



【市场分析】

平日里，随便走到哪家商场、超市，都会有卖伞的柜台，下雨天提着一桶伞到处叫卖的也不少，但是专门卖伞的伞店却不多见。随着人们生活水平的提高，伞不仅仅只有避雨一个功

开家特色伞店 撑出一片天

【产品类型】

风和日丽的时候，爱美的姑娘们要买把遮阳伞，当然这遮阳伞不能用普通雨伞代替，需要精巧漂亮，还兼有防紫外线功能。在伞的造型方面，除了普通的圆形伞，还有菱形、方形，甚至还有三角形伞；材料上有印花布、素面帆布、透明的PVC材料，以及仿古的油纸伞。

伞的功能还在进一步扩展，比如儿童伞开发玩具功能；情侣伞撑出一片柔情蜜意；催泪伞对抗暴徒；下雨时将伞从拐杖中抽出挡雨的拐杖伞；附在双肩背包上或车把上的骑车伞……伞的种类越来越多，让人眼花缭乱。

【经营项目】

伞店要做出特色自然不能光卖伞，旁边可以设间伞艺作坊或伞吧来吸引顾客。可以根据个人喜好定制伞，还可以把废置不用的伞改头换面变成时尚伞；顾客闲时还可以到伞吧自己动手制作伞。

【收益分析】

伞店空间不大，因为伞便于存放，所以在各大商场租用一两个柜台就可以开张了，当然也可以租一个独立的门面，专门经营伞。

■伞料成本：各种不同的布料价格为10—50元/米不等；普通伞柄的成本价格一般为20—30元左右，同时还可以将回收的废弃伞再利用。以最普通的雨伞为例，布的成本价格为5元，伞柄为7元，但一般都要卖到15元，这样算利润便为20%左右。如果是顾客自己定做或参与的话，还可以适当地收取一点服务或指导费。

【投资预算】

1、在商场内租铺10平方米左右的店面租金10000元/月，如果要在住宅区租房，租金可考虑控制在3000元/月。2、铺面装修费8000元左右。3、店内的桌椅等必需品计1000元。4、首次进货(各种布料和伞柄)计6000元，店面开张时购进的陈列成品伞计1000元。合计：26000元左右。

【店面设计】

1、店内的装饰要突出特色伞店的氛围，装修时要考虑时尚和古朴的部分，可以分部分来装修。同时还可以考虑一些背景图案，如情侣伞的温馨氛围，遮阳伞的时尚氛围等，天花板和墙上可以装饰一些装饰物。同时还可以在墙上或柜台上摆设一些成品。2、条件允许的情况下，伞艺作坊也要布置的有特色，不能凌乱不堪。还可以放置几本时尚杂志和一些儿童喜欢的布娃娃或女孩子喜欢的饰物。

【宣传策略】

在店面附近人流量大的路段或者商场、超市外投递宣传单。宣传单上要介绍店址、联系方式、主要特色经营业务等。在宣传语上还可以请人专门虚拟一段故事作为开店的理由，吸引人的阅读。并且还可以和当地的一些服装布料批发市场联系，发放一些客户消费卡，让他们先行感受。开业前一段时间可以优惠促销。

（摘自《商界财视网》）

转发就赚钱 商家盯上草根微博商机

玩微博成为年轻人最流行的爱好，不少人在微博上看到了商机，将自己的微博打造成大家喜闻乐见的段子、笑话或各种好玩、有用的资讯集合地，吸引大量粉丝。有了粉丝，广告商自然找上门来，三两百元就能在微博上插播一条广告。不少草根名微博都由团队操作，有些人甚至月入过万。

名博转发个广告收费即过百

北京某网络推广公司的负责人谢先生向记者透露，草根名博拥有数十万甚至上百万的粉丝群，这种新鲜的传播方式催生了微博营销，越来越多的商家开始尝试与这些名博合作。目前谢先生的公司已与各大微博网站上79个具有影响力的草根微博有商业合作关系，粉丝过十万和过万的各占一半。

从谢先生提供的一份微博合作价格表来看，不少微博明码标价，植入一

条商业广告从100多元到四五百元不等。谢先生透露，草根名博的广告报价每一万粉丝50元起，量大还能打折。谢先生透露，因为微博之间竞争激烈，几个月来价格不涨不降，保持一定的盈利水平。

“微博受篇幅限制，没有刻意描述广告性质，感觉很平常不像广告，传播效果不错，这是为什么我们喜欢与微博合作的原因之一。”

