

B4 财富情报·创富智典 | CHUANGFUZHIDIAN

破古瓷片变首饰 备受市场青睐

在北京什刹海,有一家名为“铃兰”的古瓷首饰店,用收集来的残破古瓷片加工做成首饰卖,产品一经推出,即以其古朴典雅的独特韵味而受到市场的欢迎。开店当月就实现盈利,目前在北京已经开了三家店。

残破古瓷片变精美首饰

走进铃兰古瓷首饰店,记者看到,店中装修比较雅致,并且有意运用了一些中国元素,比如手绘青花图案的吊灯,绿琉璃瓦的隔断。货柜中摆放的除少量艺术瓷器外,大部分是女性首饰饰品。

据介绍,店中大部分首饰是用收集来的北京出土的古瓷残片设计做成的,通常是根据古瓷残片残破的位置,把残片最美的部分取下来,然后经设计师设计,老工匠手工纯银镶嵌后镀金制作而成。

“目前整器太难收到,这也是近几年瓷片收藏越来越热的原因。古瓷片虽然残破,但是提供了许多的标本,从那一角,我们得以窥到古瓷绘画、釉面的美感。同时,那种残破给人时间悠远的感觉。我们面对残缺,把它变成一个美的画面,给人另外一种美感。”店主

李女士如是说。

店里货架上也有很少量的现代陶瓷首饰,价格很便宜,李女士称,销售不是目的,主要是供顾客比较,从瓷质的釉面、胎体、绘画等方面进行充分比较,就能明显看出古瓷和现代陶瓷的区别。

除成品外,店中还专门推出了高级定制,门槛为2000元以上的饰品。通常的纯银镶嵌没有定制费用,但是如果采用白金镶嵌的话,成本高,也会有相应的设计和定制费用。而一些需要特殊工艺的定制,仅设计费用就需要上千元。不过,由于纯手工制作,加上原料的稀缺性,定做周期通常在一个月左右。

为了丰富产品线,店里还不断尝试把青花瓷应用到更多领域,像旗袍的盘扣等,对于一些典藏级瓷片,更是结合特殊工艺,针对高端定制做成精品。同时店中推出中国意境银饰、珉琅首饰系列,绣品首饰也即将推出。

古瓷首饰的消费者定位为中高端人群,相当一部分人有过国外大品牌的消费经历和经验。据介绍,有一个很有意思的消费现象,很多都是男性买给女性,女性和男性顾客基本是一半对一半的比例。而女性消费也不局限

于具备经济实力的中年女性,80后、90后也是店中常客。

承父亲衣钵加以创新

后海这家古瓷首饰店的前身是一家专营青瓷和白瓷的瓷器店。李女士的父亲做艺术陶瓷生意,所开陶瓷店主要经营龙泉青瓷和德化白瓷两大系列。

李女士介绍,自己一直喜欢艺术品,尤其是龙泉青瓷,开店前已经买了不少。2007年从公司辞职后一直寻找新的职业方向。一次和朋友聊天偶然说起,自己一直梦想着能够在后海这片最有老北京人文气氛的地方开家瓷器店。

没想到,两人一拍即合。不过,考虑到随着后海人流量的增加以及知名度的扩大,铺面租金越来越贵,仅做艺术瓷器实现盈利的可能性很小,于是李女士开始寻找相关的经营产品。

“最开始找来一些比较便宜的现代瓷器首饰来卖,市场反应非常好。但是我对那些瓷器首饰很不满意,觉得不好看。正好父亲做瓷器生意的同时,一直喜欢收藏古瓷片,于是就跟父亲商量拿他手中的古瓷片自己做。”李女



士说,为此他们成立专门的设计团队,寻找老工匠以及市场上制作首饰的知名厂家来加工。

选址什刹海酒吧街

李女士介绍,当时选择什刹海开店,因为这里有老北京的感觉,文化气息浓厚,同时,包括荷花市场在内的整个什刹海区域消费水平比较高。“这里的客流白天主要是游人,相对比较杂,晚上则是到酒吧消费的各地商务人

士、时尚人士以及老外。”

由于市场对古瓷首饰反应非常好,随后,店主又在距离什刹海不远的胡同里开了第二家店,并在如今声名远播的南锣鼓巷开了第三家店。

不过,李女士心目中最适合古瓷首饰的理想选址还是京城的的高端商场,像新光天地、国贸、百盛、银泰等。“短时间这些地方对我来说是可望不可及,因为高端商场对品牌要求很高,通常那些国际知名品牌才可以入驻。”(摘自《商界》)

