

春运商机你千万不能错过!

春节，不管再忙也要回家团圆
圆过个年。可是春节回家难大家有目共睹——每到春运时，人山人海的火车站，彻夜排队买票的队伍，还有拥挤的车厢，都是痛苦的经历，但能不能从中发现一些春运商机呢？许多精明的商家就利用春运商机赚个盆满钵满。

春运商机一：代买车票

春运火车票一票难求,怎么办?对此,有人着急,有人却看到了商机。买票需要排队,很多人没有时间怎么办?那么,就找代买火车票机票的站点吧。有很多人就看好了这一春运商机,生意十分火爆。每张票依照不同情况收取不同的手续费,春运的来回两次客流可是赚钱的大好机会。

春运商机二：小板凳火了

在火车站广场不难发现，随着春运客流高峰的到来，不少没买到卧铺或坐票的旅客在长途旅程中非常辛苦,为此不少商贩打起了春运的主意,小板凳生意火了——塑料小方凳 5 元一个,折叠式小木凳 10 元一只。

仔细观察发现，广场周边的小木凳卖主还真是不少,虽然有将近 10 来家摊主，但生意仍挺红火。据业主透

露，春运期间每天卖出 200 多个小板凳不成问题。

春运商机三：春运带动服务业

春运不仅是交通业的大事，更强力推动服务业，许多旅客在乘车同时，还在饮食、购物、旅游、通信、住宿等方面进行消费,使得餐饮服务、旅店、娱乐等产业成了客运业外的又一春运商机。

一个火车站旁小商店 10 多平方

米的店面,每天销售商品就达 4000 多元。“特别是水果、矿泉水、报刊、方便面、晕车药等卖得最好,就连平日少有人买的杂志在春运期间也好销了,长途车上要打发时间呀！”这名营业员说,车站旁边的水果店里,香梨、香蕉等水果比平时涨了价，就是附带卖的茶叶蛋每天也要卖出 100 多个呢！

(摘自《创业中国》)

“藏酒族”兴起 酒窖租赁成新商机

如今葡萄酒已经不经意间成为市民餐桌上较为常见的饮品,有选择地藏酒、有品位地喝酒,庞大的“藏酒族”正成为葡萄酒商眼中的新商机。眼下,红酒坊中多家酒行都在四处“圈地”,修建自己的酒窖,开展酒窖租赁业务。

将葡萄酒交由酒窖代存,需要的时候去酒窖取,也可以带着朋友到酒窖里品酒,这是我们经常在影视剧中看到国的外的“葡萄酒生活”。其实,如今这种酒窖已在青岛悄然出现,前往葡萄酒坊藏酒、品酒的市民也日趋增多。

一过节葡萄酒就卖得很火

在位于延安一路上的红酒坊,富隆酒窖在这里开了一家分店。“我们这家酒窖开业后,一开始每天大约能卖出二三十瓶葡萄酒,从2010年9月中旬起,这个数字开始不断攀升,到了9月底,每天能卖出将近300瓶。”分店负责人韩啸介绍说,来买酒的人大都用于送礼。他清楚地记得,2010年9月底,一位开着一辆商务面包车的市民,一次性订走了160瓶葡萄酒。

不仅是韩啸,记者走访了红酒坊中的多家葡萄酒酒店,每家店的负责人都用“卖火了”、“销量很好”这样的话来形容葡萄酒的销量。从事葡萄酒销售的黄先生告诉记者,实际上,葡萄酒在青岛火起来不过是最近三四年的时间,但如今在青岛,葡萄酒的受欢迎程度已经仅次于啤酒,更重要的是,“只要一过节,葡萄酒就卖得很火”。

储存条件苛刻让人很犯愁

家住延安一路的市民王超在一家银行工作,家里有几十瓶珍藏葡萄酒,对于住在不足90平方米套二房里的一家人来说,这些大箱小箱的葡萄酒怎么存放,就成了一个大问题。“有朋友送我两瓶原产澳大利亚的葡萄酒,一瓶据说至少1000元,这种洋酒的保存条件也非常苛刻,我只好叫来几个朋友一起喝掉了。”王超说。

“我注意过,九成多来买酒的人都不懂得葡萄酒如何存放。”韩啸介绍说,对于酒商和品尝者来讲,都力求在拿到酒时依然保持酒的美妙风味,因此保存葡萄酒的方法就显得非常重要。就葡萄酒来说,理想的存酒温度是在10℃和20℃之间,湿度最好保持在60%~70%。此外,葡萄酒应该藏在阴暗避光处。对于普通市民来说,这不是一件简单的事情。

酒窖或将影响行业发展

随着葡萄酒行业的日益发展,目前有观点认为,整个葡萄酒行业的配套服务还有待提高。一直被广泛提及的葡萄酒市场培育、文化推广、知识宣传,其所能借助的载体、真正与消费者家庭日常消费紧密联系的正是葡萄酒酒窖。葡萄酒酒窖业务的开展,极有可能影响整个行业的发展前景。

