把新家具“磨旧”蕴藏大商机

如同几年前流行把牛仔裤故意做旧磨破,如今,家具和装饰也刮起“做旧风”。记者在采访中发现,旧家具因有年份更有沧桑感,符合潮流更受白领和中产消费者追捧,虽然表面陈旧,但价格不菲,因为最后一道都是手工完成,人工可不便宜。

“门把手油漆斑驳,像是用了10多年的样子,门口摆放雨伞的桶也有点年头了。”杭州的戴小姐近日到西湖边一家餐馆吃饭。可她被“忽悠”了。这点磨损、折旧,其实是花四五个月“速成”的。

餐馆把新家具一点点磨旧

“成型的家具,在上面刷上一层黑色的油漆,等干了以后,再涂上一层白色的油漆,等这层漆也干了以后,就拿磨砂纸在上面摩擦。”看过做旧家具过程的杨女士告诉记者,打磨出来的效果让人感觉“这是一件经历风霜的古物。”她表示,主要就是与自己的收藏相映衬,追求一种回忆和自然。

在这家餐馆,记者看到,不仅大门、扶梯都有打磨过的痕迹,包厢里的小柜子、沙发、鞋帽间都是磨过的,白色的漆面下露出黑色的底漆。“扶手是工人用特殊的工具一点点做出来的。”看到过这种“特殊处理”的餐馆服务人员感觉很新鲜,本来整一全新的白色扶梯,眼下成了被客人使用过几十年的感觉。

在杭州四眼井去年新开的一家青年旅社,记者也见到了不少类似的做旧家具,老板在一些收来的家具的边缘,略微一打磨,就给人一种历史沉淀的质感。“有的客人就喜欢这样的风格。”老板说。

“其实最后的这道工序比喷漆都费时间。”一位工作人员告诉记者,要一点点找到感觉,有的还需要配合家具本来的色彩,用不同颜色来磨损。他们一般会在一件新家具漆干后,摩擦部分区域,制造视觉上的“磨损”,或用浮石摩擦家具边缘,留下白色痕迹。

正因为一点点“磨”出来,这些家具的成本也不菲,毕竟都是手工完成的。

过气家具成“潮家具”

油漆工郑师傅就经常接到这样的工作——把全新的家具搞成“旧模样”,一开始他也不能理解,好好的新家具为什么要这样折腾。但是他发现,做出来的效果很能衬托整个装修环境。

“其实最为关键的就是最后用粗磨砂纸磨,在边缘磨出底漆。”他说,虽然感觉很机械化,其实还是有讲究的,要弄好磨的位置和大小,很费时间。除了新家具被“用旧”,一些原本的旧家具也开始出现在他的工作清单中。扔掉可惜,留着无用,一些旧柜子、旧沙发等用了多年,样式过气了,光泽也不再了,但是这样的家具经过做旧工艺再处理,可能成为一件“潮家具”。

业内人士告诉记者,现在做旧家具的方法挺多的,最常见的做旧手法有将家具上的一些中央烧焦,然后将黑色印记留在木头上,再抛光或上涂料。如果要让新家具有老家具的觉得,则就是磨损。目前,定制“做旧家具”都出自设计师之手,一件小家具就要经过4个多月的时间才能完成。

为啥新不如旧

前几年,一条新牛仔裤做旧,磨得破破的,被很多年轻人感觉“COOL”和潮,眼下餐馆旅社开始引领的家具复古风潮,显然也开始渐渐融入不少杭城年轻人的生活中。

“从去年开始,做旧风格的家具就开始受到一些年轻人的喜欢。”一位设计师告诉记者,尤其是一些英美田园风格的家具也成为做旧家具的原形,如白色的边柜、茶几等。以前大家装修总是追求金碧辉煌,选用昂贵石材,现在选择了低调,隐于表面,多了一份怀旧情结,也更能看出主人对历史文化的喜爱之情。

在网上的论坛,记者碰到了好几位对“做旧家具”颇有兴趣的年轻人,他们显然对做旧家具情有独钟。

“现在西方的流行趋势上也有显露,米兰家具展上就有不少这类的作品,应该说,这股潮流才刚开始。”杭城一位业内人士说,所以这个市场也是蛮大的。

(摘自《钱江晚报》)

碟片修复店 1个月可回本

目前,我国市场流通的光碟已近60亿张,由于种种原因,1/3的光碟会出现损伤。长期使用这些有问题的光碟将引起VCD、CD、DVD以及电脑的激光头“打碟”而损坏光驱。尤其是电脑光盘,因其本身价值较高,保存的信息也很重要,一旦受损,用户真是苦不堪言。

