

## 汽车漆面快修第一品牌 慢模式打造门外汉富翁

经过6年原始沉淀及全速发展,“车骑王子”加盟店猛然扩张到200多家,一举登上了国内“汽车漆面快修第一品牌”的宝座。

### 微创新的竞争力

近些年,中国汽车保有量呈现井喷式增长,在汽车市场打拼了20年的葛双萍一下子嗅到了商机。2006年,葛双萍开设了第一家“车骑王子”实体店,此时,杭州已有不少4S店、汽修厂、路边修车小摊,竞争可想而知,谁也不曾想到,6年之后,车骑王子能在全国13个省市落地生根。

事实上,早在开店前期,葛双萍用了5年时间做市场调研和学习,她发现:在中国,漆面修复市场利润极高,市场发展空间巨大,且入门门槛很低,另外,有52%的车主抱怨修车、取车时间太长。葛双萍顿时眼前一亮,于是把出发点放在了体系研发上,这也成为车骑王子的制胜法宝。

为了降低车主返修成本和等待时间,葛双萍创业之初,就率先引进了国际先进的干磨系统及PPG高效

喷涂工艺,并从校企高薪挖来一批技术人才,对其培训三个月后,让他们严格按照标准操作,一来避免了湿磨留下的水印、生锈等后遗症,二来保证了快修质量。由于当时普通修理厂缺乏专业程度,加上不断曝光的4S店偷换车主汽车零部件的黑幕,多数车主产生了防范意识,车骑王子“保证质量、省时省钱、方便快捷”的“保、时、捷”优势一下子凸显出来。

技术好、时间快、无返修,价格介于4S店与路边店之间,就这样,车骑王子不仅撞开了市场的大门,也吸引了许多投资者的注意。

### 慢模式打造门外汉富翁

不到两年时间,车骑王子收获颇丰,加盟店数增加到80多家。成功模式能否无止境地复制给投资者,对车骑王子来说,却充满了挑战。

曾经,有一宁波投资商了解到车骑王子后,迅速找到葛双萍,最终以50万元的价格拿下了宁波代理权,之后他迅速打开了宁波市场,战绩显赫。然而没多久,葛突然接到宁波加盟商的投诉——代理商收完钱了,事

根本没有提供技术支持和营销支持。加盟商基本都是门外汉,叫苦不迭!

痛定思痛,葛双萍最终决定——快刀斩乱麻:收回其代理权,如数归还加盟商的几十万元保证金。乱象被平息之后,葛双萍当场宣布:停止加盟。

没想到,这一停竟长达一年半。停下来的车骑王子,当然不会闲着。他们重新梳理了加盟商操作手册,规范了产品、技术、管理等操作流程。同时,开发的统一IT管理平台,不仅能保证门店管理和销售的透明度和准确度,对加盟商而言,每一种原料入库和销售都通过系统完成,管理轻松自如;此外,车骑王子还从美国引进了最新的多色调漆系统,操作简单、方便,与原色吻合度极高。

之后,车骑王子内功练好了,再次出击。新加盟政策一经推出,上百位投资者纷纷打来电话,争抢代理权,山东寿光店、济南清河店、河北邯郸店、安徽合肥店、山西永济店、上海亭林店、北京平谷店……迅速全面开花。



### 放缓扩张的真实“企图”

“要想成为国际巨头,必须保持一致、齐头并进!”葛双萍悟透了“标准化模式”的价值。于是,她开始思考——未来将通过怎样的规范化策略调整,才能实现永久性盈利?这也正是葛双萍如今“放缓扩张速度”的真实动机。葛双萍说,“2012年将是我们将精细化管理年。我们只需做好两件事就行,一是细化流程,直至标准化;二是对员工进行标准化培训和执行。”

由此,葛双萍决定:降低加盟店的“月进货量”、“月钣喷平均产值”的考核系数,增加“门店配合度”、“门店

管理规范度”、“终端客户满意度”等考核系数,以此将加盟店进行VIP等级分为6个标准,相应等级所享受的总部营运、技术支持等,有较大差别。比如VIP1级需要缴纳2000元技术和管理的培训费,而VIP5级一年却可享受10次免费培训机会。

葛双萍透露,“国内最好的漆面快修专家几乎都在车骑王子旗下,在技术上更胜一筹,我们本来就在做汽车油漆的总代理,在经验上、物流配送上都有优势,另外,‘连锁’已基本达到连而锁的状态,对待竞争,更具有规模优势。”

