

手绘服饰店 绘出人生新天地

当下兼备各种才艺的人越来越多,而追求个性时尚的人追求另类与众不同的个性,给这一部分人带来了巨大的商机。如果你具备一技之长,能够用不一样的眼光描述当下的时尚美丽,你就能有不同的收获。在近年来出现的手绘服饰店里,顾客可以给自己的衣服画上各式各样的图案,如最新的动漫形象或美图,使自己的个性和品位在这方寸之间得以展现,再也不用担心与别人“撞衫”了。

【选址】
由于手绘服饰店的主要消费群体是年轻人和儿童,因此在店面的选址上,应优先考虑这部分人群相对集中的地方,店铺面积不用太大,装修以明快为主色调,中档即可。
【做到三心】
创业之初,手绘服饰还没得到市场的认可,还经常遇到挑剔的顾客,在衣服手绘后觉得达不到效果而要求赔偿。破解这些难题,要做到“三心”:

一是用心。对待每一件彩绘的衣服都要像完成一件艺术品一般进行创作,不论衣服质量是好还是坏,你都能绘出适合衣服图案。
二是耐心。在布料上作画不像在纸张上,画坏了可以换纸张再来,因此从选择图案到打底、勾勒轮廓,到上色以及花边的缝制,每一道程序都必须严格按照标准执行,把功夫做足,比如上色一定要刷三遍以上,这样布料才能吃透色彩。
三是恒心。就是不断提高专业制

作水平,持之以恒,经常上网搜索一些热门的图片,包括风景、卡通人物等,并打印出来做样本以满足顾客追新的需求。

【注意事项】
在选择涂绘原料时一定要注重质量,不能因为贪图便宜而损害顾客利益,这是小店生意蒸蒸日上,回头客日益增多的主要原因。

需要注意的是,随着国民知识产权意识的提高,这些用于手绘服饰的图片版权问题或将显现,由于图片中



的动漫造型等都是由创作人创作出来,无论其是否出版,创作人已拥有著作权。因此,出售画有这些动漫造型的服装,还需考虑因版权问题带来的影响。(摘自《商机网》)

开纯天然生活用品店 走进低碳生活

据中国社会调查事务所在北京、天津、武汉、上海、广州五地做的家居用品的专项问卷调查显示,中国公众家庭家居用品方面的消费将会涌现新的潮流。

随着城市中产阶级的崛起和环保意识、健康意识的增强,人们开始更多地关注赖以生存的自然环境、家居环境,绿色产品、生态产品正日益成为生活的主流与迫切需求。而目前,纯天然家居日用品领域在市场还处于冷门时期。

【小店目的】
纯天然生活用品店是强调以生态用品为主,以家装、家纺、日用品、日化品等家居生活用品为主要经营项目的小店,倡导一种可持续、健康、环保的生态生活理念。

【小店特色】
1、小店所有产品均取自天然材料,全部符合国家环保标准,安全、无毒、环保、无污染、无刺激。
2、大部分竹布产品以竹纤维、竹炭纤维为主要原料;植物的土壤大多为来自英国、德国、比利时等国的新型植物营养土。

3、小店除了经营以竹炭为原料的产品之外,还有以天然植物、药材为原料的药枕及其他床上用品;以各种植物为基础,兼具民间传统手工艺的工艺品;以骨质瓷为主的绿色瓷器等。

【投资条件及效益分析】
前期投资总额为12万元左右,其中店面月租金6000元左右;场地100平方米左右;装修费用1万元左右;办理营业执照、卫生许可证等证件约3000元;各种家具费用5万元左右;流动资金5万元左右。以一个中等城市为例,小店的毛利润率约为50%—70%。(因地区、环境等差异,以上数据仅供参考)

【开店提示】
可以采用实体化运营与电子商务相结合的运营体系,方便订单和下单,提升运营效率,保证销量快速增长。(摘自《创智网》)

