

B4 财富情报 · 创富智典 | CHUANGFUZHIDIAN

星期八小镇：“小人国”里的大生意

“三年前，当我跟身边朋友说起‘星期八小镇’这事儿，他们都瞪大眼睛，‘你是不是疯啦？’”回忆最初被人打趣的情景，印岚忍不住哈哈大笑，“现在，他们还是瞪大了眼睛，只不过从怀疑变成了肯定。”

印岚的身份是星期八小镇的“镇长”。不同于传统游乐性质的主题乐园，星期八小镇微缩的是一个真实版成人世界，用过家家的方式让孩子们体验做大人的滋味。这种创新的儿童消费模式不仅获得了包括红杉资本在内的众多VC的青睞，而且印岚计划在未来两三年内，把这种模式推广到北京、广州、重庆、西安、长沙等一二线城市重点城市。

体验馆里“过家家”

孩子们穿着工作服，是可口可乐迷你工厂流水线上的罐装工人；坐在先进的验光机器旁，是依视路“小小眼镜店”一名检查视力的验光师；对着“哈哈少儿”镜头，有模有样当主播播新闻……当然，这些都不白干，有工资“E币”——上海印钞厂的练习券，可以存进镇里的招商银行，拿着存折，下次再来就是一个有积蓄的

人。位于上海莘庄附近的仲盛商场5楼，7000多平米的星期八小镇占据了它几乎大部分面积，包含有消防局、银行、便利店、巧克力工厂等涉及领域广泛的50多个主题馆，为3—13岁的儿童提供70多种社会角色体验，让孩子们在尽情嬉戏的同时品尝做大人的滋味。

从2009年1月在上海开业，星期八小镇当年就吸引了20万孩子和家长，而在2010年，印岚透露的数字是35万人。“有一天竟来了2800多个人，超过最大容纳数的两倍。实在招架不住，只得加场。”

尽管从乐园形态上，印岚并不否认借鉴的对象是位于日本的趣志家，但是在商业模式上，星期八小镇却是地地道道的中国版。小镇运营主要分上午场和下午场，每场4个小时。显然，这短短4个小时里，孩子们无法将喜爱的角色一网打尽——有人因此“抱怨”不过瘾，然而这确是小镇的有意之举。印岚说，这种运营方式带给小镇最大的好处是“回头率”，据她介绍，开业至今小镇的回头率保持在30%—40%。

小镇的N种可能

2010年8月，星期八小镇武汉店开门营业。在星期八小镇的规划里，这只是它攻城略地的第一步。它在未来两三年里，将全面发力一二线城市，快速布点占据这个新兴市场。

而随着扩张路径的明确，摆在印岚案头的问题也越来越多，其中最关键的便是星期八小镇的商业模式，它究竟只是一个职业角色扮演的儿童乐园，还是一个可以衍生多种儿童消费可能的平台？“我们现在主要靠门票，未来肯定不是。”印岚说，星期八小镇更应该是一个充满消费想象力的平台。

比如小镇计划将来与中国银行发行联名卡，该卡可在现实世界中的各合作品牌商间优惠使用，把园内虚拟消费力转化为现实消费力；在不同的阶段举办不同的主题活动，升级游戏，推出小镇代言人“太阳王子”、“太阳公主”，围绕主题进行衍生品开发；甚至还会拓展和儿童相关的产品，如儿童家具、服装、玩具等。另外，在由房地产起家的印岚心里，有一个图谱很明确，那就是做商业地产。

印岚的想法并非无据可依。2009年初，当星期八小镇进驻仲盛时，这里还是一个人气冷落的商场，招租率



不足25%。而仅仅半年后，这里的招租率竟达75%，甚至小镇的入驻改变了商场的人流结构，带动了儿童板块商家的入驻。有人评价说，一个星期八小镇，成就了整个仲盛商城。

“孩子们在4个小时的游乐中，父母们在商场逗留能干什么呢？美容、吃饭、购物、看电影，都有可能，无疑拉动了整个商场的消费概率。”印岚说，当前百货零售业同质化严重，星期八小镇的业态无疑为其获得了

差异化的竞争力。

事实上，在星期八小镇开业不久，红杉资本的沈南鹏便带着女儿来这里“打探行情”，没过几天，他就主动找上门来要求入股投资。

因此，星期八小镇一边着手万达、恒隆、华侨城等商业地产商的纷纷邀请入驻，一边下着一盘更大的棋，不排除未来自己建一个shopping mall，和商业地产有机结合。
(摘自《南方都市报》)

帮人退卡成生意 “退卡族”月赚5000元

“退卡了，退卡了，只收3元手续费。”由于北京公交一卡通指定的退卡网点，经常排起长长的队伍，滋生出了专门帮人办理退卡手续的“退卡族”。北京晨报记者了解到，这些“退卡专业户”的月收入颇高。

