

2012年,欧美经济仍然不容乐观,国内各行业的前景却不一样,农业科技、文化产业、物流业等有了多项政策的支持,前景一片光明。

龙年三大行业前景光明

农业科技前景看好

2012年“中央一号文件”关注农业科技。据新华网等媒体报道,2012年一号文件将聚焦农业科技,主要体现在先进的育种技术、农业机械化、节水灌溉建设、科学配路化肥农药、农资流通等几方面,重点关注高科技育种和农业机械。农业科技有了“中央一号文件”的保驾护航,前途自然看好。

此外,农业部此前发布了《农业科技展“十二五”规划》、《全国农业农村信息化发展“十二五”规划》等多个规划,明确了未来五年的发展目标和任务;科技部也安排了农作物种业科技工程项目,支持种业集成创新和产业化。科技部副部长张来武此前透露:“今年中央一号文件特别强调转

变农业发展方式、发展现代农业。”

文化市场日渐繁荣

早在2009年,国务院就已经通过文化产业振兴规划。规划指出,要降低准入门槛,吸收更多的社会资本和外资进入政策所允许的文化产业领域。去年10月召开的十七届六中全会指出,要加快发展文化产业,推动文化产业成为国民经济支柱性产业。这是在国家层面再次提出推动文化产业成为国民经济支柱型产业。

文化产业的发展呈现欣欣向荣之势,各大网站及媒体纷纷传出上市的消息。证监会1月13日晚间发布公告,宣布人民网股份有限公司(首发)获通过。据媒体报道,新华网也计

划在上海证券交易所IPO。此外,《光明日报》等媒体也陆续传出即将上市

的新闻。此外,电影、出版等领域的发展也保持快速发展势头。公开数据显示,2011年中国电影票房已突破130亿元。新闻出版总署公布的《新闻出版业“十二五”时期发展规划》显示,到“十二五”末,新闻出版业将实现总产出29400亿元。

物流业有望获减税大礼包

据了解,工信部正在加紧制定《关于做好工业领域物流与供应链管理工作的指导意见》,同时工信部今年还将推动落实物流业减税。业内人士指出,一直以来,税收和过路费都是物流企业的沉重负担,相关措施会

电脑与人们的关系正在变得日渐紧密,与此相关的系列产品也有着广泛的市场。现在,有不少人都发现了其中的商机,推出了与电脑相关的系列产品。

创业项目之电脑相关产品

键盘时尚保健按摩系列产品

富有弹性的构造,手感舒适柔软;能够预防(VDT)电脑综合症,促进血液循环,刺激脑神经,减缓大脑压力;同时淡淡的香味,五彩缤纷的色彩,任意的组合,也是键盘不可多得的装饰品;在使用电脑、网上冲浪的同时,也为工作和学习带来焕然一新的感觉。

TFT、LCD 视保片

该产品采用进口材料,质地坚韧柔软,大大降低直接触碰伤害,避免了因擦拭而产生的屏幕亮点,增加LCD屏幕使用寿命;内含导电高分子吸波材质,有效吸附并隔绝电磁波;透光性强高达99.8%,让您视觉清晰,不刺眼,影像不变形;在强光下可增加视觉对比度,减少LCD阳光下模糊不清的现象进而降低紫外线对LCD的破坏;无痕粘贴设计,安装简单,拆卸方便,与LCD屏幕自然一体成型,美观大方。

防窥片

人们在办公室或公共场所使用电脑,重要资料和信息会担心被周围的人窥探,现在有人开发了电脑防窥片,可以有效地解决电脑显示资料被窥探的问题。

电脑防窥片运用超微细百叶窗的光学技术,采用了亚光表面及特殊的防眩光涂层设计,用于减少反射和保持屏幕图像的高分辨率,增加屏幕对比度。使屏幕资料专供使用者从正面60°以内的视角阅读,显示屏上的图像不会出现模糊或扭曲,而在这个区域外的任何人只能看到漆黑画面,最大程度上保护了商业机密及个人隐私,使您充分地享受自由的操作。

