

新颖又赚钱的 6 种店

【手工艺品店】

开办成前店后厂,充分利用女工心灵手巧的特点,将手帕、靠垫、台布的缝纫工作分散在家中完成。手工制品精巧,款式重复的机会较少,顾客容易接受。

【宝宝印制社】

父母常会尽一切可能把宝宝出生时的记忆留一点下来。不妨迎合这

种心理,开制作社,把宝宝的姓名、生辰、属相、脚印制成印章,或做成装饰架,让爱成为永久的纪念。小店开在产院附近最好。

【职业预测店】

求职难,求到份称心如意差事更难。如果利用一套相关的测试软件,对每个求职者进行专项测试,指点迷津,肯定有市场。这样的小店开在高

校附近最好。

【老年谈心站】

人们在埋怨两代人隔阂的同时,有没有考虑到长辈的心理需求?这个新行当能提供高龄老人一个谈心、交往的地方。

【居室诊所】

在不破坏装修的前提下,解决管线缺少、下水道堵塞、暗线故障、墙内

暗管渗水等问题。当然要有专业技术才行。

【儿童书店】

孩子们不应整天围着电视机,还应该从书本中吸取养料,可以开间专门的儿童书店,从装潢、设备到进货品种都要完全针对儿童心理。

(摘自《大学生创业网》)



婴儿按摩店 前景看好

■投入资金:5—10 万元

■适合创业人群:大学生创业、下岗人员等

【市场前景】

婴儿专业按摩其实早在上世纪 70 年代初就在欧美广泛开展了,然而在国内还没有一家专业的婴儿按摩店。随着人们消费观念的转变,婴儿浴室按摩店大有钱赚。

【项目简介】

盛夏给婴儿洗澡是摆在年轻妈妈们面前的一道难题,稍不注意宝宝就会感冒或哇哇大哭,一时难以制伏,令年轻父母们头痛不已。据婴儿专业护理人员介绍,专业婴儿按摩不仅可以及时发现婴儿的隐性疾病,还可以大大促进婴儿大脑的发育。

【投资分析或效益分析】

投资规模不宜过大,一般社区的专业婴儿浴室按摩店只需 12—15 平方米,选址应在中上收入水平人士聚居地。前期投入,加上房租、装修及办理营业执照等费用,3 万元就可以开张了。经营服务上要求聘请专业的按摩师,适当加以宣传。

【营销建议】

店内装饰颜色既不能太艳丽也不能过于单调,应该以柔和、协调为准。

(摘自《辽宁省就业网》)

陶瓷饰品 成流行趋势

近几年来,作为陶瓷的巅峰之地和中国瓷都景德镇,让陶瓷与饰品的创意融合,迅速地打破了行业间的壁垒阻隔,让陶瓷也“饰”一下——陶瓷混搭着饰品,泥与火的结合体,成为绿色饰界的代表,陶瓷饰品的流行态势一发不可收拾。

陶瓷首饰的表现形式有瓷花、瓷珠和瓷片等,品种有项链、胸针、手链、耳饰挂件、扣饰、香烛台和家装小摆设品等等。陶瓷饰品从构思、画图、捏雕、做坯、成形、干燥、补水、上釉、烧制到最后的成品打磨,过程非常细节化。

在景德镇,许多陶院学生的专业就是学陶瓷雕塑、制作或设计的,他们利用空余时间,把自己设计制作的首饰半成品拿到窑里去烧,然后拿到乐天陶社的周末集市上去卖。景德镇的陶瓷产业链比较完善,烧陶瓷的窑,成本相对比较低,所以陶瓷首饰的制作,关键还是创意。

就是异地的许多大学生,通过淘宝店或企业官网,从景德镇进一些精美个性的陶瓷饰品,开出格子铺,低成本地为自己将来的创业找到了一个好的起点。除了学生外,外国人、中国内地的客商也慕名而来,对景德镇的陶瓷饰品情有独钟。景德镇的陶瓷饰品曾一度出现供不应求的局面。

景德镇的陶瓷产业链完善,从原料供应、陶模开发、产学研、生产制作、窑炉烧制、成品展示、销售和市场服务正逐步地完善着,任何一个环节都有大批的人去操作,非常热闹,也带动了当地的旅游事业的腾飞。对于景德镇,千年瓷都,千年产业,千年文化,创意,成为承递一个产业的火种。

为此,我们有理由相信,随着市场竞争的深入,中国的首饰消费呈现多元化的消费趋势,人们对款式、工艺、材料和价格等方面有多样化、个性化和时尚化的追求。景德镇陶瓷首饰,凭借瓷都完整的陶瓷产业链和深厚的文化链,将引领首饰行业的新未来。

(摘自《中国建材第一网》)

