



创业项目 厨房服饰店 做饭也时尚

【市场前景】

现代女性需要专业而美丽的厨房服饰，不再被厨房的潜在危险伤害，也不要被油烟弄得脏兮兮的,在丈夫和亲朋好友面前狼狈不堪。卡哇伊造型围裙、卡通隔热手套绝对会勾起小女生的动漫情结,酷酷的防油头巾、卡其布的两用围裙得到时尚女士追捧，温馨的拼布花边围裙、田园风格防滑拖鞋也会让温柔的萝莉们备感欢欣,厨房服饰的市场前景十分光明。

【经营建议】

1、厨房服饰可以在家居服、厨房

用具、时尚饰品等专柜间摆放销售，也可以专门选一个 10 平方米左右的铺面经营。

2、经营区域最好在经济比较发达、注重生活品质的城市,店址选在中高档社区集中的地方或者主流商业区。

3、店内装修装饰着力打造家一般的温暖感觉。营业员要具备专业的厨房服饰知识，对受造型吸引的女士进行进一步的专业知识引导。美丽和实用结合才是现代女性的消费观念。

4、如果觉得专门经营厨房服饰过于单调,可以搭配经营比较有创意的厨房用具。但切忌喧宾夺主变成杂货铺。

【项目介绍】

当各种用途、款式、面料的厨房服饰在一家装修风格温馨的小店中集体亮相的时候,绝对会让所有的爱美主妇在惊鸿一瞥间停下脚步。

如果把厨房服饰点缀在晶亮的厨房用具专柜,也会让冷冰冰的器皿专柜柔和起来,消费者的亲切感油然而生,促进消费欲望。

这些厨房服饰可爱、田园、时尚……甚至性感,能让所有的煮饭婆在瞬间变得和美味餐点一样秀色可餐,对所有的厨娘都有致命吸引力。

当然,厨房服饰不止是为了扮漂亮、防油、防滑、隔热等专业功能也是必备的。

(摘自《慧聪网》)

咖啡用品专卖 市场前景不容小觑

现在无论是西餐厅、茶餐厅,还是酒店、宾馆,或者是 KTV、酒吧等,咖啡都作为一种必备的饮料进驻其中。在时下的白领生活中,咖啡也是一种必备饮料。很多白领习惯早上一杯咖啡来振奋工作精神,同时它对肠胃也是相当有好处的。许多商务楼也专门配备了咖啡煮饮的区域。这样渗透入生活的趋势,让咖啡用品的前景非常看好。

【市场前景】

欧美发达国家人均咖啡消费量在 500 杯以上,而平均每个中国人每年的咖啡消费量仅有 4 杯,在北京、上海、广州等大城市,平均每人每年的消费量也仅有 20 杯,中国的咖啡消费市场有着巨大的上升空间,市场前景不容小觑。

【消费群体】

据调查,咖啡的主要消费群体为都市上班族一族。这部分消费群体也是社会时尚的引领者,他们对外国的饮食文化感兴趣并易于接受。就经济实力而言,他们也能够承担这部分花销。同时男性消费者的人数远远超出女性消费者,购买者中也以男性居多,其原因在于咖啡属烟糖类产品,更多为男性所关注,而且作为一种嗜好品,更易受到男性的青睐。

【投资与利润】

对于投入一家咖啡用品专卖店,前期投资主要分为首批存货、首期房租和前期装修。以一家经营面积为 45 平方米的店面为例,首期房租以缴三押一估算,费用在 16000 元左右。如果店铺咖啡用具及物料品种较为丰富,经营面积就必须大一点,前

期在存货上投入也较大,在 15 万元;一般经营者也可取其部分重点经营,面积在 20 平方米以上即可。咖啡这一产品的特性决定了店铺在装修过程中以稳重且品位为主,因此在装修中多采用深棕的木质材料,装修费用在 2 万元左右,再加上一些流动资金的准备,投资一家咖啡用品专卖店的前期投入在 20 万元。

