

婚姻家庭师成抢手职业 每小时收费千元

伴随社会的快节奏发展,大龄剩男剩女、恐婚族、不婚族、闪婚闪离等现象成为了越来越严重的社会问题。与此同时,因缺乏理性学习,许多夫妻在营造良好的家庭氛围、为抚养下一代作出好榜样方面做得不足,导致家庭失睦,间接促使他们的孩子厌学、早恋,甚至走上违法犯罪的道路。

近年来,社会各界开始普遍重视自我内心的健康,把建立一个良好的婚姻家庭,作为提高幸福感的关键。

3.7 亿家庭需“婚姻家庭师”解围

如何提高幸福感?婚姻家庭咨询师的出现解决了这个问题。“婚姻家庭咨询师”是以帮助他人解决恋爱、婚姻、家庭生活中遇到的各种问题,以提升婚姻幸福感为目的的新型职业,2007 年经由国家人力资源和社会保障部审批,正式成为第九批新职业。妇联、工会、民政、司法体系中的工作人员以及所有希望提升职业竞争实力的有志之士,渴望提高生活品质的朋友,婚姻家庭咨询师将成为成就幸福的“黄金选择”。

据沪上知名心理类培训机构华思教育培训中心统计,80%的心理咨询案例是咨询婚姻情感问题。同时事实证明,以个人作为诊断对象的心理咨

询师,往往无法彻底解决因为婚姻家庭各成员之间关系出错而产生的问题本质,治标不治本。

作为以家庭系统治疗为基础的咨询体系,婚姻家庭咨询师则能够更加全面和直接地解决实际问题。2010 年全国妇联中国婚姻家庭研究会秘书长樊爱国提出,我国有 3.7 亿个家庭,需要 100 万名“婚姻家庭咨询师”,而欧美发达国家中每 500 人就拥有一名婚姻家庭咨询师,可见中国市场的缺口之大。

高端家庭学习婚师，助人更助己

据统计,报名学习婚姻家庭咨询师的学员中,40%来自于高知(资)家庭。高强度的工作使得夫妻双方缺乏时间和精力去实现良好的沟通,不是暴怒争吵就是冷暴力以对,久而久之婚外情是迟早的事。学习婚姻家庭咨询的相关知识和技巧,将非常有利于这种局面的改善。

曾帮助无数夫妻走出婚姻困惑的婚姻家庭咨询师石文娟女士说:“往往我们婚姻家庭中出了问题之后,会找亲戚朋友寻求帮助。但是涉及很多隐私和相关利益,对象选择不好,问题没有解决,反而增添新麻烦。而经由专业人士的指点和分析,将会更快更准地

找到问题症结所在,避免事态发展到不可收拾的局面。”

小时收费达千元，工作受人尊重

新职业的诞生使得产生“病端”的婚姻家庭可以到“婚姻医院”里去进行专业诊治。沪上数家婚姻咨询中心急需大量专业人才加入。在这些专业的婚姻医院中,主要提供婚姻问题咨询、婚姻质量分析,夫妻情感疏导和维护、婚姻涉法维权、亲子教育等,服务项目每小时收费可高达上千元。

(摘自《新闻晚报》)



塑料家具或成流行新趋势

据了解,塑料家具在国外越来越受欢迎,在欧洲,塑料家具特别受到很多受高等教育的年轻人的喜爱,他们很喜欢把自己的小家居布置成简约的风格,用色彩斑斓的塑料透明家具让室内明亮起来。

从近几年来兰国际家具展上我们可以感觉到塑料家具潮流的回归,塑料家具也必将在我国市场大放光芒。

塑料是材料中的变色龙,可热可冷,可硬可软,可以有形态记忆性,可以是结构化和质量很轻的;可以薄到只有埃(一亿分之一厘米)单位,也可以厚到米做单位;可以很光滑可以粗糙;可以有弹性也可以坚如磐石。塑料家具比起木材或金属材料制成的家具,可塑性极强,可以加工成任何形状,同时它色彩丰富,与其他家具巧妙搭配,可以起到美化居室的作用。

最重要的,塑料家具可以回收利用,能最大限度地减少对环境的污染,这一点对于重视环境保护与生存质量的现代人来说,无疑是一大优势,因此越来越受到家具、设计者与制造者的重视。