帮乘客查余额拉生意

日前，记者来到位于北京动物园附近的公交一卡通指定退卡网点。虽然已经是下午4点，但是仍然排着近40人的长队。两个穿着普通的男子在等候退卡的人周围转悠，并且不时小声吆喝，“帮忙退卡，只收3元手续费。”

“你起码得排2个小时。”看到记者排在队尾，其中一名男子与记者攀谈起来，“就少3块钱，还帮你省时间了呢。”这时，排在记者前面的女士询问：“不知道卡里还剩多少钱怎么办？”该男子指着附近的自动充值机，“我带你去查余额。”结果显示该女士卡里的余额为30元，该男子接过卡后仔细观察卡面没有损坏情况后，给了这位女士47元钱。

“退卡族”不仅做散客生意，还批量收卡。“退卡男”对记者表示，“如果一次收20张以上，每张只收1元手续费。”

每天收卡五六十张

对于“退卡族”的收入，也许是大众最好奇的问题。记者了解到，这些人的收入相当可观。

“每天能收五六十张卡，生意好的时候能收七八十张。”“退卡男”表示。记者了解到，所谓“生意好的时候”，是指“十一黄金周”过后和寒暑假之前，由于离京的外地游客和学生比较多，办理退卡手续的人也比较多。

虽然“退卡族”大都不愿意透露自己的收入，但是根据他们透露的办卡数量，并不难得到答案。如果按一张卡3元钱手续费计算，他们一天的收入在150元到200元之间，一个月下来至少能赚5000元，这还不算额外的“生意”。记者了解到，一些资格较老的“退卡族”收入过万也不少见。

(摘自《北京晨报》)

下岗工郭大宝被迫创业 做环保餐具身家过千万

一个高中毕业生，一个从来没有想过当老板的人，在无奈的情况下选择自我创业，结果竟出乎意料地好。四年过后，他不仅解决了生存问题，而且创办了一个拥有200名员工、年销售额过千万元的企业。这个人就是深圳下岗职工郭大宝。

郭大宝1995年来深在一家信息公司当职员。1999年底，他所在的深圳某证券信息企业宣告破产。郭大宝被迫下岗，此时他已34岁。他的爱人在超市工作，月入不过1500元，女儿仅一岁多，郭大宝下岗后政府发给他的每月最低保障金400多元，夫妻两人的工资加起来几乎不够养孩子。然而，坏运气还在继续，郭大宝下岗10个月后人下也下岗了。

7万元创业

郭大宝有两个特别要好的老乡，一个事业有成，另一个在深圳塑料行业多年，手里正有一个好项目。朋友都劝郭大宝自己干。有钱的朋友出资7万元，另一个朋友提供项目信息，由郭大宝具体操作。郭大宝朋友手里现成的项目就是专为出口高档鞋定做鞋模。

据郭大宝朋友提供的信息，当时仅东莞长安有一家合资企业生产这种鞋模，最大的用户也在东莞，是一家位居世界前位的合资鞋厂。郭大宝直接找到这家合资制鞋企业，郭大宝没想到，出面接见他的竟是企业总经理和七、八个企业主管。大家围着一张长条桌谈事的时候，郭大宝的腿一直在发抖，在这之前他并没有见过鞋模，手上也没现成的产品。

郭大宝只记得那位台湾老板说：

“我不管你怎么做产品，只要东西好，价格合适，交货及时，我就会买你的货。”正是这句话让郭大宝看到希望。于是，郭大宝就和朋友合伙创办了深圳群博实业有限公司。起初他们买别人的产品，再卖给台湾老板，由于量小，卖价并不比別人低多少，台湾老板还是买了他们的货。

第一个月，郭大宝们就赚了1万元，接下来三个月价格控制得不好又赔了。接连三个月每月赔8000元。朋友有点想撤资，郭大宝向大舅子借了3万元继续干。

三个月后生意开始好转。郭大宝正式买了设备，在公明租租了厂房大干起来。三位朋友也各自明确了股份，郭大宝是第二大股东。如今，郭大宝的群博实业已经是业内较大的鞋模供货商，每月鞋模订单达30至40万元。

挑战环保餐具

2002年报纸上一片“禁白”声，郭大宝被环保餐具的巨大市场需求所吸引，开始研制环保餐具。数年过去了，许多环保餐具企业撑不下去了，郭大宝的环保餐具产品却一点点做大。郭大宝做环保餐具一开始就着眼于技术的研发，想方设法降低成本而不是忙着扩大规模。

在做环保餐具的同时，他也开始生产鸡蛋、蔬菜托盘。他的销售路线是农村包围城市，到农村、农户的家里去销售托盘，蔬菜托盘则委托代理公司销售。群博实业生产的托盘已经进入深圳的许多大超市。

(摘自《大学生创业网》)

