

投资 15 万元开家西班牙马靴店

一谈到西班牙，人们首先想到的是斗牛士，并常常为斗牛士的风采所折服。斗牛士脚上帅气的马靴也成为了西班牙的某种象征。在上海市延庆路的一家名叫艾华伦的小店，就将西班牙马靴带进了上海市场，三年来，不仅在时尚圈内积累了超高的人气，还常常卖到断货。

价格不菲的王子靴

艾华伦坐落于延庆路的一个拐角处。如果你只是不经意地走过，或许并不会对这家小小的鞋店行注目礼。如果你是常客，你一定远远地就能看到一个个大大的马靴形店牌高高立于店铺的上头。这家外表看来毫不起眼的小铺子，却陈列着各款来自西班牙的经典马靴。和普通的靴子相比，西班牙马靴的花纹妖娆、华丽、灼灼生辉，样式洒脱帅气；因为都是纯手工全牛皮的，所以拿在手里会有沉甸甸的重量。透过粗犷的外形，仿佛就能感受到西班牙浮光掠影般的红色国土，热情如火的西班牙女郎、活色生香的西班牙舞蹈，以及勇敢无畏的西班牙斗牛士。

据店员介绍，艾华伦的鞋子主要走经典的路线，女鞋中用来搭配礼服穿的鞋子最是物超所值，不但款式新颖，做工也绝对一流；男鞋的数量比

女鞋还多，大部分都是绅士鞋，采用牛皮、羊皮、驼马皮和鳄鱼皮等材料。这些鞋子都出自正宗的“迈哲朗”(Meglan)家族，那是一个从 1913 年开始设计制作并生产马靴的手工作坊，至今已有近百年的历史了。

漂洋过海而来的马靴每双都价值不菲，无论男女款，均一价格为 2480 元。除了马靴，即使是在夏天最为普通的夹角凉鞋，售价也在 400 元左右。

西班牙小伙上海创业

其实，艾华伦的老板是个地道的西班牙人，中文名字叫那华伦。在故乡，他有自己的公司，有房有车，生活可谓悠哉游哉。刚来上海的时候，那华伦在复旦大学念中文；一年之后，他认识了现在的女友，两人一见钟情。三年前，那华伦有了自己的鞋店，聘来了秘书和助手。

选址在大同中求小异

虽然那华伦是名老外，但对在上海选址却有一定研究。他将店址选于此，首先看重的是店铺本身所在的建筑。那是一栋有一定年岁的欧式老楼，古色古香。尽管店铺挂着延庆路的门牌，实则处于延庆路、东湖路和

新乐路三路交叉的核心地段，位处市内较为核心的时尚购物地段，不仅交通比较便利，关键是客流能够得到一定的保证。

创业分析与风险提示

前期投入：投资一家西班牙马靴专卖店的前期费用大约在 15 万元左右，主要用于首期房租、首批存货以及装修等费用。艾华伦的商铺共有上下三层，目前用于营业的为底楼一层，面积为 20 平方米左右。

利润：经营这样一家西班牙马靴专卖店，最大的支出便是房租，每月大约需要 10000 元。雇佣 2 名员工，工资及其他福利每月支出在 3000 元左右。加上 1000 元的水电以及税收等其他开销，每月的经营成本至少要超过 14000 元。

门槛：经营这类具有异域特色的商品，最大的门槛就是经营者有一定渠道和较为便利的条件，可以在海外以较低的进货价格拿到极具特色的商品，以熟悉这类商品为上佳。

前景：随着市场的日益开放，信息通信的日益发达，流行服饰的多元化是一个不可逆转的趋势。这些从近些年的服装流行走向中便可见一斑。在这种服饰潮流的全球一体化进程中，如果能抓住其中富有个性，并且能够代表一定地域和民族特色的产



品，得到市场的肯定将变得更为容易。

风险：在一般人的概念中，马靴是季节性较强的商品，一到夏季将进入销售冰谷。实则，这样的情况在近些年已经发生较大的变化。以艾华伦为例，在夏季马靴会以原价七折进行销售，除开张第一年夏天的马靴销售

差强人意外，其余都有喜人的成绩。在今年夏季，80 双马靴销售所剩无几。尽管如此，对于初入市场者，这仍然是不得不考虑的因素，在加强营销的同时，合理配置好产品结构，以降低起步阶段淡季的风险。

(摘自《理财周刊》)



祛痘吧为什么吸引创业者加盟

面对目前国内祛痘市场参差不齐，夸大宣传、消费者屡次上当受骗的混乱局面，由中国消费者基金会、团中央中国关心下一代工作委员会、中国预防科学研究院环境卫生与卫生工程研究院，以及西北两大医学院教授专家组五大权威机构联合发起、数十位权威皮肤专家共同倡导，全国 30 多省市市区联合行动的“告别痤疮粉刺、效果大体验”在全国已经展开，代表着目前全国最专业、最权威的首家专业祛痘连锁机构——校园祛痘吧，为本次活动提供全程支持，开展祛痘、祛疤、祛斑、祛印、祛黑头特惠回报消费者，活动开展以来，场场爆满，很多朋友不得不排队预约体验时间。