一些优秀的设计家将他们前卫的设计理念渗透到塑料家具的设计中,将家具的实用功能与审美功能完美结合,呈现给我们的,就不仅是生活的必需品,而且还是具有观赏价值的艺术品。塑料家具代表的,就不仅仅是廉价,而是独特、高雅的品位与崭新的生活情趣,可见塑料家具的前景十分让人期待。

(摘自《慧聪网》)



主打绿色环保藤制家具走俏家居市场

“老板,这藤椅和藤茶几怎么卖?”日前,记者在浙江临海市市区东门后街一家藤家具店看到,款式新颖、做工精细的藤制家具吸引了很多市民的目光。随着夏季的到来和人们环保意识的增强,很多市民开始选择绿色环保的藤制家具,藤制家具受到市民的青睐,悄然走俏临海市夏季家居市场。

在临海市的一些家具卖场和藤制家具店走访时记者看到,现在藤制家具种类很丰富,而且造型独特、充满个性,桌椅、摇椅、沙发、茶几、床、贵妃床、仿古凳、书架、花架、灯具等琳琅满目,一应俱全,价格从一二百元到上万元不等,可以满足不同层次顾客对藤制家具的需求。一位正在选购的市民周先生告诉记者:“家里正在装修,买把藤椅放在家里阳台上,绿色环保又休闲。”

“现在藤制家具销量要比平时好很多。”藤制家具店老板告诉记者,由于藤野生环保,又经过严格的蒸煮、干燥、防霉、杀菌消毒等工序加工处理,制作出来的藤制家具透气性强、柔韧性好、不蛀虫、手感舒适,而且越使用藤表面越亮。他说,藤制家具不含甲醛、没有污染,是家具中的环保产品。

在原来的印象中,藤制家具的购买者一般都是中老年人偏多。在走访中记者发现,随着制作工艺的提升,藤制家具也具有浓厚的现代气息,色彩搭配也逐渐多样化,除了藤原色之外,褐色、淡黄色、白色、绿色等颜色的藤制家具也出现了,可以满足不同消费者对家具色彩搭配方面的需求,现在年轻人购买的也很多。准备购买家具结婚用的市民王先生告诉记者,藤制家具自然、清新、简约、时尚,很符合自己追求休闲、恬静的生活品质的要求。

“由于藤本身的特点,藤制家具只要保养得当,它很经久耐用。”一位多年从事藤制家具销售的周女士告诉记者,藤制家具不能长时间放在阳光下暴晒。长期在阳光下暴晒,温度过高,很容易使藤制家具材质发干、变形,从而影响它的使用寿命。只要注意这点,藤制家具使用七八十年是没问题的。

(摘自《临海新闻网》)

纯净水机连锁加盟店:家电行业最后一个“金矿”

纯净水机,名列十大朝阳产业第六位,被誉为家电行业“最后一个金矿”。近年来,随着桶装水行业大量“黑心桶”、“黑心水”事件的曝光,纯净水机的销量不断出现井喷,2010 年更是猛增 770.4%,作为一个尚未进入价格竞争阶段的新兴行业,从厂商到经销商无不赚得盆满钵满……

我国台湾商人赖文淡的财富经历堪称传奇,从白手起家,到亿万身家,靠的却是世上最常见、最便宜的东西——水。

1995 年,赖文淡偶然接触到一种可以将自来水瞬间净化成新鲜纯净水的新科技产品纯净水机,这一商机



让赖文淡兴奋不已,他立刻投身到这一行业,短短几年时间,就在台湾开出了 300 多家连锁加盟店,人称台湾“水王”。

目前,台湾 34%的家庭,62%的写字楼,55%的大型社区(如机场、学校、工厂等),都在使用赖文淡的产品,每年仅滤芯的更换,就带来上亿元的利润。有人调侃:“台湾人一喝水,赖文淡就赚钱!”