咖啡用品并不是一个利润很高的行业,一般而言,器具的利润是 10%,物料的利润是 20%。虽然咖啡器具是一次性的生意,但是咖啡物料是消耗品,很多顾客在一次消费之后就会变成常客,过来购买物料,因此从整体上来说咖啡用品的利润还是不错的。

以 45 平米店面为例,最大的支出便是房租,每月大约需要 4000 元;

如雇佣 2 名员工,工资及其他福利每月支出在 3000 元左右;加上 2000 元的水电、税收以及促销等其他开销,每月的经营成本至少要超过 9000 元。如果咖啡用品的平均利润为 15%,那么,要达到盈亏平衡,每月的营业额需达到 6 万元,按每月 30 天计算,每天得有 2000 元的营业额可以保本。

【风险提示与防范】

对于国内大多数消费者来说,咖啡的饮用并不一定是作为一种饮料,更大程度上还是一种品位的象征。因此,针对国内咖啡市场的消费者更应该耐心进行咖啡文化的教育和传播,将知识与咖啡一起卖。如果顾客对咖啡并不了解,咖啡师傅必须能及时向他们讲解一些咖啡知识,并且向他们推荐合适的品种。而顾客一旦对咖啡



豆的选择、咖啡的冲泡、烘焙等有任何问题,咖啡师傅也应该能够耐心细致地向他们讲解,顾客如果找到最适合自己的口味的咖啡,并学会了许多全新的知识,以后可能会乐此不疲地光顾该咖啡店。

(摘自《商机网》)

开女士箱包店 打开财富大门

【市场分析】

随着社会经济、文化的飞跃发展,人们崇尚个性和时尚,不断塑造个性和魅力,已成为人们的追求。越来越多的女性已经意识到,箱包给自身整体衣着搭配会带来不同的效果,即使你身上的衣服颜色不够明亮,如果能背上一款与其颜色款式都很符合的箱包,那么整个人的气质也会随之改变。一个时尚的都市女性拥有几款不同款式和不同材质的箱包早已不足为奇。而据相关统计显示,中国皮具消费市场需求近年来每年可达数百亿元,总消费量占世界总消费量近五成,皮具文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场。

【投资建议】

- 1、箱包限量进货:要注意保持货品的个性特色,现在的女性都希望自己的挎包或者手提袋是独一无二的,所以在进货时要有意识地限制每种款式的数量,并且保持款式的更新速度。
- 2、对顾客要热情:即使不买也要好生招呼。因为不少女性买包都是看了又看,当场不买,过了几天考虑成熟后才下定决心要购为己有。
- 3、根据目标客户群的需求来挑选货品:比如上班包受职业限制,要求尺寸规格要够,外观亦要简约自然但不至于太严肃。南方天气热,浅颜色的箱包更受女性欢迎。



美国十大疯狂创业理念:失业社交网居首

美国科技博客 BusinessInsider 日前评选出 10 个疯狂的初创公司理念。一起来看:

1.失业社交网 Layoffspace

Layoffspace.com 是一家招聘网站,同时也是失业人员的社交网络。Layoffspace.com 现在已经不存在了,可能是它上线的时机并不合适。Layoffspace 在 2007 年 4 月上线,而在一年之后全球爆发了金融危机。

2.猫形条形码扫描器 CueCat

CueCat 是可以接入用户电脑键盘接口的猫形条形码扫描器。用户可以用它扫描印刷广告里的自定义条形码,或者提示信息。扫描提示信息可以将用户连接到与广告相关的网站。现在智能手机的条形码扫描应用非常普遍,QR 码作为链接也被广泛使用。CueCat 募集资金,并将资金用于向用户提供 CueCat,

公司还与主要的出版商和广告商签订了协议。但所有这些都不足以使用户想坐在电脑前,对杂志广告进行扫描。

3.GameCrush

GameCrush 让你每分钟付 0.60 美元,与一位女士玩 XboxLive 游戏。你可以基于你的火热度(hotness)、游戏技巧(gamingskill)等,来评估你的“PlayDates”。GameCrush 此前募集了 70 万美元种子基金。

