

## 2011年十大春节商机

春节期间是国人最舍得花钱的日子,也是商家大把赚钱的好时机,这里为有意开拓春节市场的经营者策划投资生意项目,仅供参考。

### 投资一:做礼品盒生意

各种礼品在春节期间销量很大,因此,做礼品盒生意肯定能赚钱。要想做好这笔生意,你首先要到市场了解一下,哪些人要买礼品以及要买些什么礼品?哪些人买的礼品最多等。比如:住院病人的朋友要买些花送给病人,祝他们早日康复;婚礼上,亲朋好友送礼物给新郎、新娘,祝两位新人恩爱,白头偕老等。

其次你得考虑所设计的礼品盒如何既能满足客户的需求,又能获得合理的利润。在这里,礼品盒的合理性最为关键。对于同一种性质的礼品盒要有不同的定价方案,需要去周密地策划。

### 投资二:做魔术气球生意

气球是小朋友节日里最喜爱的玩具,如果能开发出新型气球,肯定会畅销。魔术气球就是新开发的产品,充气后,可随心所欲扭成各种造型,如小猫、小狗、花架、飞机,甚至一件衣服等。

据估算,做魔术气球投资约3000元左右,其中包括:学习、制作费400元;1000条泰国生产的魔术气球条约160元(若用美国产的在600元至1000元之间),每只气球的成本约0.2元,经过扭曲制作后,变成一件诱人的玩具,可卖到1元至1.5元。

这种气球除了可给小孩当玩具

外,现代居室的小型装饰、开业庆典等场地的摆设都有不同程度的需求。

### 投资三:做礼品寄售生意

逢年过节的时候,不少人家面对着一大堆亲戚朋友送的礼品发愁。建议有开店想法的创业者,不如开一间“礼品寄售店”。开这样的店,投资不大,但回报较大。

其投资和收益如下:投资费用:15平方米左右的门面一间(开这类店不一定要在闹市区)月租金500元—600元;安装电话一部,约需一两千元;铝合金柜台两节,木制货架一个,共需1500元左右;用于回收礼品的初始流动资金约1万元,办理经营执照等需1000元。总投资约1.7万元,便可开张营业。(以上投资费用为中小城市的预算,大城市投资费用需要增加)。

■**投资收益:**以每天回收礼品金额在300元计,加价50%出售,则每天的营业额在450元,纯收入150元,月利润则在4500元左右,年毛收入在四五万元。除去年房租租金6000元,电话费1000元左右,水电及税费2000元,年纯利三四万元,投资回收期为4个月。

### 投资四:做婚庆生意

按照国人的传统,春节期间是结婚的高潮,如果您开的婚庆服务公司能赶在节前开张,生意肯定不差。

开一家婚庆服务公司,只要一两个助手,两三个人就足够了。至于资金,可大可小,甚至完全可以白手起家。联系电话可以就近租用公用电话或与别人合用一部电话;照相机、摄像

机、婚纱可以选择一家照相馆合作,或者直接租用;婚礼用车找一家出租汽车公司,与之建立长期的合作关系,以保证婚车及时到位;婚礼仪式的司仪可以与电视台主持人取得联系,或聘请一两位经常主持婚礼的人士担当……搞婚庆服务关键在于服务质量,并富有创意,让新人终身难忘。

### 投资五:“年菜”亮相春节市场

瞅准春节商机,餐饮店纷纷推出详尽的年菜菜单、价格、赠品等,甚至将年菜的配制、烹饪方法及口味都一一列出,再加上各种吉祥的菜名,火爆的春节餐饮消费即将拉开。一些餐厅还推出年菜外卖,八人份八菜一汤,全套不到3000元,还加送一瓶红酒。

### 投资六:家电也争春节市场

春节期间是家电销售的黄金季节,销量占到全年总额的20%都毫不奇怪。生产商和销售商携手合作,整合广告资源,共同分担和贴补让利费用,将节省下来的钱用于岁末特价和礼品派送等,共抢春节市场。

### 投资七:“唐装”市场春节正旺



近几年,“唐装”迷越来越多,很多人都把春节穿“唐装”当成一种时尚。很多服装店都会适时推出不同款式、不同花色的唐装,供顾客选购。

### 投资八:春节火了汽车租赁业

春节7天长假,有经验的人早就到汽车租赁公司把车预定好,避免到年关租不到车的麻烦。虽然,越来越多的家庭都有了私家车,但无车族也不少,汽车租赁行业在春节收入可观。

### 投资九:“节日美女”新鲜出炉

肉眼几乎看不出的瑕疵,只要在女人脸上,都可能成为美容业新的经济增长点。春节期间是最好的美容

时机。走亲戚见朋友,哪个女人不弄得光鲜亮丽?对于美容院,可得紧紧抓住这个市场,大赚一笔哦!