大陆寻找“接班人”，首选两类人

2010 年,赖文淡又将眼光瞄准了大陆。在上海成立总部,原装进口了旗下“全垒打”品牌系列纯净水机,从几百元的家用机、办公室用机,到上百万元的大型工程设备,规格多达数十种……

“我计划 3 年内在全国扶植 100 家旗舰店、2000 家社区店。”赖文淡对记者表示。“搞连锁加盟,不是为了圈钱,而是为了‘圈人’,找到好的接班人,帮我把这十几年积累的行业经验发挥出来。”

“我最想找的是两类人:一类是社会关系广泛的人,专职或者兼职开

店,主攻商用、大型工程的纯净水机项目,我来出钱、出产品,你来操作,赚了钱,大家坐下来分。另一类则是创业资金有限的人,这种人做事最用心。做全垒打纯净水机,启动资金非常小,你甚至可以等拿到了订单,再来进货,产品利润又高,只要用心做,哪怕一家社区店,一年最少也有一二十万的利润,比替人打工强得多。”

江苏第一店，当月拿下 20 万大单

今年 1 月,江苏第一家“全垒打”连锁加盟店,在南通正式开张。“我做了 10 多年家电生意,行业竞争激烈,利润一年比一年薄,而纯净水机是绝对的朝阳产业,市场一年比一年成熟。”加盟店经理沈志伟告诉记者。

“很早就想做这一行,但始终没有找到质量满意的产品。去年底,朋友介绍我认识了赖总,去上海考察了一趟,我发现,全垒打就是我苦苦寻找的那个‘她’。无论材质还是设计,都非常完美,近乎零故障率的质量标准,更是让我彻底没有了后顾之忧。”就这样,沈志伟很快就下了开店的决心,而火爆的市场,也证实了他的眼

可快速启动的 14 个小本创业项目

很多欲创业的人常常发出这样的感叹:“没钱没技术,怎么创业呢?”难道就真的只有具备了钱、技能和机遇才能成功创业吗?答案是否定的。事实上,有无数项目等待孵化,它们不需要大量资金和漂亮的学位。

【交流服务】

■说明:在失业率达到 9.1%的背景下,很多人都在呼吁这种服务。在当地旅馆举办一系列小型聚会,供人们下班后交流,并且定期进行宣传。供应一些点心饮料和一个音箱,然后让人们打成一片。

☆收费:入场费。给予那些留下名片的人以折扣,从而自己建立邮件列表。

☆专业工具:电话、电脑、数据库软件。

☆提示:在大都市区效果好,因为每个月可在不同地方举办多个交流会。

☆隐性成本:租赁费及保险费。

【互联网研究员】

■说明:既然你每天都在上网,为什么不赚点钱?

