

2011 年 新娘装市场暗藏过亿商机

今年天津办喜事的人特别多，婚庆协会统计数字显示，今年新婚人数同比上涨了 15%。目前，天津全市大小几百家婚庆公司今年的业务预订量都较去年有所增加，而同档次的婚庆服务价格则同比上涨了两至三成。

据婚庆协会统计数字显示，目前已经确定今年结婚或预订婚宴的新人超过 105000 对，以平均每套婚纱 1000 元计算，30%的新人购买礼服就意味着，今年新娘装将形成约 3000 万元的消费潜力，若加上新人省亲等用途的日常新娘装等消费和高端婚纱定制及婚纱租赁等收益，今年新娘装市场预计吞金上亿元并非难事。

特价婚纱网络最红

“买件属于自己的婚纱，既干净又有纪念意义。”在网上买了一套拖地白纱的陈小姐说。该网店打出“商场购买需 1800 元，租赁需 800 元，本店只收 198 元”广告。记者浏览了多个婚纱或礼服销售网点，在网店，许多刚刚购到婚纱的准妈妈，就在评价

留言中留下了自己的联系方式和婚期，声明婚礼之后婚纱便可以出手，而这些刚刚礼毕新娘的二手婚纱在网上的人气也越来越旺。

特价婚纱也已经成为一些影楼的促销手段。付小姐说，“我拍婚纱这家影楼拍摄 8000 元以上套系就可以享受特价定制婚纱，只要 298 元就可以量身定制专业的婚纱礼服，而且款式和做工都很好。”

万元婚纱不缺买主

“网上购买婚纱确实对我们的生意冲击不小，”在大胡同经营婚纱的赵大姐说，“这儿的婚纱看得见摸得着，不合适还能帮您改。”记者了解到，在大胡同附近的婚纱店购买一套白纱基本在 1000—5000 元不等，一些婚庆公司承接的定制婚纱费用基本也都在 4000—5000 元以上。

高端定制婚纱也是近来比较热门的选择。“进口厚缎加上欧根纱，还缝制了将近百颗进口水晶，这套白纱我用 12890 元定制的。”张小姐说。所谓定制也分为按已有款式制作和按

顾客要求制作两种。前者最低也要 1000 元以上，后者则是顾客指定样式，费用大多在 10000 元以上。

“半礼服”最受追捧

环比 2 月份，不少商场里红色、粉红色等的女士套装 3 月份销量增加了 20%。市民李小姐选购了一套 1980 元的粉红色西服裙套装，“送客、回娘家 and 串门时都可以穿。”李小姐说。除了传统的洋装、礼服，一些快捷时尚品牌的小洋装采用大胆的颜色设计，价格基本都在 800 元以下，也颇受 80 后新娘的喜爱。“像我们家这种小礼服，桃红色还是绸缎材质，既时尚又华贵。平时穿的话外面搭件牛仔或皮夹克就行。”时尚品牌销售人员介绍，介于正装和休闲装之间的“半礼服”是眼下新娘装市场最受追捧的产品。

租赁行情相差百倍

绝大多数新人对于婚纱仍选择租用。今年婚纱租金行情则从 300 元



到 5 万元不等，价格相差一两百倍。据了解，一些婚纱店在公寓中经营，店面租金低，加上多是口头广告，成本较低，最低 80 元便可以租一件礼服，而且一般都会免费借用一套伴娘服。

据了解，其租赁价格基本都在千元左右，最高的也会达到万元。“单租白纱 1000 元起，礼服 500—2000 元

不等。”南京路上一家影楼销售人员介绍。“照相的话婚纱给您打 7.5 折，白纱和礼服每件租金在 1000—4000 元。”滨江道路上一家婚纱摄影店介绍。某高档概念婚纱体验店国际品牌的婚纱租金达 50000 元，“我们这儿的婚纱都是一些知名设计师的作品。”体验店中礼服部人员介绍。

(摘自《每日新报》)

“车尾文化”暗藏巨大产业链

时下，拥有私家车的人越来越多，汽车屁股上贴标语也成为街头时尚。各种搞笑雷人的汽车标语就像一种文化正在蔓延开来，或许可称之为“车尾文化”吧。

现如今，车贴已逐渐成为一个成熟的市场。在任何一家汽修店里都可以买到形形色色的车贴，车贴可以说是每家店的必备商品。个性车贴在网上也已经卖得如火如荼，如果在淘宝网上搜索“车贴纸”的关键词，一下子就能搜索到 30 多万件商品。