据介绍,葡萄酒的储存要求非常高,直接暴露在空气中、太阳直射、高温等情况,都会引起变质,所以需要室温、避光保存,另外,瓶装红酒的瓶塞大都用橡木制成,需要瓶体卧置或倒置使橡木塞浸在红酒中,保持膨胀状态,才能避免空气进入瓶体。

葡萄酒酒窖作为消费者的储酒设施,一方面方便了消费者进行葡萄酒的收藏和储藏,另一方面可以进行葡萄酒文化的推广,还可以进行葡萄酒知识的深入宣传。酒窖的发展是葡萄酒行业发展跨上新台阶必不可少的步骤,可以说,它是葡萄酒融入人们日常生活最好、最快的载体。

(摘自《中国经营报》)



女性 低度有机酒精 饮品大有商机

据 Datamonitor 最近公布的调查报告显示,中国酒精类饮品市场有望进一步扩大,预计到2014年,中国酒精类饮品消费量将达到61亿升。其中,女性消费者的兴起给中国葡萄酒消费市场注入了新的活力。

她们认为,葡萄酒有助于保健,也能使自己容光焕发,所以钟情于饮用葡萄酒。中国女性消费者中多为职场女性,她们饮酒的目的一方面是为了进一步提高自己的职场地位,与男性齐平;另一方面是中国的职场女性在经济上变得更加独立,完全有能力应付酒精饮品的开销。

自中国加入世贸组织以来,中国承诺会降低进口酒精类饮品的关税,这使得许多国际知名酒类品牌纷纷涌入中国市场。

随着中国人健康观念的不断提升,在选购酒精类饮品的时候,中国消费者倾向于选购低酒精含量的酒饮或是有机酒精类饮料。据 Datamonitor 估计,到2014年,中国对于静止葡萄酒的人均消费量将会是现在的三倍。在未来四年内,中国低酒精度饮品有机酒精饮品的消费市场将会快速扩张。

(摘自《食品产业网》)

春节礼品商机 影像定制走俏

又到春节礼品销售旺季,今年以影像定制为代表的个性礼品相当流行。一些精明的小老板纷纷涉足这一行当,试图在礼品市场分得一块蛋糕。

影像定制正红火

影像最具个性色彩,在定制礼品中使用最多,由此催生出新兴电子商务领域。目前,国内小有名气的卡当网、忆典定制等礼品定制网站,不少已被风投看上。武汉本土的改图网、印尚通网等也在试水。

这些网站的模式基本相同:用户选择产品模版,再上传照片,确认效果后下订单,即可在杯子、鼠标垫等产品上印制喜欢的图案。整个过程由用户自己操作完成,过几天就能收到个性化的成品了。

武汉的改图网模式略有不同,该网站聚集了数千名“设计威客”,用户上传照片后,由设计师量身设计效果,用户满意再付费。去年9月至今,每月能接到3000多笔订单,中标最多的设计师已挣了3000多元。

改图网 CEO 陈涛说,网站的核心竞争力就是创意,“有些网站模板数量有限,大多是原图转印。改图网是原创设计,一张照片可设计出卡通、油画等不同效果,真正实现个性化。”

积聚创意是关键

影像定制最先从欧美传入,可细分为孕婴、婚庆、个性家居等市场。由于门槛不高,影像工作室成为小本创业者的投资热点。这些工作室多依托网络接单,仅淘宝网就有20多个制作个性喜帖的武汉卖家。很多照片冲洗店、复印店也增设定制业务。

武汉的印尚通网由一家印刷企业投资。负责人汪平杰说,他用团购打开市场,一幅成本17元的照片挂历,团购价仅15元。下一步,他将打造300平方米的体验店。



不过,武汉市十佳创业导师周棋林说,现在很多影像工作室照搬模板,把定制变成批量复制,而且品种单一,缺乏可持续经营能力。

武汉青年创业培训中心主任张福宏称,影像定制的市场看似很大,但目标客户群体较窄,25岁至35岁的女性是主力消费群,如何吸引更多

多人重复消费是很大的挑战。“创意是核心,平台筑门槛。”周棋林建议,要搭建平台汇集各种创意产品,做个性化定制礼品的垂直门户。比如改图网依托大量设计师,解决了创意问题,接下来要做的就是尽量积聚客户需求。

(摘自《楚天都市报》)

开一家凉皮店 实现你的创业梦

凉皮是一项投入小利润高的传统小吃项目,各地都有很多人爱吃,尤其是女性朋友。对于做凉皮生意的人来说,正是由于进入门槛很低,所以很多人投资做起凉皮生意。



【投资小,回收快】
经营凉皮不需太大的设备和人力投入,而加盟费也很低,投入千元你就可以实现自己做老板的创业梦想。

【经营灵活,利润高】
凉皮可以流动式经营,可以店面式经营。

【产品突出四点】
“筋”、“薄”、“细”、“糯”是满口香凉皮的特点。“筋”是说劲道,有嚼头;

“薄”是说蒸得薄;“细”是说切得细;“糯”是说柔软。

★凉皮生意,应该考虑到以下几个方面:

一是不同的经营店,投资也是不同的。小打小闹,没多少钱的,根据你的经济状况,买把刀,买个菜板、几个罐头瓶子、两个菜盒子就可以开店了,投资也就几千块钱便可以起步了。要是想把生意当事业做,那就要

全方位考虑,投资也就比较大(能容纳30人同时用餐的饭店,大约月房租1~2万,加上人员工资总投资也得6~10万)。

二是不同的定位经营方式,效益也是不同的。做个实惠店,在经营中不要要求太高,别弄得太正式(数量多些,价格便宜些),能养家糊口,维持生活就可以了。只要你的凉皮好吃,而且价格公道,绝对赚钱。假如你想开个上档次的凉皮店,那你的消费人群、经营方式,效益都是一个很难把握的事情。

三是不同的项目,应有不同的考虑。你还应该考虑到凉皮这种食品,天热的时候才会有很多的食客,像秋末春初还有整个冬季都是不会有太多客人的,在这段时间你又该怎么做呢?所以你可以考虑一下,不单单只经营凉皮,外带点儿别的“中国式快餐”(如:烤羊肉串、麻辣烫、早点、饼类、快餐盒饭、炸鸡等各种小吃)。

四是认真选择经营地址。开凉皮店要准确把握客源:开在哪些位置合适、哪些位置才有客源,各种因素都要考虑进去。

(摘自《世界创业实验室》)

“风光”产业链尚可深挖

合众资本总裁曹越对新能源市场投资依旧看好。“随着国家政策的日益明朗,中国新能源市场的内需也正在形成,而在巨大的内需市场推动下,太阳能、风能将迎来一轮新的投资高峰。”

合众资本的统计数据显示,2010年1月到9月,北美洲、欧洲、印度以及中国在清洁技术产业的风险投资达到57亿美元,高于2009年56亿美元的全年投资。

尽管投资高峰已经过去,但行业

掘金者却并没有停止步伐。德丰杰投资副总裁彭涛就已经把目光转向了新能源应用上的投资机会。在过去几年,风电和光伏有很快的发展,装机容量不断扩大,但同时实际发电量、并网情况,以及电能质量的问题日益突出。“经历过装机容量上的疯狂扩张之后,相关新能源还没有真正应用起来,所以在电能质量等问题上关注很不够。”在彭涛看来,包括储能、逆变以及风电和光伏电站监控等方面应获得更多资本的青睐。

对于储能的投资,各路资本已经闻风而动。如专注于储能技术的钒电池企业——普能公司就已进行了两轮融资,彭涛对自己的参与其中至今津津乐道。

基于风电和光伏发电间歇性的特性,储能可消除发电波动,改善电力质

量,打破风电和光伏发电接入电网和消纳的瓶颈。“市场对风电、光伏发电电能质量的关注,让我们看到了兆瓦级储能市场的巨大潜力。”彭涛表示,新能源投资已经进入了一个新的阶段,在各细分行业深入挖掘,成为投资者的共识。

“近两年来,我们一直高度关注国内太阳能、风能两大行业的投资机会,也相继投资了几家风机叶片、变桨系统以及光伏耗材公司。”一位美国风险投资公司负责人对记者分析,在全球风电装机市场的带动下,虽然风电整机需求巨大,但整机行业的增长速度快,对资金的消耗比较大,考虑到风险投资资金的利用效率,2010年并不是资金利用最有效的时间点。“因此应该更多关注产业链中上游核心零部件的投资机会。”

而让中投顾问高级研究员李胜茂眼前一亮的,是光伏产业最下游的光伏系统集成。“目前国内的系统集成都是一些垂直一体化的大企业都在做,大多都是作为一种销售的方式,目的是为了销售自己的产品,而没有专门的系统集成服务商,能够按照客户的要求提供更加个性化的系统解决方案,把适合产品提供给客户。”在李胜茂看来,国内光伏应用市场的逐步启动,将直接拉动系统集成服务的需求。

据发改委能源研究所副所长李俊峰此前预测,国内风电装机容量在2010年可达4000万千瓦,2015年达到1亿千瓦,2020年达到2亿千瓦的规模,而光伏发电将快速启动,并在2020年达到2000万~5000万千瓦的装机规模。

而国内新能源应用市场的启动,

或将带动新一轮新能源投资热。“如今国际和国内市场对于新能源的需求,以及产业本身的供应关系都在发生变化,而国内新能源市场的日趋成熟,将打破如今局部过热的局面,平衡整个产业布局。”合众资本总裁、创始合伙人曹越表示,以风电为例,零部件的供应商、整机供应商以及电站运营商整个产业链处在逐步成熟的过程,而在目前仍以进口为主的关键零部件,如变频器、轴承、电控系统等领域,实现进口替代的过程中蕴含着更多的投资机会。

因此,曹越对新能源市场投资依旧看好。“随着国家政策的日益明朗,中国新能源市场的内需也正在形成,而在巨大的内需市场推动下,太阳能、风能将迎来一轮新的投资高峰。”

(摘自《中国经营报》)