24岁小伙子连开5家校园电信营业厅

拥有一家公司、5家校园电信营业厅、一个营销网站,如果不是亲眼所见,人们很难将这些产业与一位毕业仅一年的24岁小伙朱钟琦联系起来。

朱钟琦2009年毕业于武汉长江商学院经济学系。2009年,团湖北省委联合湖北省电信公司设立武汉大学生天翼励志营业厅项目,以无息贷款的形式扶持大学生创业。当时念大四的他抓住机会,和3名同学一起,筹资10万元,通过公开竞标的形式,成功申请了该项目。得知这一消息后,学院优先为他提供门面,并免费帮助他在校内外进行宣传和推广。

2009年11月26日,朱钟琦在校内的第一家校园电信营业厅开张了,他出任总经理。朱钟琦在校期间有着丰富的学生干部管理经验,这使得他在经营校园营业厅时更加如鱼得水。为了节约成本,同时也为了给同学提供实践的机会,他吸纳在校学生利用休息时间到营业厅勤工俭学。

随着第一家营业厅走上正轨,朱钟琦开始向其他高校扩张业务。他把目光投到了一些离武汉市区较偏远的大学。他意识到,越偏远的学校,校内学生群体的消费更集中,他逐渐寻找到一些志同道合的同学,组成大学生创业团队共同投资创业,到目前为止共有包括他在内的8位刚毕业或即将毕业的大学生。

去年3月,他合伙在武汉大学珞珈学院校内创办了他的第2家校园电信营业厅。

去年9月,他在湖北中医药大学校内创办了第3家校园电信营业厅。

去年9月底,他在湖北第二师范大学中洲校区内创办了第4家校园电信营业厅。

今年4月,他在武汉工程大学流芳校区内创办了第5家校园电信营业厅。

至此,他的总投资超过了50万元。去年10月,他成立了翼天堂网络科技有限公司,作为管理多家校园电信营业厅的总公司,母校还为他免费提供了办公场地。同时开通的还有武汉电信校园专网,通过网络营销的方式,拓展经营渠道。

谈及创业成功的经验,朱钟琦认为,机遇很重要,作为创业者,必须要有一支志同道合的团队,这样更容易集中智慧办大事,同时他也十分感谢母校提供了很多帮助。(摘自《中国青年报》)

“煮”出财富:10元咖啡特色店

一杯咖啡只卖10元钱,改变了不少武汉人对咖啡的消费态度。近两三年,武汉三镇已冒出五六十家这种经济型咖啡馆,受到市民热捧。最早将10元咖啡带入武汉的,就是籍贯黄陂的台湾人何建忠,他经营的西北湖咖啡豆专卖店在武汉咖啡圈里小有名气。

事实上,一杯10元钱的咖啡利润并不低,何建忠认为,如果武汉的咖啡消费量更大一些,咖啡的价格还能更便宜。

每当有顾客离开时,他会送上一句“祝你好运”,这句温暖的祝福让很多奔波忙碌的人们心中平添几分温暖。

发现咖啡商机

2001年,已在武汉做了几年生意的何建忠结束了江汉路附近的泡沫红茶生意。这次改行,他专门回到台北打探市场行情,当他发现台北的大小小咖啡馆生意十分红火时,他眼



前一亮。

当时武汉的咖啡馆不少,但大多是兼营西餐、简餐、茶饮等综合性的咖啡馆,专业小咖啡店还属新鲜事物,是大家眼里小资而奢侈的东西。如果能吸引更多人的喝咖啡,与那些大型咖啡馆形成错位经营,会不会是一条新的门路?

他还发现,武汉的咖啡市场上多是直接进口的熟咖啡豆,而当时的台北不少咖啡馆,已是现场烘焙咖啡豆再出售,味道更新鲜。

为掌握煮咖啡的技巧,何建忠跑遍了台北市内所有的咖啡馆,一边品尝咖啡,一边向老板们讨教煮咖啡的技术。学好技术后,何建忠回到武汉,在西北湖附近找了间门面卖起咖啡豆,店内

还摆满他四处搜集来的咖啡书籍。

咖啡豆里煮出10元咖啡

刚开始,何建忠店里主要经营自己烘焙的新鲜咖啡豆,但生意一般。不过,他的经营形式还是吸引了不少人的注意,每当他在店里做煮咖啡演示,也有很多路过的人会进来看看。何建忠也不吝啬,经常请这些顾客品尝咖啡,顺便还教他们煮咖啡的技巧。渐渐地,买咖啡豆的顾客多了起来。

有老顾客向他建议,“老何,你干脆在店里卖现煮咖啡吧,免得我们自己回家煮得麻烦。”这个建议让何建忠想起了遍布台北的小型咖啡馆,只卖咖啡,但每日的销售额很大,咖啡都卖得很便宜。

