



天佑吉运方锡雨：开光服饰掘出 200 亿商机

2009 年 5 月，方锡雨到香港旅游考察，偶然看到一家“天佑吉运”服装店。“上联是传承中华文化，下联为传递菩萨福音，横批天佑吉运。”店门两侧的对联吸引了他。

“看完天佑吉运的历史渊源，突然有一种触电的感觉，一瞬间豁然开朗，冥冥之中指引着我的那种力量在那一刻接通了。”方锡雨说。2009 年，方锡雨将天佑吉运品牌引入大陆，并在福建投资建厂，把总部和品牌事业中心设在了厦门这块福地。

用耐克面料定制平价服装

从香港回来后，方锡雨做了全面的市场调查。他发现大陆市场上本命年产品只有内衣裤、袜子系列，颜色为单一的红色，目前行业存在杂乱、分散，真正意义上的文化内涵未被深入挖掘，缺乏真正的大品牌。

如何出奇制胜？方锡雨蹦出一个想法——很多人都听说过“开光”，但没有亲眼目睹，如果让更多人眼见为实，会大大增强产品的信任感。

一般厂家的做法是请法师到店里去开光，而天佑吉运每一批产品都运到寺庙法堂上，在观音菩萨佛像前开光并全程摄录整个仪式，把佛文化种进人们的心田。

如何传递福音？天佑吉运的每件衣服，都绣有观音菩萨的护身符。“在东南亚华人圈子，天佑吉运的认可度相当高。我做的不仅仅是销售服装，而是通过天佑吉运的因，传承中华文化，让更多的人与佛结缘，获得吉祥、好运，开启内在智慧，让生活多一些欢乐，少一些烦恼，增长一分福报。”

天佑吉运选用与阿迪达斯、耐克相同，或者来自同一条生产线的面料，销售价格却控制在国际品牌 7 折以内。

五年再造 300 百万富翁

“送礼送天佑吉运、本命年穿天佑吉运、做生意当官者穿天佑吉运，是我们的战略目标。”方锡雨说。

2011 年已投入 2000 万扩建，除了添置厂房设备、机器设备更新、设计研发、品牌宣传，更多的用于扶持加盟商，对偏远的，少数的加盟商会更多的优惠政策。

“前期会在山东地区进行大规模的品牌投放，因为东北部的人群对天佑吉运的认知度相对较低，明年还将上央视进行品牌传播。”方锡雨描绘着自己的蓝图。

“2011 年，我们免收加盟费、保证金、管理费，开业赠送宣传资料，首批进货也降低到 5 万，并且对特别有创业愿望，资金又有些困难的加盟商，我们还有缓收 30% 进货费的扶持政策。对一个国际品牌来说，门槛相当低。”

方锡雨告诉想实现自己人生理想的人：“放弃天佑吉运你一定会后悔，未来 3—5 年公司上市之后，我要每一个加盟商与公司共同成长，我提供平台、资源，加盟商来管理，最终成为天佑吉运这个品牌的股东，5 年再造 300 个百万富翁，实现传承中华文化，传递菩萨福音的使命。”

（摘自《商界财视网》雷乐敏 文海军 钱磊 / 文）



3 万元开个 DIY 丝巾小店

行了简单的布置装修，没花多少钱，但却精致温馨。据林岚介绍，制作小丝巾的方法很简单，只要有一台缝纫机、一台锁边机、一个电熨斗就可以了。而她这些机器设备全部选用购买二手货，用了不到 3000 元，就全搞定了。

这样接下来的投入就是进货了。林岚表示，第一次进货资金不要太多，一般不要超过 5000 元。这样，总投入能控制在 3 万元左右。她认为，这是最适合的投资金额。店铺最好选择在一个交通比较方便，适当靠近人流量较大的繁华地区，比如北行，来往客人多，而且学生和时尚白领比例大，这就是比较适合的地。门面不用大，但招牌和名称要醒目，避免在城郊和交通不便的小区里开店，布置要轻松随和，舒适而随意，方便双方交流。

经营秘诀：

有特色，还要有价格优势

一、认面料，做出价格优势

开丝巾店，首先要有丝巾材

质方面的比较专业的知识，面料以丝绸为主，也有纯棉、纯麻。一般真丝的面料比较好，不过真丝下面又分很多种类，雪纺、西丽纱等等，这需要很专业的能力去分辨。购买面料时，最好利用夏季市场上轻薄面料花色品种多的机会，到布匹批发市场或专卖商场购货。充分利用面料的尺寸大小进行剪裁，制作成各式方巾、围巾、披肩、头饰和胸饰。这样，自己制作的小丝巾不仅特色足，还比生产厂家的产品成本低得多，价格上具有竞争力。

