

给蔬菜定制“新衣”商机大

现如今在农贸市场的蔬菜摊位上,可以看到紫色的生菜、紫色的土豆、弯曲而长满疙瘩的异形豇豆。这些蔬菜颠覆传统色彩和形态,给市民带来了新鲜的感觉,同时也带来了新的卖点和商机。可以预见,随着人们对健康的进一步需求,越来越多的漂亮蔬菜将会进入市民的菜篮子里。

土豆、生菜、山药穿上紫衣

除了紫色的生菜,市面上还出现了紫色山药、紫色土豆和将要上市的紫色蛇豆、紫色地参。因为长在富含硒的高山上,这些紫色蔬菜富含花青素和硒,营养成分特别高。

花菜和花椰菜除了常见的白色,还可以是橘红色、紫色,甚至是青色。变色花菜由基因变异产生,在研究过程中提取这种变异基因,加以保存育种,慢慢地就有相应的品种。因为比较稀少,变色的花菜多半被当作礼品或是酒店的配菜。

在蔬菜中,番茄的造型和颜色算是比较多的。一颗颗粉色的番茄枣像

粉色的水晶一样漂亮,既像番茄又像枣。除了口感,各种颜色的番茄富含的营养成分也有所不同。红色的番茄富含番茄红素,对预防癌症有好处;橙色的番茄胡萝卜素含量高;粉红色的含有少量番茄红素,但胡萝卜素很少。一对照,消费者就可以各取所需了。

西瓜可方也可以三角

除了颜色,蔬菜的形状也可以实现个性定制。比如,把西瓜变成方形,甚至变成三角体。方法其实很简单,就是在西瓜幼期把整个西瓜放到方形的玻璃盒子里,让它根据盒子的形状来生长。

如果不喜欢原有的瓜皮颜色、果肉的颜色,同样可以花样翻新。橙色果肉的西瓜果肉脆、甜度高、耐储存是一大优势,还有白色果肉西瓜,有披着金黄色和奶白色果皮的西瓜。以后吃西瓜,不再有什么吃什么,消费者可以根据自己的喜好随意选择,农户可以把握需求定种个性品种。

据介绍,这是一种定向选择培育

的技术,在生活中的应用十分普遍。常见的迷你番薯,也可以根据客户和消费者的需要越变越小。在选择番薯品种时,挑选小品种,越挑越小,番薯也就越种越小了,一般的迷你番薯,长度在2~3厘米间,也可以更小。

高科技蔬菜挑战传统蔬菜

随着高科技用于蔬菜栽培,各种赏“心”悦目的新型蔬菜不断涌现:

【电脑蔬菜】

电脑蔬菜是使用电脑自动控制栽培出来的蔬菜。电脑蔬菜的面世,为解决城市蔬菜的淡季问题开辟了一条新途径。日本有一家蔬菜超级市场,专门栽培并出售电脑蔬菜,使用电脑自动控制培植生产蔬菜。由于不受季节的限制,而且生产周期短、产量高、品质优良,很受顾客欢迎。顾客到超市购买蔬菜,直接从放置在温室中的培养槽中挑选就行。

【袖珍蔬菜】

美国植物学家培育成功了10多



种外形可爱、品质优良的袖珍蔬菜,诸如葡萄大的番茄、手指般粗的黄瓜、绿豆一般大的蚕豆、弹丸大小的茄子、米粒般大小的辣椒等。这些袖珍蔬菜不但外观吸引人,而且鲜嫩可口,因此很受顾客欢迎。

【观赏蔬菜】

观赏蔬菜是一种既有观赏价值又能食用的特色蔬菜,可以种在阳台上,也可以搬入室内观赏。栽培这类蔬菜的所有材料都可以从商店里成

套买来,包括塑料篮里加水并插入种子,一个月之后就可以吃到鲜嫩的小白菜、菠菜和空心菜等,而在这之前,这些蔬菜可以像花卉一样供人观赏。

这些品种将很快出现在市民餐桌上。科技含量在农业上的运用让蔬菜更贴近现代人的需求,同时,蔬菜品种的创新其实也在挑战着人们的消费习惯。今后,单位或者家庭定制个性蔬菜的可能性越来越高。

(摘自《中国经营网》)