而事实上，在车尾文化这一表象下，不仅仅是一个市场在支撑着它，准确地说应该是一个产业链支撑着它。无论是车贴设计公司的设计人员还是自己设计车贴的车主们，他们都是车尾文化的创造者。

(摘自《中国经营报》)



儿童培训业 投资回报最高

中国连锁经营协会日前发布的“2011 年度中国特许经营投资景气调查”结果显示，儿童教育培训连续第三年被特许经营总部、加盟商和专家一致认为是最具成长性且投资回报率最高的行业。

在调查涉及的 45 个行业、业态中，特许经营总部和加盟商关注度高的行业和业态包括儿童教育培训、网上购物、汽车养护美容、经济型酒店、速递/物流等。网上购物以最大的上升幅度排名第二。受益于电子商务的高速发展，快递服务业也被推选为最具成长性前 10 位行业。但目前连锁经营方面还处于摸索和起步阶段。

被调查企业普遍认为，人工成本和房租上涨是今年的最大难题，而加大新产品开发力度，则是确保企业可持续增长的主要手段。

调查发现，特许企业对开拓海外市场的热情空前提高，15%的特许经营总部在海外开店，更有 30%的企业计划招募海外加盟商。在网上零售业务开拓方面，已有 2/3 的特许企业建立了网上销售平台，其中绝大多数企业的网上销售额都在总销售额的 10%以下。

(摘自《北京晨报》)

大蒜深加工前景可观

我国是大蒜生产大国。目前中国的大蒜产量占全球总产量的 70% 以上，但像大多数农产品一样，国内大蒜产业链多集中在初中级产品上，深加工十分少、以鲜食和保鲜出口为主，因此经济效益也相对较低。

目前，国际上大蒜深加工制品约有 130 多种，但中国只有 40 多种。据有关部门调查，近几年国内外市场急需大蒜深加工产品，如：保健食品、医药制品、食品调料、冻干大蒜等，不但需求数量连年增长，而且价格也呈上升之势。

大蒜属第三代食品，作为特殊生理调节作用的功能食品，大蒜的特殊生理功能已引起世界范围的广泛重视。俗话说：“家里有大蒜，丢掉苦药罐”，大蒜的食用和药用价值，由此可见一斑。

医学证明，大蒜能够抑制杀灭 20 多种细菌；对心血管系统有保健治疗作用；具有抗癌作用；能够增强机体免疫功能；能够防止衰老、美容养颜。当然，大蒜作为一种调味食品，是世界各国的菜肴不可缺少的一员，自古以来就是厨房的万能调料、备受人们喜爱。

大蒜的功能和前景分析

大蒜作为特殊生理调节作用的功能食品，正在国际上掀起一场研究开发热，新一轮的大蒜热潮正在国内外兴起，市场需求极大。

作为大蒜深加工的产品，包括速冻蒜米、腌制蒜米、脱水蒜片、蒜粉、蒜泥、蒜汁、大蒜饮料等，均取得



了较好的经济效益。随着高科技的发展，目前一些科技含量更高的大蒜制品，如大蒜油、大蒜素，可用于医药、化妆品、食品添加剂等的开发利用，前景更为广阔。

大蒜素可抑制痢疾杆菌、伤寒杆菌繁殖，对葡萄球菌、肺炎球菌等有明显抑制杀灭作用；临床上口服大蒜素可治疗动物肠炎、下痢、食欲不振等。有数据显示，大蒜素在德国的销量已超过大众药品阿司匹林，在英国每年销售量为 6 亿多片，在美国每年销售额超过 3 亿美元以上，在俄罗斯和日本近几年的销量也大大上升，大蒜油、大蒜素等科技含量高的大蒜制品正成为市场宠儿。

此外，大蒜经萃取后，蒜渣还可以生产加工成优质调味品蒜粉，使大蒜得以充分利用。大蒜粉同样具

有抗菌杀菌、保健作用。据了解，每年中国仅方便面行业就需要 3 万吨左右的蒜粉。

由此看来，外国人每年从中国进口那么多大蒜，显然不仅仅是当做调味品，而是看中了大蒜的药用价值以及由此带来的经济效益。因此，应用高新技术促使传统产业朝低耗高附加值方向发展是大蒜产业发展的必经之路。

大蒜深加工技术亟待推广

虽然我国大蒜制品仍然主要集中在保鲜大蒜和干燥大蒜上，深加工产品比例较小，但如高附加值的大蒜素(大蒜油)等技术和产品已有国内企业涉及。再加上国际市场的开发，国内市场逐步走向明朗，如果能够生产出高质量产品，其市场和