当时,武汉市场上的咖啡动辄20多元一杯。何建忠想,其实咖啡成本不高,如果销售量上得去,价格是能降到一个合适的水平的,他决定试试卖10元一杯的现煮咖啡。

正如他所料,自从店里卖起10元现煮咖啡后,生意一天比一天好,甚至

还有人专门来学习技术。据了解,小店每天至少能卖几十甚至上百杯咖啡。

不做加盟,计划再开特色店

西北湖咖啡豆专卖店生意红火,吸引了全国各地数百人前来咨询技术和加盟,面对这些送到嘴边的“肥肉”,何建忠没有动心,坚决表示“不会做加盟!”他有自己的看法:开加盟店一旦管理不善,不仅加盟者赚不到钱,品牌的口碑也可能就此损害,他宁愿自己经营。

何建忠平常喜欢在三镇到处找咖啡馆品尝,现在的西北湖咖啡豆专卖店经营面积小、装修简单,尽管很多客人很满意,但何建忠内心还是希望能够再开一家“像样”的咖啡馆——干净整洁的店面、舒适的座椅、考究的装修,咖啡的品种也更丰富,既有传统咖啡,也有花式咖啡。唯一不变的,仍然是现煮咖啡的品质和味道,他说,“无论我再开一家什么样的咖啡店,味道是不会变的。”(摘自《创业家》)

80后女孩自制小玩意儿 月赚三五千元

2005年大学毕业,2008年辞职创业,开店、制作手工艺品,婷婷毅然选择走自己的路,实现自己的理想。每天,婷婷都会像守着“孩子”似地守着自己的店,有朋友、顾客光顾便招待,无则做做手工,弄些小玩意儿,虽然生意不是特别好,但她觉得很满足,她说能做自己喜欢的事儿,这就是一种幸福。

毅然辞职开创意店

因工作不顺心,婷婷在2008年做



了一个“艰难的决定”——放弃工作,选择“待业”,而那一年正好是金融危机,就业形势严峻。

一天,她在与朋友的聊天中得知,长沙市为了鼓励创业,在黄兴路步行街动漫sky为创业者提供150多个免租金的铺面,免租期限是半年。于是,她急忙和一同学商量,两人凑了一万

多元合伙开起了店。

自制“小玩意儿”月赚三五千

这是一间不到10平米的小店,店里三边都立着木架,架子上摆满琳琅满目的手工艺品。婷婷很自豪,因为这些“小玩意儿”都是她“天马行空”后的作品。“我们自己从北京、广州、上海等地淘了原材料,然后自己设计、制作,几乎每一件物品都是自己缝补出来的。”

婷婷向记者讲述了新店开张的情景。“那天,我和同学正在装修门面,刷

漆、钉架、摆物品……忙得不亦乐乎,突然一名顾客带着女朋友过来询问,而我们才刚刚摆出一些物品,很多价格标签都没有贴上去,但还是被这对情侣买走了第一件。同学就说不用选日子开张了,今天就是最好的日子。”

婷婷说,当天卖出了几件,为讨吉利凑齐“8”件,同学也买了几件,之后的几个月,生意比预计的还要好。“现在已经过了免租期,但除掉每月七八百的月租还能收入三五千元,日子也算过得去。”婷婷觉得很满足。(摘自《华生在线》)

村姑申雨鑫:三年创业路,净赚600万

不到三年的时间,申雨鑫创办的振动棒加工厂销售业绩由当初的80万元提高到了2008年的600多万元。她常说:“我以前的经历是我这辈子最大的财富。”

申雨鑫出身在一个很苦的家庭,父亲是个残疾人,大姐大她8岁,二姐大她2岁,弟弟比她小6岁。由于家里穷,每天经常为了吃饭的问题而发愁。

14岁开始外出打工

在申雨鑫14岁那年,亲戚带她到城里打工。打了2年工后,在申雨鑫18岁时,她和大姐借3000块在桂林开了一间小发廊。由于姐妹俩的勤奋和手艺好,她们一个月可以挣到2000

