

创意“报馆”:卖的是你,赚钱的是我

你想上报纸吗?你想像明星一样被刊载在报刊上吗?现在就有这样的店铺,可以让你实现愿望。

其实这只是一个创意小店,创意就在于这样的小店可以为您出版您的专属报纸,只要说明目的、传来照片,小店就可以为您制作了。这样的小店是不是很新奇?小吴觉得这是一个创业的良机,正在积极运作中。

创业灵感:
网上搜来的创意良机

小吴是某大学新闻专业的毕业生,想自己投资做生意,但一直觉得一般的店铺毫无新意,也不会有什么创业热情,这让已毕业一年的小吴一直没有行动。

一次无意的网上浏览,让小吴眼前顿时一亮。原来小吴在淘宝网上看到这样一个创意小店:你可以给商家传你的照片并说明你的目的,商家就可以制作一份为你量身设计的报纸。这个网上的淘宝店生意很是不错,这让小吴觉得这真是个创业良机。

现在的年轻人都喜欢惊喜和创意,可是市场上的礼品都大同小异,想给朋友、家人一个惊喜实在太难;要是有这样一个小店,可以为家人朋友做一份属于个人的专属报纸,相信市场前景一定不错;再加上自己本身是学新闻专业的,还能够学以致用,小吴越想越觉得这个创业点子不错。

投资建议:
控制投资 注重特色

在了解到小吴的想法后,创业辅导专家黄禹涵给小吴提出了很多建议,黄禹涵说,这样的创意小店一定要控制规模,同时要注重特色经营。

黄禹涵说,像这样的创意报馆是现下新型的一种店铺,选址在大学城附近是很合适的;大学生更容易接受新鲜事物,对于这种新形式的创意店也会很感兴趣,这样就会有大量的潜在消费人群。大学城附近的房租也比较便宜,这样就可以节约成本,租一个50平方米的门市半年大约5000元左右。印刷设备是创意报馆主要的



投资成本,一套完整的设备大约需要5万元左右,包括纸张和墨盒。其实这样就可以了,但是要做到有新意、有特色,还要进行简单的装修,费用在2万元左右就可以营造出浓浓的书卷气息。再预留出1万元的流动资金,这样一个创意报馆就可以开张了。

特色营销:
可以代做,也可顾客DIY
黄禹涵说,网上的小店是代人制

作创意报纸,但是像小吴开的这样的实体店既可以代人制作,也可以让顾客亲手制作一份属于自己的专属报纸,这样对于顾客来讲可能更感兴趣,礼物也更具有意义。

小店可以让顾客在店内坐下来,在店家的帮助下,选择报头,制作版样,再印刷出来。这样的话,顾客来选择礼物的同时,自己也找到了快乐,还这份礼物增加了一层新的含义。相比于网上的店面,这样的实体

店更能吸引大家的目光,而自己亲手制作也会成为创意报馆的一个新的宣传点。

承办活动宣传 增加业务

黄禹涵建议,这样的创意小店一定不能把生意做死板,要灵活善变。创意报馆主要的经营项目是礼品赠送、婚庆及生日纪念等,除此之外还可以承办各种活动的宣传、情侣间的书信代写等,这都可以作为创意报馆的业务拓展方向,这样的话就可以把店做得更加灵活,也可以增加店铺的收入。

风险提示:

有等待期,控制投资规模

- 1、做好市场调查,了解市场深层需求。
 - 2、新模式,有等待期,要突破一些人固有的消费观念。
 - 3、注重特色,将会员制精耕细作。
 - 4、投资规模要控制。
- (摘自《时代商报》王雪 付坤宁/文)



5个利润大得惊人的创业项目

【婚礼公司】
创办婚礼公司,前景非常乐观,不管是有钱人还是没钱人,如果不是由于可恶的世俗之风,都愿意礼仪周全,组织有序,既省钱又不受别人议论地将婚礼办完。

婚礼公司进行的各类服务大致如下:摄影拍照服务,餐饮烟酒服务,宾客住宿服务与接送服务,新郎新娘蜜月旅行服务。业务方式可采取如下步骤:进行必要的广告宣传,使这一事业深入人心,形成时尚或者潮流;与婚姻介绍所和办理结婚登记的部门建立某些合作关系,以便得到信息,发出邀请函;新郎新娘填写并签署业务申请书,作为双方合作协议;选择礼堂和婚礼仪式;拍摄结婚照,婚礼前化妆。

【友谊卡片】
明信片等友谊卡片的设计、制作和营销既复杂又简单,如下人选为适合此类创业项目的最佳人选:至少爱好并从事过业余绘画的人;装潢、裱框方面的能手;具有文学家的禀赋,至少爱好文学、音乐并从事过业余创作;从事过摄影工作,至少是摄影爱好者;志趣广泛,博览群书,具有欣赏文学、绘画、摄影、音乐等艺术的能力;能够发现并领导以上条件人才的人。