USB 微型键盘吸尘器

布满灰尘的键盘很难清理干净,只要将微型吸尘器的USB插头插入计算机,马上就可把桌面暗角及键盘中积年累月的灰尘吸出,且吸尘器另附一个扫把型吸头,可将缝隙中不易清出的垃圾轻易扫出清洁。

该产品不需其他的电源,只要电脑USB接口供电,并可使用附带的键盘橡胶管打扫藏在键盘下面的灰尘和其他的粒状物,只要滑动可挤压的管子,打开吸尘器即可。

与电脑相关的新产品还有很多,其新颖性和实用性具有较大的市场价值,优点是投资小、利润高、资金回收快,适合网上无店铺销售,或者与其他电子类产品捆绑销售。此外,还可以开发大公司的礼品市场和赠品销售。需要注意的是,由于产品技术含量不高,极易被仿冒和跟风,因而投资量不宜太大。

(摘自《智思网》)



精细调查,寻找市场空白

罗先生说,他在创业前一直做食品类产品的业务,他曾想开一个社区小吃部,于是做了精细的调查。

调查的目的主要想看一看社区居民到底缺少什么,调查问卷的结果让罗先生非常吃惊,传统的调料干货店居然以67%名列榜首,而自己心仪的小吃部却以2%排在了第三位。后来他与太太分析,这种结果也在情理之中,虽然如今职场是白领当道的年代,但在社区内还是家庭主妇与退休老人的天下,这些人可是整天要和柴米油盐打交道的。

不过他随后咨询一些业内人士了解到,传统调料行业利润并不太高,又十分辛苦。如果做,就得做充满特色的调料店,比如西餐调料、东南亚风味调料。

节约为上,不过要舍得铺货

罗先生选取了背靠居民区的一

间油盐酱醋,这是传统调料的概念。在这个传统领域,竞争十分激烈,做起来很艰苦。那么创业者就不能进入调料行业了吗?在铁西的这家特色调料店里,店主罗先生十分忙碌,在忙碌之余,他向记者讲起了自己独到的生意经。

特色调料店:出售一种生活方式

家25平方米的店铺,而没有在老城区的菜市场或者饭馆旁边开设,注重的是环境卫生。一般的调料干货店基本不装修,还用一些很原始的坛坛罐罐或者廉价的塑料缸来盛调料,显得凌乱不堪。而罗先生不但花1万元将店铺装修了一下,让整个店面显得干净整洁,而且花3000元统一购置了名牌货架。由于他所代理的产品都是国际标准的一次性科学包装,自然也不需要购置什么容器来盛装,顾客一进调料店,就有了耳目一新的感觉。

此外,罗先生认为,开这种小店要处处节约,但一定要舍得铺货,一定要尽可能地做到货品齐全,“不怕你找不到,就怕你想不到。有的是酒店指定要的,还有的是我们进货时厂家推荐的新产品。”确实,罗先生尽最大努力保持店面酱料的种类丰富,有些品种连大超市里都没有。

精心打造“家庭厨房”概念

罗先生所在的社区年轻人很多,这些人做饭讲究高效、便捷,所以他



让物流企业的直接成本大幅下降,提高企业的利润空间。

据悉,我国物流仓储企业的土地使用税赋也有望降低。中国物流与采购联合会会长戴定一曾表示,目前的“营改增”税改试点的确存在有物流企业税收不降反增的情况,对此,试点中的地方政府会出台财政补贴、税收返还等方案,相关政府层面也会进一步完善试点细则,总的方向是要有利于物流行业的发展。

此外,2011年上海试点营业税改

增值税政策,北京深圳等地有望成为第二批试点地区。中国物流与采购联合会副会长戴定一曾表示,目前的“营改增”税改试点的确存在有物流企业税收不降反增的情况,对此,试点中的地方政府会出台财政补贴、税收返还等方案,相关政府层面也会进一步完善试点细则,总的方向是要有利于物流行业的发展。

(摘自《凤凰网》)

