

箱包出租赚钱快

一直以来，租赁都是精打细算的消费者青睐的消费方式，只需交付一定押金便可获得使用权。而如今,传统的租赁业正急速地改头换面，向生活的各个层面渗透，箱包租赁便成为投资者的一种创业新思路。有这样一家名为“趋势”的店,正做着风生水起的租包生意。

主打另一种出售

“趋势”表面上和一般的箱包店并没有什么两样，柜台里陈列着各式各样的包包。但熟悉的客人都知道,虽然这里进行着零售的业务,但是这里还提供着一项非常新鲜的业务——箱包租赁。

“趋势”的老板陈先生告诉记者,目前在这一行业中并没有绝对占市场

份额的品牌，因此包包的品牌不是特别敏感，主要是价格和款式；所有在“趋势”的包与一般箱包商铺相比,品牌更为丰富，有三十几个，以中档为主,销售价格在 300 元~500 元,这样的产品定位比较适合这个消费者更注重质量的行业。

据了解，租一个包先需支付 300 元的押金,然后按照 5 元/每天,以 30 天一个计算单位出租。也就是说,在支付了 300 元押金之后，顾客只需花上 150 元便可以在一个月内随便更换使用店铺内的包包。当然,如果使用不足 30 天,会将剩余天数的租金在包包归还时一并归退。另外,针对损坏赔偿问题，陈先生解释说:“对于拉链等容易出现五金件破损问题，顾客是不需要为此赔偿的。只有发生利器划痕时，需赔偿工本费即可，这种情况是比较少发生的。而在包包出租使用一个月左右的时间后,‘趋势’会将它们进行淘汰处理。”

“当初考虑开始租赁业务,是在对市场做出调查之后，发现一般女性消费者对包的使用周期在一至三个月，她们对包包的要求是新鲜感、时尚感

以及跟季节、服装和场合的搭配程度。在很多时候,换包就是换一种心情。

从零售起步找市场空白

陈先生说:“我观察发现，在目前国内的消费市场中，一般都是以规模赚取利润,比方说,国内的白色家电、手机、电脑等等,都是这样的情况,市场被品牌巨头占领着。但是,有一个项目非常特殊，把国内市场前十名的品牌全部加起来，规模不到整个市场的 8%。这个项目就是箱包。可以说,现在正是各箱包品牌的战国时代。”“箱包本来不是生活的必需品，但是市场的发展以及生活的进步，让箱包成为必需。”

作为市场的后进者，陈先生更多地是从消费者的层面上去寻找空白点。在实际的经营中,就如同汽车租赁一样,陈先生动起了箱包租赁的脑筋。

依目标客户寻合适商铺

目前,陈先生的“趋势”分别位于赤峰路、曲阳路以及五角场,以及龙之

梦购物中心。

对于这些商铺的选址，陈先生解释道:“对于开店来说，选址是起着决定性作用的一环。第一家趋势能够在开张当月便实现盈利，和它的地理位置不无关系。它靠近曲阳家乐福,周边有不少居民社区，同时还有同济和上外两所高校在辐射范围之内。而且入驻前，整条商业街的业态中,没有一家是从事箱包生意的。”

当将经营思路从试水的零售转向租赁时,陈先生开始分析,箱包租赁的目标客户群体。“即将工作的大学生和刚刚参加工作的白领应该是租包的主要客户。”也正是为了接近这批顾客中的主力军大学生,陈先生将第二家店铺选址在大学城的中心地带五角场。

打造店铺联盟方便顾客借换

陈先生对于自己租包生意的设想绝非简单停留在一家店的箱包租赁上。他现在正在致力于建设一个箱包租售的联盟。“以后,租包业务将绝对和售包分离。租包店在分布在轨道交

通的各个重要站点内。顾客在店铺内的货架上,或者网络商品的目录之后,需要某一个包，便可以在该店铺内进行租借,或者电话预约后,就近租借。使用完毕之后，可以还给任何一家租包店铺。例如，一位小姐下班后要参加派对，则可以先在公司附近的点租借晚宴用的包包，回家时在周边的店再换回第二天上班用的包。”陈先生补充说道,“家乐福的辐射范围是 15 公里，这对于一般单打独斗的店铺是很难做到的,但是对于店铺联盟来讲,就可以解决这个问题。”

