

礼品回收存商机 网络礼品回收利润可达 35%

每年的春节之后，礼品回收总会成为市场的热点。与往常不一样，今年礼品回收开始兴起于网络，有精明的回收商还瞄上了网上营销这块蛋糕，不少知名论坛和网络社区也纷纷挂出“专业回收”的页面，也有店铺专门注册了网站发布信息。据透露，网络礼品回收利润可达 35%。

起源: 礼品过剩催生“回收经济”

春节刚过，就相继有朋友向记者打听，是否知道回收礼品的网站，想尽快处理一下堆积在家中的礼品。“什么样的礼品都有，烟、酒、保健品、床单、被罩……”一位刚刚成家的朋友向记者抱怨，自己家中的储藏室已经堆满了礼品，连阳台上都堆了大半，“很多东西自己用不到，堆下去肯定是浪费了，想找一个回收礼品的地方处理掉”。

上网一看，类似这位朋友的状况还真不少，有很多市民都忙着在网上询问关于礼品回收的情况。而这种礼品过剩的状况也直接催热了“礼品回收经济”，特别是对高档烟酒礼品来



说，不少烟酒专卖店干起了礼品回收生意，回收的礼品多以高档烟酒为主。一位家住天河的朋友告诉记者，他们小区内的烟酒专卖店就做起了回收“副业”，据老板介绍，这段时间生意比较好，“每天至少能回收到七八条烟和五六瓶酒”，而其中又以老年人为主要客户，“刚才还有一个老大爷拿着几条烟过来的”。

市场: 低收高卖赚差价

业内人士表示，礼品回收有两个旺季，分别是中秋节前后，以及元旦、春节两节前后。做得好的回收店，两个月就能赚几十万元。“这一行就是低买高卖，赚取中间差价。”一名做了多年礼品回收的魏老板说，烟酒回收的价格都做穿了，一般相差不超过 100 元。

据陈老板介绍，回收业一般都有自己的“加码表”，如软包装中华的回收价格为 550 元、硬包装中华为 380

元，五粮液、水井坊等高档的酒类也比市场价便宜 100 多元。记者逛了多家烟酒专卖店发现，最吃香的就是高档烟酒，价格一般比市场价便宜三成左右。回收商们所赚到的钱，主要就是以略低于市场价买进，然后再把礼品转手卖出去，从中赚取一定的差价。同样的商品，回收价基本上比市场正规价低几十元。回收的“礼品”没有通过正规的进货渠道，又省去了中间的一些环节和一些相关的费用。而回收来的高档烟酒几乎和正规进货渠道的商品一个价。

除了高档烟酒之外，交易简洁的商场购物卡也是当前回收业的热门品种。与烟酒不同，购物卡的回收折扣差别较大，低的 7 折，高的 8.5 折，卖出价一般都是 9.2 到 9.3 折。金额越大，差价越高，因此大面值的购物卡更受欢迎，折扣也更高。

机会: 回收市场存空白

值得关注的是，与名烟名酒受到礼品回收公司青睐构成明显对照的是，一些普通的烟酒和食品却成为回

收市场的“空白”。

家住老城区的赵大爷表示，他前几日拎着今年春节亲戚送的 20 多袋豆奶粉到附近小区内的小卖部去推销。虽然只要半价，但还是没有推销出去。赵大爷苦笑着说，他本来不爱喝豆奶粉，可又不能让亲戚再带回去，儿女们也全不要，他可犯了难。

事实上，尽管市民多次期盼正规礼品回收公司的出现，但目前基本上还是以个体烟酒回收小公司占据了礼品回收市场，正规公司目前还尚未出现。这主要因为礼品回收季节性很强，往往是只集中在春节后的一个月时间，其他时间市场空白，正规公司不愿意介入；而且除了名烟名酒外，其他一些礼品缺少再销售渠道，这也影响了这一行业的发展；此外，一直以来，礼品回收这个行业被扣上了“非正规”的帽子，以至于这个行业也显得有些神秘和尴尬。有不少专家呼吁，这需要工商、商务等部门研讨对策，需要一些合法回收再销售政策的及时出台；同时，也需要有眼光的商家积极配合，从“空白”处发现机遇。

(摘自《信息时报》徐岚/文)

