

2012年:4个稳赚不赔的项目等着你!

2011年又走向了尾声,2012年悄然而至。2012年自己创业做什么好?专家根据市场动态为大家解读2012年自己创业做什么好!

【精品零食】春节期间,无论是走亲戚话家常,还是会朋友叙友情,零食是必不可少的。而且,随着生活水平的不断提高,包装精美、口味独特的精品零食备受青睐。因此,开一家精品零食店,采购一些普通超市所没有的风味零食,集中上千个品种,再配上湘味、川味、京味、东北味、台湾味等不同口味,生意不愁不好。既然是精品零食,一定要求新、求精。不仅要好吃,更要漂亮。包装精美,属送礼佳品,而且口味好是吸引回头客的关键。以巧克力为例,除普通巧克力外,还有巧克力粉、巧克力浆、巧克力礼包等,品种要多样化,适当可考虑进一些进口的零食。此外,拿货时还要注意食品卫生与保鲜问题,优质商品才能赢得消费者的喜爱。

水货刷机商机大

高振刚不久前才从一家移动互联网公司离职,创办了一家以“刷机”为主的公司。事实上,这家不到十人的团队只是深圳数百个“刷机军团”中最普通的一员。

高振刚在那台市的手机卖场里转悠了一圈,发现“刷机”一次的费用为80元。这不是刷机市场的最高价。在山东聊城,高观察到的另一笔刷机生意则为150元。据业内人士透露,仅最火的华强北一地就聚集了近百家刷机档口。如同华强北许多“闷声发财”的生意一样,“刷机”的出身讳莫如深而又人尽皆知——水货手机。由于原本面对的是海外用户,水货手机进入国内市场后难免要通过软件“汉化”,这便是“刷机”的雏形,也有了“十水九刷”一说。

最早嗅到商机的是一群与移动运营商关系不错的人。张小军便经历过那段历史,四五年前他曾在华强北倒卖过水货以及翻新手机。早在功能机时代,他便观察到开始有人前来和水货刷机服务商合作,在汉化的同时,通过浏览器的标签或功能菜单植入运营商的数据业务,从后期用户点击消费中获取源源不断的收益。这段“金子般的日子”在2009年左右一去不返。我们现在知道,这群人一度有个与“过街老鼠”无异的名号——SP服务提供商。

然而,不断壮大的智能机水货市场很快给“刷机”生意注入新的活力。记者从多方渠道获知,目前水货智能手机在国内智能机市场的出货份额约在40%—60%之间。其中一位业内人士甚至提供了更为确切的数字,水货智能机的月均出货量约为180万台。而在国内智能机普及初期,水货比重无疑更高。

本质而言,智能机无疑有着功能机不及的应用拓展性。但对于对应商店“复杂”的注册程序和“高危”的支付手段极不适应、习惯获得免费网络资源的国内用户来说,他们更容易接受那些主动推送到手机上、选择不繁琐、最好是免费的应用。

于是,水货手机厂商的“特殊渠道”像一个巨大的黑洞,吸引了大量的手机应用开发者、平台开发者、ROM制作者、方案设计公司、运营商以及风险投资商们。

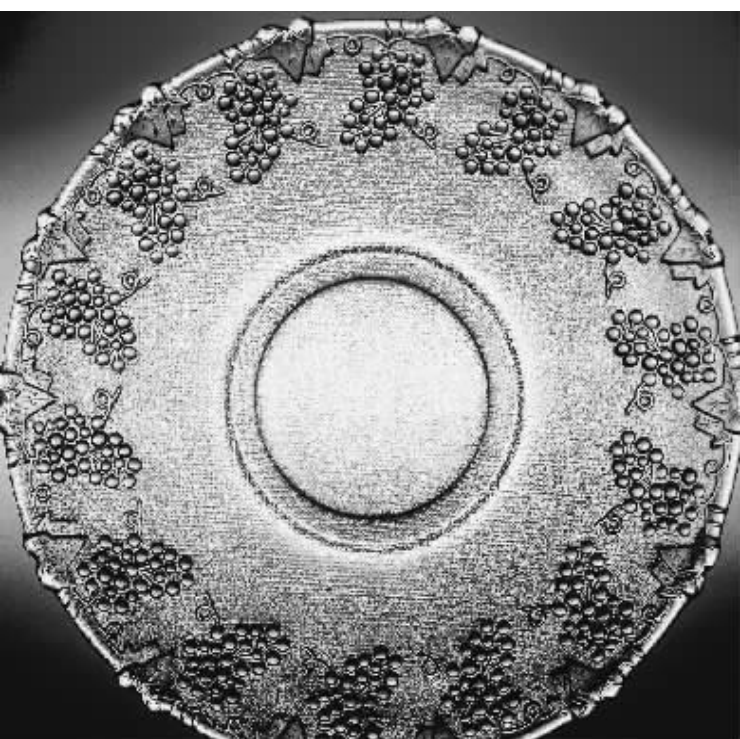
刷机,看起来像个“大”生意了。
(摘自《南方都市报》余涛丁家乐/文)