西北大学张萍同学激动地说：“真是没想到，效果真是神了！在校园祛痘吧才体验了一次，我脸上的痘痘就明显好转了，不疼也不肿了，凸起的大疙瘩也变平了，你看、你看……以前就听同学说校园祛痘吧治痘痘是专家，方法独特，效果好，这次一试，果然名不虚传。”

像这样活生生的例子，全国还有成百上千个，痘痘朋友最怕什么？不是怕花钱，不是怕用药，而是怕花了钱，用了药没效果。由于校园祛痘吧专业连锁机构率先对各类类型痘痘、疤痕、色斑、印痕精准分型诊断，对轻度型、中度型、重度型，推出适合各阶段治疗组合产品，一种组合产品解决一种问题，专业的技术，专业的诊断，保姆式治疗方法，不会造成患者使用不该用的产品，避免造成过敏症状的发生。校园祛痘吧 10 年磨砺，全国拥有 200 余家连锁加盟店，其响亮全国的校园祛痘系列产品“校园痘利净”、中药祛疤系列产品、绿色祛斑系列产品、生物除印痕系列产品、多元修护系列产品、生活护理系列产品，供您任意选择，品质全面升级，确保了痘痘朋友少花钱而取得高质量的治疗效果，使痤疮粉刺、疤痕、色斑、印痕、黑头，一次治疗，不再反复，真切切切为患者着想，成为高校学生、社会青年及所有爱美人士首选的全国专业连锁机构。

(摘自《财经网》)

民族饰品店 开创财富之路

消费品位的提升为民族饰品带来了商机，也为人们致富带来了新的希望，一些有浓郁民族特色的饰品，如西藏的“东巴牛皮画”，手饰、手链，珠绣的维族小帽以及云南少数民族民族的银饰越来越受欢迎。

【开店条件】

最好选在人气较旺的商业街区，学校旁边或同类店铺较为集中的地段。

民族饰品店所需面积并不大，一般在 15—20 平方米左右，稍大一点的也不过 30 平方米。

民族饰品投资不大，前期开店投资大约 2 万—3 万元。每月房租最好控制在 2000 元，装修 5000 元，首批进货资金 1 万—1.5 万元，加上店员工资、水电费和其他各项手续费

用，二三万元就可以开店了，属小本经营。

【经营策略】

开民族饰品店首先应确保货源，进货是难题，如藏饰品，从西藏进货，路途较远，要支付一定运输费用。

其次，经营者要有一定的艺术鉴赏力和生活品位，跟得上潮流，对市场需求判断比较准确，因为自己喜欢的顾客不一定喜欢。

此外，店主最好具备一定的美术知识，这样可以自己动手制作一些独具风格的饰品。民族饰品应高、中、低档兼顾，有些高档的展示品主要是放在家中起装饰作用，但卖得最好的还是那些十几元、几十元的中低档饰品。

时下 15 种热门的创业项目

【绿色餐桌】

配送中心可分为城市部、农村部，由城乡妇女协同运作。农村部负责种植、养殖、清洗，包装时令、反季节绿色无公害蔬菜，以及鸡、鸭、鱼和特种禽畜；城市部负责接收订单，送货上门，以及为需要的家庭提供烹饪、清洗碗筷等服务。该项目充分整合城乡妇女两大资源，投资较少，风险性小，市场前景广阔，适合发展中的中小城市女性创业。

【无水洗车】

该项目不需要高技能，大投入，也不浪费水资源，无任何污染，只需订购专门洗涤剂即可。主要方法是：先用节水洗车机(可喷出气体，类似吹风机)将车上的泥土吹去，然后采用超洁无水洗车产品(特殊配置的液体)均匀喷射在车漆表面，用半湿的毛巾或海绵就可以把车擦净，再用抛光巾或干毛巾抛光，脏车很快就可光亮如新。对于较脏及较难清洗的底盘，发动机，轮胎等部位，可以用特制的汽车泡沫干洗机清洗。

【野菜种植】

寻找一块城乡结合处土地，投资种植芦笋、芦蒿、马兰、荠菜等绿色食品，投资小，见效快，市场广，技术含量低，便于掌握。且适应城市消费需要，符合国家菜篮子工程。

【拼图店】

针对时下很多人追求既有个性又能带来情趣的休闲方式，可开一家既能让消费者怡情消遣，又能够装饰家居，馈赠亲友的拼图小店。在

大型商场购物中心租间 10 多平米的铺位，加上装修、人员工资及货物成本等，前期投资需 5 万元左右。值得注意的是，在进货时要注重数量上的控制，在品种上多选，每一品种进货数量要少，要拉开消费档次，满足不同层次顾客的要求。

