

# 一天销售 16 万 儿童家纺市场走俏

一套儿童寝具 580 元,一套迪斯尼套装 130 元—150 元,甚至一个制作非常简单的防蹬被夹也标价为 93 元……在众多企业感叹家纺市场利润越来越微薄的时候,许多企业却在婴幼儿市场发现了家纺行业已经成为过去的“高利润”。目前已经有更多企业和经销商开始关注婴幼儿家纺这块市场,红孩子、丽家宝贝等专门经营婴幼儿家居用品的连锁店近几年也因此而走红。

## 渠道开始多元化发展

北京红孩子公司创办于两年前。据红孩子的“家长”李阳介绍,最初他开的是一家婴幼儿用品专卖店,生意一直不错。偶然的,他把触角伸到了家纺,不想却有意外的收获。从此,红孩子得到了快速发展,并迅速构建起了自己的营销网络体系。

记者在红孩子店里见到一种婴儿菜籽按摩枕。这种枕头采用天然原料油菜籽做的枕头,外包全棉面料。由于菜籽容易滑动,故对婴儿幼嫩的头部有很好的按摩定型作用,而且不必担心枕头的高低,软硬是否合适,像按摩枕这样的“新鲜玩意

儿”,红孩子有很多,销量都很可观。李阳说:“很多妈妈喜欢来这儿逛,即使不想买东西也喜欢来店里看看新鲜。”

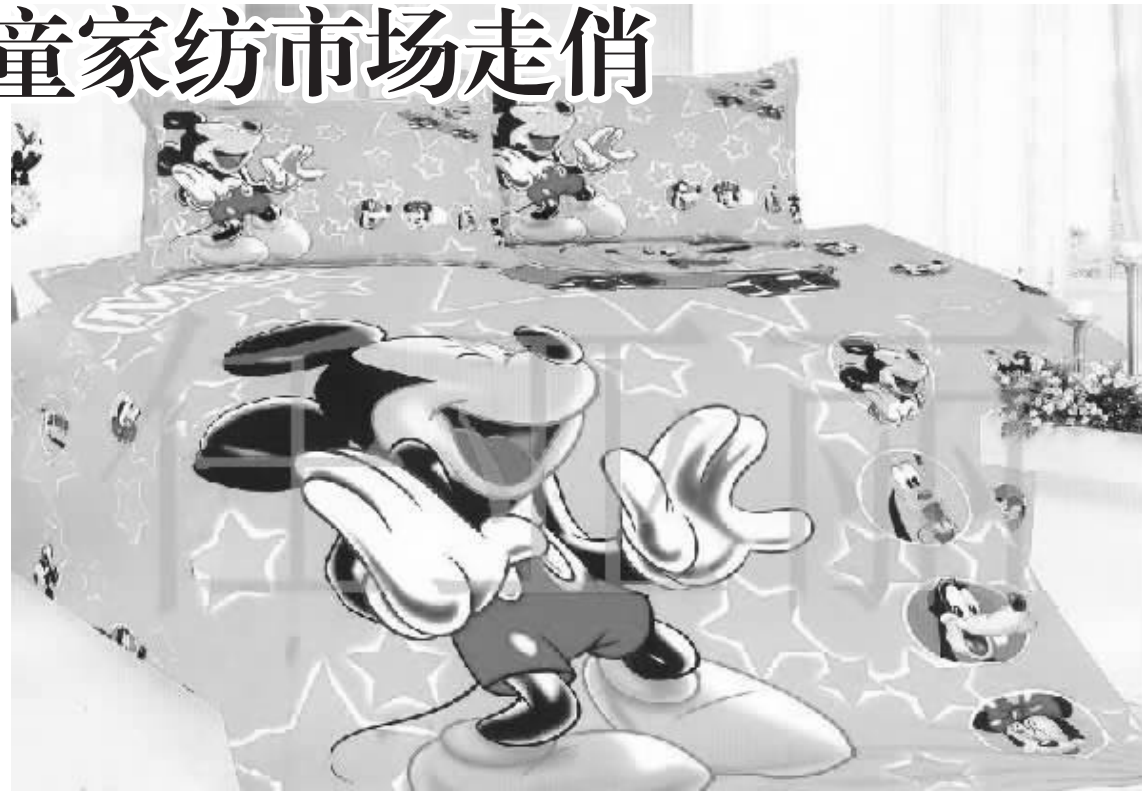
业内专家认为,儿童家纺用品将在很长一段时期保持厚利的优势。而北京的红孩子公司曾经创造 12 小时销售额 16 万元的纪录,更是佐证了专家的观点。