开舞蹈用品店 “舞”出财富

随着现在生活条件的提高,人们越来越意识到健康的重要,各种舞蹈班都应运而生。成人芭蕾、健美操、国标舞……就连学校也将训练形体放到前所未有的高度。随着舞蹈的逐渐风行,舞蹈用品转热,专业舞蹈服装店应运而生。

【项目分析】
舞蹈用品店的前期投资在40万元左右。其中主要为在商铺上的投资和首批存货的购置。

据了解,对于舞蹈用品专卖店而言,这类店由于品种较齐全且数量较多,一旦有所缺货便会给顾客造成不够专业的印象,所以在库存上会需要一定的量的积累,资金投入也占了大头。同时,也正因为舞蹈用品种类繁多,而且这类商品档次的顾客对于舞蹈用品要求大不相同。虽然提供不同档次、价位的商品对于经营者而言难度并不是很大,但是经营过于高档的用品会承担相

对较高的风险,所以建议投资者在选择首批存货时尽量选择大众化的舞蹈用品,以降低风险。由于舞蹈用品商店资金回笼速度较慢,建议投资者准备一定数量的流动资金,以备不时之需。

【利润分析】
房租3000—5000元左右口每月。以雇佣三个员工计算,工资及其他福利每月支出在6000元左右。加上水电以及税收等其他开销,每月的经营成本至少要超过16000元。据了解,舞蹈用品是利润较低的经营项目,毛利在40%左右,那么要达到盈亏平衡,每月的营业额只需超



过4万元即可。

【开店选址】
交通便捷是选址的首要条件。在此基础上可以进行二次筛选。舞蹈培训学校大多数都有着上佳的地理位置和交通条件,可以作为选择的方向。另外,开在体育用品店比较集中的地方,也容易让消费者发现。

【经营方式】
除去基本的舞蹈练功服之外,舞蹈用品店中的表演服也颇具市场,但由于表演为一次性的活动,所以很多消费者更愿意租赁。其实租赁和售卖赚的利润差别很大。比如一双舞鞋成本7元,售卖价格是10元,但如果租赁,一次5元,几次下来利润就远比售卖高。

其次,舞蹈用品专卖店常常是产销结合,这样一来商品质量和丰富程度远远高于其他与之类似的专卖店。并且服务方式相当齐全,包括开展舞蹈培训,舞蹈演出服装租赁、定制,舞蹈演出节目录制等业务,可

开姜饮吧 休闲消费新选择

姜饮吧,这个名字让人一听就觉得新鲜好奇。普普通通的调味材料,还能调制出各式饮品,还能得到客人的追捧?这实在是一桩从前没有想过的事。不过,没有想过的事,不等于不可能发生。目前市场上刚刚出现的姜饮吧,说不定会给喜欢追逐时尚的白领或者80、90后门增加一个新的休闲消费选择。

【地址选择】
开办姜饮吧,交通一定要方便,最好在十字路口、“L”面(即直角形

转角)或“M”面(圆形或椭圆形转角处)。而姜饮吧本身要安静一些,周边绿化要好。姜饮吧用房视需要可在一楼、二楼或底楼,或上下两层结合,要求门面越长越好,这样容易形成良好的视觉效果;门面窄,进深长的房间一般不在选择之列。

姜饮吧所处地理位置要求人流量大,人流通过速度慢,视野开阔,周围商业气氛浓,无明显的烟尘、臭味、噪声污染,如果能跟当地某些古典名胜“沾亲带故”扯上关系,更为上上之选,届时在公关方面可借势

开蜡染艺术店 借民族风赚钱

蜡染作为我国古老的民间传统手工印染工艺,历史已经非常悠久。蜡染艺术在西南少数民族地区世代相传,形成了独特的民族艺术风格,是中国极富特色的民族艺术之葩。目前,蜡染作为民族用品、旅游和出口商品,被越来越多的人所认识,展示出诱人的发展前景。