### 投资十:上门服务:让人足不出户也消费

春节期间,虽然不少人外出消费,但窝在家里的是一群更大的消费群体。如何让他们在家也消费呢?通过网络、有线台等渠道点播、网上订购送货上门、送餐、“假日裁缝”上门裁衣、“假日医生”健康咨询、“假日清洁工”、“假日修理工”等等,都是不错的选择。

(摘自《创业财富》)

## 网购秒杀 催生专职“代抢” 年入10万 日均在线15小时

他们活跃在各大购物网站,专门帮网购顾客抢购秒杀商品。他们只要点点鼠标,月收入就能轻松过万,这样的收入,甚至让很多白领都望尘莫及。他们用专业的秒杀软件,在网上占尽先机,让广大的网络买家又爱又恨。他们有着共同的名字“代抢客”,超过80%的秒杀成功率,让这个群体在网络上迅速崛起。

### 一天能秒上百单

“怎么会一秒钟不到就被秒杀完了呢?我下手已经很快了呀!”熬夜秒杀的网友豆豆顶着两个黑眼圈感叹,“以后还是求助秒杀团队帮我‘代抢’搞定。”有近两年秒杀经验的他告诉记者:“前两年运气好能秒杀到一些东西,现在如果不请秒杀团队‘代抢’,基本抢不到好东西。”

“秒杀”的泛滥催生了这样一批秒杀专家。记者打开淘宝首页输入代抢两个关键字,就显示出了170多条相关的信息。秒杀团队一般分成两种类型,一种是代客秒杀,也叫代拍团队。他们接顾客单子开始秒,收费按照商品价值的5%来收,或者按照成功率高低收佣金。还有一种是自己秒杀,一旦秒到商品,马上卖出,赚到的钱团队平分,这种方式则主要针对数码产品和一元秒杀类产品。

在淘宝上做专业代抢店的店主陈二雷透露,一次秒杀收费10元上下,出价高的可能成功率就高。目前他的团队只是在工作的闲暇时间代人秒杀,因为时间不够,他们每天甚至还会拒绝订单,但即便这样,他们每天还是能得上几十单生意。按照每单最低收费10元计算,一年10万元可轻松到手。专业秒杀团队的年收入更为丰厚,专业从事代抢的强哥坦言:一天接上百单,一天进账一两千,月入2万元是常事。“我们只做抢拍,还不是最赚钱的,特别是那些自己秒杀再出售的团队甚至年收入达10万元左右。比如2000元秒杀一台原价4999元的电脑,得手后4000元轻而易举就可以出手,这一抢一卖之间就赚了2000元。”

### 好电脑、快网速、牛软件 可玩“代抢”

秒杀团队入门门槛其实很低,一台好电脑,一根速度够快的网线,再加上一个好的秒杀软件。陈二雷的主职工作就是软件工程师,用来做秒杀的软件便是他自己设置的。“在一次秒杀活动中,当你按着刷新键,好不容易等到页面里的购买选项跳出来,那边的秒杀软件早就点击了10多次了,跟机器拼速度,自然是败多胜少。”

他透露,“秒杀软件是通过编程模拟人工操作淘宝、拍拍等网站的下单过程,事先设定好秒杀时间、点击频率、下单信息,就能在最短的时间内完成整个秒杀过程。”“制作这样的一款秒杀软件并不难。秒杀活动购物网站上有专门的模板。一般都是回答一个问题、最短时间内填写好资料或者第几个特定数字下单,就那么几种防范方式。”

至于电脑和光纤,“代抢客”倪女士告诉记者:“准备四核以上的电脑就足够了,主要是网速,要100兆的光纤才能保障到秒杀的成功率。”将这三样准备好,在淘宝上开一家代抢店就完全没问题了,但是竞争十分激烈,如果成功率不高,某个顾客的抢拍连续两次失败,那么顾客下次就不会再冒险选择你家了,如何不断革新技术,保证较高成功率,是秒杀团队必须要考虑的问题。

(摘自《红网》)



## 开一间毛衣编织店:个性商机带来大财富

很多消费者都喜欢个性化的感觉——他们买毛衣,不但要求保暖,还要求毛衣有独特的花色,能表达自己的喜好,而手工毛衣由于不是大批量生产,数量不多,加上协调美观的配色,正合乎个性化的要求。