对于这一骄人的业绩,丽家宝贝老总蒋涛却不以为然:“做生意不能看一时,我现在一个月的销售额就是几百万元,红孩子的销售额才达到多少?”目前,丽家宝贝已成为北京市场上推广婴幼儿新品的主力渠道。新品的利润相较普通产品要高,因此新品在为丽家宝贝带来可观利润的同时,也成为该公司滚动发展的强力支柱。

李阳也表示,随着公司传统门店的不断扩大,他对红孩子的未来定位是“目录直销与电子商务并行”的新型营销模式,而他本人,对婴幼儿用品走电子商务这种销售模式非常有信心。

## 在“价值”争论中前行

对于成人家纺的昂贵标价,很



多人习以为常,但对于婴幼儿家纺居高不下的价格走势,许多消费者表现出了无奈和不可理解。

采访中,一对年轻的夫妇在儿童床品专柜前笑着对记者抱怨:如今的孩子真是养不起了。这对年轻的夫妇说:“精明的商家根据目前独生子女子女日渐增多的状况,抬高价格,大赚一把。值得质疑的是,较之成人家纺而言,儿童家纺用料俭省、制作

简便,这种标价是否真正体现了商品本身的价值?”

新的纺织品技术规范《国家纺织产品基本安全技术规范》已于 2006 年 1 月 1 日正式实施。记者采访部分婴幼儿用品生产厂家和卖场时了解到,婴幼儿用品因其使用群体的特殊性,被列为前述《规范》中安全技术标准要求最高的 A 类产品,凡不符合此技术规范的产品将

被禁止生产、销售和进口。

北京红孩子采购部经理王爽女士谈了自己的看法:“规范在色牢度、甲醛含量、环保认证等方面规定得相当严格,无形中增加了儿童纺织品的生产成本,也提高了儿童家纺用品市场的准入门槛。另一方面儿童用品属于市场价格,并不存在垄断,价格高低依市场而定,这无可厚非。” (摘自《创业家》)

# 巧克力果串 最时尚的赚钱途径

## 【前景分析】

近年来,由于手工巧克力呈现出了前所未有的发展势头,所以巧克力生意有着广阔的发展前景和巨大的发展空间。

有的巧克力坊已经拥有几千种各种各样的巧克力模具,

如人物、动物、植物、车模、生肖、星座、情人节、圣诞节、生日、婚庆系列等等,顾客可以完全按照自己的意愿为其朋友、家人挑选和设计最能表达心意的巧克力产品。多样的巧克力产品正以自身新奇、特别的魅力吸引着越来越多的消费者,也极大地提高和带动了手工巧克力相关产品的销售量。另外,纯手工制作的巧克力图案,独具匠心,别具一格,让人享受巧克力润滑的口感的同时,也品味着人生最别致的滋味。再配上水果一起卖,大有“一招鲜,吃遍天”的味道。

## 【制作方法】

巧克力鲜果串就是用专业的设备让巧克力溶解、调配,然后用各种水果、糕点、蔬菜按自己的需要切成块后串成串,再在巧克力涂裹机上涂裹巧克力食用,如同糖葫芦一样。人们在食用中可同时享受巧克力特有的香润口感和果蔬的自然芬芳。

该项目在经营过程中,可以由顾客自己去选料涂裹巧克力,具有较强的互动性,容易吸引住顾客,特别是青年和儿童顾客。而且,巧克力果串还可以在冬天做成热吃,夏天做成凉吃,都可以现做现卖,诱人的色、香、味会给人一种全新的诱惑,令人垂涎,这在欧美、日韩已经异常火爆。