二、掌握多种系法促销

将制作好的样品在柜台、货架上进行展示，以方便顾客进行挑选。经营者要尽量掌握各种丝巾的不同系法，并向顾客加以介绍，将会对销售丝巾有帮助。

三、开设搭配课程带人气

林岚认为丝巾是女人飘动的情绪，总在不经意间轻轻流露。每条丝巾、每种打法和每种搭配都反映着不同女人的不同心态和情怀，也一直是增添女性魅力最有效的装饰！不过，她也发现喜欢丝巾的女性不

少，但是真正能跟衣服等协调搭配的却不多。所以，她定期开办培训课程，还印刷了精美的小册子，得到了很多客户的认可，并结交了许多朋友。她用这种方法，将自己的丝巾 DIY 做出了品牌，做出了个性。

风险提示：

选准位置，备足流动资金

1、一定要保持 2 万元左右的现金流，因为 DIY 小店需要一定的客户等待期，这段时间，小店可能不赢利。

2、选择地址一定要头脑清醒，有些繁华路段并不适合，主要看这个区域的消费人群，丝巾更适合白领集中的地区，要检测好客流。

3、把握好进货渠道，这关系到小店的生命线，要多研究，多比较，这样才能保证材料质量。

4、要有设计能力，跟随潮流和时尚。同时，可以兼营装饰品等，这样可以弥补丝巾的淡季收益。

（摘自《时代商报》王雪 / 文）

水晶牙饰：牙齿美容中尚未开发的商机

水晶牙饰的兴起源于欧洲，品牌来自于瑞士和韩国。在牙齿上贴上钻石形状的水晶，能给人们带来更为灿烂的微笑。目前在北京、上海等地，水晶牙饰已经很常见。

【项目特点】

水晶牙饰一经推出就受到了年轻一代的青睐，展现个性，突出自我、青春的气息锐不可当，而对于事业有成的人更增加了一种自

信和魅力。这种牙饰是从瑞士来的舶来品，看起来像一颗小小的圆形钻石，但它其实是一种高级玻璃物质，取材于天然水晶，有透明、红、蓝等颜色，直径在 1.8 毫米—2.5 毫米之间，可以镶嵌在牙齿表面。由于只在牙釉质层面进行操作，因此不会破坏牙齿。戴一段时间后，如果感觉腻了，可以摘下来保存，想戴时可再镶上。由于是进口货，价格不菲。

【投资情况】

租用一个 10 平方米左右的门面，每月租金 1000—2500 元。相关的镶牙、洗牙设备和器械需 1 万元左右。购置一部分水晶牙饰、粘合剂，花费 5000 元。加上办理相关营业执照和许可证，必要的门面装修等，整个投资可控制在 2 万元以内。

【效益分析】

根据不同颜色、直径大小，每颗水晶牙可收取不同的费用。以目前市场上的最低价格 60 元计算，平均

每 5 天有人来做，每人只做 1 颗，则在 3 个月内就能收回投资。

【经营建议】

装水晶牙饰和洗牙、补牙等一样，要求有一个清洁过程，使用的器械、粘合剂是否消毒无菌至关重要。对于有明显口腔疾病的人，建议其治疗以后再来做，以免产生纠纷。如果能聘请到专业的牙科医生则更好，可以同时开展洗牙、镶牙、矫正牙齿等业务。

（摘自《世界创业实验室》）

老邓纸上烤肉加盟店 连锁加盟商机不容错过

连锁店的模式已经成为企业和团队扩大规模，不断发展的一种方式，同时经过多年的运作也被越来越多的创业者所接受，同时也在不断地创新中发展。目前，连锁行业自创品牌已是屡见不鲜，这也是提高竞争力，增强产品识别性，提高品牌知名度，提高行业竞争力的重要手段之一。

老邓纸上烤肉，经过 20 多年的品牌建设，多年前就在黑龙江有了

一定的知名度，同时在辐射东北乃至中国的大部分地区也有了很好的成绩，已经成为东北地区知名餐饮连锁品牌。而伴随着老邓纸上烤肉加盟店的不断发展，加盟者也得到了一份羹。

2011 年，中国的连锁加盟行业迎来了第二波“井喷式”发展，品牌投资项目——“老邓纸上烤肉”将为无数创业投资者带来更多的商机与财富。

俗话说，知己知彼，百战百胜。创业者在选择连锁加盟项目时，要充分掌握相关信息。例如，该项目的市场前景如何？赢利状况如何？投入资金多少？竞争激烈程度如何？老邓纸上烤肉只针对年轻群体和家庭，所以群体覆盖面广，而且这类人群经济基础也属于中生代，而且老邓纸上烤肉可以满足三线城市的消费水准，所以不必担心价格问题。同时老邓纸上烤肉可以烤制上百种食