(摘自《商界》雷祖波/文)

## 雕像小店 捏出你“自己”

### 【市场背景】

Q版卡通雕像源于韩国,顾客只要提供一张照片,雕塑师以照片中的样子做一个神形兼备的卡通人像。目前它在新加坡、韩国和我国香港、台湾等地区非常受欢迎。在北京有一家经营卡通人像的小店,开业不到一年,盈利近10万元。

### 【小店特色】

1、产品容易得到年轻时尚人群的追捧。小店布置得很精致,陈列的卡通雕像除了有顾客的Q版雕像外,还有很多童话故事中的角色、娱乐圈的明星、运动场上的知名健将等。每个都栩栩如生,活灵活现的。小店除了经营Q版人物,还有Q版沙发、Q版动物、Q版房子等,都非常逼真可爱。

2、DIY随顾客喜欢,自己动手制作。卡通人像的材料是软陶,容易操作。在小店里顾客可以发挥自己的想象,制作各种小工艺品。而且顾客制作的一些漂亮的笔筒、名片夹、相框等还得到店主的许可可在小店内寄卖。(摘自《天下商机》)

## 最适合青年人 创业的行业

### 【寻根服务公司】

专门为个人寻找自己的祖籍,也为公司企业查找其父辈或祖父辈曾经经营过的公司或企业的方方面面。

### 【礼品篮零售店】

在美国送“礼品篮”算是大礼,礼品不仅要赏心悦目,还要种类繁多,要让最难侍候的人也高兴。15年来,从事这一行当的人都大大发了一笔。

### 【食品杂货上门服务】

从20世纪80年代起,美国就兴起了食品送货上门服务,因为越来越多的美国人把去食品店买东西看成“浪费时间”,渐渐地,婴儿用品、日用杂货也都时兴送上门。

### 【形象顾问公司】

形象顾问业在美国的发展着实令人吃惊,因为许多失势的公司执行主管,都把自己的不成功归因于着装上、谈吐上、风度或礼仪上出了问题。

### 【神秘购物服务提供商】

此处的“神秘物”是指市场上买不到而顾客又想要的东西,例如一个历史事件的纪念物,一个虽不值钱但对客户有意义的纪念品。

### 【专业营养师顾问】

他们的业务是指导客户养成良好的膳食习惯,饮食合理,营养平衡。(摘自《烟台晚报》)

## 个人录音棚:为您打造专属唱片

有没有想过出一张唱片?这可不是专属于歌星们的特权,只要您觉得想一展歌喉,就可以拥有这样一个有封面、有碟片的专属唱片。普通人也可以出唱片,是不是觉得很新奇?事实上,这只是一个开店的创意。创业者小孙目前正在筹划这样的生意。

### 创业灵感: 一次聚会激发的创业梦想

小孙原来在某录音棚工作,有着极高的音乐素养及对于音乐的热情,但最近唱片行业的集体低迷,让本来就不是很火爆的生意显得有些冷清。有什么创业的良机呢?这个创业的念头一直萦绕在小孙的脑海,但却一直没有找到答案。

一次偶然的KTV聚会,让小孙觉得心头一喜:为什么现在大家都爱去KTV唱歌呢,除了可以休闲放松,在KTV里不管是什么音色,什么腔调都可以一展歌喉,这极大地满足了人们想当歌星的愿望,同时可以发泄一下情绪,放松身心。那么,如果自己的录音棚也可以在一定程度上

满足人们这样的消费心理,会怎么样呢?普通人很少有机会能够进入录音棚,更别说在录音棚里录制自己的歌曲,这样新鲜的消费场所一定会引起普通消费者的兴趣。

于是,一个创业构想产生了,小孙认为,开一个面向普通消费者的录音棚,一定会很有发展“钱”途。

### 投资建议: 做到专业水准才会盈利

现在这种可以为普通人制作唱片的录音棚还是比较少的,它的前景到底会怎么样?小孙特别向创业辅导专家黄禹涵请教一些注意事项。

黄禹涵建议,这样的录音棚卖点就是“专业的唱片录制过程”,普通人都觉得录音棚只有歌星才能进,既然现在打出“普通人也可以录制唱片”的卖点,就一定要按照专业的程序来做。

在选址方面,选在文化路沿线是比较合理的,这里人流比较密集也可以起到宣传的作用,房租每半年在15000元左右。至于设备是一本万利的不动产,一套设备在6万元左右,这样一次性投入后就不会再有设备

