

新春钟声鸣,大年祈福到;冬尽今宵促,年开明日长……写春联,这古老的民俗,给新春佳节增添了很多节日气氛,但是近几年,自家写春联的现象越来越少,书法爱好者石先生瞅准了这个市场空当,在某古玩城开设了一家年俗体验馆,主要教授大家写春联和剪纸这些古老的年俗。这里的商机到底多大?有哪些经营秘籍呢?

年俗体验馆靠怀旧赚钱

创业灵感:
儿时记忆深处的感动

石先生的祖父和父亲都是书法爱好者,在他小时候,一到年根底下,他和几个兄弟姐妹就一起去买红纸和墨汁,然后帮助祖父、父亲研墨,找春联内容,什么“万象更新”、“春回大地”……都是一些古朴而喜庆的祝福之词。他们写得很快,炕上、桌上、地上到处都是写好的春联,红黑相映,墨香四溢。有时候,一个屋子放不下,就分放到隔壁其他房子当中。但凡写春联、晾春联的屋子,都会将火炉生得很旺,暖烘烘的,人舒服,墨汁也容易晾干。祖父写的时候,一定会有好多人观赏。有识字的少年,还有刚学了几个字的小学生,祖父一边写,大家一边读。祖父多写行草,至少是行书,笔画纵横环绕不说,还经常有变体字,这可把石先生这些刚上学的孩子难倒了,于是瞎猜瞎念,于是遭到同伴的揶揄和嘲讽,于是听到长辈的纠正和教导。

这种温情的场面伴随着石先生参军、提干,他想通过一种方式将这样的温情民俗传承下去,让现在的孩子也都能体会这深厚的年俗传统。于是他在三好街附近的某古玩城开设

了一家年俗体验馆,重点就是教现在的孩子写春联之类。

投资收益:
参观和体验,能火一寒假

说到投资,石先生说,这种民俗馆投入并不大,主要就是房租,每年大约 5 万元左右,再就是桌椅等设施及纸墨的投入,还有一些宣传费用。石先生透露,他的体验馆投入了 7.5 万元左右。

记者了解到,由于寒假来临,很多家长都愿意让孩子做一些有益于成长的事,而送孩子到石先生这体验民俗,学写春联,家长们都觉得非常有创意,极富传统文化气息,所以都很愿意送孩子来。石先生表示,目前,他的基本收益包括参观与体验两部分:参观券 10 元一张,可以到店里观赏整个春联、剪纸的制作过程;体验券 30 元一张,主要就是体验春联和剪纸,需要浪费一些材料,所以收费高一些。

营销特色:
与培训机构合作保客源

石先生认为,这种民俗体验馆的市场还是非常大的,但是要多做推广,比如和一些青少年培训机构合作,让他们多推荐小朋友过来体验。另外,可以多加参加各种为孩子举办的活动,可以现场给孩子表演,让孩子体验到民俗的魅力。在寒假期间,是年俗文化最浓厚的时段,所以要抓住这段时间的营销,多多推广。

这种年俗体验馆的淡旺季是很明显的,就是寒假这将近两个月的时间,客人特别多。那么淡季的时候怎么办呢?石先生表示,可以在平时定期做民俗展览,靠门票或者赞助广告维持店面的收入,另外就是靠书法培训来平衡收益。

客人体验:
从裁纸开始,处处学问

10 岁的体验者豆豆正坐在长板凳上,依靠着暖融融的壁炉,伏案书写春联。他说自己是从裁红纸学起的,这个学问也不小,根据各种春联的大小要求,进行节约剪裁。然后,就是挑词、研墨,处处都有学问,确实很有趣,他学到了很多平时无法接触到的民俗知识。

豆豆的妈妈表示,送孩子到这里



做体验,既学习了书法,又体验了中华民族古老的年俗,让孩子过个文化年,感觉非常有意。

风险提示:
用企业运作方式弘扬民俗

1、要对中国民俗文化有着深刻的了解,并对之有浓厚的情感,这样,

在创业中才能得心应手,并带着一种责任感和使命感去坚守。

2、为了扩展客源,保持盈利,要做好宣传,多方寻求和一些培训机构合作。

3、能灵活轻松地转换经营内容和模式,处理好淡旺季的平衡,这样才能不让体验馆亏本。

(摘自《时代商报》)