## 【投资分析】

做巧克力鲜果串项目需要总投资 1.08 万元(含流动生产车、技术和赠品),场地 2—3 平方米,1—2 人操作即可。

## 【经营方式】

可在商业街、商场、车站、学校、社区、夜市等人集中的地方经营。按每串成本 0.4—1 元,售价 3 元计算,每日能销售几百串,利润不小,发展前景也不错。如果在大型商场或超市、繁华的步行街等地经营,每天则至少可卖到上千串或几千串以上,效益更是可观。

(摘自《商机网》)

# 开办一家家居清洗公司市场潜力巨大

家居环境正受到越来越多的重视,漂亮的房间自然是大家的心愿,但在日常生活中却很难达到。很多城市的环境卫生不太理想,开着窗子一天之内家具就会积上薄薄一层灰尘。另外,厨房的油垢、沙发地毯污渍和高楼的窗玻璃等等,都是“小打小闹”很难弄干净的。在这种情况下,如果开办一家具有专业水准的家居清洗公司,为居民们提供宾馆级的清洗服务,使家居历久如新,其市场潜力是巨大的。

## 【设备及投资】

这样一家家居清洗公司只需在普通的宾馆清洗公司的基础上,略加改造即可。公司需要这样一些基本设备:两台清洗机,一台大型的用以清洗地毯,一台小型的清洗沙发;一台

大量石地面的保养机;一套玻璃清洗设备。这些机器一共需要 3 万元左右,这就是家居清洗公司的启动资金了。

## 【清洗方法】

具体的清洗过程对专业人员来说一点也不复杂。地毯和布艺沙发的清洗过程比较相似:先把专用的清洗剂倒入清洗机,开动机器,它会自动将水和清洗剂按比例混合、搅拌,打出泡沫,从喷嘴喷出。把机器在地毯或沙发上推动,污垢会被泡沫“吸”出,而泡沫同时会被机器的吸水器吸回。不用担心地毯或沙发因受潮而损坏,大约一两个小时就能干透。玻璃清洗也差不多,先用水淋湿,再用专门的刷子一刷即干,如果放一点玻璃清洗剂,效果更“透彻”。大理石地板的保养有专业的机器,能够一边清洗

一边上光,一般家庭一年保养一两次就够了。相比之下木地板的保养不太复杂,但需更多人工擦拭、打蜡、上光,大概一年 2 到 4 次就能保持光亮如新。

## 【利润测算】

家居清洗一般是两人一组外出服务,时间长短依清洗内容而定,如只清洗玻璃、沙发和木地板,大约一两个钟头可以结束。如果还要加上地毯、大理石地板和厨房、阳台清洗,可要半天才忙得完。当然收费也要根据清洗量业定,可以在 100—200 元左右浮动。

假设一个两人小组一天为 3 个到 4 个家庭清洗,一个月可洗 100 家,每家平均收费 15 平方米沙发,一个月共洗织物品面积为 25×100=2500 平方米,需用清洗剂 6 桶,价值 3600

元。玻璃清洗剂不贵,每月约耗 200 元,其他地板清洗约耗 1000 元,厨房清洗 700 元。另外两名专业清洗工的工资约 2000 元。每月的利润就有:15000—3600—200—1000—700—2000=7500 元,达到营业额的一半,可说是相当丰厚的回报。

## 【投资建议】

大多数家居清洗内容限于木料地板、沙发、玻璃、厨房,所需的机器设备体积不大,价格也不贵。如能多购置几套,就能同时有多个小组外出清洗,不仅提高了机器设备的使用率,还能获得成倍增长的利润。清洗织物、石料、玻璃等需专业的清洗剂。清洗地毯、沙发的药水采取质量较好的进口药水(约 600 元一桶,可洗 400 平方米左右的织物)。

(摘自《007 创业理财网》)

# 薯片飘香 “吃”出财富

要说最受欢迎的零食,薯片绝对榜上有名,口感酥脆、色泽金黄,具有色、香、味俱佳等特点,受到男女老幼的青睐。我国是土豆、红薯种植大国,而生产薯片的原料也只需普通的土豆或红薯,因此生产油炸薯片具有良好的资源优势。