【民俗风情饰品】春节期间民俗风大盛,独具慧眼开家民俗用品专卖店,挖掘有丰富文化内涵的民俗产品,既能让人们的春节过得丰富多彩,同时也是另辟蹊径创业。在货品组织上,可以中国的民俗用品为主,如大红牡丹土布、蓝印花布、蜡染制品、苗绣背包等。此外,也可经营一些国外的民俗饰品或摆设,如泰国丝绸、尼泊尔银饰、越南木雕等,丰富商品种类。经营民俗风情饰品店有两点很重要,一是知名度,建议多在当地的时尚媒体上露露脸,以吸引人气;二是店址选择很重要,最好选在时尚小店较为集中的地段或旅游点,才能保证客流量。此外,目前流行DIY风潮,经营者可考虑增加饰品设计或制作的服务,吸引一部分时尚人士。【生肖龙纪念品】龙年将至,很多人都喜欢买些和龙有关的生肖纪念品,例如龙龙贺卡、龙龙挂历台历、陶瓷龙摆设、毛绒龙玩具、龙年挂件饰品、龙年文化衫等。根

近两年,一些以个性、时尚为招牌的DIY巧克力店如雨后春笋般涌现。阵阵奶香的诱惑、亲手制作的快乐,成就了DIY巧克力店生存的土壤。那么开一家这样的店需要多少资金呢?

用“异国情调”吸引顾客

记者来到一家巧克力店,店主叫小美。小美是个思维活跃且有小资情调的女孩。2009年大专毕业后,受在上海的一位开DIY巧克力店的朋友启发,小美拿出了家里给的6万多元现金,在繁华的太原街一商场内租下了一间近30平方米的档口。为了吸引顾客,小美特意给自己的店取了个特别的名字:布鲁塞尔花园,寓意店里的巧克力的纯正血统。走入小店,淡紫色的对开薄纱后面,装修风格也充斥着异国情调。淡粉色的壁纸加上恰到好处的哥特式建筑壁画,异域风情一览无遗。小美表示,因为客人大多是崇尚浪漫的时尚人士,对店内的风格都非常喜欢。



14岁少年新奇创业 大卖男人味蜡烛

创业者:Hart Main,14岁。2010年11月在俄亥俄州的马里斯维尔开店,销售男人香味的蜡烛。灵感来源:有一次,Main12岁的姐姐为学校慈善活动义卖蜡烛,他嘲笑蜡烛的“女人味”,还说有“男人味”的蜡烛才酷。他说:“我认为,草、熏肉、木屑、皮革的味道都是男人味。”动力来源:“一开始姐姐认为这只是玩笑话,”Main说,“她没有想到我会真的去做一些事情。”为了证明他是认真的,Main投入100美元,他的父母也投入大约200美元,但有一个条件——如果卖蜡烛的收入不够偿还,他必须用送报的收入来还父母。Main的另外一个动机是,他想赚钱买自行车用于铁人三项运动。销售

据以往市场的情况看,春节前后是生肖纪念品的销售旺季,因此此时抓紧进行生肖龙纪念品的进货、销售,赚头应该不错。

由于生肖纪念品销售有时间限制,因此进货准备一定要赶早,至少提前两个月,货物品种要尽量多而精,兼顾收藏、装饰、礼品等不同需求。如果可能,也可选择在网上开店,扩大销售途径。进货时要特别注意货品款式要新颖,质量要有保证。

【喜庆用品】中国人爱热闹,逢年过节,家家都会张贴或摆放一些喜庆饰品,祝福新年吉祥如意,同时也为节日增添喜庆气氛。这数千年形成的传统风俗造就了一个庞大的喜庆用品市场,因此,可以考虑开家喜庆用品专卖店,经销或代销具有金玉满堂、财源滚滚、年年有余等寓意的喜庆用品,生意定会迎来“开门红”。每年的春节,市场对“中国结”的需求最大,这种中国特有的民间手工编结装饰品,造型独特、寓意深刻,无

DIY巧克力店 20个月回本



马上算账: 几大“西式节日”销量喜人

据小美介绍,在整个小店的投资预算上,房租算是最大的开销,仅这一项一年就需要36000元。采购原材料、设备需要2万元,再加上店面的装修、营业设施、证照办理,前期的投入资金应在68000元左右。小美说,在经营的最初,收入状况不佳,小店足足经过了近半年的市场预热期。她总结说,巧克力店的销售旺季主要集中在圣诞节、平安夜、情人节,如按过渡期为半年计算,小店需经过20个月方可收回成本。