投资一家树叶相片店可赚钱

树叶上出现影像,既新奇又雅观,这不仅是一个创意,而且是一个可实际操作的技术。用此法开店承揽制作树叶相片服务,将不同树叶制成工艺品并辅以制作镜框出售,时尚新颖。

【原理】

由于树叶中含有叶绿素,在阳光下发生光合作用,生成淀粉微粒,淀粉遇碘变蓝,与相片的底片相结合会出现蓝色影像,就将相片印在了树叶上。

【投资条件】

1、生产原料投资在100元左右,每张成本在0.1元左右。

2、店铺投入:可选择6—8平方米的店面或临近大型百货商场、超市摆设摊点。根据各地店铺摊位租金不同,租金投入也会有所差异。

3、人员工资:营业员1—2名,预计工资底薪在600元/月。



【效益分析】

1、每天按最少80张计算,每张加工费3元左右,则毛利为:3元×80张-0.1元×80张=232元。

2、每年纯利为:232元×30天-500元(店铺平均月租金)-600元(人员费用)=5860元。5860×12=70320元。

3、镜框收入:如按50%的照片配备镜框,则镜框每个最低按3元纯利计算:3元×80张×50%×360天=43200元。

【营销建议】

1、统一形象,统一店面,最初可与商场超市联合经营,比如购物满多少可获赠制作树叶相片一张或折扣制作照片,以此扩大知名度。

2、在学校门口或人多的地方采用会员制经营,学生凭学生证自动成为会员,会员8折优惠。

3、印刷宣传单沿街散发,凭单8折优惠。

4、与其他照相馆协商代为招揽顾客,利润分成,以此来扩大市场份额。

(摘自《三晋都市报》)



男色经济创业:男用化妆品将是未来彩妆发展重头戏

男色时代的来临,男色经济的爆发,使得很多掘金者想从这个上面挖点金子。俊男明星出写真引爆市场,男性选美大赛相继拉开序幕,评论男色的节目充斥报刊杂志各大页面及电视荧屏,有些专家认为这是男权和女权的此消彼长形成的,女性的审美观影响了整个社会的审美倾向,在这种情况下,男色兴起。

近日,百度最新的2010年度化妆品行业报告显示,男士护肤化妆品的日均检索量为5.47万次。其中,除了日常的护肤品以外,男士们也开始关注唇膏、粉底等彩妆。另外,不少大型彩妆品牌也已经开始推出男士专用的彩妆,让有化妆需求的男士不再使用“女人粉”。而在网上,关于男士彩妆的出售、团购消息也层出不穷,甚至网上还出现了男士彩妆的上妆教程,使得男士化妆品再次成为人们关注的焦点。

而这一潮流并不是最近才出现的,在2010年,广百国际化妆品节上,就有男士开始为自己选购合意的彩妆。一位消费者告诉记者,他之所以选择化妆,是希望让自己看上去更自信和精神。

“男士彩妆主要功能在于修饰和自然,比女士彩妆更严格。”一位业内销售人员向记者介绍,如今选用彩妆的男性顾客在逐年增加,客户增幅都在5%以上。同时,男性粉底相对女性粉底更为厚重,有利于针对男性出油、毛孔粗大等问题。“使用女性彩妆达不到针对性效果。”同时,专业男士彩妆品牌Chetti Rouge 轩谛,甚至推出了彩妆护肤双结合的产品,其中还包括眉笔、睫毛膏等更精致的彩妆。

另一方面,对于日韩彩妆品牌来说,男性彩妆也已经逐渐浮现市场。一些品牌推出一系列的男性BB霜,能让男士妆容看起来更加自然,不会出现脱妆等尴尬。有业内人士透露,在前几年,广州就已经流行男士彩妆了,很多男士出门前都习惯化妆。武汉的男妆市场还没有完全火热起来,但按照目前的趋势来看,男士彩妆已经开始逐步预热。另外,也有代理商表示,目前女妆市场已经十分成熟稳定,男妆市场将是未来彩妆发展的重头戏。

(摘自《中国化妆品网》)

怀旧菜品复苏 餐饮业现新商机

时尚界有人兴起复古潮,也有人把老菜谱里的菜品重现人间,引来业界最近劲吹起了一股复古风,标新立异的菜品在餐饮界呼风唤雨的时候,其实复古的暗潮已经涌动流转起来。可那些菜品不已经失传了么?难道要考古学家来拿起菜刀炒锅将菜品复原吗?