利润都是非常诱人的。以下是几种大蒜深加工产品及技术的概述，更多技术可以通过科易网进行查询了解。

■食品调料。大蒜一直是深受大家喜欢的调味食品，由大蒜加工而成的调料也自然得到青睐。大蒜可制成蒜米、蒜精、蒜乳；还可以制成纯天然的调味蒜油。这些全天然的绿色大蒜系列调味品均保留了鲜蒜的有效成分和独特香味，不含任何有害的化学合成物质，食用方便，营养丰富。

■冻干大蒜。冻干技术是目前最好的加工技术，已经很成熟，在欧、美、日已大批量生产和消费。冻干大蒜具有保鲜、保质、保味、保色，食用方便，容易保存等特点。目前国内食品市场对冻干大蒜需求旺盛。

■大蒜素(大蒜精油)。大蒜精油是一种抗菌杀菌的药物，对多种球菌和大肠杆菌、伤寒杆菌、痢疾杆菌、百日咳菌、霉菌、病毒、阿米巴虫等都有良好的抑制和杀灭作用。可以制成片剂、口服液或葡萄糖滴注射液临床使用；也可以制作成饲料添加剂，提高成活率。

据了解，每吨鲜大蒜中可提炼出精油 6.5 公斤，每公斤大蒜精油售价为 300—500 左右。大蒜素应用广泛，但需要注意的是，大蒜素是不稳定的有机硫化物，易降解；因此大蒜素的提取、保藏非常困难，小型生产不可取。

(摘自《科易网》)

寻六一儿童节 赚钱商机

【快乐商机 1】

★儿童服装：儿童节到来，家长和亲朋好友都会送给孩子节日礼物，很多商家看到其中巨大的商机，尤其是经营儿童服装的商家店主，更是早早地就做好了准备，开展各种促销活动。那么，在众多的童装品牌之中，如何让你的产品脱颖而出，获得孩子和家长们的喜爱呢？其实，现在人们选购童装，不仅要求款式时尚，漂亮，更要求舒适和健康，所以，童装的设计和面料是十分重要的。在国内比较好的童装品牌有蓝色双鱼的大眼猪童装，他们都是从头到脚的一站式购物模式，产品科技含量更高，更注重绿色环保和孩子的健康成长，受到了大部分家长的欢迎。

【快乐商机 2】

★儿童家具：现在，越来越多的“80 后”都想给孩子最健康的舒适的生活，许多家庭里，家长为孩子布置儿童房的投入也越来越大，从注重环保的儿童涂料，到色彩搭配都受到人们的重视。最近几年，儿童家具业开始在中走俏，儿童家具市场成为家具企业争抢的诱人“蛋糕”。

【快乐商机 3】

★儿童玩具：一年一度的六一儿童节，是孩子们最期盼的节日，其实也是商家最喜爱的日子。每到六一前夕，格式各样的儿童消费品就开始占据各大城市卖场、商店的显眼位置。其中，炫目、新奇的玩具自然是商家主推的卖点之一。儿童玩具市场大致分为运动类、益智类、科技类及各类周边玩具，其中益智类玩具更受到大家的热捧和关注。寓教于乐是每一款益智玩具具备的最重要的元素，在六一儿童节为孩子选购益智玩具作为礼物相信也是不少家长的选择。

【快乐商机 4】

★儿童图书：近年来，儿童图书市场越来越红火，各大图书卖场都特辟了“儿童天地”专区。一位儿童图书编辑表示，目前我国的未成年人有 3 亿之多，儿童读物的市场潜力非常大。在西单图书大厦，笔者发现带着孩子前来看书、买书的家长络绎不绝，尽管有的书价格不菲，家长还是会拿下。由此不难看出，儿童图书市场不容小视。

【快乐商机 5】

★儿童摄影：在摄影市场中，儿童摄影也渐渐地热门起来，不少摄影城也把商机锁定在孩子上，提供成套儿童艺术摄影服务，迎合了家长“把孩子成长点滴记录在册，让转瞬即逝的童年永远铭记”的愿望。儿童节的时候，摄影室不妨推出一些针对孩子的特色服务，吸引孩子和家长的到来。现在，一些水晶像、陶瓷照片开始流行起来，摄影室也可以引进相关设备，为孩子 in 儿童节拍摄制作一组特色写真。(摘自《天下商机网》)

麻辣香锅店 被麻辣一族追逐

“开一家餐馆吧！”这是想自己投资开店的人们最容易想到的投资方向，因为投资餐饮比投资其他行业显得更容易一些：门槛低、对专业技术要求不高、操作性强。而近年来，麻辣香锅加盟连锁店的兴盛，客观上给想投资的人提供了更好更方便的“入行”渠道，这更增加了人们开餐饮店的信心。这正应了中国的一句俗话——背靠大树好乘凉。