品，无论是烤肉、烤蛋、还是蔬菜、面食都没有任何问题，所以可以满足大多数的消费者胃口。

老邓纸上用了二十多年的沉淀，拥有自己的专利技术，自己的技术人员，而且已经有了超过 50 家加盟店的经验，而目前的已有加盟店仍满足不了市场需求，在等待着更多的创业者一起来填补这个市场空白，一起在饮食业创造老邓纸上烤肉的神话。

（摘自《千龙网》）

仟佰惠：第一彩妆超市的状态美学

发现彩妆的“状态美学”

仟佰惠曾经的辉煌是有目共睹的。2009 年 11 月 1 日，仟佰惠在广州花都狮岭镇店开业，一个月铺金仅 1 万余元的店面，创下了日销售额 1.5 万元以上的佳绩！

2010 年 7 月，广州骄阳似火。天河又一城内的仟佰惠彩妆超市旗舰店开业大半年以来，单店营业额已达每月近 20 万元。同年夏天，在广东、山东、福建、湖北、浙江、北京等地开起的 40 余家加盟店中，月营业额普遍在 10 万元以上，利润率可达 50%。

2010 年下半年，很多中小城市的加盟店在开店三、四个月，后，陆续出现亏损，亏损的原因有很多，比如地段不好，人流量不足，产品严重滞销，现金流短缺，终端店面出现问题，让奔跑中的仟佰惠倍感压力，贾秉强在狂躁中冷静下来，开始对仟佰惠的商业模式提出质疑。

“通过长时间的市场调研，我们发现，‘好卖’策略在市场开拓初期可以取得良好的效果，但是从长期经营策略上看，这种业态注定不会长久，因为，低成本运营没办法满足顾客真正的需求，也不能提供深层次的会员服务，很难留住顾客产生二次消费，所以顾客流失率很大。”贾秉强告诉记者。

加盟商：由个体到企业化转变



中国目前有 30 多万家化妆品店，化妆品店的毛利率在 30% 左右，基本上每个县镇都有大的化妆品店。但是极低的利润和与房租的不断攀升形成巨大的冲突，而仟佰惠凭借它的研发和渠道优势，以及对加盟商让利政策，每个终端店的毛利率都将达到 60—70%。

“现在的很多彩妆企业都是靠加盟费或连锁费来赚钱，不管项目的死活，而仟佰惠承诺给加盟商最大的支持和让利，保证每个终端店和加盟商都等得到长远的发展，这主要体现在四个方面。”贾秉强告诉记者。

其一，仟佰惠目前只收取加盟商 10% 的加盟费，一两千块钱左右，并且承诺如果加盟店半年或一年的销售额度没有达到预期的目标，会

将加盟费全部退还给加盟商，并且全部接受滞销产品。

其二，目前市场上的化妆品分销渠道都是比较传统的方式，从省代到地区级代理再到终端店，在省代一级，化妆品公司给予的折扣往往是 3.5 折，而仟佰惠取消了中间的环节，直接从厂家到终端店，享受的折扣同样是 3.5 折，这是仟佰惠新模式转型后，对加盟商最高的让利，因为之前 4.5 折，这保证了加盟商有充分利润“可图”。

其三，仟佰惠招商人员的业绩是和加盟店的日常业绩是挂钩的，这种激励措施促使了招商部工作人员在对加盟商的帮扶上会更加的深入和细致，从前期选址到后期装修、培训、配货等等，一对一帮扶，争取开一家店就赢利一家店，而不只是

片面追求加盟商数量。

其四，优秀加盟商都会纳入仟佰惠人才晋升渠道，如果加盟业绩非常棒，可以直接晋升地区总代，给予更多的培训和政策支持，比如让加盟商参与到公司的研发中来，针对加盟区域特点，给予特销商品 OEM 代工的权利，将加盟商纳入仟佰惠公司企业化运营的轨道中来，完成由个体到企业的转型。

另外，仟佰惠已经整合一件“大事”，据贾秉强透露，仟佰惠已经和全国 400 多家百货商场，200 多家 SHOPPING MALL 达成战略合作协议，仟佰惠将在全国 400 家商场里开设专卖店，80% 交给代理商去做加盟，直营店只有 100 家左右，这切实保证了加盟商的利益，降低了开店风险，同时也为仟佰惠模式的全国快速扩张铺开了一条捷径。