小美说,任何行业都有淡旺季之分,巧克力坊也不例外。每年的4月到9月,就是这个行业的淡季。为了平稳顺利地度过淡季,规避经营风险,小美



论是送礼还是装饰,都很有市场。一般来说,带有吉祥如意、年年有余等祝福寓意的“中国结”,春节时的销售特别旺盛。不同的消费者喜好不同,年轻人喜欢追求时尚,因此青睐一些融入新

营销秘籍:DIY也走“专业”路线

小美说,喜欢DIY巧克力的大多是追求时尚的白领和大学生,她们注重品质,看重参与性,因此小美主张让DIY巧克力走专业、精品化路线。为了让巧克力的造型更精致,小美特意在一知名蛋糕坊“挖”了一位专业西点师,专做一些造型精美、难度很高的雕花巧克力,满足了讲究品质的消费者的需求。同时,为了让顾客听得懂、学得会,小美还购买了许多特殊造型的模具,并聘请一位西点培训师担当DIY讲师。小美认为,单纯从DIY巧克力技术来讲并不难,有了模具一般人都会做,但要让顾客听得懂、做出精品,最需要的还是西点师专业且耐心的讲解。

多元化经营规避淡季

小美说,任何行业都有淡旺季之分,巧克力坊也不例外。每年的4月到9月,就是这个行业的淡季。为了平稳顺利地度过淡季,规避经营风险,小美

加工艺术玻璃 适合个人创业

普通玻璃经加工变成具有美感的艺术玻璃,它作为一种装饰材料,既具有玻璃的各种特性,又有艺术品的雅致;且技术操作易掌握,极适合个人创业。

- 一、市场分析 艺术玻璃因其艳丽华贵而受到广大消费者青睐,成为现代装饰材料的新亮点。广泛用于门、窗、店面、宾馆、舞厅、屏内、隔断、墙面、天花板、家具等装饰。因此,加工艺术玻璃是一个致富的好项目。
- 二、经营范围 1、玻璃雕花:在普通玻璃上加工出花鸟、人物、草木等艺术图案,色彩艳丽,不脱落,不褪色。 2、玻璃上色:将普通玻璃加工成蓝色、绿色等有色玻璃。 3、玻璃磨砂。

团队协作:Main和他的家人从杂货店买罐头汤,并把它们送给慈善厨房。两个星期后,他们回收空罐头做蜡烛容器。一开始主要是家人帮忙制作蜡烛——大豆蜡混合物。现在制作已经外包给俄亥俄州的蜡烛制造商,Main负责监督制作流程。价格:ManCan蜡烛的零售价为9.50美元,批发20个以上有折扣价。下一步:从秋季起,Main会将重心转移回学校课业,但他表示至少要把所有订单都发货后才逐渐退出。“事情比我想像的要多,但我很高兴迈出了第一步。”他说,“这是很好的学习机会,让我学到了很多关于创业以及我感兴趣的事情的经验。” (摘自《创业邦》)

设计元素的中国结,如“中国结”饰品、汽车挂件;中年人则对质量特别重视,喜欢选择材质上乘但式样传统的“中国结”。此外,春节期间市场对红灯笼、春联、剪纸、年画等也有一定的需求。

(摘自《慧聪网》)

在此期间实行了混合经营的模式,用其中一半的营业面积经营冷饮和西点。此举大大缓解了经营成本压力,让她的巧克力坊生意顺风顺水。

风险提示: 模具成不可预估的投资

在商品同质化的今天,作为店主,小美最担心自己的产品与同类店“撞车”。为此,细心的小美多次到南方的模具厂家与专家进行交流和听取市场反馈,希望将一些有新意的产品模具带回来,应用到经营销售中。凭着两年多的经营经验,小美提醒要入行的创业者:店要想开得长久、有人气,模具的投入是一项必须且连绵不断的“隐性投入”,极易被刚入行的经营者所忽视,从而增加经营成本压力。另外,小美还提醒拟入行者,此类品质高的时尚消费品小店,选址要特别注意,一定要着重考察目标客户人群。同时,要事先测算定价,以在促进销售的同时,保证足够的利润空间。

(摘自《时代商报》孙颖/文)