而且随着正版碟片价格的下降,以及国家打击盗版力度的加大,正版碟片的销量将越来越大,碟片修复市场也将越来越红火。

根据碟片的损坏程度,普通碟片收费0.5—2元;电脑光盘、金碟等修复难度较大的碟片,收费在5—20元。

碟片修复都是依靠一台碟片复新机完成的,这台复新机是全自动操作的,只需将坏片推进仓,整个修复过程在3分钟内就会自动完成。

朱老板在去年底开了一家碟片修复店。据他介绍,开业以来,生意还不错,平均每天可以修复200多张碟片,每张碟片平均修理费用也在1元左右。这间6平方米的门面每个月租金800元,一台碟片复新机1500元,如果生意能一直保持现在的状态,那么不到一个月就可以收回成本,月收入有4000多元。朱老板说她还准备在小店里出售碟片保护薄膜、光碟清洗剂等相关产品。

(摘自《中国经营报》)

1万元开家 手工礼品专卖店

随着世界各地丰富多彩的文化交流,如今的节日也变得越来越多,如:情人节、父亲节、母亲节、中秋节、圣诞节、新春佳节,等等,再加上亲友的生日,这些都成了互送礼品、加深感情沟通的好日子。这样看来,开一家手工礼品专卖店应该大有“钱”途。可是,怎样开一家手工礼品呢?

【投入资金】

租用10—30平方米门面,月租金1000—2500元,雇用一个服务员月薪800元,购入各种小礼品约需8000元,初期投入10000元左右。

【营销建议】

1、突出“手工”制作的特色。在这儿,经营的所有小制作的工艺品和小礼品都是新奇独特的。如纯朴憨笑着的各种小动物玩具,用土布编织而成的色彩独特的小布帽、背包和伞,皮制太阳表、发卡,用原始木削成的圆珠笔,用粗浅勾勒纯皮制成的马头笔筒、木制风铃、工艺插花、剪纸、草编等。总之,样式要新奇且品种要全。

2、选址宜在商业旺区。因许多上班族都是利用午餐时间,选购礼品送给过生日的同事、亲友,所以礼品店位置不能离上班单位太远。

3、经营者要有品位。经营者应自己下点心思,学一些礼品装饰艺术,包装艺术,再准备一些精巧的礼品盒,专为不同身份的人而设,以给想送礼的人多一个选择。现代人的特征是忙,所以提供方便而价钱合理的手工礼品服务,正适合他们的口味。

4、还可以提供一些实用东西,比如鼠标、手机护套等。只要印上自己喜欢的图片或者是LOGO也是送礼的佳品。

(摘自《天下商机》)

开魅力背心店 势必“顺市者昌”

如今的女性在注重形象美的同时,细节的选择也格外留心。款式别样的小背心无论是内穿或外穿都备受女士的钟爱。开家专卖魅力背心的小店,极尽时尚风采,势必“顺市者昌”。

投资者可紧跟时代潮流,及时组织提供多样品种,满足不同年龄,不同阶层女性消费者的需要。经营得当,完全可能做到热卖与畅销。

【品种类别】

1、淑女小背心。此品种专为成熟职业女性所备,因其具有良好的剪裁技巧和精致的工艺,可以大方地穿到办公室中。

2、华丽的小背心。能完全衬托出女性韵味,此品种的设计以采用薄纱,蕾丝等轻料为主。领、袖口处饰以各色花边,或通体钉满珠片。总之,这个品种属于轻盈晚礼装,富于华丽气氛,适于晚宴和酒会等社交场合。

3、棉布小背心。青春自然,朴素可爱,是校园女生和花季少女的最爱。但成熟女性在消闲之际依然可以尝试它的魅力。

4、另类小背心。为满足个性需要,设计上要有一些与众不同的“出路”。或降低领的高度以增加性感,或以卡其色、金属色打造出一些男孩气……总之,这个品种要因人而异,满足形形色色的个性化需求。

【经营特色】

经营特色专卖店面积不需多大,但要求人气,因此店面位置要临近商业区。店内外装璜可适当讲究,以大透视窗为好。店外墙面宜鲜艳,以大字“魅力背心”招客。店内采用开架方式,用年轻女店员穿着背心服务,以增加广告效果。