【露天酒吧】

在酷热难耐的夏天，人们都愿意饮上几杯凉爽可口的啤酒消暑。创业者可以选择在街头广场、公园一角或居民区的空闲地带，支上几把太阳伞，摆上桌椅和啤酒，开个露天啤酒吧。需购置一套制作冰啤的设备，目前市场价位 1 万元左右，加上其他的费用，初期投资 2 万元就可以开张了。主要提供现酿的啤酒、冰啤等高品质新型啤酒，靠新颖和特色招揽顾客。

【代销店】

目前，一些企业为了拓宽市场，减少费用支出，在销售方式上推出代理制。有条件的创业者可以和这些企业合作，开办一家代销店。代销店投资少，风险小，一般在确定营业场所之后，企业只向代理商收取一定的押金，再无其他大的投资。代销店经营的商品由厂家负责送货上门，价格由厂家统一制订，售后服务费用也由厂家负责。创业者只要搞好销售，就可以得到企业固定的分成。

【动漫配件店】

该项目主要经营出售游戏卡和游戏配件、动漫人物模型、游戏战略



【风险提示】

由于大多数消费者现在对少数民族的文化还不十分了解，整个市场也处于待开发的状态，另外该行业对经营者有一定的经济实力要

求，前期投入相对较大，如果没有对产品和市场的充分调查，盲目进入，风险还是比较大的。同时，这种饰品大多是手工制作，销售价格偏高，低消费群体无法接受，因此在选择经营区域时也应注意考虑。

(摘自《中国经营报》)

怀旧用品店有赚头 利润至少 30 %

现时，儿时玩具等怀旧产品在网络上的销售越来越火爆，不少创业者意欲进入这一市场。不过，记者采访一些从业者后发现，该市场虽然利润丰厚，且具备很好市场前景，但也面临竞争日益激烈、市场混乱、货源缺少等不利因素，创业者应该多拓宽渠道寻找货源，同时以藏养藏，才能持久经营。

现状:行情火爆但货源难觅

“如果小时候那些擎天柱、威震天能够留到今天，至少能卖好几千元。”不少人都有这样的感叹。调查显示，有 70%以上成年人对儿时的用品仍然情有独钟，这些用品包括儿时的玩具、文具、书刊、影音等，甚至还包括面霜用完后

的罐子、吃完饼干后留下的饼干盒等等。随便在淘宝上输入“怀旧”字眼，就有约 15 万件怀旧用品出售。据估计，怀旧用品的利润率至少在 30%以上。不过，不少店主们也感叹：想轻松赚钱也非常容易之事。主要是寻找货源。

经验:多个渠道淘旧货

如何寻找货源呢？一些有经验的店主私下传授部分经验。一方面可以从生产厂家拿货，另一方面就从各个旧货摊、各条大街小巷里等民间渠道去淘。

专门的生产厂。看到怀旧产品旺销，也冒出不少专门生产怀旧用品的厂家。比如深圳有大量的玩具厂、礼品厂等等，他们同时生产一些怀旧用品，而且价格便宜，比如有“为人民服务”的搪瓷杯，很多搪瓷厂家还在生产，成本也就几块钱一个。另外，这些玩具厂平时主要针对出口，但有些次品，比如部分油漆略有划痕瑕疵等，就会低价在国内处理掉。

附近的批发市场上去进货。在广州找玩具的话，一般会去海珠广场附近的一德路，那里有很多玩具批发店，有广州最全、最大型的玩具大厦，耐心地花时间去淘，也能找到不少儿时玩具。

旧货市场。有买家说，为了寻觅到一些儿时小人书，她经常到旧书店、报亭等地方，逐家询问寻找。

废品收购站。可以定期去找废品站或收荒匠，从他们手中能以极低的价格(旧书往往只要几毛钱一斤)获得不少宝贝。

自己动手。比如儿时的怀旧音乐、电影和电视，完全可以自己搜集下载，刻录成光碟后出售。

提醒:真货仿货要说清楚

把握营销方向。目标客户主要是 70 年代出生的人，他们很容易怀旧，那是因为那个时代人的童年和现在孩子

的环境简直是天翻地覆，要摸准这些心理，造成情感共振。在营销中，要注意强调产品的保值和收藏鉴赏作用，这比强调它的功能效果要强得多。

注意避免纠纷。这些怀旧用品五花八门，有些是真货，有些是仿货，因此，在销售的过程中，最好注意向顾客进行说明，以免造成不必要的麻烦。

留住老客户。有店主说，每次有人来光顾我的生意，我都会记下他们的姓名、地址、电话、背景和喜好，尽量了解客人的口味，让客人留下好印象。还会根据不同顾客的口味，挑选一些顾客爱好的物品。

注意产品单一风险。因为收藏原因，商家手头的怀旧物品往往单一，可以延伸商品范围，比如红色经典、怀旧铁皮玩具、学习用品、生活用品、革命服装装饰品等等，以达到收入的多元化。

(摘自《广州日报》)