4.Audioo

Audioo 让你与世界共享你的语音邮件。Audioo 可以让你将你全部的语音邮件公布于众。Audioo 利用有趣的语音邮件共享建立庞大的、可转录和可搜索的用户声音数据库。

5.Withings

Withings 通过内置网络来管理

体重。Withings 可以将你的体重传送到附近的装置,使你可以跟踪你的瘦身计划,并可以定期更新你的体重信息。

6.Honestly.com

Honestly.com 是一家网站,可以让任意用户对你及你的资料,匿名发表专业评论,无论你喜欢与否。Honestly.com 近期从品牌投资者手中募集了 120 万美元资金。

7.Agester

Agester 允许用户上传自己的照片,其他用户将猜测你的年龄,你还可以创建资料页面,并将其作为工具与其他人接触。Agester.com-now 现在同时托管一家日本代用医药网站。

8.Shweeb

Shweeb 是一家新西兰初创公

司,Shweeb 想要打造一条人力单轨铁路。谷歌已向该项目投资 100 万美元。

9.ChatWithAStar.com

ChatWithAStar.com 原本想成为名人博客的门户网站,是由联盟投手比利·华格纳(BillyWagner)和体育作家伯顿·洛克(BurtonRocks)共同创立。但名人们认为,他们不需要一个运动员和一位体育作家来帮助管理他们的博客。

10.MeetPen

MeetPen 是改变我们与新人接触的一种理念。当你在社交集会上看见某人后,你想与他见面,但出于各种原因,你不能或者不会介绍自己,你打开 MeetPen,按照指示进行操作。当某人回家后,查看 MeetPen 时,MeetPen 会告诉他们,你想与他们见面,并自动进行介绍。

(摘自《网易》)

卡通儿童灯饰店 朝阳产业好赚钱

2007 年,国内照明产品消费容量大约为 1800 亿元,在我国,即使每个家庭平均每年只消费 200 元在灯饰上,就有 1000 亿元左右的市场。国家权威机构调查显示,中国大约有 3.67 亿儿童,近五年来,儿童用品市场年均增长率在 20%以上;“六个大人一个娃”。专家预言:儿童产业在未来 20 年将是中国的朝阳产业。

【市场预测】

孩子的世界,是最美丽最色彩缤纷的。如何让孩子的世界更加闪亮更加有色彩,是需要家长们花心思去做的。儿童的好奇心与想象力十分丰富,但注意力不能持久,趣味与创意是儿童必须的。这两者的完美结合可以调动儿童的好奇与想象,并引导他们的注意力。因此,给儿童的空间摆设一些充满趣味且有创意的小饰品,能够是孩子更快乐地成长。

灯饰在这方面发挥着重要的作

用。一盏贴近儿童生活的灯,能够将趣味、创意连同光亮带到孩子的身边,给孩子营造一个美丽的乐园。台灯、壁灯、落地灯以及各种趣味灯饰,都是这个乐园里的成员。关爱孩子的家长们,怎能忽略灯饰的作用呢?

儿童卡通灯以造型别致新颖、产品风格时尚、新奇可爱,色彩丰富、意趣光感,选材自然、健康环保等特色为宝宝们带来光明与良好的生活环境。此外,色彩与款式可以变换,使孩子能有更多的选择,有利于从小树立健康向上的审美情趣。

【投资与经济效益分析】

■利润空间充分保障:儿童灯饰零售的利润平均毛利达到 100%,纯利在 50%左右,相对于其他行业零售利润的 15%,传统餐饮行业的 30%优势显而易见。

■投资人需投入资金大约 4 万元,包括流动资金、柜台、租用门市房,宣传、装修等,是低风险、少投



入、高回报的项目。

★投资 4 万元,其中:房租 2 万元/年。人员工资 7200 元/年。流动资金 35000 元。营业收入 1 万元/月。营业支出 5000 元/月。利润 5000 元左右/月。

