



春节购买奢侈品钱多花在海外



日前,世界奢侈品协会最新官方报告出炉,据统计,春节期间,中国人在境外消费累计达72亿美元,相比预计的57亿美元增长了15%,创历史最高点,而同期中国内地奢侈品消费总额达17.5亿美元,仅占境外消费总额的1/4。

以上消费分布为欧洲46%,北美19%,我国港澳台35%,消费目标为名表、皮具、时装、化妆品香水;根据世界奢侈品协会对欧洲主要奢侈品商业的数据收录,春节期间,中国消费者分别占据了欧洲奢侈品市场销售总额的62%,多于1/2;占据了北美奢侈品市场销售总额的28%,约1/3;占据了我国港澳台奢侈品市场销售总额的69%,多于2/3,数据证明,中国人已经成为节假日境外最具奢侈品购买力的消费群体,居全球之首。

据了解,今年1月,在欧洲中国人的主要消费区域集中在法国、意大利、英国、瑞士四个国家,主要消费目标为名表、皮具、时装、化妆品香水;在美国,中国人主要消费区域以在纽约、洛杉矶、旧金山、波士顿、夏威夷、芝加哥、华盛顿为主,主要消费目标为时装、皮具、首饰;国人在香港澳门地区主要消费目标为名表、珠宝、时装、皮具、化妆品香水。此外,今年第一个月,中国内地奢侈品消费总额达17.5亿美元,小于同期境外奢侈品消费的1/4,占同期港澳台奢侈品消费总额的2/3,主要消费区域集中在北京、上海,主要消费目标为名表、珠宝、时装、皮具、化妆品香水、酒类。

世界奢侈品协会针对春节期间出境消费人群进行调查反馈,分析其主要心理为四方面:认为出国购买奢侈品价格比国内具有优势,占72%;认为出国购买奢侈品货源比国内样式更多,挑选余地大,占69%;认为出国购买奢侈品是假期出游的一个目的,慰劳自己和家人,占53%;认为出国购买奢侈品是心理感受,享受真实的原产地货品和本地服务,占45%。而中国人主要的几个奢侈品消费时期集中在国庆节、圣诞节、春节、情人节期间,这些假期的主要奢侈品消费份额都集中在境外。

(摘自《北京晚报》孟环/文)

盘点白领另类发财方法

这是一个创业的时代,想自己创业做老板的人越来越多,其中也包括众多上班族。所碰到的问题:时间紧、资金有限、经验缺乏、患得患失,是几乎所有想自主创业的上班族都会遇到的问题。针对这些问题,我们建议采取有针对性的措施。

措施一: 我要兼职,我要兼职!

突破点:对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说,不妨先尝试一下兼职。

目前在北京、上海、广州等大城市,上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高有低,需要根据各人的能力、机遇而定。不过,不管任何兼职,都可以锻炼能力、积累经验,同时还可以积累一定量的资金,又不占用上班时间,不用放弃目前的工作,正好能够弥补想创业的上班族的短板,可谓一举两得的好事。但是上班族在选择兼职的时候,一定要注意与自己的特长和未来发展方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离,缩短从打工者到老板的距离,如果陷入到为兼职而兼职,为眼前的一点蝇头小利斤斤计较,而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累,那就有点得不偿失了。

措施二: 我要朋友,我要朋友!

突破点:充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系。

这是上班族的一个特点,也是上班族的一个优势,学会充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系进行创业,可以大大减少创业风险。《科学投资》采访过一位朋友,原来在北京一家大的电脑图像制作公司工作,在工作中与很多小的电脑图像公司、报社、杂志社、电视台、电视节目制作公司建立了关系,积累了人脉。时机成熟后,这位朋友辞去了原来的工作,自己成立了一个电脑图像工作室。因为相当于原来工作的延续,无缝衔接,这位朋友几乎没有冒任何风险,便踏上了成功之路。现在这位朋友的工作室生意很红火。但是在这方面要注意的是,不能将个人生意与单位生意搞混淆,将工作秩序搞颠倒,甚至只要是有利可图的生意就归自



己,而无利可图或者亏本的生意就归单位,这样做不仅要冒道德上的风险,而且很有可能会受到法律的制裁。另外,要区分清楚主业、副业,不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

措施三: 我要创业,我要创业!

突破点:选择合适的合伙人进行创业。有些上班族没有时间自己进行创业,但可以提供一定的资金,或者拥有一定的业务经验和业务渠道,这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。

与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是:责、权、利一定要分清楚,最好形成书面文字,有双方签字,有见证人,以免到时候空口无凭。更不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴,在公司没有赢利之前,双方都能够和谐相处、和和气气,一旦公司赚了钱,矛盾便开始出现,有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业,开始热热闹闹,中间打打闹闹,最后一败涂地的原因。

措施四: 我要代理,我要代理!

突破点:做一个好的产品代理也不错。现在翻开报纸、杂志,到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理,以为都是骗子,其实并非

如此。这里同样隐藏着一座座金山,关键是你要有眼光。选择产品代理,最重要的是看清代理产品的发展前景。成熟的产品是不需要满世界打广告来寻找代理的,不打广告也会有许多代理人找上门来。打广告招代理的产品,一般都是尚处于市场拓展阶段的新产品,因而如何判明产品的市场前景,也就是产品之于代理商的“钱”景,是一门学问。

措施五: 我要项目,我要项目!