手工酸奶,以其健康、绿色得到很多消费者的认同。在沈阳市皇姑区向工一校附近,有一家10平方米的微型酸奶吧,生意相当火爆。

手工酸奶吧:卖健康 卖创意



最好业绩:一天卖出200杯

田女士的“纯天然酸奶吧”店面不大,也就10平方米左右,没有座位,只有外卖窗口。不过,店内酸奶种类却很丰富,约有30种口味。据了解,这里的酸奶价格分3个档次,最便宜的是5元/杯的原味酸奶,6元/杯的有红豆、芒果、杏仁等口味,酸奶沙拉、益酸菌饮品等则为8元/杯。

田女士透露,小店里的酸奶成本较高,因此,价格也就比普通酸奶高,但因为更加健康,消费者还是很喜欢。“现在消费者普遍存在这种心理——酸奶很健康,手工的、纯天然的更加健康。在这种心理作用下,纯天然手工酸奶的生意很不错,每天能卖出100多杯,最多的时候一天卖出了200多杯。”田女士骄傲地说。

小本投入,3万元就能搞定

田女士认为,这种小生意投入不用太大,3万元左右就能搞定。首先要租间房子,面积5—10平方米就可以了,可选择超市入口、步行街、繁华街区、校园内外及网吧、KTV或西饼屋附近,这些地方的特点就是人流量大,酸奶消费人群较为集中。

田女士就选在了学校附近,房租并不算太贵,每个月800元,一年9600元。另外,开酸奶店,还要购买一些设备,比如专用制酸奶设备、鲜奶检测仪器、外卖封口机、搅拌机、计量器、精密电子秤等等,田女士当初购置这些一共花了1万元左右。另外,她又花了5000元备料,并预留了7000元做流动资金。

服务到位,口味不断创新

田女士认为做手工酸奶,一定要有所创新,适合年轻人的口味,毕竟价格相对较高,所以中老年人并不是此产品的消费主力。“酸奶就应该够味,而且要浓厚绵密,不能吃起来水水稀稀的,而且上面要加些燕麦、香脆的燕麦和浓稠的酸奶“软硬兼施”,口感层次丰富,回味无穷。如果嫌酸奶太酸,也可以加些稍甜的红豆,或是各式水果等。”

田女士非常理解年轻消费者求新求异的心态,她将原味酸奶中加入各种蜜豆、茶圆、果酱,自由组合、创意混搭,这让她奶品能品尝出无限丰富的层次和质感,且口味醇正浓郁,甜而不腻,并有多种口味可以选择。此外,田女士服务态度随和亲切,消费者有特别的要求还可以现场跟她提,她对顾客口味上的要求基本都能满足。小店有时还会有促销活动,这带来了较高的人气。

食品行业,要严把卫生关

虽然是小本经营,但是作为食品行业,还是存在着卫生风险,一旦出现问题,就会对消费者造成损害。所以,一定要取得卫生生产许可证,一定要有合格的生产条件和严格的工艺流程。

据田女士介绍,酸奶发酵时对环境条件要求很高,如果没有绝对消毒是做不成酸奶的。另外,为了长期保有消费者的青睐,口味一定要不断创新,让消费者常喝常新。当然,要有充足的流动资金,毕竟做生意,很多风险是未知的,一旦资金跟不上,产品就难以保证质量,甚至生意也难维持了。

(摘自《辽宁日报》)王雪/文

送礼如何送出新意,已成为商家礼品销售成败的关键。在北京朝阳区有一家名为“GEEK 猎奇酷玩儿地带”的礼品店,店中礼品多是店主从国外的礼品公司淘来的,礼品够新颖、够奇特。开业两个月就已经实现盈利。

投资23万开一家礼品店 新奇特礼品敲开财富之门

逢年过节,为表达一份祝福或者感谢,给同学或者朋友,同事或者上司,抑或是合作伙伴、下属送一份礼品,越来越成为联络感情的一种方式。与此同时,礼品如何有个性、有品位,如何与众不同,也越来越成为一个让人头疼的问题。于是,一些专门经营礼品的店铺应运而生,新商机给人们带来更多选择空间。

