

恋爱培训公司:从成人之美中赚钱

有人问,谈恋爱还用人的教吗?可一项研究表明,智商越高的人往往情商越低,很多高学历的白领男女早已过了谈婚论嫁的年龄,但在生活中却屡屡经历恋爱的失败之痛。到底是个人的情商低,还是和自己想找的人没有缘分?他们非常需要有人为其指点迷津。因此,有人就专门盯上了这一商机,有模有样地开起了“恋爱培训公司”。

于国燕曾经是一家省属大型企业的工会干部,虽说收入不是很高,可朝九晚五的生活也过得非常惬意。但是后来,看到很多朋友和同事都自己经商开店,并且事业均小有成就,这让她非常羡慕。

在经过一番市场调查之后,于国燕决定辞职开一家婚姻介绍所。几个月下来,她先后组织了上百次会员单独见面以及白领男女沙龙活动,但她却发现自己婚介的成功率极低。并且因此顾客也越来越少,由于投入大、收益小,最后连房租都成了问题,只好关

了不下 20 个优秀男士,但都没有成功。后来,于国燕和她交流后发现,由于受传统家庭教育的影响,她在爱情上太不主动,所以让很多男士产生误解,最后都离她而去。针对这种情况,于国燕先安排咨询师对她进行心理疏导,并引导她学会向男士表达自己真实想法,如果遇到自己倾心的男士,可以主动去示爱。经过一段时间培训和疏导,这位小姐很快找到了如意的伴侣。

专业经营走向成功

一炮打响之后,“恋爱培训公司”的业务量不断增加,为树立自己的专业品牌,于国燕专门聘请了两位大学的心理学教授作为公司的特约顾问,对于部分特殊客户和高端客户,她和专家一起为其设计专门的婚恋心理调节、培训方案,实行一对一贴身服务,并且及时总结经验,不断向人性化、专业化发展。

另外一项培训的主要内容就是



让客户学会认识别人。对于婚恋,多数人毕竟没有太多经验,有人说找伴侣就像选股票,没有眼力的人选的是经过包装的垃圾股,有眼力的人则会选有潜力的“黑马”股,所以,于国燕的恋爱培训公司就专门教人练就眼力,学会从对方的综合情况分析、衡量、判断,最终选择“潜力股”。

(摘自《大众商机》)

网上开店反季节营销赚大钱

9月下旬的北京已经入秋,王静在网上的服饰店进货时却忙进了一大堆各种款式的 T 恤和短裙。这些已经过季的服装在王静眼中却是国际市场上买家热衷的,特别是刚刚进入夏季的南半球国家,更是王静网上服装的大买家。王静表示,从 2004 年 9 月以来的一年时间内,她的外贸客户增长了接近 100%。

2004 年 12 月的一次偶然机会,王静把几件夏天穿的吊带衫登录到商品列表里,却意外地发现很快被一些身处热带国家的买家抢购而空。在接下来的几次外贸经历中王静发现,由于各国地域和季节的差异,从夏天的吊带衫到冬天的厚棉服都会有外国买家光顾。

“冬天卖夏天的衣服,成本之低当然可想而知啦。”她对自己发现的这个反季节商机颇为得意。而事实也证明了她决策的正确:店里的反季节服饰都十分畅销。

由于时差的关系,大部分的国外买家都是晚上浏览网站,交流信息。王静根据这一点特意安排了自己的工作时间,白天进货、拍照、登录物品,晚上回答买家提问,每天忙得不亦乐乎却有条不紊。“我总是会在他们需要我的时候准时出现。”

经营秘诀

突出价格优势

和一些卖家仅凭处理过的图片来招揽客人的做法不同,几乎和每一个远隔重洋的客人第一次联系之后,王静都会通过 msn 视频展示商品的实物让买家详细挑选。她还会非常仔细地替买家分析各种邮购的时间和费用,甚至有时会托出国的朋友顺路带过去,为买家节省邮费。“由于我卖的衣服和国外比起来便宜很多,加上比较相信我,他们都愿意等,每次一买就几十件。”

价格便宜其实也是沾了反季节的优势。一般厂家都会在夏季到来之前就就把夏季服装清货,而服装店则会提前在秋季到来前就进秋季的新货而把夏季的货清掉。而这些过季服装清货的价格一般都非常低,甚至可以低至原价的 1-2 折。

重视感情交流

在年轻服饰的经营中,王静恪守着自己的独特,每件衣服都有自己的风格和品位,“每家店一定要有自己的风格,才能吸引人,很多国外的留学生朋友都相信我的眼光,他们甚至有时会直接告诉我要多少件怎样的风格,然后让我来选择搭配。”