创新之沉寂

现在流行吃什么?大家可能马上会想起分子、Fusion或者很多标榜新概念的餐饮,仿佛传统或者带点怀旧的料理都会让你变得很落伍那样,提起都会让人避之则吉,特别看见一些

标榜传统的餐厅都跟风学着做几道流行的摆盘,以证明自己很In的能力时,心里不知道为什么会莫名产生无数个问号。

其实很多时候人们对于传统和怀旧都有着“老土”的误会,可纵观当今无数个所谓的创新菜品里,你会发现无论菜品的形式怎么变化,如果脱离传统原有的味道,菜品所谓的创新其实不过就是一个空壳罢了。尤其当大家尝尽了这些外形一般般,味道不怎么样的“新菜”以后,一盘简单之余又用扎实的基本功炒出来的菜品会更加有吸引力吧。

怀旧之复苏

其实在当今无数创意已到了玩无可玩的地步时,一帮厨艺界的师父们又开始了回到原点,做起将一些淹没在时代巨轮下的菜品的恢复工作,尽管这项菜品恢复的目标颇为远大,但个中不少菜品很多时候都是厨师

之间口耳相传的缘故,增加了失传菜品恢复的难度。幸好厨师们从文人墨客们的文字记载作为突破口,在那些文章中找到相关菜品的具体味道与做法,加上厨师们集中老一辈名厨的记忆口述,一些失传菜品的味道又再次出现了其模糊的身影。

有趣的是当这些失传菜品重现人间的时候,即使其味道没人能确认是否与原版菜品绝对一致,但与当今形式越发虚无缥缈,味道日渐空洞的餐饮状况相比,这些以传统怀旧味道作标榜的菜,无疑更会受到食客一致的欢迎和追捧。因为食客逐渐发现菜品真正的吸引力还是味道本身多于花哨的形式。

珍贵的探索

问过不少厨师,为什么一些像鸡子戈渣、烧脂卷、金钱鸡和九转大肠都逐渐没人做了呢?得到的回答除了健康原因以外,很多都是因为麻烦、

1、生产设备投资仅100元左右,其他投资每块仅0.1元。

2、店铺投入:可选择6—8平方米的店面,或在通信市场,临近大型百货商场、超市摆设摊点。根据各地店铺摊位租金不同,租金投入几百元至上千元不等。

3、人员工资:需营业员1至2名,如是自己经营就可省掉人员费用,预计工资底薪每月600元。

【效益分析】

1、如每天按最少100块生产,每

块加工费5元计算,则毛利为:5元×100张-0.1元×100块=490元。

2、每年纯利为:490元×30天-500元(店铺平均月租金)-600元(人员费用)=13600元。13600元×12月=163200元。

3、年纯收入相加保守估计不会低于15万元。

业内人士称,这一新行当确实值得中小投资者关注。

(摘自《生意经》)

手机电池翻新店值得投资者关注

手机电池翻新法又叫大电流激活法,它是使用简单的几种工具对手机电池进行1至2分钟的处理,使之能重新充电,将使用寿命再次延长至半年到一年。

【市场前景】

据统计,中国手机用户已达8亿,是世界上最大的移动通信市场,

平均每人每年最保守估计按耗电2块电池计算,每年就有16亿用户。而这项技术是通过了国家权威部门验证的实用新技术,市场潜力极其巨大。

平均每人2块电池,每年更换一次,新买电池约30元左右,使用寿命也只有1年,如电池翻新1块按10—15元收费,使用寿命大致相同,谁都愿意选择电池翻新,市场前景十分广阔。

【投资及生产条件】

开家特色书店能赚大钱

图书是人类的精神食粮,开家图书馆是一种稳妥的选择。图书馆赢得市场的关键在于特色经营,本文为大家推荐几款特色书店。

【项目一:母子书店】

我想您一定见过儿童书店,但是您不一定见过母子书店。这种书店可采用地铺书店+网上书店+读书俱乐部三位一体的经营方式运营。意思就是说书店的经营包括书籍零售、图书租赁、图书银行、图书寄售等4种方式。母子书店专门销售幼儿教育、儿童文学、小学教辅、才艺兴趣、智能训练、父母读物、家庭综合等方面的专业书籍和音像制品。