### 【毛衣编织店利弊分析】

- ★优点如下:
  - 1、价格便宜,毛线成本加上加工费,基本上只相当于商场价格的一半。
  - 2、量身定做,可以根据自己对颜色、花型的爱好,确定尺寸,选择搭配,使之穿着个性化。
  - 3、保证毛线绝对是货真价实的,毛线可当场试验,比如用烧的办法就非常管用。
  - 4、毛线批零的差价比较大,销售毛利率一般在40%—50%左右。

但是弊端就是存在交货期,一般加工期至少需要7天,需要顾客跑两趟;因为是单件加工,所以编织质量没有商场出售的那么稳定,编织技术短期内难以掌握;此外,一年只有8个月能经营(从当年的9月到次年的4月)。

了解了这些,做好充分的心理准备,投资者才可以进入之后的步骤。

### 【设备选购】

- 1、要按自己的资金情况选择机器。在选择机器时,不要一味地追求电脑自动化,因为电动化、电脑化的机器价格少则每台万元以上,多则几十万,甚至几百万元。在编织中粗毛线的机器中,进口的机器常用的是银笛牌卡式编织机和兄弟牌卡式编织机,还有瑞士产的S机,常用国产的编织机是申风牌、天琴牌、梅花牌、美华牌。
- 2、选择编织机,还要根据当地的实际情况,包括经济状况、气候等条件。经济条件差的地区和气候偏冷的地区,可考虑购买编织粗或中粗线的编织机;反之,应多考虑编织细线的编织机,如:9-14针左右的横机。目前全国各地多数地区都可使用12针、14针横机来编织开司米、羊绒纱、羊羔绒等细的纱线。兄弟牌、银笛牌,国产天琴牌、申风牌、梅花牌、美华牌、熊猫牌、标准牌等品牌的粗和中粗线编织机用得就少了。在编织细线的机型中,如:福马、红旗马、耕神、盛星、喜利发、龙星、飞虎、野马、华仕达等品牌的机器,都是国内生产的比较高档的编织机,



投资者可根据自己的需要和投资情况,具体选择上述品牌机器的规格型号。

### 【经营定位】

目前,编织毛衣的顾客定位分成两个趋势。第一种针对追求个性化、有消费力的年轻人,就可以选择在大城市中经营,地点最好选在居民小区比较密集的地方,门面以30—50平方米为好,建议首先要考虑该地区的消费层次,其次是客流量。如果前者优势明显,则后者可忽略不计;如果前者有欠缺,最好能两者兼顾。针对这部分的人群,可以包括以下经营内容:1、毛线服装编织成品;2、毛线工艺品、玩具编织成品;3、毛线饰品编织成品;4、样设计;5、经营编织器材及毛线;6、DIY编织服务。

针对这部分人群,经营者需要突出自己的个性化技术,在毛衣、手机套、围领、手套等等服饰方面强调自身的技术特色,同时可以根据年轻人的需要为他们进行定制。

第二种是针对中老年人群,可以选择在乡镇上经营,采用前店后厂的方式,开店成本能大幅度降低,但是定价也会降低。这部分人最看重的是价格,款式、花型还有质量则放在第二位。

### 【成本利润分析】

○房租:如果是在人流量比较大

的地段,租一间20平方米的开间,月租在5000元左右。如果是在乡镇,房租会降低很多,具体情况需经营者自己把握。

○设备投资:编织机的选择对开店至关重要,根据前面的专题分析,编织机价格尽量控制在1800—4000元之间,再配置一台缝合机和1台绕线器,可提高工作效率,降低劳动强度。缝合机的价格在1500元左右,绕线器的价格在300—400元之间。

○购买各色毛线需10000元。如资金许可,可多进一些线。

○适当装修及申请营业执照等开业费大致为15000元。

○人员开支:雇用2—3名编织人员,最好是熟练操作工,月基本工资800—1300元(可计件支付)。

○水电费等支出约1000元。

○加上预留流动资金等各种杂费,总投资约在8万元。

销售各种毛线及编织毛衣是主要营业收入。毛线的利润在50%以上。一件羊毛衫的加工费约为30—50元,一条羊毛裤的加工费约为20元。如果揽到与大商店或毛线经销商合作的机会,利润会很可观。一般情况下,2—4个月即可收回全部投资。

### 【经营策略】

○免费教人编织——毛衣编织店里不仅出售毛线,更要出售服务。顾客

既可以在店里直接购买陈列的样衣,也可以提出要求定做。爱好自己动手的顾客也可以将毛线买回去DIY。店内员工就是固定的“编织老师”,她们的任务是从选线、配色到编织样式、技法等给顾客最好的建议,甚至手把手地教,直至成品诞生。