这些顾问性质的服务都是免费的,目的只有一个,加强这些国外客户对网店的感情。对于国外客户的商品留言等信息,王静一般都会仔细察看,根据这些留言及时调整服装货品的风格和种类。

投资建议

多看英文时尚杂志

很多人做海外交易常常头疼要过英文关,王静当然也不会忽视这点。“商品的英文说明不能只是原文照翻,要看好国际流行的特色,加一些时尚建议”,说明也是一种宣传,她坚持不能只走过场,为这还订了很多英文时尚杂志,也经常去各个国家的时尚网站浏览。她的物品说明不仅详细而准确,更重要的是给买家提出了很多能实际应用的搭配建议和流行指导。

(摘自《世界创业实验室》)



大四学生开网店卖婴幼儿用品 月赚 20 万

徐洪斌,正在宁波大学信息学院上大四,稚气未脱的他已经是一家贸易公司的总经理,开有月销售额超 90 万、利润达到约 20 万的网店,专卖婴幼儿用品。

前三次创业没赚到钱

徐洪斌 1987 年出生于湖州,2006 年 9 月,他考入宁波大学信息学院计算机专业,刚踏入校门半个月,他就通过一家家教中介公司找到一份家教工作,在双休日给家住市区的一位初三学生补课,每小时 20 元。后来,他又找了另外两份家教,双休日一家接着一家去上课,最多的时候,他双休日要上 16 个小时的课,赚 300 元钱。

这种“疯狂”的家教生活大约持续了一年,徐洪斌发现做家教中介赚钱更轻松。上大二后,他就在宁波大学附近租了间房子,办起了家教中介所,为了扩大家教中介所的影响力,他还在报纸上、墙体上发布过广告。做了半年后,他发现自己基本没赚钱,开始淡出这个行业。

徐洪斌的第二次创业是买卖二手笔记本电脑。上大二时,经朋友介绍,他购进了一批日本人淘汰的旧笔记本电脑,通过在校园论坛上发帖,他卖出了 10 多台,每台有 200 多元的利润。

卖完这批电脑后,徐洪斌开始在淘宝网上搜寻二手笔记本电脑,发现价格便宜的,便买下来,再卖给宁大的学生。但几个月后,他发现这个行业钱也不好赚,因为二手笔记本电脑卖出后很容易坏掉,一出问题,买电脑的同学就会找到他,他得去修,很花时间,有时还得花钱给同学补配件。这次创业,也没赚到钱。

徐洪斌的第三次创业,则是倒卖书籍。有一次,他在鼓楼逛街时,发现一家书店的武侠小说很畅销,而且价格很便宜,便以很低的折扣进了一大批,闲暇时

85 后小伙 2500 元创业 年营业额超 3000 万

张帅,25 岁,青岛小伙,2006 年只念一年大学后毅然退学,拿着向父亲借来的 2500 块开起了网店卖小家电,短短三年后,跻身当年度的国内 C2C 十大网商,如今他的“良品生活”已经是淘宝网最大的电商家铺之一。

去做你愿意做的事,失败了老爸养你

“我老爸过去就是做生意的,而且一度做得很大,但在我上初中的时候,生意失败了,一家人从原来的大房搬了出来,还欠了人家很多钱,父亲开始开出租车,母亲在餐厅做服务员。从那个时候我就想,以后我一定要努力让这个家的生活再好起来。”张帅说,从那时起创业赚钱的意识从就已经在他的心里埋下了种子。

“上大学以后我学的是人力资源管理,但实际上在学校的那一年里我基本没怎么上过课,每天就是翘课玩游戏,也就是从那个时候我第一次接触到了电子商务。”张帅告诉记者,自己第一次上淘宝是去买游戏点卡,但当他接触到这个商务平台后突然意识到这将是

个赚钱的好机会。

“一开始我在网上开店卖饰品,没有经验没有货源,坐着火车去北京上货,成本很高,很快就赔上了我和女友的所有积蓄。”这一次的生意失败并没有让张帅放弃,他开始反思自己失败的原因,要赚钱必须要找到最低价的货源,而自己一个做小家电生意的亲戚进入了他的视野。