如何选一个好项目呢?一般来讲,主要考察以下 8 个方面的特征,一旦符合,就要果断决策,立即行动,全力以赴。

创业项目 赚不赚钱就看这 8 个特征

一、产品好不好卖

产品卖出去,把钱收回来,这就是赚钱的生意。如果产品不好卖,再多的投入,再大的努力都没有用。

二、市场够不够大

没有想象的空间,没有折腾的余地,项目一开始就没了底气,没了冲劲,根本做不大。

三、利润空间要大

利润空间不够大,毛利太薄,很难赚到钱;搞不好,辛苦做了一年,年底一算账,不但赔钱还要倒贴人工进去。

四、趋势特征明显

把握趋势,追赶潮流也要踩好步点——赶早了,钱不好赚,开发市场成本太高;赶晚了,钱已经被别人赚走了,而且会越做越衰,越做越赔。

五、收入持续保障

看重眼前利益的短频快项目很难让一个人真正赚到钱。真正赚钱的好项目是持续收益的,一年比一年轻松,一年比一年赚得多。

六、业务模式要好

赚钱要靠系统,赚钱要有套路,单靠个人的蛮力打拼和胡乱折腾,是难以出成效的。业务模式的好坏直接关系到能否赚钱的多少。

七、品牌效应突出

做生意要懂得借力借势。红顶商人胡雪岩经商秘诀是六个字:布局、造势、摆平。选项目看品牌已经是妇孺皆知的道理了,关键还要选中非常有潜力的品牌,这就更需要敏锐的判断和独到的眼光,富人和穷人在这一点上的差距尤为明显。

八、培训支持到位

做生意赚大钱毕竟是有步骤有方法的,成功一定有方法,失败一定有理由。自己摸索,事倍功半;培训引导,事半功倍,两者之间有四倍的差距。所以,好项目还需要好的培训、好的支持和服务,否则,做起事情来,麻烦就来了。

(摘自《慧聪网》)

玩具市场、礼品市场、婚庆市场的快速发展,给气球造型产业提供了巨大的发展空间。魔法气球,一种充满创意的小玩具应运而生,创意魔法气球到底如何颠覆传统气球概念的呢?记者对话了位于大东区大北街的一间创意魔法气球屋的经营者小丁,他向记者讲述了自己的创业经。



广场散步偶遇魔法气球

夜幕降临,刚刚吃过晚饭的小丁到广场转悠,突然看到一个小摊被行人围得密不透风,他的好奇心上来了,立马争抢着往里挤一探究竟,挤到最里边,小丁发现,各种颜色和造型的气球被摊主通过各种技巧瞬间制作成不同的玩偶造型,千姿百态,各具特色,老板有条不紊地制作着,旁边一个助手给气球充气,一群年轻人喊着:我的、我的……场面十分火爆。短短的几分钟,老板便制作了三个“情侣牵手”的气球公仔,售价竟高达 10 元/只。

当时工作不是十分顺利的小丁对于这种魔法气球有了兴趣,于是他到一个培训机构学习了这种气球的做法,整个课程学完后,便完全掌握了 100 多种制作技法。学成之后,他发现仅仅在广场等地售卖,销量十分有限。于是他四处推广魔法气球,如礼品店、结婚庆典公司、玩具店……比起他累死累活地挤公交上

小气球大商机 20 平米店面月入过万

班收入要高得多。

小丁说,魔法气球在馈赠礼品和商业赠品领域内也属空白,而在日本和新加坡等国,用魔法气球玩偶作为礼品赠品已经产业化了,在婚礼或其他会场布置领域,魔法气球玩偶可明显增加喜庆氛围。然而,虽然市场对卡通魔法气球玩偶的需求非常大,但一般找不到会此手艺的人,可以说魔法气球玩偶制作行业求贤若渴。

投入不大,收益很稳定

小丁表示,这种生意投资很小,这也是他选择这个项目的原,目前他的投资主要有房租、买设备费用和培训费三大块。房租为 1000 元/月,共付了 6 个月,总计 6000 元,买设备花了 2000 元,培训费为 5000 元,这样他一共投入了 1.3 万元。

小丁透露,每只魔法气球玩偶的成本大约 1 元左右,以每只玩偶卖 5 元来算,每天至少能卖出 80 只,节假日销量更好,所以,一般来说,月入 1 万元是没有问题的。小丁

表示,在具体的经营过程中,可以招聘一些兼职人员去流动销售,合作方式可以为提成制,也可以为上货制;可以和婚庆公司合作,这样利润会更高,一般为五五分成,如 1 米高的婚礼公仔,婚庆公司对外的报价至少在 200 元,那么一个婚礼公仔收入就在 100 元左右。

