

财富情报·创业资讯 | CHUANGYESHANGXUN

创业最需要什么?相信多数人的回答是一个字:“钱!”但是很多获得风投青睐的企业最后还是失败了,可见创业最需要的不是钱。首先,必须是看钱的能力,也就是模式;然后是用钱的能力;最后才是赚钱。

中国八大经典商业模式

【快速网络便利店】

☆代表公司:快书包
☆创新点:所有商品保证1小时内送达

核心逻辑:满足城市商圈客户对“快速”的需求。为了满足快速送达的需求,和京东商城、好买网、亚马逊等不同的是,快书包缩短供应链,将城市整体物流配送的能力化整为零,划分为1小时可送达的配送区域。

盈利模式:主要是通过商品的差价挣钱。目前,快书包日均订单量为200左右,1个月的流水可以达到10—20万,图书行业的毛利在15%—20%。

【网络分享式购物】

☆代表公司:享客中国
☆创新点:年轻人集体拼钱购物

核心逻辑:将目标用户群体定位在在校学生和初入职场的上班族,推出新潮时尚的优质产品;采取分享式购物的交易模式,满足了消费者花“小钱”办“大事”的消费模式。

盈利模式:商家的广告推广费、竞价费用。

【社交式电子商务】

☆代表公司:人人爱购
☆创新点:社交网络充当导购员

核心逻辑:消费者在社交网络交流购物经验,影响他人的购物行为。

盈利模式:与其他购物平台分账、返点,广告。

【农产品直客式生存】

☆代表公司:上海多利农庄
☆创新点:有机农业+电子商务+会员制,直客式压缩中间环节

核心逻辑:利用互联网自建渠道,有机蔬菜自田间收获后,绕开供应链上经纪人、各级代理、零售商等四五环节,直达餐桌。

盈利模式:传统蔬菜贩运,80%的利润在中间环节,多利自建电子商务和部分物流的方式,节约了这一部分成本。



【银发产业循环运营】

☆代表公司:亲和源
☆创新点:借力整合养老服务、养老会员和房屋

核心逻辑:养老产业是个可持续



发展的产业,亲和源的思路是,搭建好平台,循环运营,达到持续增值的目的。

盈利模式:亲和源收入主要来自两块,一块是每年的会费和各种服务费用,另一块则是房屋的循环销售,



这是最核心的。

【核心价值衍生模式】

☆代表公司:云南白药
☆创新点:将云南白药的神奇疗效添加到其他成熟产品中



核心逻辑:白药配方添加到“成熟产品”中,让云南白药神奇疗效在充分竞争的产品市场发挥新效应。

盈利模式:“两翼产品”的销售收入。

【快速嫁接强势企业智慧】

☆代表公司:贝尔信
☆创新点:模仿IBM智慧地球,提出“中国版智慧地球”解决方案

核心逻辑:把握先机,从强势企业的商业模式创新中找到自己的机会。

盈利模式:向城市贩卖解决方案。

【引领标准的竞争】

☆代表企业:美的
☆创新点:参与制定了国家标准/行业标准

核心逻辑:改变或重新制定标准,掌控以后的游戏规则。

【链接】

全球 20 项最热门创业项目

1、照片分享

- ◎国内公司:美图秀秀、推图
- ◎国外公司:Instagram\Piccut\Pinterest\Sincerely\Pictour.us

2、社交电子商务

- ◎国内公司:美丽说、蘑菇云
- ◎国外公司:Storenv\Goodsie\Magento.go\YahooeCommerce

3、找人代劳的服务

- ◎国外公司:TaskRabbit\Zaarly\Craigslist

4、移动支付

- ◎国内公司:快钱、支付宝
- ◎国外公司:Square\Intuit\GoogleWallet\arbucksMobile-Card\Giftly

5、教育与培训

- ◎国外公司:Coursekit\Coursehorse\Skillshare\Tutor-

6、音乐分享

- ◎国内公司:虾米、豆瓣
- ◎国外公司:Spotify\Turntable.fm\MOG\Rdio

7、在线订位

- ◎国外公司:Lifbooker\HotelTonight\ZocDoc\Savored

8、每月订购