○扩展经营内容——经营者要分析选址的周边环境,针对不同人群的需要和流行时尚及收入状况积极扩展经营内容。除服饰外,一切深受人们喜爱、有市场的毛线织物,如围巾、帽子、拖鞋、披肩、手袋、杯垫、玩具、坐垫等装饰物,都可以摆出来销售,甚至可以编织毛线肖像画或其他装饰画,把毛线成品作为一种工艺品来出售。每年的国庆节、圣诞节、春节和情人节是毛线销售旺季,经营者可抓住这些商机,开展毛线销售的市场模拟方案。

○寻找合作机构——经营者应争取与所在社区取得合作,通过他们建立起顾客同编织店之间的联系。可举办编织大奖比赛;购买本店毛线均可参加机编和手编,比赛前10名均有奖金并成为本店签约编织技术能手,本店为她们长期提供加工订单。以上比赛可与社区妇联组织联合举办,也可以与效益好的企业联办。此外,还可组织企业团购,或发优惠券让员工来店挑选购买。

○实行贵宾消费——贵宾消费制可以带动毛线的销售。购买毛线和加工的人基本是固定的群体,她们也看重价格。贵宾可分为银卡、金卡、白金卡、钻石卡等不同级别,根据一年内累计消费的金额进行升级,给予她们不同程度的优惠。但贵宾卡不再享受店内临时促销的打折商品。

○邀请设计人员——毛衣编织店的实力靠设计能力、加工能力、服务质量及前瞻的意识。许多人会提出这样的问题:谁来设计?目前服装界有许多堪称设计师的人物,请他们吗?这恐怕不太现实。提醒你不要忽略了一批“设计新锐”,即本地服装学校的学生,他们设计出来的花样与款式或许更富于个性。而且,给他们的报酬也较低,甚至为了争取到实习或验证实力的机会,他们还会无偿为你设计呢!

○适应季节变化——对毛衣编织这个行业来说,多少年来,春、夏季节都是淡季,但最近几年来,随着科学技术的进步和人们穿着的需要,毛衣编织也紧紧把握时代的脉搏,根据人们

不同需要不断变换着自己的产品款式,以适应毛衫的时装化、流行化;同时,根据季节变化,还在毛衫自身内在质量和功能上进行适当调整,以适应人们的需要。春夏季,可用现有市场上常见的材料编织毛衫,如丝光棉、天丝、蛹蛋白丝等透气性良好的材料。

○及时进行充电——毛衣编织店要在规定时间内按照与客户约定的款式花样编织成品,同时,还要努力掌握新的编织技术和技艺,争取在编织质量、款式和时尚性等多方面有所超越,有所创新。这些都是加工业务能否扩大的关键所在。“编织老师”们可以在空余时间一起研究各类毛线的特质、新的编织技法和款式,并及时给自己“充电”:去编织学校上课,和编织老友们将几种编法混合,再创造出新的编法。

○旧毛衣改制——过去的人们对毛衣都十分爱惜,破了的毛衣一般都会不舍得扔,所以很多人家里都可能存有几件压箱底的旧毛衣,有时候还会嫌阻碍空间而把它当垃圾清理了。经营者可以在店里增加改制旧毛衣的业务,收购或帮顾客改制旧毛衣,把它们变成漂亮的地毯、脚垫等,肯定会引来很多顾客。而且若是针对乡镇人群,提供旧毛衣翻新或改制,更贴合他们的需求,更能得到欢迎。但是经营者必须注意的是,旧毛衣加工必须注意卫生,最好请当地卫生管理部门和工商局联合监督,让客户放心,并自己的工作质量打好预防针。实在无法翻新的毛衣,可以建议客户把没法拆成毛线的一些精纺羊毛衫打成羊绒,也可以采取“成人旧衣翻新改童装”的做法,建议客户把旧衣重新组合安排,做成成人或儿童的流行装,收取适当的翻新费。

○设计自己的品牌标识——经营者应该设计一个自己的标识图案,只要能和其他牌子区别开,越简单越好,在自己的每一个作品上都要放上去,打造客户的品牌意识。随着客户越来越多,经营者的牌子自然就竖起来了。如果想做大做久,这一点是很重要的。

○现实小店+网上小店——如果只开设实体店,成本压力会比较大。有条件的经营者可以考虑开设网上小店作为延伸,不但可以为实体店做广告、提升知名度,也可以有效地拓展销售方式和渠道,双方互为补充。

(摘自《城乡致富》陈晶晶/文)