

如今越来越多的商人,开始注重提升其文化修养,在办公室或家里摆上一大排书架。书架上摆些什么书可大有学问,于是就有人看到了这种需求,专门帮人打造精品书架。

职业帮人整理书架 月收入过万

在新华书店从事书籍销售的傅佳,看到深圳有人专门帮人整理书架成了百万富翁,也动了心思,成了重庆市场首批吃螃蟹的人,帮人打造家里或办公室里的精品书架或书房。傅佳告诉记者,自己在书店里工作多年,对书籍非常熟悉,而且因为从事图书销售的原因,对什么行业的人,需要或喜欢哪一类书籍非常了解。

傅佳说,目前在重庆还没有遇到竞争对手,市场尚待开发。她的营销模式就是参考之前别人在外地的成功经验,主动出击,在写字楼和小区内发资料,寻找客源。经过几个月的实践,傅佳发现想让家里或办公室里的书架显得既漂亮又有内涵的人比比皆是,但真正懂书,会选书,搭配书的人确实不多。而且根据自己多年卖书的经验,很

多有身份的人一般不会去拥挤嘈杂的书店买书,书店也不会把贵重书籍摆放出来,以免折损书籍。

因此,在高档社区内的新装修房屋的业主,肯定会有打造精品书架的需求。摸透了客户的心理,傅佳在渝北区一个知名别墅小区内获得了自己第一笔业务。一位别墅业主拿出6万元现金,要求傅佳找一些能让人感觉到

文学修养的书籍来填充书架。客户对书的名气和外观有相当高的要求,傅佳花了2周的时间选书、摆书,才得到了客户的认可。

完成了第一笔生意,傅佳此后相继抓住了几位大客户。在实际操作中傅佳也总结出了一些规律:喜欢运动的客户要适当多配健身、高尔夫、保龄球等类书籍;爱好旅游的则要增加地

理、野外护理等实用书。女性客户可加入时尚、家庭类、文史哲类书籍,男性客户比较关注汽车、手表、政治军事类。不同职务所配书籍也不一样,关注企业整体运营的老总办公室可放战略管理、宏观经济类书籍;负责日常业务的副总,要多配行政管理类书籍。

傅佳说,虽然每月的业务不多,但为避免积压资金,自己每次都是跟客户谈好了才去买书。因此,不存在任何营运成本。现在,每月都能保证上万元的收入,业务最好的一个月超过了3万元。

(摘自《重庆商报》)



把兔子的设计元素融入童装和女装设计中,BABY兔还在创新!这是一位年轻女性创业者的新年计划。

80后张巧英让BABY兔风靡各地

这位美丽的姑娘名叫张巧英,今年27岁。张巧英从小就爱兔子,2007年夏天,她交出的大学毕业作品就是一大堆自行设计的玩具兔,有小丑、京剧、城市图文等各种系列。不论是哪种系列,可爱的兔子们都有一个同样的名字“BABY兔”。

BABY兔身高12厘米,全身雪白,善良勇敢,富有爱心。它有极大的可塑性,你喜欢什么,就能在它的身上画什么,给它穿衣打扮,设计一只属于自己的、独一无二的BABY兔是消费者最大的乐趣。

大学毕业后,张巧英为兔子们找工厂加工,上动漫节吆喝,提供水晶贴、花布等材料引导人们创作属于自己的BABY兔,结果BABY兔大受欢迎。

大年初三,张巧英坐着火车去外地走亲访友。在她给亲友们准备的新年礼物里,几乎都有BABY兔。

“今年是兔年,南宋御街上,有40户商家展示着我们的大兔子。”张巧英说,现在如果有杭州人去北京逛庙会,也能看到她的BABY兔。

“辽宁那边有二三十家电影院也在卖我们的兔头胜利棒,有家电影院一天就能卖出100多只BABY兔。”说到这里,张巧英很兴奋,据她估算,去年一年她差不多卖出了20万只BABY兔,今年的销售目标是100万只。

这位80后创业者的新年目标当然不只一个,她还不断创新,研发新的衍生品,接下来她要进军BABY兔潮流女装和BABY兔童装产业。

(摘自《每日商报》叶根琴/文)

小火柴变身 月赚5万

当廉价、方便的打火机逐步普及,注定了曾经作为必需品的火柴将被挤出人们的视线。然而,在火柴几乎销声匿迹的时候,一位刚毕业的大学生却从中嗅到了商机。

子承父业接手火柴小作坊

高小利从北京服装学院毕业后回了沈阳老家,父亲让他接手家里的小“火柴作坊”。但是当时高小利看到传统火柴的市场并不是很大,随着廉价的打火机的普及,传统火柴正在逐渐隐退,各种火柴作坊要么勉强维持,要么关闭破产。一小盒火柴利润仅仅几厘钱,市场需求微量的情况下又达不成多销,面对这个微利的祖传家业,高小利十分纠结:到底是子承父业,还是根据自己的专业去另外择业?