特菜价格高 投资种植效益好

现在的菜，该鲜的不鲜，该甜的不甜，该香的 not 香，原因是化肥、激素用多了。眼下市场上各种特菜销售普遍看好，供不应求，并且价格往往高于普通蔬菜的几倍甚至十几倍。

【产品分析】

1.特菜，一是“特”，产品源于国外引进的新品种，地方育成的珍稀品种和人工驯化的野生品种，不仅有良好的外形，而且还具有良好的口感和独特的风味。

味。

2、二是“优”，生产从不使用化肥和生长激素之类的肥料，从而较好地保持了原有的自然风味和鲜美品质。

3、三是“新”，不仅外表鲜艳欲滴，而且对人类健康具有独特的保健功能，使人们在大饱眼福和口福的同时，不知不觉强了身，健了体，达到防病治病之目的。

【品种选择】

可根据地区的饮食习惯和消费观

念选择特菜品种。如有减肥功能的菊花菜和“植物伟哥”之称的黄秋葵，还有野香十足的树仔菜和鲜艳欲滴的千宝菜、洋芥蓝，以及享有“超级健康菜”美誉的食用仙人掌和洋参菜、救心菜，等等。

【投资预算】

假如将家庭投资规模确定为 2 亩地(其中一亩地建大棚)，以树仔菜、洋参菜、仙人掌、救心菜、黄秋葵以及千宝菜、洋芥蓝等品种为主的话，那么，它的总投资最多不会超过 2 万元(其中种苗

投资约 1 万元，大棚设施及肥药约 1 万元)，即可启动生产。需要说明的是，眼下，用 2 万元去投资一个新兴产业，已经是很经济也很划算的了。而且这当中，大部分资金是一次性投资，多年可得益的。

【效益分析】

种一分地的特菜，效益抵上 1 亩地的普通蔬菜已不是新鲜事。如引进上述品种种植 2 亩地的特菜，销售得当的话，第一年就可收益 5 万余元，即使除

去当年全部成本 2 万元，还可获利 3 万多元，而第二年起，投入的成本就更低(大部分品种不需要再投入种苗、大棚等费用)且获利更多。一旦扩大生产，实行规模和品牌经营，效益必将直线上升。

【投资风险】

特菜是一个动态概念，只是在特定的时期内的特定称谓。当栽培面积扩大一定程度时就不能再称为特菜了。

(摘自《商机网》)

想扔掉旧手机吗？请三思而行，或许你正在扔掉一个小金矿。手机零部件中有金、银、铜、钨等贵金属。随着全球金属价格飙升，从废弃手机等电子产品中回收贵金属在日本成为一个生意红火的新兴行业——“城市采矿业”。

回收旧手机有钱赚 旧手机里创出“金砖”

日本电子产业发达，需要大量贵金属和小金属，但其自然资源极其缺乏，因此回收电子产品以提取有用金属成为弥补国内自然资源不足的重要手段。

废弃电子产品被回收后，一些材料被重新用于制造新电子产品，而其中的金等贵金属则被熔化，铸成链条后卖给珠宝商以及电子产品生产厂家。电子产品的生产厂家将金用于手机电路板，因为在导电方面金的性能比铜更强。

近两年来，国际金属价格不断上涨。2011 年 1 月份，国际金价达到每盎司 1375.1 美元。目前，受全球通货膨胀加剧和中东动荡局势持续的影响，铜和锡等金属的价格都接近历史最高，而银的价格也高于历史平均水平。

根据日本一家大型回收公司横滨金属有限公司的研究，从金矿中挖出的 1 吨金矿石平均只能生产 5 克黄金，而一吨废弃的手机能够生产出 150 克以上的黄金。此外，1 吨回收的旧手机还可以生产约 100 千克铜、3 千克银以及其他金属。

日本拥有 1.28 亿人口，一部手机的平均使用寿命是 2 年零 8 个月。尽管国人越来越注重环境保护和废弃物回收，但是该国的回收厂还是需要大量旧手机。

有数据显示，尽管每年都有大量手机被丢弃，但是只有 10%—20% 的废旧手机被回收。因为手机上存着许多个人信息，所以人们习惯把旧手机放在家里保存而不是送到回收机构。据统计，2006 年 3 月—2007 年 3 月，日本只回收了 558 吨旧手机。

随着金属价格上涨，日本废金属回收业感受到了巨大的竞争压力。如今，除了在本国回收旧手机之外，日本还从新加坡和印尼进口旧电路板。

(摘自《OIC 点子创业俱乐部》)