成本了。室内也不需要过多的装修,花费1万元足以。再预留1万元的流动资金,初期投入就算完成了。

### 模式解密: 全程的歌星式录制服务

在这里顾客可以享受到全程的歌星式唱片录音和制作流程,只要你进到录音棚里,选择自己想唱的曲目,接下来就是您尽情发挥的时间,剩下的就会有专业的制作师按照您的要求进行后期剪辑、调试、最终完成制作。单曲费用在50—100元不等的价格是比较能接受的,当然也可按照后期制作要求的难易程度酌情收费,相信不少有歌星梦想的人会在这里找到“当歌星的感觉”。

当然,用这样的个人唱片作为礼物,也是一个不错的想法,为您心爱的他或她录制一首歌曲,或为朋友们共同录制一首歌曲留住情谊……制作礼物包装,就要根据送礼人的要求增加封面的设计感,费用也不要定得太高,100元以内都是可以的,这样既可以起到宣传作用树立形象,也可以增加录音棚的收入。



### 风险提示: 要懂业务,注意做好宣传

1、这是个新兴的投资项目,要注意宣传。  
2、最好懂业务,有一批业内朋友,以保做得专业。  
3、如果走大众路线,注意价格定位。(摘自《时代商报》王雪付坤宁/文)

## 小本创业:投资6万开家鸭脖子店

餐饮业在我国市场上具有很大的发展前景,至今有很多创业者始终都青睐这行,在去年年初蜂拥而起的各种品牌的鸭脖子店突然销声匿迹,如今只剩下莱双扬、久久丫等3家依然开业。记者近日获悉,在去年已经放开加盟条件并已登陆北京的著名武汉小吃“莱双扬”鸭脖子店今年将继续增开50家店,市民只需花6万元,找个10平方米的地方就可以

经营,月收入能达5000元以上。

“莱双扬·解馋坊”鸭脖子店有关负责人石岩向记者透露,去年他们开了45家加盟店,今年加盟计划仍将实施,有意加盟者只需要花费6万元左右,寻找到10平方米左右的店面,就能开一家鸭脖子店,每月收入可达5000元至3万元左右。他补充说,6万元的加盟费分别为4万元的加盟

费、1万元的货款押金以及1万元的管理费。“我们就可以统一供货,由专业的配送中心每天早晨7点左右送到店面,市民在早上就可以买到新鲜出炉的鸭脖子。”

去年3月,“莱双扬”在簋街开出首家卤鸭脖子店后,没想到竟然引发了簋街鸭脖子的美食旋风,以至于一个月内簋街300米的街道上竟然涌现了20多家鸭脖子专营店。不过,记者

日前在簋街看到,不到300米的街面如今只剩下了3家品牌的店面,其他跟风而上的品牌,如小汤宫、大汤宫、汤记等全都改头换面了。

据簋街的一位餐馆老板说,这些鸭脖子店之所以很快消失,除了因为是个体经营、房租太高等原因外,还源于“去年凶猛的价格促销战,他们自己打垮了自己”。

(摘自《创业商机网》)

## 小本创业项目:投资商铺的五大选择

对于资金不多,又想创业的人们来说,选择小本创业项目进行创业是不错的选择,而在小本创业的项目中,投资商铺的人越来越多。在商铺类型和地点多样化的今天,商铺投资者该如何选择适合自己的商铺呢?

### 【超市商铺】

大型超市往往伴随居住区的诞生,拥有聚集人气的先天优势。大型超市内的商铺大多是分割型的,较独立商铺来说成本要低,经营灵活,因此风险也较低。

### ★提醒:超市商铺是依赖于超市而产生的,超市经营的好坏直接影响超市商铺的赢利状况。因此选择有实力的超市经营者或者已经树立起良好口碑的超市,会起到事半功倍的作用。

### 【商务区商铺】

商铺投资的诀窍之一就是“看客买铺”。哪里的消费能力高,哪里的商铺投资就越有价值。从城市的发展看,每个城市的CBD(中央商务区)规划都非常有限,因此特别适合一些现代商贸服务行业的业态入驻。在高质量定位的前提下,此区域内的商铺投资潜力较大,甚至在未来几年会成为商铺中的稀缺资源。