电脑裁缝店 市场有空白

如今,自己买衣料做衣服的人少了,虽然街头的裁缝店不少,但生意大多清清淡淡,不够红火。可是如果裁缝店引入电脑,轻点鼠标就可以让裁缝为顾客量身定做衣服,并且在电脑中就能看到自己试穿的三维效果,这种个性化服务一定会吸引消费者的兴趣。

【投资分析】

店主不需要掌握太多的裁剪技术,只要对服装和电脑略知一二便可,多数工作可交由电脑帮忙。

【生意来了怎么做】

首先,让顾客通过电脑选好自己中意的服装款式,再用数码相机将顾客的身材图像输入电脑,即可在电脑中“试穿”衣服了。然后再将顾客的身材尺寸输入,用打印机或绘图仪自动打印服装纸样,就可以依样加工。

【投资建议】

配置电脑、数码相机、扫描仪、打印机或绘图机等硬件设备,投资大约 2 万~3 万元。当然,办好电脑裁缝店最关键的是找到一套专业软件,现今大行其道的软件有 AutoCAD。

电脑裁缝店把顾客从批量生产的成衣堆中拉回到“量体裁衣”的服务中,享受个性化的服务。

(摘自《28 商机网》)

小本创业 开一家粗布服装店

上一代人身上穿的衣服,手里的包都是用粗布做的,可美观的程度一点也不比现代人差。如果今天也用粗布来做一批衣服或是小包,拿到市场上去卖,不知道会怎么样。下面这家小店老板的故事也许会让你深受启发。

吴老板是两年前开始有这个想法的:开一个用“粗布”做衣服的小店,专为“朴素一族”服务。

结果生意出奇地好,一年以后他就开了第二家店。这期间他和很多的客人都成了朋友。他们背着他的包云游四方,背着他的包经历生活。老板又想出一个点子,他在他的顾客当中征集来许多关于顾客和小包的故事,然后把这些美丽的文章装订成小册子送给其他的客人。渐渐地,他的包中就蕴涵了一种文化气息,被更多的朋友接受,这样一来,一家小店就无法满足顾客的要求了。

投资餐饮 火锅最赚钱

日前, 中国连锁经营协会公布了“2011 年度中国特许经营投资景气调查”结果。儿童教育培训连续三年成为特许经营总部、加盟商和专家一致首推的最具成长性且投资回报率最高的行业,婴幼儿用品零售业务也被特许经营双方视为具有潜力和投资价值的行业之一。而餐饮连锁中,投资回报处于领先的是火锅。

儿童教育培训最有潜力

据介绍,中国连锁经营协会年初对国内 78 家特许经营总部、24 位加盟商和 7 位业内专家进行了问卷调查。在调查涉及的 45 个行业和业态中, 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、便利店、汽

车租赁、家政服务、婴幼儿用品零售、中式快餐、火锅、休闲饮品、美容美体和房屋中介等。

儿童消费和服务市场被普遍看好。儿童教育培训已连续三年被特许经营总部、加盟商和专家一致首推为最具发展潜力且投资回报率最高的行业;婴幼儿用品零售业务也被特许经营双方视为具有潜力和投资价值的行业。

调查发现,今年加盟店的增速将基本保持在 10%以上,有 1/3 的企业将加盟开发速度设定在 20%以上。

餐饮业中火锅最赚钱

另外, 在今年最具成长性的前 10 位中,网上购物排名第二,上升幅度最大。中国连锁经营协会指出,虽然纯粹

出来的工艺品要做到做工精细,那么流水最多的一天能达到 5000 元。到了一定的时候,可以邀请一些与自己风格相近的小店,在自己的附近做,在自己的小店周边形成气候,那么每天的流水可能达 1 万元—2 万元。

【营销建议】

1、邀请几家与自己小店风格相似的小品牌也进到自己的小店来,大家用各种粗布做服装、服饰。大家各显神通,然后一起把店装扮起来,情趣相投,风格统一。这样使得整个小店显得朴素、大方、现代、浪漫。凡是喜欢这种小店风格的朋友,只要进到这一家店,客户就能从头到脚地买到他(她)喜欢的服装、服饰。

2、做一些用粗布做的有自己独特风格的服装、床上用品等,走多种经营的道路。等小店做成大店之后,还可以做连锁经营,将所有自己的产品摆放在自己的连锁店里。 (摘自《创智网》)

的网上零售商还较少涉足实体连锁的开发,但实体连锁进军互联网已成流行趋势,目前影响网上购物可持续发展的主要障碍是诚信和规范的缺失。

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。另外,以汽车养护美容和汽车租赁为代表的汽车后市场服务业也得到业内人士的青睐,汽车养护美容的发展前景和投资回报水平位列第三。

此外,具有发展“钱景”的行业还有家政服务、餐饮业、经济型酒店与便利店以及美容美体、化妆品专卖行业。其中,餐饮业 8 个细分业态中,火锅的投资回报处于领先,中式快餐的发展潜力最大,休闲饮品则孕育着整合机遇。