左右的纯利润。那个时期能挣这么多钱,已经超过普通工人10倍工资了。

就这样干了几年,在朋友的游说下,申雨鑫去了温州,结果在温州遭遇了她人生中最伤痛的事情——她嫁给了一个脾气、性格都不好的男人,最后不得不以离婚而结束短暂的婚姻。

开始第一次创业

在温州的几年,申雨鑫发现振动棒这个市场是有潜力的,凭着自己的努力,申雨鑫筹集到了几万元的启动资金,开始了自己的振动棒经营。

2005年8月1号是申鑫振动棒公司成立的日子,申雨鑫把自己累积的资金全部投入了这次创业中,无论成功与否,她都打算拼一把。

为了把工厂做大,申雨鑫付出了常人几倍的努力,大家都知道,做五金干的都是体力活,一支振动棒做下来大都是三四十斤重,几斤重的榔头每天一敲就是几个小时。

这个产品就连很多男人都不愿意去做,嫌它油污和肮脏,而申雨鑫每天都在做。每天做完活后,申雨鑫的一双手洗半天也洗不干净;每天穿的工作服,一年难得换上几次。一天工作十几个小时,回到住处,申雨鑫腰痛得经常直不起来。

要想做强做大,只有不断超越自己

2006年对申雨鑫来说是个良好的开端,一切都逐渐步入正轨,在保证

老客户的同时,申雨鑫致力于发展新客户。为了长远发展,申鑫振动棒公司一直坚持一个地区只要一家代理商的原则。

这样做虽然让公司的发展步伐有所放慢,但是却保护了代理商的利益。2008年,申鑫振动棒公司加入阿里巴巴并且成为阿里巴巴的诚信通会员,公司开始走上了更加辉煌的旅程。

通过阿里巴巴这个平台,申鑫振动棒公司广发信息,充分利用阿里博客,论坛,也使用付费竞价排名,一举把生意做到了全国各地。半年的时间销售业绩从100多万提升到了600万,在2008年第五届全球网商大会,申鑫振动棒公司获得内贸30强。(摘自《商界财经网》)

71岁创业开服装公司 创业永远不会迟

创业对于大多数人来说,仅仅停留在梦想层面。有的人正在“做梦”,可一直没能迈出第一步;有的人梦了一辈子,梦还是梦,觉得这辈子就这样了吧。而71岁刘锡帮的故事要告诉大家的是:其实创业永远都不会太迟。

71岁老总

每天都打扮得很体面

刘锡帮退休已经11年,今年2月,他带着2个徒弟和曾经的下属,筹备、创建了一家西服公司。

公司位于观音桥步行街的一个写字楼18楼,记者去的时候,他正一个人坐在老板椅上看电视。见我们到了,他递过来名片,上面印着××服饰有限公司、刘锡帮、总经理。71岁高龄,又是公司的绝对“一把手”,刘总真是个名副其实的“老”总。

决策层的名号不是白顶的,眼前的刘总商务范儿十足:梳着背头,戴一副大框眼镜,白衬衣、西裤加皮鞋。“这其实不是我自己臭美,而是对客人的尊重。”刘总说,每天都会把自己收拾得很体体面面的。

退休后到处“打工”

当职业经纪人

在刘总的名片上,还印着一个头衔:高级工程师。刘总说,他在国企里评高级工程师那会儿,还是上世纪80年代。

“创业的念头其实很早就在我脑子里转了,但是因为条件限制,主要是经济因素,它一直都只是在脑子里,没有落实。”刘总说,他退休后就一直在打工,他好几次强调“打工”这两个字,其实他是先后被好几家企业请过去搞企业管理,换一种说法就是时下流行的“职业经纪人”。“这10多年我一直没闲过,去年才从河北回来。”

自学电脑

制作销售培训材料

刘总的桌子上放了一台电脑,“我是前年在河北‘打工’的时候学的,速度不快,但是还是打了很多东西。”

说着,刘总打开一个文档,得意地说:“这个销售培训就是我去学,然后跟公司的实际相结合,自己写出来的一些销售方法,还是有40多页哟!现在我们公司的销售人员都要学这个。”

“我要给大学生带好头”

刘总创业并不是因为缺钱;他和老伴每个月退休工资加起来近5000元,一儿一女都已经成家。

其实在创业初期,刘总的家人是反对的。跟他差不多情况的老年人,大多都是每天喝茶、打打麻将,过着简单、舒适的生活,刘总为什么还要打拼事业?他讲了两个理由。

“这些年,我在不少企业打过工,发现老板对员工都特别苛刻,那时我就在想我要是老板,一定不会这样,所以我要当老板!”这是刘总的第一个理由。

“现在都在说大学生毕业就业压力大,政府对大学生创业扶持的力度相当大,所以我想我就来带这个头,我71岁的老头子都可以创业,大学生肯定也能行的。”这是刘总的第二个理由。

离开的时候,刘总说,他的目标是用3年时间,完成原始积累,然后再建立自己的加工基地,到时候可以解决一两百人的就业问题了。

(摘自《重庆时报》)