手工糖果店的甜蜜“钱”途

在沈阳市某繁华街道上，有个开业近一年的手工糖果店，面积大约80平方米，其特色就是DIY，吸引了很多客户。店主姓邱，是个25岁的女孩子。她向记者透露了她的创业秘籍。

创业灵感：

韩剧引发创业冲动

店主是个韩剧迷，在一部韩剧里看到了这种手工糖果店，客户可以亲自到店里体验制作糖果的全过程，而且还可能遭遇很多浪漫的故事。这部电视剧给了店主灵感——开一家DIY手工糖果店，让所有有心的人都能自己做糖果，传递自己的心意。

营销秘籍：

现场DIY+定制服务

多种口味搭配得当——糖果的品种一定要多样，杏仁糖果、榛子糖果是均匀完整的果仁夹心，入口清香；酸奶糖果口味独特、清爽可口，每种口味的糖果都有适合它的消费人群。在经营时一定要搭配得当。

线上线下共同宣传——开业初期，经营者应该着力扩大新店的宣传，可以搞一些促销活动以吸引客流、聚集人气。同时，实体店和网络店铺可以同时上马，网络的宣传往往会带来更多客人。

经营者要多利用节假日促销，还可以建立会员制度。DIY糖果手工吧，其卖点就在于顾客的亲身参与，经营者可以不定期举办DIY比赛。

提供电话订制服务——除了成品销售和现场DIY之外，手工糖果礼品店还可以提供定制糖果的服务，

只需顾客一个电话告知所需糖果的大小、式样等要求，店家就会将制好的成品送货上门。这些顾客往往也都是大顾客，单笔交易金额相对店内零售要大一些。另外，既然是送礼，精美的包装肯定是必不可少的。店家可以提供简易的纸盒。同时，经营者也可出售不同主题和各式形状的礼盒销售。

多种经营平衡淡季——糖果本身的特性决定了它的消费淡旺季，由于夏季糖果容易融化，不易储藏，所以销售比较缓慢。同时，糖果常被作为礼品的性质，也决定了每年5-8月是它的销售低谷。因此，经营者应该开展多种经营，来抵消淡季现金流受到影响而带来的风险。比如在手工糖果吧内提供糖果饮料、糖果火锅等食品，让顾客边制作糖果边品尝美食，或者在普通的手工糖果礼品店里

出售糖果蛋糕、糖果泡芙、糖果冰淇淋等食品。

风险提示：

新小区不适合此类店

由于消费群体刚开始入住小区，难以把握消费者习惯，熟悉周边客户的实际需求情况没有两三个月是很难实现的，再加上小区人员都是刚刚入住，忙的是装修和布置新家，很难说到底有多少客流量会光顾糖果店。

在小区没有形成大量固定居住人口前，也许做人们日常生活的其他必需食品反而会稳妥些。

房租加上聘请的员工，每个月最少要两三千元直接消耗，如果几个月经营不能赢利，又没有后续资金投入的话，生意可能面临夭折。

(摘自《时代商报》王雪/文)

被逼创业 山西“爬爬女”终成百万富翁

10个月时，她患上了小儿麻痹症。16岁时，她学会了修表；20岁时，她收获了难得的爱情。45岁的她，拥有了数家门面，经营着两大文印店，开了一家电脑培训学校，身家百万。51岁的她，成为临猗县残联阳光电脑培训基地负责人。今年“三八”，她还当选运城城市残疾人巾帼创业明星。日前，她筹备的彩印企业即将投产。她，就是姚艳贤。

艰辛站立 钻研技艺

姚艳贤童年的时光里除了手术，还是手术。终于，她站起来了。读初中时，姚艳贤就是拄着拐杖一步步走进学校的。那一刻，她的整颗心充满了骄傲。

毕业后，姚艳贤考取了高中。但由于种种原因，她没有继续学业。16岁的她，在父亲朋友的推荐下，在县二轻开发公司学习修表。学习了一年，恰逢政府对残疾人创业有优惠政策，她就找了间门面，开了一家修表铺。那年，是1980年。

开店创业 收获爱情

修表生意繁忙，姚艳贤坦承自己是边做边学。正是顾客们的善良和理解，让20岁的她把生意做得顺风顺风。“像我这样的人，能找一个什么样的男孩子？”情窦初开的姚艳贤，有点悲观。这时，一个她5岁的男孩走进

了她的生命。李云龙也是个苦命的孩子，也经营着一家钟表铺，修表技艺精湛，还会刻章。尽管他同样患有小儿麻痹，但可以借助拐杖走路。两颗渴望爱的心，紧紧贴在了一起。

1982年，两人结婚，共同经营修表铺。1984年，姚艳贤四处筹资，买了套铅字打字机，开了一家打字印刷店。“主板上盘有3000多字，备用字盘是左右两边各1000多字，只能靠死记硬背才能记住每一个字的位置。打出的每一张蜡纸都要一张一张油印，并且是边印边记张数。有些材料的大标题常常要手工刻写，我们经常干通宵，冬天的时候，我的两个脚都是木的，什么感觉都没有。回家一看，脚上的冻疮都