- 4、玻璃制镜。
- 5、制无光花纹玻璃。
- 三、生产条件 模具设备、一张1.2*2.4平方米的工作台、一间10平方米的生产间、购材料的流动资金2000元。
- 四、投资情况 该项目投资可大可小,几千元即可开店:门面租金(也可不要门面,有十几平方米的生产间即可)3000元;购材料的流动资金2000元;模具设备3000元。
- 五、经济效益 该项目操作无需美术基础,每天可加工出艺术玻璃100平方米以上,成本是每平方米1.5—4元,收费20—60元,效益相当可观。该项目投资成本低、无风险、见效快、工艺简单,很适合作个人投资经营。

优质放心的海尔服务 “只有体验过才知道什么是优质、用心的服务。”家住成都龙泉的赵先生致电本报,称赞海尔超一流的服务,让他在和海尔师傅的接触里感受到了海尔的温暖和真诚。上月赵先生选购了一台海尔洗衣机。货到后不到一个小时当地服务中心的售后服务员就来到赵先生的家为他提供安装服务。他们不仅服务规范周到,还细心在把洗衣机安装好后并耐心地指导他学会使用,并且还通过海尔独有的安全测电服务,检测发现赵先生家的电源没有地线,并协助他进行了处理,彻底解决了赵先生在使用电器偶尔有麻手感觉的困扰。海尔周到、热情、快捷、全面的服务让赵先生很感动! (文文)

小本创业项目 让你赚翻天

【眼镜店是传统的暴力行业】首先说说眼镜店,这是传统的暴利行业,也具备同行业的一大特色,那就是销量少,利润大,工作轻松。其实人的一生可以说每个人至少都需要一副眼镜,因此眼镜店的生意不会差,加上本身眼镜的利润极高,因此随便一个促销活动就能吸引顾客上门,而且自己也同样有得赚,就算自己再不济,一天配两副眼镜,加上一些配件,一个月的营业额也轻松上万。看看周围的眼镜店,有几个是因为生意关门的?

【手机维修店一直都很赚】然后说说现在的手机维修行业,别看现在是在乎竞争很大,但其实懂技术的真正没几个,价格也参差不齐。一个真正懂维修的老板,只要服务稍好一点,价格明码标价或者公正的收取费用,那么竞争这行根本不是问题。加上现在手机的使用量之大,想不赚钱都难。

【电玩是永不退休的赚钱方向】

再说说电玩店,很多电玩店都只销售游戏机而不做维修,或者进行简单的一些处理,其实维修才是个赚钱根本。虽然游戏机不像手机这样普及,但结合者电玩店一起做同样利润不低。比如一台新机,卖的话加上配件等等一台机器赚200元,而维修一次,却常常能获得上百元的维修费用,甚至能收购一些故障机器,修好后当二手手机卖出去,一台可能就能赚到三四百元。

【餐饮永不落伍】最后说说餐饮。其实餐饮业算是一个技术行业,只要你的口味有独到之处,位置好,同样是相当赚钱。比如现在市面上的营养彩面,可以说就是一大特色;其现实在很多小餐馆的生意都很好,而如果有点自己的特色,那更是火爆得很。(摘自《青年创业网》)

特色靠垫 小本项目好选择

靠垫是一种集实用性和装饰性为一体的商品。室内放一个造型别致、独具特色的靠垫,既实用又有较强的装饰效果,经营特色靠垫,是个不错的小本项目。

【经营要点】首先要在个性化上下功夫,最好要形成系列,针对消费对象的需求设计不同品种的靠垫。比如针对喜欢躺在沙发上看书看报的人设计一种既可以头靠又可以托肘的靠垫;为小孩设计一种凹形圆座垫,这样不致于使小孩光屁股受凉;专为青年男女设计一套有卡通人物绣像、动物造型和有新新人类偶像特色,既可以靠又可以舒适地抱在怀里的靠垫。

第二,在保证舒适前提下进行有创意的设计,因为靠垫可以调节人体与家具的接触,调整靠椅和沙发的柔软度,可以助人消除疲劳,因此你制作和设计的靠垫必须突出这一人性化的特征,根据不同用途确定经营特色和品种。如专为汽车用的靠垫最好有座有靠;办公室、会议室的靠垫要突出庄重典雅、与沙发和室内装饰协调;娱乐场所的靠垫要轻松活泼、色泽明快。

第三,根据不同的靠垫选择不同的质地和花色布料,保证加工质量,特别是填充物的质量。

第四,开展好促销和定做业务。

【销售价格】靠垫属大众化商品,成本透明度大,价格不宜过高,根据不同类型盈利空间以30%到40%为宜。该项目开创初期投入资金在一万元以内即可,业务可以先设计制作样品,对外委托加工,资金充裕和业务量较大后再自办加工厂;产品定位上选择中高层消费者,侧重于年轻人;产品推广要有新意,必要时可以开展“有奖征集靠垫创意设计”活动,能起到广告和促销的双重效果。(摘自《创智网》)