此店得胜之道主要在于品种要多,按上述分类(甚至更多)分架出售,并用文字介绍不同背心的不同用途。女服务生上岗前须培训,可引导消费者根据不同场合需要购买多种款式。

【投资策划】

背心种类虽多,也是小物件。应视小店的消费层次和顾客群大小不同,租一个10—15平方米的门面,租金每月2000元左右;进货1万元;其他开支1万元(装饰、招牌、员工薪金、执照等等)。2—3万元就可以起家。

【投资建议】

投资提示鉴于品种多样性是关乎专卖店赚钱与否的关键因素,以上几点建议供您参考:

1、除应多渠道进货外,可考虑与专业服装设计人员合作,自行设计打板、小批量加工,随时变换花色品种。

2、设立个性化裁剪柜台,对有特殊要求的顾客进行个性化设计和量体裁衣。

3、密切关注市场动向,对流行款式,特别是异地流行新款进行追踪调查,争取抢先引人,占领市场。

(摘自《中国服装加盟网》)

创业新点子 开仿真水果店

不久的一天,我们的目光可以放在仿真水果上面了。这是记者到北京天隆昌工艺品花卉市场采访所了解到的信息。据介绍,几年以前仿真水果还都是手工制作。手工制作也就决定了仿真水果很高的市场价格,而价格太高仿真水果的生意就很难做开,所以前几年这生意还不是热火朝天。现在,这些仿真水果已经批量生产,成本大大下降,此时进行仿真水果经营可谓正当其时。而据说各地目前还没有专门的仿真水果店。

成本虽然下降了,可利润有多大呢?举个例子,一个批发价也就是1元的仿真水果,零售价至少在3元以上。但是,卖仿真水果并不是一个苹果一个梨地往外卖,而是制成果球、果篮、果塔等各种赏心悦目的工艺品。这样的话,附加值提高,产品好卖,利润就会更加惊人。一个果球目前的市场售价在200元以上。

仿真水果制成的工艺品可以用于居室布置,也可以作为工艺品送人。比如:朋友喜迁新居送上一个苹果果篮,朋友一定笑逐颜开——因为苹果寓意着平平安安,吉祥如意。此外,一些宾馆、饭店、咖啡屋、时装店等开业的时候,仿真水果也能派上用场。

开仿真水果店,品种要够。目前的仿真水果已经开发出300多种,极其丰富,所以不用担心找不到你需要的东西。另外,仿真水果店也不需要多大的店面,15至20平方米足够了。如果在批发市场有柜台那就更好了,摆放一些工艺样品,此外再悬挂、摆放一些独立的水果,还有就是漂亮的瓶子,然后批零兼营,一定生意兴隆。

(摘自《创业商机网》)

开戒烟中心 戒烟市场前景好

戒烟业有极大发展空间

目前,全球吸烟人数达到15亿,每年因吸烟致死的人数已经超过500万。而我国作为全球最大的烟草生产和消费市场,《2003年烟草调查报告》中显示,我国消费了世界上1/3的卷烟,有60%—65%的男性吸烟,不低于3.3亿人;青少年吸烟者高达500万,平均第一次吸烟的年龄在13—15岁之间,最小的年龄是5岁;中国的女性烟民增长速度最快,目前我国女烟民已达2000万。而且,在西方国家每年吸烟人数以1%到2%的速度递减时,中国的烟枪数量却每年递增2%。另外,有调查资料显示,广东省的男性中有70%吸烟,而女性烟民的数量也达到了7%以上。

另一份《AC尼尔森烟草市场调查报告》显示,有50%—70%的吸烟者对戒烟感兴趣,有17%的吸烟者迫切希望戒烟,这样算起来的话,大概有6000万人迫切要求解除对香烟的依赖,而有近2.5亿对戒烟存在需求。以每人平均用于戒烟费用500元来计算,戒烟市场空间几近1000亿元!但是,从目前的市场情况分析来看,戒烟与控烟市场的总和也不过几亿元人民币。与拥有5000亿资产和5000万从业人员、每年为国家贡献1/10财政收入的烟草产业相比,戒烟和控烟的呼声在国内显得相当地微弱。

随着烟民及普通大众自我保健意识的增强,以及政府控烟宣传力度的不断加大,戒烟消费这一品类市场日趋成熟,拥有极大的发展空间。

朋友介绍了一家戒烟中心,说是做得很不错。记者选择了中午到访,戒烟中心的生意正好不太忙,店长芦小姐抽空跟记者聊上了一会。

芦店长告诉记者,她的戒烟中心是中国医促会戒烟中心的加盟店。中国医促会戒烟中心是我国最权威的戒烟、清烟毒的机构,目前在广州、深圳、东莞、惠州、佛山等地开设了10余家连锁机构,这些加盟店目前已帮助成千上万的烟民消除对香烟的依赖,减少烟毒对身体的危害。