### ★提醒:在具体投资项目选择上,一般来说,CBD商务区的商铺客流量消费能力相对较高。以商务楼白领为目标消费群的酒吧咖啡馆、健身健美中心、美容美发厅、高级餐厅都会是这些地方的主角。

### 【社区商铺】

社区商铺将成为潜力最大的商铺类型之一,这在业界已形成了共识。一般来说,一个新的社区只要项目定位准确,发展环境良好,随着社区的成熟所带来的商铺价值提升毋庸置疑。

### ★提醒:值得投资者注意的是,一些开发商通过对项目的包装宣传,从而促成了社区商铺销售价格虚高,这样商铺就丧失了升值的空间。因此投资前进行详细的考察,理性投资非常关键。

### 【商业街商铺】

商业街的“经典”旺铺,其优越的商业氛围、稳定的客流量决定了该类商铺运营收益水平较高。但其租金或单位面积价格也是高不可攀,在商业较发达的城市甚至会出现千金难求

### ★提醒:商业街商铺的投资回报率,风险也会相应增加。商铺投资专家认为,这类位置佳、地段好的所谓“经典旺铺”,其价格已经被抬升到一个很高的价位区间。如果盲目入市,存在巨大的套牢风险。

### 【网上电子商务平台商铺】

相比以上四项商铺的话,利用网上电子商务平台开商铺,成本最低,展示的舞台大,利润也最高,但在开展这一部分的工作的时候应该注意一些弊端,比如说安全问题。

### ★提醒:在选择电子商务平台的时候应该考虑到这个平台是否给你提供强有力的支付平台,还要看它的功能完不完善,等等。

(摘自《慧聪网》)

## 网络掌柜 卖老报纸 每天淘金2万元

网络普及到今天,已经覆盖了人们生活的方方面面。而网购已因其快捷、价廉等特点占据了销售市场的“半壁江山”。随着网店的红火,各具特色的“网络掌柜”也浮出水面。来自河北,创业北京的李宝庆靠着辞职以后在网上卖老报纸,如今他每天的销售额达到2万元。

### 看新闻萌发创业

今年32岁的河北人李宝庆,2001年从中国石油大学毕业之后在北京一家国企工作。当年,李宝庆家附近的一家图书馆搬迁,打折处理一些旧书报,他花300元淘得3本1975年到1980年间的人民日报。“以前报纸的新闻和广告都很有意思。”李宝庆说,收集老报纸是他的一个爱好,闲来无事翻翻旧新闻觉得挺有趣。

一年时间,李宝庆就从各个渠道收集到近100本老报纸,其中以人民日报居多。而他的这个爱好因为一则新闻而改变。“2001年中国申奥成功后,偶然听说中国申奥功臣何振梁先生收到了一份来自国际奥委会的生日礼物——1929年他出生当天的英国《TIMES》原版报纸。”李宝庆回忆称,这则新闻给了他很大的启发,这么有创意的送礼理念,这么有收藏价值的生日礼物,在中国肯定也会大受欢迎!想着正好自己手中也有不少老报纸,于是他试着在网上开起了店。

### 一次收一吨旧报

李宝庆最初将网店开在淘宝,后来又转战淘宝。“最初都没人光顾我的网店。”在知晓自己网店的劣势后,李宝庆没事就到古董市场和旧书市场,到处联系并收集旧报纸。

他回忆称,运气最好的一次,自己竟然收到一吨老报纸。“我兴奋极了!”李宝庆说,雇了一辆货车才将整整一吨老报纸拉走。回家后他逐张按年代、月份、日期检查报纸版面是否完整、品相是否完好,“不能有一点破损,否则就是废纸一张。”李宝庆说,接着他才将合格的报纸信息全部录入电脑,这样客户咨询时他就能迅速查阅到相关信息。整理这吨老报纸,李宝庆花了大半个月时间。

### 每天营业额超2万

经过前期创业的低谷,李宝庆的生意慢慢走上正轨。“收集的报纸越来越多,种类也齐全起来。”李宝庆告诉记者,现在他的网店里主要有三大类:大报、地方报、画报。年代从上世纪50年代到现在,基本都能找到。

记者在李宝庆的网店里看到,一张上世纪80年代的原版报纸卖30元,而上世纪40年代的原版报纸则高达600元一张。“现在网店每天的营业额超过2万元。”李宝庆告诉记者,现在越来越多的人看到老报纸的收藏价值,所以生意越来越好。

(摘自《重庆商报》谈书 蔡力/文)