## 【油炸薯片】

生产薯片直接采用普通的土豆或红薯作为原料,利用简单实用的生产工艺,可生产出 10 多种口味的薯片,可现炸现卖,也可包装进入批发市场、商场、超市等进行销售。

## 【投资准备】

◇全套机组包括一台自动切片机及一台全自动温控电炸锅(7800 元),全自动充气包装机(3500 元)。  
◇厂房:30 平方米左右。  
◇工人:1—2 人即可生产。  
◇所有投资在 15000 元即可生产。

## 【效益分析】

(以生产 1000 公斤成品,并包装成 20 克袋计算)  
◇所需原料:3000 公斤×0.8 元/公斤=2400 元  
◇包装袋:0.1 元/个×50000 个=5000 元

个=5000 元

◇电费:480 元  
◇管理费:200 元  
◇工资:300 元  
◇税费:900 元  
◇其他费用:100 元  
◇合计成本:10800 元  
每袋 20 克成本:10800 元/50000 个=0.22 元;出厂价:0.50 元/袋-0.22 元袋=0.28 元袋;实际利润:50000 袋×0.28 元袋=14000 元

## 【工艺流程】

土豆(红薯)—清洗—切片—熟化—油炸—调味—小包装—成

(摘自《创智网》)



# 宠物服饰利润高

据大连市养犬办公室公布的一组数据,截止到去年 11 月份,全市共有各类型犬只 23 万只,其中登记办证的有 16 万余只,如果包括猫和鸟类等其他宠物的话,消费量将非常巨大,且每年以近 10% 的速度增长。其中经常给宠物穿戴服饰的消费者占将近 30%,而有想法或倾向于给宠物打扮的消费者超过 70%。给宠物购买服装的消费者中超过半数给宠物买的服装不止一件。

“我们家养的是小型犬,可是小型犬的服装并不比大型犬便宜多少。”一位消费者说,“我给我家狗狗夏季买了一件雨衣,30 元左右;冬季有 3 件过冬的衣服,最便宜的一件也是 40 元左右,3 件就是 120 元。”这位消费者表示。

一家宠物商店的老板说,他以前是卖童装的。童装虽然价格高,但是

成本也高。拿的货并不比成人服装便宜。高额的产品送检费用和材料成本推高了童装的成本。而且现在做童装的人越来越多,市场也越来越透明了,一件童装最多赚 20 元。而做宠物服装,售价基本赶上童装了,而成本却没有童装高,利润空间还是很大的。“一件宠物服装基本都是对半利润甚至更多。”该宠物用品店老板说。

一位不愿意透露姓名的宠物商店老板说,宠物服装基本上都是小作坊做的,没有专门的生产厂家。给动物穿,质量好坏也无所谓。用一些填充物,再加上一些边角料,就可以给狗狗做一件羽绒服。所以成本很低。

“我更喜欢给狗狗穿奇异一点的服装。”另一位消费者表示,“像网上卖的宠物迷彩装、旗袍装、公主衣、兔兔衣,甚至还有超人装。我都有给我家狗狗尝试,看着它变身后的扭来扭

去的样子,全家都笑个不停。”

记者看到网上一款狗变身兔兔装,月销量有 700 多件。虽然网上也有教授自己 DIY 宠物衣服的方法,可是现代年轻人中会做手工活的越来越少,再者没有时间,所以如果商家卖的服装更好看,干脆就买了。

“宠物服装很少有合身的。”一位宠物用品店老板表示。所以商家也会在宠物服装上多增加弹性,以及多排纽扣设计,尽力让一件服装适应两个尺码。但是并不能彻底改变服装不合身的问题。“要是专门做宠物服装的裁缝店就更好了。”一位消费者说。

许多业内人士表示,随着人们生活水平的提高以及人们对宠物的喜爱程度不断加深,宠物服装市场和宠物用品市场一定会更加繁荣。

(摘自《大连晚报》)