【经营之道】
蜡染作为一种老少皆宜的实用的艺术品,推陈出新,品种更为丰富,功能更为实用,如可以进行一些床单之类的货。条件允许的话

可以增加为顾客订购特色设计的服务。如融汇各民族优秀装饰的图案、形象地再现人物风貌、山水花鸟等的图案,使图案更加生动活泼、丰富多彩,增强艺术表现力,提高艺术魅力和效果。此外,店里的摆设要富有艺术感和民族特色。

【收益分析】
进货的价格要看具体情况而定,一般每平方的进货价为30元左右,大概可以卖到100元。再扣除运输费等杂费,利润回报仍十分可观。

【店面设计】

开家最具赚钱潜力的牛肉米粉店

【市场前景】
牛肉,营养丰富,蛋白质维生素含量高,且含脂肪、胆固醇低;并含有人体所需的十二种氨基酸,有温补脾胃之功效,是滋养强壮的佳品。配以爽滑可口的米粉,那更是香味不绝。牛肉米粉因其“肉烂酥嫩、粉滑绵韧、汤清味浓、辣烫鲜香”的特点,在中国的大江南北,不分男女老幼,不分寒暑时节,都是大众人的选择。

【项目特点】
牛肉米粉由于风味独特,营养丰富,广泛得到大众的认同。同时投资门槛低、爆发力强、具有明显

的产品特色和品位,是现阶段最具赚钱潜力的创业项目。

【口味独特】
牛肉米粉鲜美独特的味道源于特殊的选料和精细的制作。以优质牛肉熬出美味汤底,加粉滑绵韧的米粉,配以肉烂酥嫩的牛肉片,配以茼蒿,便成一碗汤清肉香、爽滑绵韧的牛肉米粉。

【消费群体】
我国在南北各地,喜欢吃米粉类制品的人群达到5亿,历史上也有吃米粉的历史和传统。并且米粉类产品制作容易、方便快捷,也成为人们的首选。

【管理简单】
经营主题清晰,产品特色鲜明,经营品种更新容易,人员要求低,采买原料方便,所以,日常经营管理难度较小,经营细节皆自己掌握,十分适合新进的餐饮创业者。

【盈利颇丰】
一家50平米的牛肉米粉店总投资也就在5万元以内就能轻松经营了,并且毛利能达到60%,月收入1—2万,年利润更是可达到10万以上,效益十分可观。

【投资情况】
牛肉米粉店最重要的成本是门面租金、装修、设备等,以一家50

450元/平米的装修费计45000元、设备费2万元、家具2万元(如吧台、沙发、桌椅等)、杯具器皿费5000元,技术合作费用12000元,办理证照费用2000元,开业招商费1万元。此外,首次采购材料费用5000元,其他费用5000元。合计为164000元。

如要按保守估算,每天营业额为1500元,利润率为50%计算,每天净利润为750元,每月22500元,则8个月可以回收全部投资。

(摘自《创业联盟》)



平米的店铺为例,成本分析情况如下:以6元/碗价格计算,营业额为1500元/日,月营业额5万元。

■房租:3000元/月。
■人工:厨师一人1000元,服务员两人1200元。
■能耗:2000元/月。
■其他:500元/月。
■流动资金:300元×30天=10000元。
以上合计开支:17000元一月,月毛利:50000—17000=33000元,月毛利率:33000÷50000×100%=66%。
(摘自《青年创业网》)

开软陶店 赢得DIY族的爱

随着田园风、复古风的流行,人们开始重新青睐质朴的软陶产品。相较于以前以DIY为主的经营模式,重新流行的软陶制品更重视娱乐性与实用性的结合。在经营范围上,不仅可以DIY或销售DIY材料,成品销售在经营中占了更大的比重。在产品类型上,除了传统的装饰品外,增加了制作流行玩偶、现场仿真塑像等新的玩法,还开发出了包装废旧物品、制作首饰盒、画框等实用功能。DIY与成品销售的结合,吸引了更多消费者。