“在仟佰惠强大的品牌运营模式下，把每个加盟商到当做自己的战略合作伙伴，最大限度地支持和帮助加盟商，让每个加盟商都感到仟佰惠是自己的事业，让每个加盟商都将成为当地最大的彩妆连锁品牌。”

据贾秉强透露，公司 2012 年正式启动上市计划，而未来两三年，仟佰惠的基础投入将会超过 3 亿元，这其中最大的两块就是产品研发和品牌建设，在如此强大的资金支撑下，仟佰惠定会在彩妆领域，绽放无比绚丽光彩，让这只吉祥鸟儿，飞向更高的天空。

（摘自《商界》钱磊 / 文）



10 大 DIY 创业项目值得一试

【DIY 巧克力坊】

巧克力是许多人的最爱，它口感香滑，营养丰富。现在一些精明的商家，做起了手工制作巧克力的生意。给顾客提供原料和工具，想吃什么样的巧克力，顾客自己做。

巧克力的制作过程并不复杂，只要把巧克力原料熔化，倒入特制的模具，晾几分钟再扣出来，就可以了。在不大的操作台下面有两个火眼，是专门用于加热原料的。如果没有美术功底也不要紧，往模具里倒巧克力汁就可以了，巧克力干了，各种各样可爱有趣的巧克力就制成了。简单、方便成为了巧克力坊的一大特点，再加上巧克力象征着甜蜜的爱情，所以深得年轻人的喜爱。

【DIY 剪纸吧】

目前，这种 DIY 的剪纸吧，采用磁性剪纸的工艺手法，简化了原本复杂的剪纸工艺。通过简单地学习，就能剪出漂亮的纸花。这让很多喜欢剪纸的朋友找到了学手艺的地方，也让很多喜欢古老艺术的人们多了一个大饱眼福和大展身手的地方。

【DIY 饰品店】

年轻人追求的就是个性，就是独一无二。自己动手做饰品既满足特立独行的需要，又是时尚的象征。

在这些饰品店内，顾客可以自己拿一个小容器进行自选。然后再挑选线绳，也可自行制作。饰品珠价位从几毛钱一个到几十元一个，做一个成品饰物大约需要几十元到上百元。这个价位与商场的饰品价格虽然不相上下，但因为是 DIY 方式，每一款成品都是独一无二，而购买者也可从制造中得到很大的乐趣。

【DIY 陶吧】

一个转台，一个拉胚机，一块泥巴，坐在台前，用自己的双手捏出一个喜欢的造型……是不是很有《人鬼情未了》中经典情景的味道呢？

陶吧的幽静给很多人提供了一个修身养性的绝佳处所。用一块泥巴，捏出自己喜爱的物品，也成为了很多人休闲的乐趣。而如今的陶吧内涵似乎也已经不是传统的“陶瓷艺术”概念了，而成为了尽情发挥作者想像力和创造力的一种新兴的陶瓷艺术。

【DIY 石膏彩绘店】

石膏彩绘属于时尚类技术，在国内刚刚起步，目前只有浙江宁波、沈阳、吉林等少数地区有这类技术，其他大部分地区市场还是空白。DIY 石膏彩绘深受学生、家长和青年人的喜爱，市场前景广阔。

【DIY 蜡烛香薰店】

DIY 蜡烛制作时应尝试制作全部款式，一些店主自己认为某类产品不热销就完全不予制作。记住你是替顾客挑选，而不同顾客的品位和要求应该都是不一样的。货品尽量做到精致、齐全，才能吸引眼球。

【DIY 植物宠物店】

随着现代人对个性化产品不断增长的市场需要，DIY 植物宠物店今年在国内发展很快，不论是在繁华的步行街，还是在学生消费相对集中的文教区，甚至在小店扎堆经营的夜市旁边，总能见到它的影子，成为一种新颖、时尚的投资形式。

【DIY 模型店】

漂亮又仿真的展示品也常会吸引女孩的注意力。从几十元的迷你简易摩托车，到 2900 元的遥控赛车，质量自不必赘述。

【DIY 服装店】

与普通服装店相同，但你可以自行设计服装样式，如果感觉自己改不好样式，店主还可以帮你改。

【DIY 蛋糕店】

卖蛋糕的小店随处可见，由顾客动手做蛋糕的 DIY 店受到越来越多喜欢“追新逐异”的 80、90 后的年轻人喜爱。顾客花百余元和面、烤蛋糕、抹奶油，自制蛋糕已成了一种风尚。

（摘自《慧聪网》）