为了节约成本，陈先生对于这一联盟中各个网点的铺设，既有自己独立发展的，也考虑让其他箱包的分销商加入。“一来可以节约占领市场的时间，二来也让分销商有更低的进货渠道或者更好的服务。”

租赁的背后也有零售的参与。在顾客租赁某一包包使用之后，确定需要购买,可以定购同款新包。而在包包出租使用一个月左右的时间后，他们则会根据使用的新旧完好程度，分档次以较低的价格出售。

(摘自《中国服装加盟网》)

网上兴起“攒贝族”互相帮忙买特产

网购、代购早已不是新鲜事，目前一种全新的购物方式——“攒贝”正在网络上变得时兴起来。“大家都来推荐自己所在地的特产,互相攒贝吧。”记者在一个攒贝论坛看到网友阿峰发布了上述信息。他表示,“攒贝族”是诞生于欧美网络世界的新群体,具体是指一些身处不同国家或地区的网友，互相帮忙买东西，利用差价互相省钱。他们亲切地互称对方为“贝”，意思就是互相攒宝贝给对方。除了国内各地不同城市之间互相“攒”，记者发现,有网友“攒贝”还攒到了海外。

花最少的钱买最地道的货

阿峰解释,“攒贝”具体的交易形式是,“攒友”们在圈子里将自己想要的商品列出来,这些商品产地的“攒友”就会与他交流,双方商量好想要购买的数量、汇款账号等具体事宜后，再把货品给对方寄过去,完成交易。他表示,“攒”友之间交易可以在最短时间内找到了最地道的货品,点对点的方式省去了高额的进口税，而且跳过了经销商、代理商、零售商等中间环节,价格自然要便宜不少。

记者在国内一个攒贝吧上看到一位四川网友发的帖子,“四川泡菜,大概 10 块钱一斤,要的请联系我。”而在淘宝上面,记者搜索到的一家销量排名最前的四川泡菜卖家,其店内一种近一个月内交易近 300 笔的四川泡菜，售价为 1.5 元/80 克，算下来 10 斤的价格大概是 9.3 元。对此,阿峰表示,“攒贝”未必一定能买到价格最便宜的货品，但和网购或代购等方式相比,因为“攒友”之间不完全是单纯的生意关系,还多了一份朋友之间互相帮忙的情谊,所以从产品品质、信誉度等方面来看,商品的性价比肯定是最高的。

在一家贸易公司上班的小 Q 告诉记者,自己所在的公司有不少海外客户,大家交情都不错。“有一次公司派我前往尼泊尔和当地一位客户谈生意，后来我们成了朋友。之后我就经常托他帮我买一些尼泊尔的银饰和羊毛围巾,我也经常在广州帮他买腊肠、鸡仔饼等特色食品,价钱相当就可以了,像交换一样。”

“攒贝”有风险 慧眼识“攒友”

“攒贝”的购物方式才刚刚在国内流行起来,不少攒贝论坛也同样处于起步阶段。目前国内“攒贝族”人数还很有限,而且加入论坛或攒友 Q 群的有相当一部分是旨在推销商品的商家,而并非真正意义上的“攒友”,所以“攒”起来有一定风险。

网友阿强在网上分享了自己的“攒贝”经验。他表示,首先要认识到“攒贝”的核心是省钱,与此没有关系的,请不要靠近。其次,要事先了解各个不同的地区有什么东西是值得“攒”的,通常情况下“攒”当地特产的性价比最高。比如他曾经和一个美国朋友“攒”一种当地生产的保健食品,其在美国的售价比在国内销售的价格要便宜一半。而“代价”是他帮美国朋友买了茶叶和丝绸等特色产品。最后,作为一名有经验的“攒友”,还应当掌握大量相关的“攒贝”信息,比如自己所在地区“攒”什么东西最省钱,比对方所在地要便宜多少,应尽量让双方的信息对称,减少风险。

