,不是所有人都有活干。根据某资深“调客”的经验,成功之道就是要“多撒网”,注册多家调查网站,以量取胜。或者,通过多介绍朋友注册成为网站会员,也能赚取积分。

(摘自《上海金融报》)

草、冰沙、咖啡、茶饮、点心等等,款款都是水蜜桃姐姐和店面师傅精心研发出来的,秘方不外传,别家吃不到,这也决定了豆花店在甜品市场的主要位置。

#### 【算】

中央厨房省成本

水蜜桃姐姐的店铺位置,位处台中县的中心位置,车水马龙客人不少,从去年9月到今年4月,半年多的时间,投资的成本就基本收回了。经营有方的秘密还在于店铺有个庞大的中央厨房。据水蜜桃姐姐介绍,中央厨房聘请了一批师傅,在里面加工豆腐花和各种原材料,例如珍珠粉团、粉条等,做完之后再分送台湾的每一个地方。(摘自《信息时报》)

## 夜市练摊 享受不一样的赚钱过程

### 物美价廉的小商品是练摊族的主打

50多岁,练摊历史却已经有五六年了。“我都50多岁了,再去找事做不现实,虽然每个月都有几百块的补助,但生活依然捉襟见肘,为了补贴家用只好选择了练摊这个相对自由的行业。”老宋说。

现在是夏天,老宋就卖些沙滩裤、T恤之类的夏季衣物,10块钱一件,不还价。由于现在的行情比较好,老宋几乎每周就要从洪城大市场进一次货。“做地摊生意,讲究的就是薄利多销,有生意就做,不能挑肥拣瘦,每天晚上的收入从几块钱到几十块不等。”已是知天命之年的老宋很是知足。

老宋练摊的地点不固定,经常随着行情的好坏换地方。老宋曾经在上海路、江大南路和师大南路都驻扎过。老宋说:“一般在学校周边摆摊的生意要好得多,学生都很喜欢一些物美价廉的小商品,但是现在是暑假期间,学校周边的生意也冷清了许多。”于是老宋只好频频转换战场。“我每天的地点都不固定,天将暗时从家出来,骑着电动车看到人多的地方,就停下来,摆上,9点半准时回家。”老宋

说道。

#### 消磨时光

享受赚钱的过程

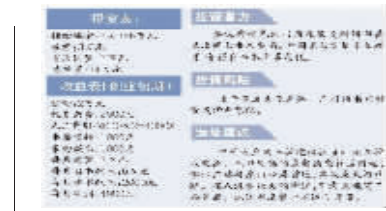
不同于老宋,苏小姐在一家事业单位上行政班,生活富足安逸。对于苏女士来说,练摊就成了一种打发闲暇时间的方式,或者说是一种新的夜生活方式。

苏女士摆摊的地点比较固定,就在自己家附近的一排门店前面,铺上一张红布,摆上一些女士包包和一些小饰物,便开始了自己的生意。“这么热的天,下班后在家闲着也是闲着,

出来透透气,顺便打发下时间,还能认识一些朋友,过把做老板的瘾。”苏女士这样总结自己练摊的初衷。

和老宋不同,苏小姐所卖的女士包包、小饰物等都是从淘宝网淘来的,款式新颖,价格便宜,深得年轻女士的喜爱。“我做这个纯粹就是图个自由、轻松,一个晚上就赚几块钱,想靠这个还贷减轻生活压力不现实。”苏女士说。

不像其他人,苏女士一脸悠闲,从来不和顾客讨价还价,也从来不吃喝顾客。“卖多卖少无所谓,赚钱不是目的,关键在于享受这个赚钱的过程。”苏女士说。



## 手绘书店: 新生意需要 差异型进货

2008年秋天,张弘为9岁的女儿选买了几套装订精美的手绘图书,发现这些简单的故事,居然被女儿翻看了十几遍。做设计师的张弘想到:不如自己开家书店,就专卖这些能感动大人、也感动儿童的手绘本图书。2008年底,他以2万元/月的价格接过朋友的小店,自己设计装修,“墨盒子手绘书店”很快开业了。张弘也因此被称为内地大城市中投资开设手绘本图书专卖店的第一人。

#### 手绘本图书一炮走红

什么是手绘本图书?手绘本图书带有浓厚的原创味道,利用艺术画的形式讲述情节简单的故事。在欧美各国,2005年以后,手绘本图书开始流行。

张弘第一次的货品,都比较“经典”,后来,在海淀区的新书市场,他找到了英文网站上推荐的《猜猜我有多爱你》、《黑兔与白兔》等若干本外国漫画家的最新作品,张弘欣喜地将这些书悉数收藏回店,开张之后,果然一炮走红。

张弘逐渐发现:差异化经营是特色书店持续经营的法宝,要能从万千书海中找到那些大书店少卖的产品,保持新鲜感。除此外,太过冷僻的作品可以进,但要数量加以控制。

#### 开办电影俱乐部吸引读者

半年以后,小店拥有了一定的熟客群,张弘决定建立固定的读者俱乐部,每周举办图书沙龙与电影放映活动。周围的大学生、学者、小资白领纷纷参与这个活动,面对面地交流读书心得,欣赏文艺电影。

但张弘后来发现,每周的俱乐部活动中,店里的主要顾客——小朋友并不太满意,他们年纪小,不太懂电影。张弘于是将部分时间改为了动画片播放,特意开辟出一个阅读天地,以供小朋友当场阅读,还可以借阅回家。

到了2010年,张弘注意到市场上出现了越来越多的原创手绘作家。他们的作品立意新颖、想象力丰富,只是名不见经传。新人的作品大书店不宠爱,张弘却拿过来当宝贝,推荐给各类熟客。于是,很多作家也成了经常光顾门店的熟客,有了作者与读者的亲昵互动,小店的生意更加稳定。

(摘自《广州日报》)

#### 锻炼能力

为了将来多挣钱

小詹是蓝天学院瑶湖校区一名大二的学生,暑假期间前后做了几份兼职,但都因为种种原因没有做下去,于是小詹就拾起了自己从大一就开始的工作——摆地摊。“现在是在白天找工作,晚上出来摆摊,过渡一下。”小詹说。

和其他人不同,小詹的货物比较杂:充电的小台灯、壁纸、指甲刀等等。一对情侣走过来,小詹熟练地向客人介绍自己的货物,用了不到5分钟就成交了一单,虽然只有2块钱。

“做这个想要多赚钱,选择好的时间段很重要。像现在的晚上八九点钟,大部分人刚吃过晚饭,开始散步、逛街,各类生活用品像小饰品、衣服、包包等就非常好卖。”小詹说。

“我的货都是从洪城大市场进的,都是很便宜的小玩意儿,一个晚上平均能赚十几块,多的时候也有几十块,其实主要还是想为以后走向社会积累经验吧。”小詹说。

(摘自《大江网》)