麻辣香锅源于重庆缙云山土家风味，是当地老百姓的家常做法，以麻、辣、鲜、香混一锅为特点。据说，当地人平时喜欢把一大锅菜一起用各种调味料炒起来吃，而每当有重要的客人时，便会平常吃的大锅炒菜中加入肉、海鲜、脆肠、肉嫩、笋片清香，腐竹因为事先炸过，可以吸收各种肉类和海鲜的鲜味，加入本身的香味，混合起来，成就了“一锅香”。

加盟外卖店：投入小市场大

据记者了解，目前热衷开外卖店的投资者相当多，因为开设麻辣香锅加盟店有两方面好处：

其一，开设食品卖外店，投资不大，一般 10 万元—15 万元就可搞定，而且管理简单，收效看得见。

其二，成都的外卖食品加盟店，品牌商都是采取统一配送、统一培训、统一宣传、统一管理等方式经营，加盟者只需交纳一定的加盟金、保证金、培训费等，即可开一家与总店一样的麻辣香锅加盟连锁店。这种店有统一的店招、统一的服务流程、统一的售价和服务，因此，投资者不需要投入更大的精力去关心品牌的宣传、维护、升级、创新，只管埋头经营赚钱。

所以，像廖记棒棒鸡、佐记九味鸡、廖排骨、二姐兔丁这样的加盟小店就逐渐多起来。据了解，目前，廖记棒棒鸡在全国有 100 多家麻辣香锅加盟连锁店，仅成都就有 30 多家店；廖排骨在全国有 300 多家店；佐记九味鸡仅在成都就有 50 多家店……据

廖记棒棒鸡的一位加盟者说，开门头一年，她就赚了纯利十几万元。

加盟小吃店：店小人气旺

龙抄手、乐来锅魁、南京灌汤包、福建沙田小吃、板凳抄手、胥汤抄手……小吃店也是时下投资者关注的热点。据一位李先生称，年初他萌发了加盟念头，一打听，加盟费才两三万，算上装修及几个月房租等费用，启动资金仅需 10 万元左右，于是他开了一家店。“加盟该品牌，投资者只要有资金及好的门店即可，其他均由总公司负责，简单极了。”李先生称。

另据了解，目前，除了市场上走红的多家小吃店外，成都市饮食公司也将旗下的 20 多家“中华老字号”拿出来连锁经营了，龙抄手、钟水饺、郭汤圆……这些店都可以单独成店，开到四面八方去。

特色小店：渐受青睐

而今在客流量较多的商业区或住宅区，出现了不少特色的小型休闲食品店：久久丫鸭脖、台湾手抓饼、章鱼小丸子、龟苓膏等，这些店的投资全部在 10 万元以下，而店面小到只有几个平方米或十几个平方米，甚至只需一辆售货车即可。

据了解，这些小店加盟费不高，都是统一配货或按烹饪程序自己动手制作，但利润却很高，加盟商家有足够赚钱空间。

西餐吧火锅店：想加哪个加哪个

开咖啡馆、卖简易西餐，这是有 50 万左右的资金的人愿意投资的项目。据了解，目前成都有不少咖啡名店都是加盟连锁店，如上岛咖啡、名典咖啡等；成都自创的咖啡品牌也几家，典型的有良木缘、老鼠爱大米，目前这两家咖啡馆都要扩张，良木缘不仅在成都开设了 10 余家店，也在北京、重庆、拉萨开设了数十家连锁店；

而后起之秀老鼠爱大米主题咖啡馆，目前在全国也有 30 多家连锁店。

愿意投资火锅店的人应该是最多的，据记者了解，在成都，连锁加盟的火锅品牌特别多，如谭鱼头、三只耳、刘一手、孔亮、川江号子、德庄、秦妈、小天鹅、蜀九香、靓家火锅、味道江湖火锅、曾毛肚、重庆胖妈烂火锅、曾实记泥鳅、石锅(火巴)泥鳅、玉林串串香、王梅串串香等。投资火锅店，最低门槛仅 30 万元左右，但高的也可达数百万元甚至上千万元。

麻辣香锅加盟连锁也有风险

据一项调查显示，在投资者首次创业时，麻辣香锅加盟的成功率达 80%，而投资者自行开店的成功率仅为 20%，因此，近年来麻辣香锅的连锁步子越走越快。但业内人士也提醒投资者，任何一项投资都是有风险的，加盟连锁店也是一样，因为，要加盟一个麻辣香锅品牌，还是要“三思而后行”。(摘自《创智网》)