投资收益分析

【前期投入】

◆机器成本:4万元/台

◆店铺装修费用:1万元

◆加盟费用:5万元

■共计:10万元

【日常投入】

◆房租:4000元/月(30—40平米为例)

◆人工:1000元/人×2=2000元/月

◆工商税务费用:1000元/月

◆水电杂费支出:500元/月

■共计:7500元/月

经营提示:有信誉保证

戒烟市场属于一个朝阳产业,在利润回报高的同时也确实面临一定的风险。其中,主要是信誉的问题。虽然国内吸烟人群中有近17%的人考虑戒烟,但真正戒烟的人数只有2%。而这其中还有部分人群由于生活、工作等多方面的环境影响而重新开始吸烟,吸烟的习惯性和成瘾性导致了戒烟工作的成果微乎其微。而在此前,相关于戒烟的产品和方式由于效果问题也为戒烟市场带来一定的信誉问题。因此,专家建议,加盟戒烟中心,应在选择前多对市场状况进行调查,必须选择有信誉保证的机构。

(摘自《世界创业实验室》)

自行车美容 顺势而动好赚钱

三百六十行,擦自行车这一行很少甚至没有吧?大部分人是自己在家里草草处理了事,而且,许多人的自行车一年甚至几年都难得擦洗一次,灰尘蒙得只见坐垫、把手和脚步踏板。于是,一些精明的人就从中发现了商机。

【经营方法】

1、擦车加保养:去污、去锈、上油等;售卖一些自行车配件:如车筐、车铃、车座套、车灯等。

2、收费标准根据当地消费水平而定。

3、地址应选择在车流量较大或者小区住户交多的地方。

4、讲信誉,讲质量。除擦洗外,开展的业务还可加上日常保养、翻新,义务加气等,应该以多种方式去招揽顾客。

5、有条件的地方,可以发展会员,定时护理,免费享受一些额外的服务。这一项目最适合无多少本钱的人经营。只需要一块场地,一些擦洗保养自行车的必要工具即可操作。

(摘自《创智网》)

礼品包装店 抓住礼品经济的钱袋

“人靠衣装,礼靠包装”。在追求时尚个性的今天,礼物的原厂包装往往只起到将物品包裹起来的“容器”作用。若要神形兼备,往往需要再披上一层恰当的外衣。好的包装可以更好地表达送礼人的心意和对收礼人的尊敬。人们已经开始习惯于为这一层美丽的外衣付费,包装也变成了一份有高附加值的独立产业。

礼品“面子”贵过“里子”

笔者调查发现,礼品的1/3以上的钱花在了包装上,380元的保健品层层包装后要卖788元,一斤3元的苹果在包装之后每斤可达10元。而有的商家更是不惜为原本价格一般的商品配上名贵红酒甚至金银水晶饰品来提高身价。

为此,业内人士认为,这纯属商家为追求利润的过度包装。据有关资料显示,目前我国包装品废弃物约占城市家庭生活垃圾的20%以上,而其体积要构成家庭垃圾的一半以上。在国外许多国家,对商品的包装有着严格管理,并颁布包装法规。如有的就明确规定商品的包装成本不得超过产品价值的15%,对于过度的包装要没收、罚款。

开一家特色礼品包装店

尽管礼品过度包装比比皆是,但是,仍有一些礼品市场包装难觅。业内人士指出,大件礼品包装就是一个典型的空缺。很多商铺都无法提供大件礼品包装服务。一项调查显示,超过一半的受访者表示节日期间会购买各种礼品,其中11.1%的人选择贵重礼品、大型礼品,这为礼品包装提供了巨大的市场空间。

为此,投资专家建议,开一家特色礼品包装店去解决普通饰品店、花店不能解决的包装问题,符合人们“礼品体面过人”的消费心理,创业门槛又不高,可抓住“礼品经济”的钱袋。

【经营建议】

◆选址:开在礼品商城或小饰品专区,这里买礼品的顾客比较集中。

◆技术门槛:不但要有包装基础,还要对包装有兴趣有耐心。

◆初期投资:进材料大约需要三四万元,租金各地情况不同。

(摘自《慧聪网》)