流水了，将袜子粘住剥不下来。”再苦再累，姚艳贤都坚持着，她坚信一句话：没有人能够随随便便成功，更何况自己是一个残疾人。

勇于创新 事业有成

上世纪90年代初，铅字打印机逐渐退出市场，夫妻两人借债4万元买了台原子印章机和四通电脑打字机。当初，万元户都要上报纸电视的，这么沉重的债务，让姚艳贤捏了一把汗。凭借着姚艳贤过人的胆识，她的生意很快就风生水起，一年后，本钱就全部回笼。

随着制版业的更新换代，1993

一只冬蝈蝈上千元 玩虫也能赚大钱

最大的蝈蝈不过小拇指大，最小的鸣虫只有米粒大，一只小虫子也能值上千元？用来玩蝈蝈所需的葫芦、红木方盒之类的器皿，甚至能卖到上万元。玩虫，原本被称为“不务正业”，在胆大心细的人看来，也能玩出大商机。

冬蝈蝈价高畅销

在烟台市区祥和花鸟市场一间仅有十几平方米的小屋子里，时时发出各种虫子的鸣叫声。可别小看了一只只小虫，有的甚至价格上千。店主徐萌说，这种冬季鸣虫和反季节出售的蔬菜水果一样，价格都比夏虫高出不少。

据徐萌介绍，像蝈蝈、蟋蟀、金铃子这些反季的鸣虫，在冬季里卖得很火。“其中最畅销的就属蝈蝈了，别看就是小小的一只虫儿，价格从十几元到上百元，甚至上千元不等。”徐萌说，年前是冬季鸣虫的销售旺季，他手中的一只形体、颜色和声音都上佳的大蝈蝈最终以1200元成交。

据介绍，鸣虫店最畅销的蝈蝈价位多在30元—50元之间，用精致的小葫芦盛着。喜欢南方鸣虫的虫友们，例如：大小黄蛉、金铃子、金钟，售价多在每只5—50元左右。

鸣虫器皿价格不菲

蝈蝈贵，盛蝈蝈的器皿更贵，也更讲究。徐萌拿出一只从他姥爷那辈人就传下来的棒子葫芦，葫芦本身就是一件工艺品，色泽、品相包括做工都很讲究，不盛蝈蝈，就是拿在手里把玩起来也是件乐事。据介绍，玩虫的器皿也有高中低档之分，低档的普通塑料盒十几元钱一个，高档的红木、象牙盒具动辄成百上千甚至过万。“光是盛蝈蝈的葫芦就分了好几种，有花模葫芦、本长葫芦、掐花葫芦、烫画葫芦，一把好的葫芦售价四五千元不是问题。”徐萌说，据他所知，在北京、上海这些大城市，一把好葫芦甚至能售出几万元。盛南方鸣虫的多是红色方盒，按照木质、做工的不同，一只方盒的价格也在几十元至数千元钱之间。

开店为了跟虫友交流

据介绍，烟台市场上专业出售鸣虫的店面还不多，说起开这么一间小店面专门卖鸣虫的原因，徐萌说除了赚钱外，还为了方便跟虫友们交流。“从我爷爷、姥爷那一代人开始，我们家就有人开始玩虫了。”徐萌说，有时为了能买到一只好虫子和好器皿，他经常北京、上海、济南、青岛的到处跑，玩起来特不方便。时间长了，徐萌就琢磨着自己开一间专门卖玩虫的店。

“虫友们相互交流经验，有好虫子还能拿出来显摆显摆，特别放松。”徐萌说，去年9月份刚开的店，没想到烟台原来有很多玩虫的人都赶过来了。消费群体有退休在家的老年人，也有年轻力壮的高薪白领。“有一位顾客得知有专门出售

鸣虫的店，连虫子带器皿一下就消费了两三万元。”徐萌说，家里养上五六只鸣虫的“虫友”很常见。

(摘自《水母网》)



年，夫妻俩又投资了小型胶印版机器。时代在进步，姚艳贤的文印店总走在时代的前列，她雇了不少员工，生意红红火火。本世纪初，她认为，不远的将来，即将成为人手一台电脑的电脑时代，于是着手开了一家电脑培训学校。这时的姚艳贤已经完成了原始资金的积累，她购买了数间街头繁华地段的门面房，又扩展了文印店的规模，开了一家分店，“目前，我的电脑学校成为了临猗县残联的阳光培训基地，每年，有不少残疾人来这里学习电脑操作。”

(摘自《三晋都市报》)