一个突发的灵感让高小利明白了自己的路该如何走。学艺术设计的高小

利懂得,如果将创意设计的手段与生活中即便最普通的东西结合也能变成时尚好玩的产品。于是,他决定对火柴进行附加艺术的尝试。

在高小利的策划下,重新出炉的火柴精选东北小白杨,原先瘦弱的小木板也变得粗壮修长,同时穿上了用UV工艺压出的有细碎花纹的新衣,还用上了外盒腹膜包装技术。火柴头不含磷,不含硫黄,火柴梗全部经过碳化处理,安全上更有保障。同时,艺术火柴也透露出了个性化需求,包装设计后做成套装礼品,摇身一变成为艺术火柴增加了附加功用,已不再是一种廉价的点火工具。

精心选址开设艺术火柴店

将传统火柴华丽变身成艺术火柴后,高小利并没有对外售卖。一方面是因为小“火柴作坊”生产力有限,产量无法满足批发销售,另一方面是他还不知

道这种古老而新生的事物能否让消费者接受。因此,他决定自己开一家卖艺术火柴的小店,亲身考察一下艺术火柴的市场。

艺术火柴拥有现代审美思路 and 个性制作工艺的特点,不仅实用同时也可以成为一件让顾客爱不释手的时尚玩物和收藏珍品。高小利认为,学生、都市青年、艺术文化工作者及旅游人士都将是这个产品的潜在用户。

设定了“潜在顾客”,又对沈阳各地区进行了实地考察,高小利将店址初步锁定在南塔商业区和沈北大学城之间。

“柴”谐音“财”好彩头引爆销量

艺术火柴最大的特点就是把文化、艺术等时尚元素融入到产品中。外形集长方形、正方形、口红形、三角形、六边形等,可谓千奇百怪;火柴盒上的贴画从三国演义、京剧脸谱、十大元帅、中国



“电话一打就是好几个小时,说到最后手机都是烫的。”

这次海外订单成功交易之后,他们又陆续接到了日本、加拿大等一些华人

演出团体的服装订单,而国内的订单也是不断,他们设计的各类少数民族服装不断出现在各种重大活动的演出舞台。

(摘自《当代生活报》冯耀华/文)



风旗袍到时尚的电影海报、动漫卡通等不一而足。每套的零售价在5元至50元之间。

高小利的艺术火柴店一开张,就吸引了大批顾客。尤其是上世纪七八十年代出生的有收集火柴盒上的贴画习惯的年轻群体,看到艺术火柴精美时尚的贴画无不心动不已,往往会逐一品种挑选一盒当做收藏品。艺术火柴不仅满足了他们对新事物的好奇心,更多地是彰显出独特的品位特征。

另外,因为“柴”与“财”谐音,送火柴就有了“送财”的好彩头,因此不少外地游客会批量购买,带回去当做小礼品送人。为此,高小利店中的50元精美礼盒装礼品火柴销量一直很好。

现在,每天上高小利小店购买火柴的顾客络绎不绝,其中不乏有专程慕名而来的。红火的生意带来了高额的利润,生意火爆的旺季高小利能够月入5万多元。

(摘自《时代商报》王雪/文)

“青蛙王子”的创业传奇 愈挫愈勇 自己挣学费

王理是吉林财经大学2008届毕业生。毕业两年多,他就通过创业闯出了大名堂,虽然创业路一波三折,但凭借坚定的信念,投资5万元养殖青蛙一年就净赚80万元,被当地人亲切地称为“青蛙王子”。

2004年,王理刚上大学一年级,父亲在湖南省经营着一家餐馆,生意非常红火。2005年,父亲决定拿出所有的积蓄将餐馆的规模扩大,这一决定遭到了王理母亲的反对。但是当父亲征求王理的意见时,年轻气盛的王理说了这样一番话:“做了的话,有可能会失败,但是不做的话,这一辈子都会后悔,所以我支持父亲。”王理是家

中唯一的孩子,在父亲眼里,他是大学生,有文化,观念新,他的话让父亲下定了继续投资的决心。但事与愿违,家中的积蓄因此全部赔光。

家里失去了唯一的经济来源,王理不得不靠打工来挣学费。他先后做过书本和饰品生意,不仅解决了自己上大学的各项费用,最后毕业时竟然还有2万多元的存款。

放弃高薪 回乡创业

由于投资失败,原本开朗热情的父亲完全变了一个模样。父亲的状态让王理觉得十分愧疚,他决定给父亲找点事做。

2008年6月,王理从吉林财经大学毕业,在广州找到了一份月工资6000元的工作。下班之后,王理就会去市场转悠,他发现市场上出售的青蛙不但卖得快,而且价格还不低。经过调查他发现自己的老家很适合青蛙的养殖。随后他又在网上查阅了大量政策、技术和市场方面的信息。得到的答案是:养殖青蛙,政策允许,并大有可为。