加入创意收费过万元

谢先生透露，大约从2010年10月开始，草根名博上植入广告开始真正多起来，不少网络推广公司和公关公司都开始与草根名微博合作。

据了解，排名靠前的微博收入不错，不但可以靠广告赚钱，还可以帮客户设计创意，这些加入了他们创意的广告收费就更贵。前几天“我们爱讲冷

笑话”帮某品牌口香糖设计的一组“冷兔子嚼鸭梨”的图片，就因为加入了创意而收费过万元。

据谢先生估计，不少草根名博团队单人的收入已经过万，比普通白领挣得要多，而一些较早且成熟的微博主收入至少是上班小白领的1.5倍。

商家涵盖汽车、电子、快消等行业

谢先生坦言，微博兴起没多久，粉丝过百万、数十万的名博并不多，商家与这些微博合作，选择余地不大，他们与很多草根名博都是重复合作。谢先生说，与草根名博合作效率很高，操作也相对简单，通常不用签合同也不用走太多流程，在QQ或电话上沟通后就可以直接发布指定内容或转发广告内容了，还可以用手机发布，一般任务分配出去半小时内就能操作完毕。据他的体验，草根名博都比较讲信用。据了解，现

部分微博转发价目表		
微博	粉丝	转发价格
微博搞笑排行榜	71万	500元
歪小点创意工作室	35万	400元
微博经典语录	32万	350元
全球街拍	32万	350元
Pandora 占星小巫	20万	250元
宅男宅女爱冷笑话	13万	150元

在与草根名博合作的商家涵盖了汽车、电子产品、快速消费品等行业。

记者在多个新浪草根名博发现，不少确实穿插着广告。微博搞笑排行榜负责人发给记者的一份报价单显

示，在其主要微博“微博搞笑排行榜”上发广告，一条收费500元，而其团队的另外两个微博“宠萌集中营”、“全球创意搜罗”则分别收费200元。

（摘自《信息时报》）

开珠绣店 绣出致富路

【投资条件】

如采用自主投资方式，投资规模为5万元，其中房租为1万元/季度，采购珠绣工艺品的费用为2万元，流动资金及其他费用2万元。店铺面积为20平方米，员工2~3人。

如果采用加盟方式，最低投入1万元，其中2000元为进货费用，其他费用为8000元，柜台面积2平方米。

【效益估算】

自主投资方式，进货价格10

元~50元/套，建议售价为30元~300元/套。部分精美工艺品（做工复杂），售价可高达上千元。预计投资者在2~4个月收回前期投资。

加盟方式，每件产品的毛利润空间约为25%，预计投资者在2个月可收回前期投资。

【经营建议】

1、建议没有刺绣功底的投资者优先采取加盟方式进行投资。

2、目标顾客群是具有文化底

蕴的年轻消费者。

3、建议投资者将小店开在大中城市或旅游区，以及观光购物的流动人口密集的地区。尤其是文化底蕴较厚的城市，人们比较容易接受珠绣作品。

4、投资者可以开展定制业务，专门为一些游客制作一些美观的工艺品，来增加小店的利润点。

5、投资者可以与女性用品店、礼品店、女子养生美容店联合，由上述场所代销珠绣工艺品。

（摘自《创业商机网》）

开化妆品专卖店 赚女人钱

二、品牌的选择(或者说是选择进货渠道)

单一品牌的化妆品专卖店，一般采用的都是连锁加盟的形式，由品牌主授权你在当地销售他们的产品或者为顾客提供相应的服务。比如雅芳的专卖店、果素堂的果蔬养颜专卖店或者上海家化的百草集等。加盟这样的店一般安全系数比较大，由品牌主直接给你供货，省去了中间环节，不用担心假货、水货以及货源不足等问题。只是可能品牌主对加盟商要求比较高，投资要稍微高一点。

还有一种就是自己开店，自己来进货，但这样相对来说，你遇到假货、水货的可能性就比较大。开这样的店，应该讲整体的品牌形象不会太好，时间久了顾客就会流失很多，并且你的货源也得不到保障。但这个店可能会有一点优势，就是经营的产品品种会非常丰富，化妆品、彩妆、生活用品、饰品什么的都销售。

三、店铺选址

1、当地繁华商业街区、时尚女孩经常光顾、消费的地区。

2、人员密集的大中型社区、成熟的住宅小区(如果你的小店还提供护肤护理服务，选择这种地方不错)。

3、高档写字楼、商业大厦等附近旺铺，目标为高消费的白领群体。

4、最好是旁边挨着化妆品店、服装店以及经营女性有关产品的商铺。

四、店铺装修

地方选好了，就开始要装修了，如果你是连锁加盟的店一般都会由公司给你装修设计图，根据公司规定的风格来装修，一般设计的装修档次都比较高，费用可能要稍高一些。如果你的店不是加盟店，是自己进货的那种专卖店，则装修风格则可以按照自己的喜好来确定，但尽量要做到简洁、明快、光线明亮，布局整洁，产品布置有条理，门头一定

要漂亮（否则别人一看你门头就不会进去）。

五、首次配货(或者进货)

如果你是加盟店则可以跟你的总部客服部门一起沟通适合你当地销售的产品，因为每个地方的环境、气候、消费习惯不一样，刚开始的时候，也许配的货不是很正确，但一般来说，如果你是加盟的品牌，那么他们一般会有3个月的退换货期，可以退换货，这点风险是非常小的。但如果你不是加盟的店，而是自己去批发市场进货，那开始可就要思考清楚了，否则很难退换。