- ◎国外公司:Birchbox\GuyHaus\ManPacks\ShoeDazzle\FreshDirect ShoeDazzle

9、视频面试

- ◎国外公司:Ovia\TakeTheInterview\Skype\GoogleHangouts

10、专业培训

- ◎国外公司:Goodsie\OnSwipe\Flotype\Onepager

11、社交电子阅读

12、出租服务

- ◎国外公司:BenchPrep\AppAddictive\Copia\BookTracks

13、移动游戏

- ◎国外公司:Zynga\Rovio\Lima Sky

14、团购

- ◎国内公司:美团、拉手
- ◎国外公司:Groupon\LivingSocial\Group Commerce\SignPost\Yipit

15、男女交友

- ◎国内公司:世纪佳缘(微博)、百合网
- ◎国外公司:Match\JDate\eharmony\OkCupid\Clique\HowAboutWe\Ignighter\Moonit

16、社交旅游

17、社交/好友推荐

- ◎国内公司:新浪微博、人人网、开心网
- ◎国外公司:Twitter\Shelby\Meebo\OnSwipe

18、限时折扣

- ◎国外公司:Gilt

19、社交群聊服务

- ◎国外公司:Kohort\Path\Fridge\Beluga\Facebook\Google+

20、签到服务

- ◎国内公司:街旁
- ◎国外公司:Foursquare\ Gowalla\SCVNGR\Turf\My-Town\Matchbook

(摘自《创业网》)

“初涉电子商务的创业者最好先选一些‘短、平、快’的项目,这样容易上手,也容易赚到钱。”

开网店先选“短、平、快”项目

厉超,义乌工商学院创业学院孵化基地创业学生,被同学们誉为“生意经讲师”,虽然开网店在班上不算早,但生意做得相当不错。

在厉超看来,做网上生意最主要的是先干起来再说,然后在做的过程中不断学习。他所说的“短”就是运作时间短,投资少;“平”是项目要针对平常人的需求;“快”是资金流通要快。他通过淘宝网、阿里巴巴电子商务平台经营饰品批发,现为两皇冠卖家,雇员两名,仓库面积160余平方米,目前店铺拥有产品200余种,每天的销售额都保持在3000元以上,月利润在3万元左右。

产业定位要“革新”

“淘宝网创业初期,主要工作是熟悉操作方法和经营技巧,投入大量的时间和精力,这个时期增加信誉值是关键。随着信誉级别的不断提升,店主要不断总结思考,及时发现问题。”厉超在网店信誉值未达到一皇冠之前,主要经营创意家居,以供货平台的产品为主,交易量节节攀升。升到一皇冠后,他发现无论怎么努力,每天的交易量很难有较大的提升,于是开始思考是否需要转型升级。

经过调研,他发现义乌的创意家居行业卖家数量庞大,竞争激烈,想在这个行业有所作为确实很难,改行经营才是出路。考虑到饰品在义乌有很大的价格优势,他毅然决

定放弃经营了一年多时间的创意家居,改做饰品生意。转型大约1个月以后,交易量明显提高,每天的销售额从原来的几百元提高到了数千元。店铺信誉又开始节节攀升,并很快升到了二皇冠。此后,他请了客服,开始思考产业开发和优化产品结构等问题。

店铺管理要“科学”

“每种贸易平台都有其运行规则,科学合理地利用规则是取胜的关键。”厉超认为,要想提高店铺人气,就要设置合理的途径,让顾客“搜到”店铺,“可以通过不断优化搜索关键词、使用直通车、细分市场、更新店铺装修等吸引顾客。”

不少初涉“电商”的朋友,尤其是学生创业,最大的问题是资金和库存管理。对此,厉超建议,有针对性地采购和库存管理制度优化,采购时多下功夫,货比三家,主动与供应商沟通,体现自身优势,让供应商感觉到合作的美好前景。库存管理中,可以借助专业软件,管理“进销存”,及时了解库存动态,将货物分类摆放,编号管理,提高配货发货效率。员工管理制度化,合理分工,奖惩明确,充分调动员工积极性。