模式多样,主打喜庆牌

小丁说,卖这种魔法气球的小贩不少,但是他之所以能够做得比较大,是因为他和很多庆典公司建立了联系,这种魔法气球的真正市场就在庆典行业中。当然,小丁还利用气球的各种形状对小礼品包装后出售,气球里可以装入绒毛玩具、布娃娃、贺卡、鲜花、绢花等,买一台玩具礼品气球机就可以将上述礼品充入。小丁表示,这种传情气球礼品店可以附带经营各种高中档珠光、平光、心形气球,除像一般礼品店一样经营外,还因为它独特、新颖的产品而有许多更新的经营方式,比如成品销售,就是将各种礼品按照大小

与形状充入透明气球内,用气球将它包装起来,作为一个整体出售;收包装费,就是让顾客自己选好礼品,然后再用气球包装起来出售;为企业做广告,将企业产品模型放入印有该企业宣传语的气球,或与化妆品、儿童食品、玩具、文具等厂家及经销商合作,进行相关产品的包装促销以及营销策划活动,这种收益相对来说要大得多。另外,还可与各大商场及玩具店联合,为其提供将礼品充入气球的专业服务。

谨慎投资,做好市场调查

1、一定要好好调查市场,谨慎投资。

2、选择加盟公司要多注意,各个公司的培训水平有差异,技术水平决定你未来的生意好坏。

3、设备要买质量上乘的,因为设备磨擦率很高,如果买便宜的,好像是节约了,但是更费机器。

4、和庆典公司合作,一定要签协议,否则,容易发生利益分配不均现象。

(摘自《辽宁日报》)



媒体炒作 月嫂有价无市?

保姆不缺且价格没升

“每年春节过后,大家都担心保姆荒。”广州市妇联人力资源市场相关负责人表示,保姆没有及时到位,其实只是春节到元宵这段时间存在的问题。“一是因为中国人都有过了元宵才出门做工的习惯,二是因为她们都有意避开了返城高峰期,三是因为许多省市到广州的汽车票价还没有回落到春运前的水平。”

他还特别提到,根据广州市妇联人力资源市场的情况,目前,保姆和钟点工不仅不缺,而且,价格也没有如传言中的猛涨,相反,十分平稳。“保姆在 2000 元左右,照顾老人的保姆价格稍高一点点。钟点工的价格还是 1 小时 20 元左右。”

月嫂拿到 1 万元绝对是个案

“目前,月嫂的价格都是炒出来的,动辄七八千,甚至上万元,这其实都虚高。”该负责人说,“这些天我接到不少媒体打来的电话,都想让我表态月嫂供不应求,价格暴涨,但事实并不是这样。”

他说,目前月嫂是“有价无市”。“也不排除有些口碑特别好的月嫂可以拿到 1 万元,但这绝对是个案,基本情况并不是这样。”

他告诉记者,目前月嫂市场人员充足。“像我们目前储备的经过培训的月嫂就有几百个,只要雇主提前预约,都可以根据要求,提供几个月月嫂雇主选择。”在价格方面,他也表示:“我们今年的月嫂价格不升反降了。包括所有的费用,一般就在

5000—6000 元之间,最近从我们这里出去的几个月嫂都是 5500 元左右。”他同时也呼吁媒体,进行理性引导,以免整个市场“受伤”。

家政公司:月嫂抢手预订趁早

广州有望公布月嫂保姆参考价

目前广州月嫂的服务收费到底要多少?记者近日调查了广州天河区、海珠区、白云区的多家家政公司发现,虽然每家家政公司的叫价不同,但大部分月嫂的月薪都在 4500 元到 8000 元之间,有个别金牌月嫂的月薪甚至达到 8800 元乃至万元以上。和五年前的广州月嫂市场价相比,月嫂月薪几乎涨了一倍。

记者向位于天河的广州立佳家庭服务有限公司咨询了解到,这家公司的月嫂月薪 5000 元起,有经验的月嫂月薪在 6000 元以上。记者问

考价的出台,将会很慎重,基本上有结果了,最终要看有关部门什么时候发布。”

家政公司:月嫂抢手预订趁早

广州有望公布月嫂保姆参考价

目前广州月嫂的服务收费到底要多少?记者近日调查了广州天河区、海珠区、白云区的多家家政公司发现,虽然每家家政公司的叫价不同,但大部分月嫂的月薪都在 4500 元到 8000 元之间,有个别金牌月嫂的月薪甚至达到 8800 元乃至万元以上。和五年前的广州月嫂市场价相比,月嫂月薪几乎涨了一倍。