(摘自《华西都市报》屈咏梅 / 文)

男士珠宝市场大有潜力

对于男士珠宝市场, 业界似乎并没有给予足够的认识。在专注于传统市场的争夺时, 男士珠宝市场被经营者有意无意地忽略了, 或者说根本就无暇顾及, 甚至有人怀疑男性珠宝首饰是否真正形成市场。然而, 一个不容忽视的事实是,那些被称为“新兴中产阶层”的一群男士在收入日丰的同时也攫取了时尚消费的主导权。

男士珠宝市场一片冷清

珠宝首饰像是天生为女人而生,时下,在女性珠宝行业一派春意盎然的映衬下, 男士珠宝首饰市场愈发显得冷清。接连几天, 记者走访市内各大商场发现, 各种女士首饰均摆在显眼的位置,而男士首饰柜台却乏人问津。“主要是男士认知度低的原因,造

成男士首饰款式更新慢、款式较陈旧等现象。”某大型商店珠宝首饰负责人黄经理介绍说,从日常销售来看,男士首饰远远不如女士珠宝受欢迎。目前整个国内男士珠宝首饰市场相对比较冷清,男士珠宝首饰消费观念有待引导。综观目前珠宝品牌推出的男士款式,多半就是项链、戒指、吊坠。据某品牌首饰店负责人介绍,该品牌的男士首饰目前以钻戒居多,近年来尚无新款推出。“男士首饰款式更新非常慢,很多都是好几年前推出的,不像女士珠宝更新得那么快。”一位珠宝营业员介绍。

男士消费观念成为主因

男士珠宝市场为何火不起来?“市场冷, 跟男性消费观念较理性也有关。”业内人士李先生告诉记者,珠宝

商机就在人们的

日常生活中, 在人们的身边, 需要人们去留心, 去发现, 抓住它, 你就有可能从此走向成功。

免钉胶 掀起装修革命

时下,人们倾心追求绿色理念和行为,“环保家居”的概念已逐渐深入人心,绿色设计、绿色饰材、绿色家具等更是大行其道。

在人们越来越追求完美的今天, 怎样提高装饰施工工艺, 避免钉孔和钉头外露而影响施工效果, 的确是一个让装饰公司、施工队伍和用户均备感头痛的问题。

家居建材市场上悄然出现了一种名为“免钉胶”的商品。据了解, 该产品除了不含甲醛、苯等有害物质的优点,更具有超强的粘接性,能够完完全全地将钉孔和钉头撇开,大大提高了装饰工艺,让所有的装饰板材变得平整无痕、华丽完美。而且使用起来十分方便, 可以供家庭 DIY 操作。

有业内人士指出,其所带来的全新施工理念与施工效果,让使用者得以肆意地追求完美,让家装变得无可挑剔。据悉,此类产品在国外非常畅销,其销售价格在国内市场属于中等价位,发展的前景和空间都是相当可观的。

“用胶水代替钉子”的装修革命

“不用再钻孔打钉,噪音也没有了。只需要在物件表面涂胶,粘贴物件,取下物件,干燥 5 分钟,再粘接固定物件,用力压紧压实。没有在安装木护墙板前安装木龙骨架等繁琐的施工流程,不会让钉子在墙板上会留下任何难看的痕迹,只需要在处理好墙体后直接将墙板粘贴在墙上即可。”陈小姐向记者展示自己新买回来的一款“无钉胶”。其实不少时尚女性都与陈小姐一样,对于一些例如钉子、锤子、冲击钻之类的装修工具是相当陌生的。可是现在完全不需要担心这些问题,家里要挂上什么装饰都可以自己搞定了,对于当今越来越独立的时代女性来说,这真可以算是一个福音了。

“钱途”广阔

此类产品的环保性、简便性是最大的卖点,这两点又恰恰是当今消费者倾心追求的,可见市场潜力是相当大的。虽然使用免钉胶价格比起钻孔、锤钉会高出一些,但是从性价比的角度出发,不得不说这种方法是一种进步。而且对于一些有能力进行家居装修的消费群体,他们一定力求完美,因此免钉胶必定成为他们的不二选择。

“无钉胶”超强的性能确保了无钉施工过程和完美的施工结果,环保的品质更是符合了现代人的高标准要求,广阔的使用范围让其在现代施工过程不可缺少——削减了繁琐的施工过程,节约了施工成本,其极高的性价比也是让消费者必然选择的重要原因。

“无钉胶”因其方便耐用等特点,在国外的装饰材料市场深受买家的欢迎,目前我们国内市场上还是用得比较少,仍旧停留在冲击钻、砸钉子的旧时代,希望在不久的将来,无钉胶这一建材新品能为我们带来一个“无钉装饰”的新时代。

(《生意通》)