【创业者应具备的条件】

■投资人应先要准备的工作事

项:1、选址:应花费至少 7 天左右的时间去考察店面地址。2、装修粉刷墙壁,铺设地板,制作招牌,摆放货架。3、产品进货、选货、存货、收货、产品陈列。尽量正宗厂家进货,亲自挑选,保证质优价廉。4、注重品牌效应,推出名优产品以及特色经营产品。

(摘自《创富网》)

如今,人们虽然越来越看重健康,但是由于各种各样的压力导致亚健康者也越来越多,所以保健品的市场仍将是社会未来的一个发展趋势。

门槛低利润高的 保健品店大有“钱”景

【市场前景】

健康产业二十年不衰,是因为中国亚健康人群达 75%,人数已超过 7 亿人,老年人数达到 1.5 亿。他们之中绝大多数人都需要保健养生、治疗康复,上述情况促进城乡保健品消费支出以每年 15%—30%的速度快速增长。预计 2011 年可达 1000 亿元,成为新世纪中国工业的八大新兴增长点之一。

【项目概述】

一般来讲,在市场上目前有如下保健品:

(1)中老年人保健用品。这类产品有:高血压、高血脂、高血糖产品;增强免疫力产品;风湿产品;性功能改善产品;营养补充产品;睡眠改善产品;气血循环类;按摩沙发器械等。

(2)美容养颜类产品。减肥塑身类产品、功能性化妆品、丰胸产品、补血养颜产品、排毒养颜产品、调经养颜类产品等。

(3)学生用品。改善记忆力、缓解视觉疲劳、视力改善产品、学习机类产品等。

(4)其他类。如生发养发类产品、保健内衣等。

【经营要点】

专卖店的功能定位可以分为两种:店面销售型和人员推广型。店面销售型专卖店主要靠店面创造销售,这类专卖店的选址必须考虑目标人群流量,只有大量的目标人群光顾专卖店才能创造更多的机会。第二种是人员推广型,这种专卖店的主要销售来源于与专卖店配套的销售人员的推广,专卖店的功能只是展示产品和会员与消费者之间、会员与会员之间交流的场所而已。

【注意事项】

在选择某种保健品之前,一定要选择正规、合法、有效的保健品。

(摘自《28 商机网》)

开一家佛道用品店,被创业领域称为近十年最具发展实力的创业项目。将中华民族博大精深玄奥学问与现代人生活密切结合起来,通过销售自己店内的佛道用品,为自己赚钱,也为周围人打造一个良好的精神支柱,已经成为众多创业者争相尝试的创业项目。

佛道用品店 具发展潜力

【佛道用品店经营种类】

一、祈福催财用品类

■佛具用品:佛像、佛珠、佛灯、佛香、香炉、烛台、果盘和花瓶、法器、绣品等。

■佛缘饰品:各种开光的车饰、手机饰品、家居饰品、情侣饰品、民族饰品等。

■道家用品:八卦刀、龙泉剑、桃木剑、符标、咒标等。

■周易用品:罗盘、八卦、铜钱结等。

■生肖用品:十二生肖摆件和平安护身符等。

■祈福催财:金元宝、金猪、金蟾、貔貅、辟邪、麒麟、一桶金、如意、聚宝盆、泰山石等。

■民俗用品:各地、各族风土人情、民俗习俗用品等。

■喜庆用品:喜烛、喜帖、中国结、婚庆系列、喜庆挂件、喜庆摆件等。

二、活动指导类

■摆设佛堂:店面、高收入者多接受在店内或住宅布设佛堂,祈财保平安。

■风水祈福服务:新店开张、家庭乔迁、建筑开工、墓地选址、晋升、喜庆等等,服务加上产品销售,收费将更加可观。

【选址】

开佛道用品店一定要注意选址,可以选在传统街区或民俗小店聚集比较多的地区。

(摘自《淘宝网》)