(摘自《羊城晚报》)



小本经营申请开个报刊亭

既不耽误自己心爱的事业，又拥有一个挣钱的平台，自己当小老板，工作、创业两不误，很多创业激情暗涌的“上班族”恐怕均有此想法。这很容易被看作“痴人说梦”，但是，只要有双发现财富的慧眼,“两不误”完全有可能。殊不知,在香港、广州、上海等经济发达地区，不少人一边做别人的雇员，一边打理一间小公司,当小老板,可谓司空见惯。实际上,市区十字街头遍布的报刊亭，便是一条可以考虑的创业途径。这里其实有许多的利润空间……

办理报刊亭的投入资金并不多，最关键的是要先到当地的邮政部门申请。

【申办条件】

- (1)报刊亭需有当地户口担保;
- (2)报刊从业人员需具有初中以上文化程度;
- (3)报刊从业人员年龄需达到 18 周岁以上;
- (4)报刊从业人员需 2 名以上;
- (5)需向邮政局申请,并签订承包经营合同;
- (6)按照承包经营合同交纳保证金，并每月一定完成经营指标。

【投资成本】

押金:2—4 万元不等
报刊配送费:150 元/月
报刊亭租金：每平方米 60 元/月
水电费:100 元/月

【投资回报】

据几位报刊亭经营者透露，报刊亭的销售额和地段关系非常密切，通常日营业额在 300 元—500 元。

【经营范围】

对于报刊亭的功能，除了出售报刊之外，还可以提供哪些服务?

目前主要是和邮政、电信等有关的业务,比如代卖电话卡、充值卡、提供公用电话等,而现有报亭存在的卖烟、卖饮料行为,违反了相关规定。目前,报刊零售公司正在就报刊亭销售饮料等业务与工商部门沟通。

(摘自《慧聪网》)

比萨饼小店选准地方挺赚钱

对于很多年轻人而言，比萨是一种时尚美食,好吃，快捷。然而时下,很多这类店铺消费都比较高，一般人均消费都要在 50 元以上。不过,在沈阳市沈河区某电影院附近有一家小店,人均消费才 30 元,却能吃到优秀品质的地道手工比萨,这个店也很赚钱,那么这个店主到底有什么样的秘诀呢?

对话店主：

实测客流,用自己房子开店

这个比萨小店的店主姓王，据他介绍，他开比萨饼店是经过多方考量的，一开始,他打算把店开到太原街,但是租金太高。刚好他在沈河区这个商务区电影院旁边有个老房子，他在这个房子附近进行了客流实测:11 点 06 分到 11 点 23 分的 17 分钟内,在影院出入的人有 258 人,11 点 40 分左右到附近其他餐厅,上座率 100%,甚至有人等座。而影院出入的 258 人中,18—35 岁的年轻人占据绝对主流。他觉得这里客流充沛，就决定装修老房子,准备开店。

小王表示，好位置的店租金方面投入大，这个投入往往超出很多第一次创业的朋友的心理预期。事实上,有很多位置不好的店，经营状况却非常好，这样的小店成功的原因一是有特色,二是目标人群找得比较准,三就是有足够的资金和信心度过等待期。

现场算账：

定价合理,每天进账三四百

小王自己算了一笔账,房子是自己的,这样可以节省出租费一项,不过人工成本很高,雇用厨师一人,月工资要 2500 元，服务员 2 人，每人每月 2000 元,加上水电等开销,每天开门就要支出 300 元—400 元费用。不过还好,因为选址准确,小店日均用餐人数就能达到 50 人左右,按每个人平均消费 30 元算,那么日营业额就是 1500 元。

据小王介绍,他这种比萨饼小店的平均利润率为 50%,这样他平均每天的纯利在 350 元—450 元之间。他认为自己生意好的主要原因就是定价合理,吃这种食品的多为学生或者年轻白领,经

济实力有限,所以定价不能太高,但如果太低,成本就合不上。这样他走了折中路线,大约每个人消费 30 元,在西餐厅里算低的,但是这个价格相比于学生们爱吃的份饭是相对高的。