（摘自《创智网》）



2011 小本创业 5 大金点子

【节能减排】

国家重点扶持，专项资金扶持上万亿支持。节能、环保、新能源都将成为市场追捧的方向，也将会成为未来资金流向的焦点。

【新奇玩具】

金融危机下人们的压力日益增大，还好有新奇的玩具伴随，让解压成了一件轻松快乐的小事。逗趣搞怪的大便一坨屎、敲敲锤子的发声玩偶，多种表情，闭嘴、馋、搞笑，用力一敲，可爱的锤子会发出令人捧腹的“dang~~dang~~”声，并能不断震动，即好玩，搞笑，有可以当做敲背，消除疲劳，非常舒服。

【流行饰品】

一般说来，饰品的利润是保持在50%到200%之间，也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6—12元之间，如此巨大的利润当然是绝大多数小本投资者的首选。

【懒人用品】

现代生活节奏越来越快，很多平时工作繁忙的白领无暇打理日常生活，因此，许多一次性生活用品颇受这些白领欢迎，一个庞大的懒人市场已经诞生。像懒人商店这种个性商店在国外也叫作主题商店，类似还有老人用品商店、胖人服装店等。营销业内人士认为，个性店往往没有经验可循，不过首先要摸准消费者的消费心理。比如，懒人店就应该在懒字上做足文章，多销售一些真正让顾客懒起来的产品。

【性感女装】

大家都知道女人的钱好赚，大部分创业者都想要开一家女装店，因为开女装店的技术含量和市场门槛相对较低，从而成为创业者的首选。

（摘自《世界创业实验室》）

能了。

所以，开一家特色伞店吧，让不同的人群都能在你的伞店里找到自己钟意的伞，你的特色伞店肯定会很受欢迎。

职业稳定可能过时了，自由职业、合同式和临时工现在正流行，这使得你白天做个公关代表，第二职业做个美术设计员是前所末所地容易。在稳定的工资(如果你有幸有一份这样的工作)之外挣些外快，可以很大地提升你的经济稳定性。这里是2011 新经济形势下挣外快的7种途径——

2011 年 7 种途径大赚外快

【卖他人的产品】

如雅芳和玫琳凯之类的化妆品公司，总是在找新的销售代表，如厨具销售商Pampered Chef之类的其他公司也一样。“如果你不是一定要

做重大投资以进入某行业，这个主意可能不坏。”《金钱治师》的作者玛西娅·布瑞西尼说，但是她警告人们要远离那些要求销售者预购一堆可能脱不了手的货的行业。

【创一个品牌】

当Essence杂志的前高级编辑金巴利·司雅士—阿伦斯怀着第一个孩子时，她发现黑人妇女在分娩和怀孕期间面临着相对较高的风险，“我意识到我们是一个特殊的群体，我想要写一本关于黑人妇女生活中方方面面的书。不仅仅写怀孕，还要写钱、男人以及我们这个群落的神话。开创一种新的前行方式”。

她的第一本书《神话般美妙孕期穆哈手册》，变成了商品系列还有在线杂志、孕妇系列商品以及顾问服务。司雅士—阿伦斯也得到许可使用穆哈手册这个名字来制作沃尔玛和各大超市都有售的教育性DVD。

【开博】

后台匿名的博主与自己域名一点都对不上号。他在工作日每天工作大约14小时，星期六和星期天每天工作9小时。但是他的辛勤工作得到了回报，他的博客赚的钱足够负担他的生活方式。

即使博客本身不能产生6位数的收入，它也可以导致其他赚钱的机会，如做公开场合咨询顾问或演讲员。硅谷博主在“数字人文生活网”以硅谷的个人理财和技术专家的身份已经开拓出一片成功小天地。

【出卖自己的技能】

不管你的特长是在社交网络活动、编辑还是在网站开发，有几个新的网站都可以帮助你找到愿意为你的工作或

或服务付费的潜在客户。E-lance.com、Odesk.com和Guru.com，让你为自己技能做广告和找工作都变得容易，你可以带着家的慰藉，在夜间任何时间来做这个事情。首先，在网站上搜搜看什么工作可能最适合你。你也可以坚持用一些相对传统的途径，利用Craigslst.org网，这个网允许用户为他们的服务贴广告，范围从家政服务到音乐课都有。

【出售奇怪的服务】

对于那些对更与众不同的途径有兴趣的人，有个很有创新性的网站fiverr.com允许用户以5元卖(和买)目前包括肖像速写、在米上刻名字、数码恢复照片在内的服务。对因特网熟手来说，这是最新潮的挣外快的方式之一。

【讲和教】

大学、机构和公司都经常关注那些能激励听众的新的专家们，如果你在某方面累积了一定专长，那

你可以通过你的博客，然后可考虑将范围扩展至开展一些公开场合演讲咨询会等。一开始，你提供免费演讲来建立你的名声，然后那些讲师机构可以帮助你联系到付酬的演讲会。

【设计T恤】

诸如CafePress.com之类的公司允许用户自己设计和出售T恤，而从

中抽取一点利益。根据公司新闻所说，一些用户一年挣的收入超过10万美元。

（摘自《中国化妆品网》）