# 开奶酪店 传统小吃受欢迎

作为传统小吃之一,奶酪在各种鲜奶、酸奶随处可见的今天,魅力不减。和牛奶与酸奶相比,奶酪有更高的营养价值和更独特的保健功效,且鲜香醇厚、口感嫩滑。开奶酪店是小本经营的首选之一。

近年,在北京的大街小巷中新开了不少奶酪店,都很受欢迎。在北京南锣鼓巷毗邻鼓楼东大街就有这么一家奶酪店,店门口悬挂的红灯笼,上书一个“酪”字。

小店是那种典型的家庭作坊,50 平方米的平房,玻璃冰柜兼作柜台,划分出“前店后厂”的格局。厅堂里只能摆下两张桌子,加上五六个散座,勉强能招待十几个客人。来客大多是住在附近的街坊或学校的学生,也有不少慕名前往的生客。

## 【利润分析】

据店主师傅介绍,鲜奶每公斤 2—3 元,1 公斤鲜奶可烤制约 4 碗奶酪,每碗奶酪卖 4 元左右,利润非常可观。尽管摊子小,田师傅每天可以卖出 200 多碗奶酪,除去所有开销,每月可净赚 3000—5000 元。

## 【产品特点】

将加入米酒的鲜牛奶小碗放入松木桶内壁的板架上,一层层码好,木桶中间放炭盆,桶上加盖,烘烤后即得奶酪。

## 【操作提示】

1、能提供口感纯正的奶酪是成功经营的关键,经营者应多加钻研、不断尝试,保证奶酪品质。

2、适当搭配其他特色小吃和饮品,如酪干、奶皮子、酸梅汤等。

3、根据消费者不同偏好,有选择性地丰富奶酪的口味种类。

4、店址宜选在社区、学校等常住人口较多、生活气息较浓的地段。

## 【投资规模】

1—3 万元。

## 【适宜地区】

鲜奶采购方便地区。

(摘自《生意通》)

# 经营杂粮面条 有巨大市场空缺

现代人追求科学膳食,粗粮、杂粮、粗细搭配的饮食时尚,新版《中国居民膳食指南》特别强调了食用谷类对人体健康的重要性,作为膳食宝塔的塔基,五谷杂粮是最好的基础食物,也是最便宜的能量来源。经营杂粮面条有巨大市场空缺。

## 投资分析:(以加工玉米面条为例)

购一台五谷杂粮加工设备约需 3000 元。

生产 0.5 千克玉米面条的成本是在原料价格上加 0.2 元(电费、人工工资),例如玉米 0.5 千克价格 0.5 元,那么生产 0.5 千克玉米面条的成本就是 0.7 元。

## 效益分析:

目前袋装 0.25 千克玉米面条在超市可卖到 2.4 元,即使在城市农贸市场,0.5 千克玉米面条也可卖到 2 元左右。按生产 0.5 千克玉米面条毛利 1 元计算,这种设备一般一天可生产 250 千克,一天可赚 500 元,生产 8 天即可收回全部投资,回收快,风险低。后期继续加工的产品,除去成本外就是纯利了。效益较为可观。

## 经营策略:

来料加工。一般加工 0.5 千克面条,可收 0.4 元左右的加工费。还可以用玉米、小麦等兑换五谷杂粮面条,一般 1~15 千克玉米、小麦兑换 0.5 千克面条。如果再添一台粉碎机搞一条龙服务,还可以把脱下的糠皮喂猪,饲料现成。

接纳订单,上门送货。家庭作坊白天生产面条、粉条和米线,利用早晚时间骑自行车按订单送货,主要服务对象是宾馆、酒店、饭店、火锅店、粮油店及超市。

## 市场定位:自行销售

①在城里农贸市场租一个摊位,每天现做现卖。

②自家经营一个特色粗粮小吃部,或在已有饭店的基础上增加经营项目。用玉米、高粱和小麦等制作面条,不但糖尿病、肥胖病、心血管病等患者喜欢吃,普通人也大都喜欢,五谷杂粮面条正是迎合了现代人追求健康的心理。(摘自《北斗成功网》)