记者看到,店里的礼品多是很奇特新颖的礼品,有创意或者一定的科技含量。像放在货架上的几款不同型号的佳能、尼康相机镜头,原来竟是水壶,有的还有保温功能,并且是根据不同镜头的型号按一比一的比例制作的。

店主之一金先生介绍,店里的礼品大概有200多种,大都是从国外的礼品公司淘来的。这些礼品中,电子配件占到将近一半,其他还有一些日常用品等。

从网店到实体店

“GEEK 猎奇酷玩儿地带”店目前由女朋友从小姐和金先生共同打理。金先生介绍,店里走的是先开网店而后实体店的路。开始是一家网店,卖的也是一些大众化的东西,像衣服、礼品什么的。

“网店越来越多,同质化很严重。后来意识到,要想做出来,就得与众不同。于是开始寻求转向。”作为年轻

人,金先生和女朋友喜欢在网上溜达,也了解同龄人的消费心理:喜欢和别人不一样,比如苹果手机壳,即使你有我有,也要我的颜色和你不同。有时国内市场上没有,就想设法从国外买。

金先生介绍,目前实体店的销量已经和网店持平。开始是网店带动实体,而现在,由于店里礼品新颖,多家媒体都进行过报道,从而又带动了网店的销售。

选址青睐中高端写字楼

决定开实体店后,最初金先生他们把店址选在了中国传媒大学附近,主要考虑到相对比较偏不太繁华的地方租金便宜,同时又以年轻学生为主,可以了解这个群体对这些礼品的接受程度。

“因为是学生,消费受限,消费层次并不高。”意识到这一点后,金先生他们便开始着手到市里选址。最后把新的店址放在了朝外SOHO,而传媒大学的店则变成了仓库。

金先生说,除了来这里逛的客流,写字楼里的公司以及在公司里上班的白领,都是他的目标消费群体,作为礼品店开在这里非常合适。

据了解,通常店里一到两个月就会进行一次商品的更新,更新率能达到40%~50%。

“一方面,国外这些有科技含量

的概念性的东西更新速度就比较快,我们当然是紧跟潮流,争取第一时间在国内推出。另一方面,这也是应对目前市场上仿冒产品的一种策略,产品一代代迅速更新,我始终处于领先地位,仿冒只能跟在我的后面。”

创业分析与风险提示

前期投入:开一家礼品店的前期投入包括首批租金、前期装修以及首批存货。GEEK 猎奇酷玩儿地带的店面有20平方米左右,租金水平大概每月3000元,按照通常的押一付三惯例计算,首批租金投入大概要12000元;装修按照每平方米1000元的水平估算,约2万元。首批存货是前期投入中最大的一笔支出,估算约在20万元。

利润:经营一家这样的店每个月的开店支出包括房租,大概3000元左右,除了金先生和女朋友外,店里还聘请了一名店员,工资按照类似店铺店员工资的常规水平估算,大概要2000元,加上水电、税收估算1000元,经营一家礼品店的成本每个月至少少要6000元。加上每月的进货成本约10万元,每个月要做到10万多元的营业额才能不赔不赚。按照每月30天计算,每天的营业额达到3400元才能保本。按店里主要礼品300~500元的价位计算,每天卖出10个



以上即可。

需要说明的是,如果把金先生和女朋友的工资算在内,每个月需要做到更高的营业额才能保本。

前景:一项相关研究表明,截至2009年,国内礼品销售总额就突破了200亿元,市场巨大。与此同时,礼品市场也在发生着变化,含有文化信息的礼品、新奇特科技含量高的礼品越来越成为礼品市场的主力,也将进一步成为礼品市场发展的趋势。

风险:金先生介绍,由于这些礼品都是定购后从外国运过来,路途特别长,运输过程中的磕碰在所难免,因此造成的商品损坏也就比较常见。但是通常的损坏又不知道具体是在哪个环节出的问题,也就没办法追究责任,只好自己承担损失。长途商品损坏带来的损失是经营中很大的一个风险。

(摘自《理财周刊》李玉荣/文)