记者向位于天河的广州立佳家庭服务有限公司咨询了解到,这家公司的月嫂月薪 5000 元起,有经验的月嫂月薪在 6000 元以上。记者问

名牌为广大消费者所喜爱,市场很大,很多企业制定并实施各种名牌战略,努力创造自己的名牌。许多处于创业阶段的企业通过开发名牌获得成功。

名牌对创业者的 3 大帮助

1、名牌是企业进行竞争的坚实后盾。

随着市场经济的完善和发展,各国经济融入世界经济的大循环,市场竞争正日趋激烈化。在竞争的过程中,抓住一个机遇虽然会使企业得到巨大的发展,但一个失误又可能使企业遭受巨大的损失,甚至濒于破产的边缘。

美国著名的王安电脑公司在 20 世纪 80 年代初营业额最高曾达到 30 多亿美元,是当时屈指可数的大电脑公司之一。但由于决策的失误,到 80 年代末、90 年代初出现巨额亏损,以至在 1993 年公司不得不向法院申请破产保护。

任何公司在竞争中不可能稳如磐石,但都应该尽量减少失败的风险。名牌作为一项重要的无形资产,可以实现这一要求,它能为企业的发展提供更多的机遇。著名的三九集团下属的三九华蒙公司曾凭借“三九”这个名牌的声誉,从以色列贷到 400 万美元的无息贷款,为企业的发展解决了资金不足的大问题。

名牌商标的价值是很大的,往往是企业有形资产的若干倍,它大大增强了企业的竞争实力。美国可口可乐公司的可口可商标 1995 年被评为全球十大著名商标之一。1994 年该商标的价值已达到 300 多亿美元。该公司总裁曾说过,如果一夜之间,全球所有的分厂被大火焚毁,第二天会有许多大银行家找上门来给他贷款。在银行家看来,那些分厂不过是公司所有资产中小小的一部分,即使被毁,但公司元气犹在,恢复生产后,仍会带来滚滚的财富。

2、名牌能带来巨额利润。

名牌带来巨额利润,原因主要有以下几点:

(1)名牌增加了产品的附加值。厂商在创造名牌时进行了很大的投入。广告和宣传让名牌被广大的消费者所熟悉;高质量和一流的服务让消费者得到更多的实惠;良好的信誉树立了品牌形象;关心社会发展,得到了消费者的支持。由于名牌具有较高的附加值,价格一般比较高。美国可口可乐饮料配方中 99%是水,他们的经理曾直言不讳地说:“我们卖的不是饮料,而是可口可乐这个牌子。”

(2)名牌产品由于它优良的质量、一流的服务、良好的信誉等吸引了大批忠诚的顾客。平时消费者购买名牌的频率是很高的。

(3)名牌本身成为一种促销的工具。名牌具有较高的知名度和良好的信誉,在消费者中的影响越来越大,购买名牌的人也越来越多。

3、名牌是进入国际市场的通行证。

进入 20 世纪 90 年代以来,全球企业发展的一个明显特征是占领国内市场,走向国际市场。为了追求更多的利润,企业在占领国内市场后,必须走向国际市场;相反,要走向国际市场又必须以国内市场为基础。然而要占领国内市场,走向国际市场,得靠名牌来实现。事实证明,质量低劣,服务不完善的产品无法占领国内市场,更谈不上走向国际市场了。

(摘自《天下商机》)

工作人员:“如果我的宝宝预产期在今年 6 月,那月嫂收费能便宜吗?”对此,工作人员表示:“不可以便宜。因为今年生宝宝的人比较多,月嫂很紧俏,你最好尽早和月嫂预定好时间。”

记者在调查中发现,今年请个月嫂不仅价钱不菲,而且最好要提前预约。广州市家庭服务业协会秘书长莫小英告诉记者,今年龙年,月嫂的市场需求比较大。现在许多家庭很重视孩子的出生,广州有的家庭甚至在去年 10 月份就开始预订龙年的月嫂服务时间。

从事月嫂行业十多年的阿玲表示,自己今年在 7 月份前月嫂档期已经排满,目前已经预订 7 月份之后的单。来自河南的月嫂师姐告诉记者,自己也在广州干了五六年的月嫂,之前一直做住家保姆,后来考了月嫂证。她说:“相比来说,还是做月嫂划算。收入起码是住家保姆两倍,而且只要想干,不愁找不到工作。”

(摘自《广州日报》黄蓉芳 李妍 /文)