【项目介绍】
所谓“软陶”其实并不是陶,而是一种人工的低温聚合粘土。又叫彩陶,也有人称它为烧烤粘土。从外形上看,这种粘土的小包装极类似橡皮泥,而在烘烤之前的玩法上也与橡皮泥有很多接近的地方。因此当软陶最初面市的时候,人们看到之后众口一词地认为这就是橡皮泥。它是一种“土”,是一种必须放进烤箱烘烤成形的土。不同颜色的土,可以聚合、塑造成各种千变万化的图样和形状,难怪有人预测,软陶将是21世纪最迷人的工艺材料。

【经营建议】
1、将DIY娱乐、材料销售、半成品销售、成品销售相结合,多方面开发利润来源。
2、店内可开辟一个现场DIY软陶制品的小角落,既可教顾客掌握软陶基本制作方法,还可以借此提升人气。
3、可以为顾客代卖精美的DIY作品。
4、拓展网络销售,并且在人气旺盛的手工网站展开宣传。
(摘自《世界创业实验室》)

头发养护中心 赚钱聪明不绝顶

【市场分析】
现在每10个成年人中就有2—3人出现较为严重的脱发症状,还有3—4人是白发患者。刚过30就已“聪明绝顶”的男人越来越多,女人脱发也日渐平常,还有很多中小学生,正值花季却也过早地长出白发。枯黄、分叉、断发、头皮屑、头皮痒等非脂质性的头发问题,几乎波及到每一个人,头发问题普遍化、低龄化的趋势,成为社会各界关注的焦点。

【投资分析】
投入2—5万元即可开设不同规模的发质健康养护中心,结合自身优势灵活发展。

■坐店经营:开设专门店,以传统的坐店经营方式提供完整的养护服务,以显著疗效招揽顾客进店消费,使联盟经营者坐地取利。

■联合经营:与当地的美发中心、美容中心、保健中心等场所结为联营对象,对方出场地、你出项目,采取利润分成方式合作经营,是创业初期以小博大的上佳选择。

■上门经营:现代人们的工作时间不固定,提供“出诊”经营上门服务,也是非常好的一种选择,这种方式既能减少经营场地投入,更是对其行业的竞争绝招。

■会员经营:借助社会关系传播消费,培养固定消费者;为消费者办理月卡、季卡、年卡,稳固客源,以顾客一次性投入的多少来办理不同等级的黄金卡、白金卡来锁定财富。
(摘自《商机无限网》)

开夜光标牌厂 新颖又赚钱

【市场前景】
水晶夜光标牌采用独特制作技术,先进的加工工艺,一次成型,并可随心所欲制作出各种色彩图案的字牌、图标,克服了传统木制标牌脱漆、老化、使用寿命短、金属标牌氧化生锈等诸多不足,解决了传统标牌夜晚无法发光等不便。

该产品可广泛应用于政府机关、大中小学、银行、邮局、工厂、宾馆、饭店、公司、娱乐场所、商店、商场等企事业单位指示的标牌,并可应用于街道、公路路牌、交通指示牌、单位指示牌、车辆、船舶、矿山、地下室、库房、安全指示牌等。

【产品特点】
水晶夜光标牌系列产品可以任意制作各种造型、大小、厚薄、不同色彩、图案、纹理效果的产品,具有以下与传统招牌不同的特点:1、质如水晶,亮如镜面;2、无需用电,自动发光;3、色彩自然,鲜艳动人;4、浇铸成型,工艺简单;5、性能优异,品质卓越;6、品种丰富,满足个性。

【投资分析】
办一个夜光标牌加工制作厂,无设备投资压力,小规模仅需流动资金500元即可,工具200—300元,厂房15平方米以上,基本不用水电,当然流动资金可多可少,办厂规模可大可小,属于小本创业。

如属于加工承揽型,则根据所接业务量的大小决定流动资金;如属于批量化生产型,则流动资金在3000—1万元,总之无论加工还是办厂对资金的要求较低。

【效益分析】
如制作50×80cm的字牌,成本约30元,售价200元左右;制作30×220cm招牌,成本约40—50元,售价在300—350元。如每月制作字牌300块,则月毛利在300×(170—300元)=51000元以上。
(摘自《慧聪网》)