“创业过程中,会遇到各种各样的困难、挫折与困惑,在坚持的同时,还要学会总结。”厉超认为,总结创业感悟,就是积累创业经验。(摘自《浙中新报》王志坚 经京璐/文)

“书非借不能读也”,对于小孩子的阅读来讲更是如此,很多家长都有过这样的体验:给孩子买了很多书,价格高昂,但是被孩子扔得到处都是。儿童绘本店正是顺应这种情况诞生的。这种崭新的模式到底是如何运营的呢?记者采访了位于沈阳市皇姑区松山路上的一家儿童绘本店老板田女士。

儿童绘本店:复合经营商机大

绘本商机到底在哪里?

田女士是个6岁孩子的母亲,她在孩子出生后,一直在家当全职太太,孩子的阅读问题给她造成不少困扰,“我每天都得在孩子睡觉前给他讲故事,有时候讲得口干舌燥,孩子也不睡。后来给孩子买了国外引进的一些绘本,非常可惜。于是我就想开个出租儿童绘本的小店,一方面满足自己孩子的阅读需要,另一方面也能赚点小钱。”她还补充了一点很重要的原因——“书非借不能读啊,借书让孩子更有紧迫感。”

她举了一个例子,比如《花园宝宝》这套绘本,原价150元,打完折也要120元左右。而在她的绘本出租店,办会员卡的话,月租60元(年租600元),每次可以借5本书,次数不限。相比买书来说,可以省不少钱。

微利行业到底咋赚钱

田女士的这个面积约60平方米的绘本馆涵盖了开放式书架、亲子阅读区等不同区域。低矮的书柜上摆满了装帧精美的绘本,而这些绘本都由来自中、美、

英、德、丹麦、日、韩等世界各地著名的儿童图画书作家创作完成。

“绘本出租是个微利行业,做这个,要守。”田女士说,开一个这样的店,投入成本固定,只有会员达到一定程度后,才能考虑盈利。田女士算了一笔账:开一个社区绘本出租店,初期投资大约5万元,包括房租、桌椅、绘本等。每个月包括房租、水电等的固定支出大约在3000元,按照一个会员收费60元/月计算,要50个会员才可以达到收支平衡,但事实上开业初期,会员增长率不高,一般得坚持一年左右才能达到收支平衡。

经营特色:复合经营,吸引客源

该绘本店不仅专门借阅、销售儿童绘本图书,而且是一个培养孩子早期阅读的必经之路。这种小店面想赢利,必须走复合化道路。田女士介绍,目前的教育背景下,家长们都希望孩子接受英语教育,如果你的绘本馆有英语资源,无论是绘本还是师资,都会吸引足够多的孩子。

田女士还在绘本店里增加了益智玩具的销售,显然,单靠绘本出租,利润确实低了点儿,玩具销

售大约占店里营业额的20%~30%,是有益的补充。

还可以开设一些新的培训课程,比如“英语+美术”或者“英语+创意”课,这样会吸引更多的小朋友,在收益上也比单纯的绘本出租收益要高得多。

风险提示:锁定消费人群最重要

1、破损率高,采取有效措施防范。绘本的成本比较高,但面向的读者大多都是孩子。他们还不懂得爱护图书,所以容易损坏。如果赔偿的金额低,做生意的就不划算了,也许还会赔钱。如果赔偿的金额高,又会引起家长反感,所以要采取有效措施防范。

2、不要轻易在高档社区开设绘本馆。高档社区的妈妈们,考虑的因素比较多,如安全、私密性和知识的独有性等。除非你开的是国际化的绘本馆,否则国内出版社价位低的绘本没有吸引力。

3、锁定有儿童群体的渠道开设绘本馆更容易成功。主要是指有很多小朋友聚集的地方,如一些早教机构、儿童乐园等。利用对方的客户群,可以很容易开启绘本馆来。(摘自《时代商报》王雪/文)

(摘自《金华日报》倪燕英/文)