投资渔具店门槛低

对于喜欢钓鱼的人，开渔具店是个不错的选择。

以一个城市规模为 70 万人的城市和辖区为 500 万人口的中等城市来说，每年用于渔具消费的金额大致接近为 500 万元，其中用于城镇钓鱼人的消费占 400 万元，这一比例可能很快缩小，原因是钓鱼已经在乡镇和农村普及起来，这样就可以算出你如何经营渔具店了。

按照 8—10 万元投资一个零售店来计算，可以算出每年的营业额应在 25 万元(保守一点)，那么，渔具店的综合利润一般在 25%，这样你就可以算出一年的净利润了。

对于初次创业者来说，经营中低档渔具产品，店面在 20 平方米左右即可，投入大约在 5 万元左右。

开渔具店选址也是有讲究的。投资者可选择在商业街附近，或者在高收入人群居住较密集的地区或公寓周边等。选址的最佳位置是：城区的出入口(偏离城区中心)，新城区(或开发区)与老城区交汇处。

渔具店的装饰费用不用太高，

开专业渔具店 “钓”出财富



关键是内部结构要突出开放和明亮的特点，除了能够让消费者达到购物的目的，也能享受到欣赏的乐趣。

渔具店靠的是“回头客”

来渔具店主要是交流钓鱼经验，高手之间，有说不完的钓鱼话题。平时来的顾客里“回头客”占到 90%左右，很多顾客其实都是来交流经验的，时间一长就成了朋友了。

开渔具店者本身一定要有钓鱼的兴趣，经营者应暂时忽略它是一家渔具店，而把它视为一个“钓鱼俱乐部”。其次，渔具店和那些日常用品超市不同，来这里的人有着共同的爱好，除了提供给他们满意的商品之外，为他们在渔具使用和垂钓学习、甚至钓鱼竞赛方面提供一些服务，可以增加顾客的归属感和忠诚度。

进货渠道广

多种渠道进货才能进得物美价廉的产品。渔具制造商现在比较多，经销进货都很方便，也很活套，他们在全国各地都有推销员，经常到各经销商门点去推销。不合适产品都能退换。

我国每年在廊坊都有渔具展览会，会展时来自全国各地的渔具厂商会到展览区推销渔具产品。大多数渔具店老板都是从展览会上与厂家交流，然后在缺货的时候通过厂家直接发货。

进货时也要货比三家，这样才能选到自己中意的产品。如果加盟连锁店则可以直接从连锁总部推荐的产品中进货，初期经营时，这种进货比较省心，但是品种可能不会丰富。

对于投资者的渔具店将来发展问题，要循序渐进，不可操之过急。目前，很多初次创业者租用一个柜台来经营渔具，但这些都是小打小闹，当渔具经营已经具备一定的发展规模后，完全可以跳出这个框框。通过加

大投入、补全货种来逐步扩大规模。这才是立足于渔具行业之本。

经营思路

一、保持好自己经营渔具店内的商品错落有序，商品实行明码标价，同时为顾客营造一个视觉上的好感。

二、充分利用有限的空间，规范的设置几个区域，比如，设置信息区，为钓鱼爱好者提供钓鱼路线，同时还可以当做大家交流心得的一个园地等；设置自选区，让用户选用商品方便自如，尤其是鱼饵。

三、经常搞促销活动，尤其是鱼饵、鱼线一定要保证流通快。

四、要学会赠送商品。客户一次购物较多时，再在打折的基础上学会赠送商品，哪怕是打折也要学会赠送商品。赠送商品的原则是你推广的、快到期的、实用的、在其他地方买不到的或者渔具店经营者有较高自制鱼饵的能力的可以配置后送给客户(记住，再好也不要卖)。

五、在有条件的情况下成立一个钓鱼俱乐部(一个城市可以成立多个钓鱼俱乐部)，利用钓鱼爱好者的不同优势当好红娘的角色。

六、做好钓鱼爱好者的向导，这对渔具店的效益高低是有密切关系的。

七、经常组织大家技术交流，钓鱼比赛(渔具店应起到组织、协调、联系、发放奖品等促进性的作用)。

八、渔具店也有必要为公益事业搞点赞助，扩大影响，这是非常重要的辅助营销手段。

(摘自《慧聪网》)