2009年1月,王理辞去工作,带着5万元积蓄回到老家湖南省沅江市茶盘洲镇,承包26亩地,和父亲一起搞青蛙的规模养殖。在创业初期,他和父亲通过反复试验、摸索,攻克了一个又一个难关。遇到技术方面的难题,他就利用远程教育上网查询信息,通过

创业之路一波三折

青蛙养殖技术问题解决了,下面就是办养殖许可证的问题了。由于王理养的斑纹蛙、虎纹蛙属于国家二级保护动物,需要到省级林业厅或省级林业厅授权的部门办理养殖许可证。在王理之前,湖南省没有规模养殖的先例。王理非常着急,再过五六个月青蛙就会长大,到时如果许可证还没办下来,青蛙就不能出售。

王理开始在蛙池边蹲守,只要青蛙有一点点变化,就赶紧用相机拍下来,每隔半个月,王理就主动把这些搜集来的“证据”送到洞庭湖自然保护区管理局。照片上包括了青蛙养殖的每一个环节,每张照片还有详细的说明。一个年轻人的用心和执着,加上可行性报告严密的逻辑,终于打动了相关单位。2009年7月下旬,洞庭湖自然保护区管理局的上级单位益阳市林业局和湖南省林业厅联合对王理的青蛙养殖基地进行了实地考察。半个月之后,王理拿到了湖南省迄今为止唯一一张备案的青蛙养殖许可证。

2009年10月,养殖基地里的青蛙终于上市了。通过网上销售的方式,王理创下了第一年128万元的销售额,纯利润达到80万元。现在,王理根本不用出去跑销售,就有客户自己找上门来。

谈到未来,王理计划大力推广稻田蛙、蚯蚓养殖等项目,在未来三年内直接带动农户1000户以上,同时合理配置资源,走可持续发展、立体种养的路子,让公司成为全国闻名的“青蛙王国”。(摘自《四川农村日报》)

自经营旅馆的收入和出售旅馆股份的资金,其他来自融资和家里的支持。

快速成长的背后,一些隐患同时暴露出来:团队的磨合不够,公司多项业务同时推进时能力明显不足。由于酒店的建设投入巨大,2010年6月公司发生财政困难,员工工资都不能按时发放,后续资金到位后,才解了燃眉之急。

如今李汉锡在番禺市桥的酒店正在建设中,目前有10个项目在洽谈,目标是在2011年底在广东省内开13家连锁酒店。资金筹集正在顺利推进,5家酒店设计方案也已经出炉。

(摘自《中国青年报》)

美院男生办主题旅馆红火创业

李汉锡从上大学起,就尝试了不同的创业方式,做高考绘画助教、开服装店、做校际联谊包车。虽然主题旅馆只是李汉锡的一个实验品,但是对于这只“小白鼠”他也倾注了很多心血。之前他考察了市场可行性,走访了大学城4个村庄的所有旅馆,对这些旅馆的地理位置、房间数量、型号、大小、价钱、入住率都进行了很详细的调查。结果非常理想:他发现大学城多数旅馆的环境和服务都不尽如人意。李汉锡决定引入国外流行的概念,开始设

计主题旅馆。

由于现在年轻人更关注视觉感受,李汉锡决定旅馆装修所用的材料都用基础材料,店内的挂画和装饰都由自己制作或同学赠送,节约成本的同时增加了审美舒适度。进行设计时,李汉锡请教了在室内设计方面很有名的张波老师,还与同学李坤进行了很多交流,最终旅馆80多个房间的设计,每个房间都具有唯一性。

主题旅馆的筹备阶段,最重要的就是资金问题。由于自己积累的资金

不足,李汉锡找到了广东外语外贸大学的一个合作伙伴,筹集到26万元的启动资金。

施工时正值2008年6月盛夏,李汉锡和建筑工人在工地同吃同住,工人入睡的时候,李汉锡就开始投入学习,翻阅大量酒店设计、管理的杂志和书籍。李汉锡觉得自己和同学们的區別就是,自己用业余时间去做了喜欢并且有意义的事情,暂时放弃了一部分娱乐生活。短短两个月,第一家主题旅馆顺利完工。

“旧书对于不需要它的人而言毫无价值,但对于需要的人来说无异于宝贝。”面临毕业的小范透露,他的旧书回收将传给学弟学妹,自己准备先找份工作,积累经验 and 资金两三年后找个绿色项目二次创业。

(摘自《扬子晚报》)