☆收费:开始每小时收费 45 美元。随着自己声誉的提升,提高每小时的费率。

☆专业工具:电脑和高速互联网接入。

☆提示:侧重于一种或两种类型的信息,从而能够迅速向客户提供有意义的结果。

☆隐性成本:初始营销工作。

【清除涂鸦】

■说明:访问业主,开始擦拭。

☆收费:每项活收费 150 美元至 300 美元不等。对于时间较长的工作,每小时收费 50 美元是合理的。

☆专业工具:清洗剂、擦拭刷子、可能还需要一个电动的洗衣机。

☆提示:因为要与讨厌的化学品打交道,所以小心为上。

☆隐性成本:运输设备工具至作业现场的车辆。

【虚拟助理】

■说明:你拥有较强的组织和时间管理技能吗?有的话,那么你可以赚到体面的钱,从同客户或病人联系,到协调旅游行程安排,再到维护数据库,什么工作都能做。

☆收费:每个项目每小时 20 美元至 35 美元不等。

☆专业工具:电脑、高速互联网接入、传真机/打印机/扫描仪,及办公软件。

☆提示:从一开始就要明确自己的计划参数,仔细进行时间记录,以防客户询问你的时间分配问题。

☆隐性成本:电话费用。

【病人礼品包装】

■说明:这是礼品篮业务中一个更为专业的服务。通过精确定位医院,扩展护理中心和教会团体,建立你的市场。

☆收费:每篮 25 美元至 75 美元不等。

☆专业工具:装饰篮、箱子、胶枪、收缩包装机、填充物、彩带。至于装饰篮中的内容,你可以只销售给其他厂商的私人工艺零售商合作,这样比传统工艺供应商的价格低 40%。

☆提示:如果自己有旅行车或面包车,那么就能增加送货服务并进行收费,从而增加收入。

☆隐性成本:保险费用和供应商许可证。

【汽车跳蚤市场发起服务】

■说明:在汽车跳蚤市场,买家和卖家聚集一堂,买卖或交易二手汽车和零件。而作为一个发起人,你要保证有停车场或仓库可供人们进行汽车和零件二手交易。



☆收费:每位参加交易者 35 美元,参观者 5 美元入场费。

☆专业工具:停车场或仓库。

☆提示:利用网络传递消息。

☆隐性成本:责任保险。

【职业顾问】

■说明:先对客户进行个性评估,然后同客户一起,针对其动机和兴趣进行新的职业匹配。

☆收费:服务费每小时 85 美元至 200 美元不等;每节固定收费约为 350 美元。

☆专业工具:电脑、高速互联网接入、传真机/打印机、办公软件。职业生涯规划方面的书籍和 DVD。

☆提示:通过提供关于职业转换的研讨会和撰写以职业问题为中心的博客,建立自己的可信度。

☆隐性成本:建立一个专业网站。

【医疗转录员】

■说明:这是一个价值 500 亿美元的行业,并且还在不断增长。将医疗检查的过程录音并整理成相应的医学文件形式,这能让医生快速查阅患者的病史以及患者护理的法律证

据。

☆主要客户:私人执业医生

☆收费:每小时 15 美元至 30 美元不等,这取决于理解说话者的难度。

☆专业工具:电脑、专门的医疗文字处理软件、转录单元、及参考书。

☆提示:进度很重要,这可能意味着需要在晚上和周末工作。

☆隐性成本:不能犯错——一个简单的拼写错误也可能意味着生与死的差别。

【儿童身份识别产品(零售)】

■说明:该设备可以通过面部特征、声音和指纹识别儿童。

☆收费:取决于项目。

☆专业工具:工具清单包括视频、35 毫米数码相机、指纹识别设备、背景资料表格。你需要建立一个网站并制定支付方式。

☆提示:由于隐含信息的模糊性,这些产品的营销可能会很棘手,重点向客户讲述那些成功故事——自己的产品如何助人化险为夷。

☆隐性成本:保险费用、设备储存和运输费用。

【移动碎纸服务】

■说明:对于企业来说,粉碎所有包含敏感信息的文件至关重要。你可以定期现场提供碎纸服务,完成这种单调乏味的必要工作,从而帮客户节省时间,避免麻烦。

☆收费:每次 50 美元至 100 美元不等。

☆专业工具:一辆面包车或卡车、至少一个耐用的碎纸机、一个备用机、充足而耐用塑料袋、用来装碎片。

☆提示:告知客户敏感文件落入坏人手中的可怕案例,从而将恐惧植入客户脑中。

☆隐性成本:车辆保养和维修费

用。

【宠物出租车服务】

■说明:如果宠物要去看兽医,但主人无法带它去,该怎么办?这项业务迎合了双职工家庭和收入高于平均水平的宠物爱好者的需要。

☆收费:单程运输 30 美元至 45 美元不等,费用根据路程、宠物体重和每个主人的宠物数量浮动。

☆专业工具:旅行笼、一辆可以同时容纳多只动物的汽车。

☆提示:你最好热爱动物。

☆隐性成本:能洗去宠物污垢的清洁用品。

【弹球 / 电子游戏经营场所】

■说明:你甚至不必拥有自己的店面就能做这种生意,因为许多商场都会将店面租给这类经营者。

收费:每次 50 美分至 1 美元。

☆专业工具:弹球机/电子游戏机,以及代币或零钱兑换机。

☆提示:如果可以的话,购买二手设备,只要它们不是太过时就行。

☆隐性成本:维护费用。

【寄售(零售)】

■说明:购买二手服装及其他等产品,清洗干净,然后进行有趣和吸引人的布置和陈列,进行转售。

☆收费:根据商品而定。

☆专业工具:零售空间、货架、展示柜、信用卡交易设备、收银机。可能也需要一个网站。

☆提示:四处觅购便宜货的人喜欢寻找比对,因此,不要害怕将店铺开在竞争对手附近。

【加盟店】

■说明:从汉堡到标牌的各种店铺。

☆收费:根据行业而定。

☆隐性成本:研究合同时可能需要支付一些法律费用。

(摘自《福布斯中文网》)