【网络广告】
也就是说,自己的网站人气旺了,商家自己会主动找上门来,要求你为他在你的主页上放置宣传他们公司产品的广告,这样,我们通过发布广告来赚钱的目的就达到了。尽管网上广告存在鱼龙混杂的局面,但它的前景依然是广阔的。

【整体造型店】
所谓“整体造型店”,是打破传统“买服装到服装店、剪发到美容院”的一种概念。做法引自欧美。具体地讲,这种新主张就是将美容、美发与服饰的选购放在同一个店内,让顾客在护肤、做发型的同时,一并做好服装搭配与整体装扮。

【心理咨询】
我国每年自杀而亡的人数竟有25—28万之巨。据中国卫生部公布的资料,我国各种心理和精神疾病患者已高达1600万,占总人口的1.23%,而青少年中有各种学习、情绪和行为障碍等心理健康问题的人已经达到了3000万。这种与对心理咨询师巨大需求相对应的是我国严重紧缺的心理咨询专业人才。在美国,心理咨询师属于高收入中上等阶层,咨询师每个小时的收入可以达到150美元左右。在上海,大约每小时的收费在100—1000元之间。

(摘自《世界创业实验室》)

易视康:“看见”梦工厂

易视康总部位于山东济南高新产业基地,已在行里浸淫多年的总经理冯民师承国内著名的眼科泰斗贾锐峰。贾锐峰,河北大学医学院教授,全国劳模,中国生物医学工程学分会理事,近视眼发病机制学说创立者,易视康近视治疗镜的发明人。所著的全国各新华书店有售的《有效克服近视》、《近视眼新见解及防治》、《揭开谜底防治近视》等书籍中都对易视康近视治疗镜的原理及疗法有详细的见解。

贾锐峰有着30年多的临床实践经验,其领衔发明的易视康近视治疗镜细分为理疗型、调节型和复合型三种,覆盖18周岁以内的所有近视患者。与市场其他产品不同的是,易视康近视治疗镜从造成近视的根源入手,利用眼球的内力而非外力进行自动调整,能够改变入眼光线几何特性,引导眼睛成像,恢复视力不反弹。

好产品实现量产容易,但对于市场开拓,长期身处书斋的贾锐峰并不在行,其年龄也决定其没有精力去做好这一工作。几经辗转,依靠着山东人的朴实及对待科学的严谨,学生冯民成为不二人选。

几年来,易视康完成了最佳商业模式的探索——严格规范的特许加盟体系。剩下的工作,就是把成功的模式复制下去。面对眼保健行业的鱼龙混杂以及客观存在的市场未来,冯民选择了坚持,这份坚持也让他最终挺过了最初的市场混乱期。完成了北从东三省,南到广东、湖南;东起山东、江苏,西至甘肃、陕西全国连锁的基本布局,全国500余家加盟商分享了加盟易视康后的喜悦。

(摘自《商界》)

真诚而完美的海尔

久违的酷暑又来了,我也想换掉那陈旧的冰箱了。在琳琅满目的产品中,凭着对海尔产品长期的信赖,我选取了一台海尔冰箱。

在约定的时间里,海尔安装师傅就如约来到了家里。他们很礼貌地递上监督卡,问好了安装位置。在安装的时候,海尔师傅很细心地检测着安装环境,在确认没有任何隐患的时候才开始了安装。一番忙碌,在短短的时间里,就把冰箱安装好了,随后他们主动地开始了收拾安装所产生的废物。见此情景,我赶忙说道:“麻烦你们这么久了,你们休息一下,我自己来收拾。”他们却说道:“举手之劳,这有什么啦。”我一时语塞,在这短短的安装过程中,我真正地感受到了海尔的真诚和完美的服务。

(文)

创业12招 带你走向致富路

【逆向而行】

经营酒店的人,一般都希望顾客喝的酒越多越好,这样老板赚的钱也越多。但在德国有一家公司“凯伦”的酒店却反其道而行之,在酒店的经营法则中明确表示绝不让顾客醉酒。这家酒店供应的各种美酒都是经过特殊处理,虽然酒香浓郁,但所含酒精度很低,顾客即使开怀畅饮,也很少醉酒。因此吸引了大批顾客,许多顾客都是好奇而来,尽兴而归,而且回头率相当高。特别是那些厌恶丈夫酗酒的妻子,更是喜欢这家酒店,有的还经常陪着丈夫来就餐。

【死去活来】

有一家公司接下国外名牌服装的4万件出口订单,因工艺不合格,发生“逃单”而积压,成为了一批“死货”。这时另一家公司以低价收购了这批服装,并且以每件加价20%的毛利,转手批发给另外的零售商,这样就不仅使“死货”变成了“活钱”,而且自己也大大赚了一笔。类似这种经营方法近几年在国外相当流行,英文名叫做“stock”,即买卖库存的意思。做这种库存贸易往往比作订单商品的价格要便宜好几倍。