营销秘籍：

装修自然,推多种经营模式

小王认为比萨饼店装修很重要，它直接决定了你的顾客的层次。如果你的比萨市场定位于高消费人群,那么装修风格应该倾向于较为豪华舒适。如果你的比萨店市场定位于大众阶层，那么可以考虑将比萨店的装修风格弄得较为休闲一点。而小王就是定位为大众消费的，所以店内风格清新自然，摆放了很多各地淘来的手工艺品,非常亲近而吸引食客。

而且在具体的经营中，小王设计了几种模式,第一种,堂食加外带。消费者可以在店里吃个够，也可以将比萨打包外带。第二种,外送服务。因为周围白领也不少，需要加班送餐,所以,他设计了外送套餐,主要是向消费

养一头猪利润超过 600 元

说起今年生猪市场行情,70 多岁的义乌佛堂养猪大户朱新富挺乐呵。靠着生态养殖系统和精细的防疫管理，他的邦乐养殖有限公司今年实现了平均每头生猪 600 多元的利润。

和朱新富一样，义乌大多数养猪场今年都有很好的效益。据义乌市畜牧兽医局的统计调查,前 9 个月,义乌市养猪场经济效益同比增加两倍,每头商品猪平均纯利润超过 600 元。

国庆假期微跌后猪价再回升

今年初，由于在生猪存栏周期性低潮期，受恶劣气候和仔猪腹泻等疫情影响,全国生猪存栏量有所减少,直接导致 7~9 月猪肉价格在全国范围内的大幅上涨。

按照义乌市畜牧兽医局的统计数据，义乌养猪业大约只能满足本地户籍人口的消费需求，其余 100 多万在义人口的需求缺口，只能靠外调生猪满足。区域之间的商品猪流通,让义乌的肉价随行就市，所以这几个月来义乌市民也备感肉价上行压力。

不过,这个国庆假期,猪肉价格似乎出现了回调苗头。朱新富也说,其生猪出栏价格在国庆假期时曾跌至 19 元/公斤。但业内人士均表示,这仅是短暂现象。记者进一步获悉,现在部分养猪场的生猪出栏价格又回升到了大约 19.5 元/公斤。

义乌市畜牧兽医局局长龚新表示,国庆假期肉价短暂回调属市场的正常现象。他分析,往往在重大节日临近之际,养猪户反而会产生惜售心态。

他们希望借此维持生猪的高价态势，以期在节日期间卖个更好的价钱。今年中秋,生猪价格持续上涨,养殖户压栏惜售。直至国庆假期,一批惜售生猪开始抛售,供应相对增加,肉价这才有了微幅下跌。

春节前肉价难大幅回落

渴望吃到便宜猪肉的市民大多关心这猪肉价格究竟什么时候能掉。业内人士给记者的答案或许会让大家失望,至少到明年春节之前,猪肉价格不会大幅回落。

“供需矛盾突出是肉价维持高位运行的主要支撑因素。”义乌市畜牧兽医局局长龚新说,眼下,全国新农村建设火热开展，制造业又需要大量劳动力，随着农民居住条件的改善和其纷纷外出打工，以往家家户户养猪的情形已发生很大的变化，市场供应随之出现较大缺口。

“受政策倾斜等因素影响,规模化养猪近年来虽然发展迅速，但暂时还难以填补这一缺口。”龚新说,另一方面,今年年初的疫情,也让市场供需进一步失衡。

按照市场规律，供应增加猪肉价格才能有效回落。而据业内人士介绍,今年 3 月份以后，一些养猪户看到行情向好,已开始陆续补栏。

龚新说，养猪户补栏一般会采取两种形式,一是购进猪苗,二是留养母猪。按照养猪的周期规律,猪苗长成可售商品猪需要大约半年时间。而从培养母猪,到配种生产小猪,再到小猪长成可售商品猪一般需要一年半时间。

龚新据此预计，若养猪场做好防疫工作,国内不发生重大疫情,肉价明显步入回落通道可能要等到明年 5 月份以后。

朱新富则说,如果没有疫情,再结合市场规律看,明年春之间运行。”他说。