突破点:找准好的项目。春节期间《科学投资》记者采访了一位朋友。这位朋友在上海的一家台资企业工作,妻子在一家大型电器公司当推销员。这位朋友手头有一定积蓄,又不愿放在银行里吃息,因为银行利息太低(眼下已是负息)。从去年6月起,他瞅准时机,在上海吴淞码头开了一家拉面馆,后来连开了4家。现在这4家拉面馆每月能为他带来2万多元的收入,远超过其打工的薪水。这位朋友说,其实很简单,他看准了地方,出钱盘下店面,请了几个人来开店,设了一个店长,工资要高些,其他人按市场行情走,每月几百元外带吃祝他只要每个星期到店里走一趟,盘盘账。因为店小,账目很简单,无非是进货、出货。进货,就是这个星期买了多少钱的面粉、买了多少钱的牛肉、蔬菜;出货,就是这个星期消耗了多少面粉,消耗了多少钱的牛肉、蔬菜;卖

了多少钱,将中间差价一算,刨除房租、水电、税费及人员工资,就是他赚的钱。既省心省力,又不花时间。类似这样的项目,非常适合想创业的上班族。关键是你开动脑筋,时刻留心,四处留心。另外,就是该下手时就下手,不能犹豫犹豫。大家都在找机会,机会来了你不下手,一眨眼机会可能就被别人逮跑了。

前不久,有台湾机构调查上班族最热衷的创业项目,一共有10个,分别是:摆地摊卖服装饰品,占20.81%;炸鸡排、咸酥鸡等小吃摊,占18.78%;咖啡店占16.63%;网络上开设店铺,占15.54%;便利商店,占15.32%;饮料冰品店,占14.15%;连锁加盟餐饮,占13.11%;语言补习班,占11.96%;升学补习班,占11.62%;瘦身美容用品或服务,占11.22%。这10个项目都有一个共同的特点,就是投资较少,另一个特点是管理相对简单,不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。

忠告: 关于白领的发财梦想

每个人都做着发财梦,最后能梦想成真的却不多,想告别“月光”生活,想每个月的薪水翻番,想告别打工的生涯,想住大房子过舒坦的日子,“我想睡觉睡到自然醒,数钱数到手抽筋啦!”“我想到欧洲旅行!”……有梦想,但要分析合理性!在充分估算了自己的能力之后,相信上述的所说定有一项会适合你……(摘自《和讯理财》)

八种方法让你快速赚大钱

如果你达到向往人生的流程图,是希望先冲刺事业、累积财富,以下八种方法,都有机会助你提前实现财富自由梦。

创立量子基金的投机大师索罗斯说:“我生活的重心不是金钱,但钱是达到我目标的手段,哲学才是我生命中最重要的东西。”

没错,有钱绝不是目的,但有足够财富让生活不虞匮乏之后,才能无后顾之忧地去实践自己的生活方式。现实的情况是,大多数人都还没有存够本,因此害怕去做个突破性的尝试后,会陷入失业的没钱有闲困境,最后只好躲在既有工作的保护伞下。

方法1: 转进有上市可能的小型科技公司

如果您刚好是将要公开发行股票的公司员工,就能够获得数目不少的内部职工股,一旦内部职工股上市,所获得的收益就非常地多。这已经被那些曾经上市的国有大公司的员工证明是一条发财的捷径了。

不过,由于上市的名额有限,审批程序也比较复杂,带有一定的偶然性。

方法2: 寻找最具价值的投资创业机会

投资到具有前景的行业,不管是自己当老板,还是投资别人当老板,都会给投资者



带来更多的收益。

方法3: 连锁店复制,让别人帮你赚钱

自己先找到开店赚钱的诀窍,然后发展连锁,开放加盟让别人帮你赚钱。

方法4: 转到业务报酬最高的行业

想要快速致富,做业务比较有机会,只是除了人脉与交际手腕外,专业知识才是拓展客户的关键。

方法5: 具有不怕被淘汰的专业能力

其实如果你有一个足以重回职场的专

业知识与技能,就等于拥有无形的财富,即使积蓄还不足以让你过一辈子,但你有本钱,可以趁年轻时,去做更多尝试,提前实践你所向往的人生。

方法6: 网络商机+代理商机

副业也能赢过正职,喜欢上网购买物品的人很多,想到利用网络赚钱的人却不多。如果能够与国外供货厂商联系,通过e-mail做成国际贸易,轻松赚钱。不过需要注意的是,经营网络商店初期,一般来说,没把握能有稳定的获利。

方法7: 工作与理想兼顾

如果爱好旅游的话,可以将人生目标与职场结合,专找可以到处旅行的工作。比如旅游作家等工作就需要不停地跑动。

方法8: 不受地域、年龄限制的投资专业

最能实现自由人生比如一些金融领域的投资工作,只要掌握了投资技巧,另外住的地方有网络,就可以投资全世界的股市与期货。

(摘自《新华网》)