“当我跟我爸提出我要退学开网店的时候,他说了一句话,感动得我差点

哭了出来,他说:‘儿子,去做你愿意做的事,失败了老爸养你。’”就这样当他第一次为自己的人生做决定时,老爸站在了他的一边,还拿出了 2500 元的私房钱帮他创业。

第一笔单,为省钱步行三小时去送货

“我不后悔,到现在也觉得自己的决定是正确的,三年后其他同学大学毕业时,我的网店‘良品生活’已经初具规模了。”张帅说至今他还清楚地记得 2006 年 6 月份自己的家电网店做成的第一笔生意。

“那时候因为没有钱,都是去求供货商赊账,按月结算,那次是青岛的一位买家买了一台 200 多块的榨汁机,为了做成这笔生意,我的要价只比进货价高了两块钱。”

张帅回忆说,那时候提货地点在福州北路附近,而客户家在四方利群附近,他为了省下两块钱的车费,步行了三个多小时才把货送到。“去到那里才发现忘记带发票,第二天又坐车去给人家送,这么算下来其实那笔生意一分钱都没赚到。”

客服、送货、店铺更新,创业初期网店里的所有工作全靠张帅一个人完成,一天只能睡两三个小时是常事儿,就这样忙碌了半年,“良品生活”终于在宁国三路上租下了一间 50 多平米的仓库做办公室,招聘了第一批员工。

“良品生活”迅速地成长着,到 2008 年成功跻身国内 C2C 十大网商,2009 年一年的销售额突破了 3000 万元。

37 岁“老农”网上卖农产品 今年预计销售额达 80 万

记者见到陈伟强的时候,看见夫妇二人正在不停地催促 8 名员工装货,因为上海某某市场一客商在网上催着要 100 公斤鲜菱角。“这两天气温突然下降,成熟的菱角烂得快,不赶紧采摘就会造成很大损失。”37 岁的陈伟强是金荷农庄负责人,只有初中文化的他,却是一名网络高手,他种植的农产品基本上是通过网络销售出去的。去年,他通过网络销售了 46 万元的农产品。

农产品网上销售

去年,陈伟强在村里承包了 680 亩土地用来种植水稻、莲蓬和菱角。其中莲子种了 165 亩,菱角 35 亩。为此,他还特意开了个农庄,名为“金荷农庄”,并雇了 8 名员工。

“现在,莲蓬隔一天摘一次,每次可摘三四千个,菱角一次可摘 150 公斤左右。”陈伟强说,前段时间,他每天至少要摘 400 公斤菱角,莲蓬则一天要摘两三个。

“这么多的数量,却从没为销路发过愁。”说起销路,陈伟强显得挺自信。

他说,种的菱角和莲蓬都是通过网络销售出去的,零售的很少。

陈伟强说,他是义乌农民信箱的会员,平时一有农产品成熟就往农民信箱发,久而久之就有了一批稳定的外地采购商,然后他把这些客商成立了一个 QQ 群,只要客商需要他的农产品都会及时和他联系。

目前,陈伟强采摘的莲蓬主要销往江苏无锡的一家莲子收购公司,该公司要他每天发送 1000 个莲蓬;菱角则主要销往上海,有顾客给他下了每天 100 公斤的单子。“虽然这段时间菱角和莲蓬的产量较前段时间有所下降,但价格还是不错的。”陈伟强说。

“老农”是个电脑迷

陈伟强说,他初中毕业就开始种田,现在也称得上是一名“老农”了。说起上网销售农产品的事,陈伟强说这是政府帮了他的忙。

2005 年,廿三里街道推出免费为农民培训电脑技术的培训班,他和村里的另外两名市场经营户参加了首期培

训。“参加培训的多为市场经营户,种田的农民很少。”为了学电脑,陈伟强每晚都要骑自行车到廿三里镇中接受 4 个小时的电脑技术操作训练,3 个月

后,他成了村里唯一拥有电脑技术培训结业证的农民。

当年,陈伟强除了种地,还养了 500 多只山羊,苦于山羊销路不好,他想到了网络销售。于是,他花 4950 元钱买回一台电脑,尝试网上销售。没想到萧山一个客户很快向他发来订单,以高出义乌本地价 2 元的售价要了他养的 500 多只山羊。

掘到这第一桶金后,他开始真正迷上了网络,养成了每天都要上网的习惯。后来,经人介绍,他成了义乌农民信箱的会员,销售农产品的渠道就更宽了。

由于农产品好销,陈伟强租种的土地就越来越多,去年承包的土地达到 680 亩。今年虽没有继续扩租,但种植的农产品却变得更丰富了,今年他种植的西瓜、蔬菜就有 80 亩,“今年种植的品种比去年多,产量也普遍比往年高,估计今年的销售额不会少于 80 万元。”

(摘自《浙中新报》王志坚/文)