借祈福传统 开香囊小店

【投资条件】

香囊种类很多，从两块钱到几千块钱的都有。精美的手工绣花里包裹着雄黄、冰片、藿香等对人体有益的、有天然香味的中药。

店面约需 15—20 平方米，员工 2 到 3 名，前期投资 3 万元左右。根

据销售情况，每周补充新产品。一般每周的进货额在 5000 元左右，利润率可达 70%。

【投资提醒】

◆店址应选在客流量大、时尚潮流明显的商业街，不宜在居民区开店。

◆成功的经营之道在于创新。要不断地推出新产品，来吸引新老顾客的注意力。

◆如果店面较大，可以同时经营相关附属产品。比如：香囊枕头、被套等。

(摘自《黄金路创业网》)

把握家居装饰热点 开家个性壁饰店

【市场背景】

家居软装装潢现在成为了时尚的词汇。壁饰(挂在墙壁上的装饰品)在室内家居软装装潢中具有重要的地位，时尚感和新鲜感强。个性鲜明的壁饰，已经被越来越多的消费者所接受，尤其在上海、北京、广州等城市，销售量相当大，受到消费者的普遍喜爱。

【开业条件】

店面面积一般在 20—40 平方米左右。壁饰店的选址十分重要，选择不当将导致客流量不足。建议选择商业街的临街门面、旅游品街、工艺品街、超市店中店、百货商场工艺品区域，最为理想的是高档家具城和建材城，也可以寻找新兴居民区附近的门面。不过，由于壁饰不是重复消费品，市场到一定程度就会饱和，所以，小区附近只适合短期开店，不适合长期发展。

【效益分析】

以一家 20 平方米的店铺为例，合适的租金在每月 3000 元左右。首次进货为 8000 元，总数 80—90 幅，应有 50 种不同造型。需要 5000 元作为流动资金。总投资不超过 2 万元。以一个月总销量 50 幅计算，3—4 个即可收回前期投资，每幅壁饰的毛利润率约 30%。

【经营策略】

★上门布置安装：壁饰是一种艺术性很强的装饰品，比装饰画更具有立体感。买壁饰的顾客往往不懂这方面的布置，经营者应该送货上门并为顾客免费布置和安装。

★开辟手工专区：顾客在买壁饰时可能会对壁饰的制作过程产生兴趣，经营者便可以指导顾客发挥想象，创作出属于自己的个性化作品。壁饰店里可以开辟出一块 DIY 专区。

★寻找合作伙伴：每年五一前后是壁饰的销售旺季，6、7、8 月的情况比较差，从 9 月开始会逐渐好转，这一波行情可以持续到春节。壁饰店要寻找一些固定的合作伙伴，比如软装潢公司、室内设计师，他们可以把壁饰推荐给客户，包括酒店、酒吧、咖啡馆、茶馆、宾馆等。

(摘自《u88》)



开发追星族这座“聚宝盆”

偶像专卖店可为广大追星族提供他们所钟爱的明星照片(非印刷品而是直接冲洗出的)、明星彩色海报、明星匙扣、相册、书画、书签、手袋、明星艺术拼画及明星台历等物。

【投资策划】

首先，要了解时下一些明星的行情，哪些属于卖点、属于追星族所关注的对象。

其次，租间 20 平方米大小的店面，月租金约 600 元；简单装饰店面需 1400 元；订制柜台、货架、活动展板、海报柜共需 1000 元，办理营业执照等经营手续 500 元；雇请帮手一位，月工资 400 元(奖金按提成计算)；印刷厂广告传单 2000 份需 600 元；各种明星物品存货 3500 件(套)。

总投资 8000 元，您的小店便可开业了。

【投资收益】

这类物品的利润一般在 80%—100% 左右，且追星族们一买便是几件甚至十几件，只要经营得当，日营业额 200 元以上应该问题不大。按日获利 120 元计，则月收入 3600 元，年毛利为 43200 元。除去年店面租金 7200 元，年员工工资 4800 元，年缴纳的税费 1200 元，年水电费用 1200 元，年可获纯利 28800 元，投资回收期为 3 个半月。

【营销建议】

1.投资这类店，经营地址很重要，应选择在各大、中学校附近，以降低前期风险。

2.还可印刷一批优惠记分卡，凡在店中购物一件记分一次，满 10 分或 20 分赠送礼品一份，以吸引消费者，扩大小店知名度。

(摘自《创智网》)