★形式解读

书籍零售:可销售儿童读物、早教教材、儿童食谱、孕婴保健等专业书籍。

书籍租赁:买书不如租书,可以不

再为只看几天的书而掏几十元了,可让教育成本立即节省10倍,是家长们愿意采用的形式。

书籍银行:闲置书不再是累赘,寄存在书店,既节省空间,又赚取利息。

书籍寄售:把闲置的书寄放在书店里出售,变废为宝,还能把闲置品变成钞票。

★开店理由

知识已成为人们生存、发展的最大资本,个人、家庭在学习、教育上的投入逐渐增加;同时随着经济收入的增长,家庭对孩子教育成本的投入也在不断地快速提高。再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育。父母是培养孩子最重要的老师和责任人,如何正确地培养孩子,已成为新时代的父母,特别是母亲的一个重要课题,借助相关的专业书籍帮助提高教育质量是父母必然的选择。因此,中国图书业,尤其是母子书店迎来了蓬勃发展的好时机,市场前景势必广阔。

【项目二:休闲书吧】

休闲书吧集图书馆、书店、茶馆

的优点于一身,可以在人们喝茶聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说,也可以让人们在舒缓的音乐中,忘记工作的疲劳和学习的压力,放松身心,同时也是交流、聚会的好地方。开一家休闲书吧要求并不高,现在国内有众多类似的书店,经营情况都非常好。

开个休闲书吧不需要太大的投入,门面面积在20—40平方米即可,因消费者以学生和白领为主,服务价格不宜过高,同时租金不要过高,最好选择在文化气氛比较浓厚的大学区或商业区周围。

★经营模式

在突出书店的个性方面,店门口可以搞些画展、专题展、考研现场咨询通报、新书海报等,给人一种十分热烈的气氛。

书吧的特色必须在服务中体现出来,比如,在提供饮料、水果、点心等收费服务的同时,每位读者只收取10元左右的费用,还可为读者提供售书、订阅等服务。读者在翻看书籍之余,一定会有一些想带回去细细阅读,因此看好了再买,可以让读者买到最满意的书,节省了他们的开支,

也为书吧培养了潜在客户。此外,书吧最好及时收集各种畅销书的书讯,有条件的话可以编制畅销书排行榜,为读者提供信息。

为了培养稳定的客户群,可以推出读者会员卡,持有会员卡可以享受优惠,可以在保持书刊整洁的同时免费借阅图书,或者年底享受相应的赠阅优惠等。

【项目三:特价书店】

一般的书都要十几元、几十元,而在特价书店里,普遍都只要1—3折就能买到。这种价格的吸引力,对爱书的人极有吸引力,真正做到以特色取胜。最关键的是真正的投资小、收益高、风险小。特价书店里也有大量的精品书和畅销书,而且非常便宜。

在这里,我们说的特价书不是旧书,而是和各大书店里一样的新书。我国的出版业由于题材重复等多种原因造成国内的出版社每年都会新增数千万的库存。出版社在处理回收资金时,常常会低于印刷成本价处理。另外,出版社经营得再好,也会有

库存,只不过数量少些,这些书大多是畅销书、好书,这些书往往只有源头渠道拿得到。

特价书的主要购买人群分为以下几类:当地的知识阶层,即公务员、教师、学者、医生、离退休干部等;大、中、小学生,文学爱好者;淘书、收藏爱好者。

★经营模式

抓采购。采购可以用两种形式:一是纯粹的供求关系;二是建立长期友好的合作方案。采购要注意:质量要上乘;品种上应多样性。

抓销售。经营特价书也应经营小部分新书,新书以辞典类和社会畅销书为主,并按八折优惠销售。零售特价书按五至六折销售,给推销员或学校则按4至5折销售。亦可出租:每本每天租金以0.50元为宜。

抓管理。要办好特价书店抓管理也是十分重要的。员工要聘用素质较高的人员,通过员工的优质服务赢得顾客。其次是制度要健全,做好盘点及各种情况记录及宣传广告。再次,还可通过电话、书信等形式加强与客户和推销员的联系。

(摘自《创智网》)