【先予后取】

若干年前,在美国一座城市郊区有一块荒地,这块荒地的地产老板,一直感叹这块地盘卖不出好的价钱。一天,他突然灵机一动,想出一个点子。他跑到当地政府,说:“我想把这块土地无偿送给政府建一所大学。”但他同时提出的条件是,学校附近的商业、文化娱乐等设施应由他来建设和经营,当地政府自然表示同意。不久,一所颇具规模的大学校便矗立在这块荒凉的土地上。

有大学就有学生,有学生就有消费。地产老板随之在学校附近兴建了饭店、商场、娱乐设施等,并且全部由其来经营。结果生意自然十分红火,很快地皮的损失就从商业收入中赚了回来,而且盈利颇丰。

【贪小求全】

一般人在创富过程中,都喜欢贪大求全,尽可能地把公司规模做大,品种做全,认为这样获利的机会也会更大。但在意大利有一家公司老板却不这么认为,他的经营策略就是贪小求全。

论企业规模,他的公司小得也

虽然人们常说生

财有道,但面对激烈的市场竞争,有时却不得不反其道而行之,这样反而会起到出奇制胜的效果。这里不妨介绍12种创富的奇招。



许只能够放一张办公桌;但要论经营品种,只要有厂生产,就可以经营。因为这家公司主要是靠设立顾客要货登记簿,有时顾客只要打一个电话就行,然后根据顾客要求,来代为设计、加工和经营各种商品。他的这种经营策略深受一些个性化特点较强的顾客欢迎。

【一意孤行】

前些年,日本经济出现危机,呈现一派萧条,首先受到冲击的是餐饮等服务业,许多餐馆纷纷倒闭。可有一位叫平松广义的餐馆老板偏不信邪,尽管很多人劝他赶紧转向经营,但他却一意孤行,不但不停业,反而利用当时经济不景气、开餐馆费用较低的时机,一口气在东京繁华地段又开了6家法式高级餐厅。平松广义自信地说:“不管经济形势有多糟,有钱人总是有的。”他认为,越是在经济衰退时期,越是会有很多人减少去一般餐馆的次数,省下钱去高级餐馆消费。

事实也证明了这一点,尽管在平松广义的餐馆就餐花费较高,但仍然顾客盈门,最多一年他的高级餐馆盈利高达2500万美元。

【拾遗补缺】

在日本有一家商店,人们称之为怪缺商店,因为这家商店专门经营其他百货商场买不到的商品。比如:6只指头的手套、缺一只袖子的上装、少一只裤管的裤子,还有禁忌食品、禁忌用品等。这些商品虽然市场需求没有普通商品那么大,但又确实为人们所必需。许多人只要需

要购买怪缺商品,就会立刻想到这家商店,因此名气很大,效益也很好。

【借鸡生蛋】

创业伊始,创业者往往缺资金、缺技术,风险较大,不妨巧借他人之力来为我所用,不断发展壮大自己。美国亿万富翁丹尼尔正是采用这种方法,逐步成就了一番大业。他先是通过别人担保从银行贷款,购买了一条普通的旧货船,改装为油轮后租出去。

然后又以这条船作为抵押,到银行贷款买船进行改装后出租。如此这般,丹尼尔不停地贷款、买船、出租,生意越做越大。每当他还清一笔贷款,就意味着有一艘船只名正言顺地成为了他的私有财产。没有花费一分钱,他便成了一艘艘轮船的主人,拥有着世界上最大的私人船队。

【适可而止】

全球著名玩具制造商ty公司生产的班尼娃娃,从质地上看与玩具王国的其他成员相差不大,但收藏家们却对此情有独钟。为什么呢?这恐怕与ty公司采取的适可而止的生产经营策略有相当关系。原来ty公司的玩具产品不管多么热销,但都会在生产一段时间之后悄悄隐退,公司宣布将不再生产。到目前为止,已有近百种班尼玩具产品宣布停产。

这样就使得一些老产品反而成了人们争购的对象,特别是一些收藏家们经常出高价到厂里收购库存产品或到市场上争相购买,不仅为公司带来了可观的经济效益,而且大大提高了产品的知名度。

【随机应变】

在19世纪中叶,美国西部曾出现一股“淘金热”,加州的一位叫大维的年轻人和许多人一样蜂拥前往,历尽千辛万苦赶到西部,便一头扎进山谷进行疯狂淘金。然而,山谷里气候干燥,水源欠缺,人们经常是口渴难耐,甚至有人为此放弃了淘金。

大维灵机一动,毅然放弃了淘金,变掘金为挖水,将水过滤后装入桶里,成为清凉可口的饮用水,卖给淘金的人们,结果他在很短的时间内就靠卖水大大赚了一笔。

【将错就错】

五类特色农业项目备受资本青睐

据专家介绍,通过近几年的投资案例可以看出,2006年以前,VC、PE机构(风投,即金融投资机构),主要涉足育种、奶业、肉类加工、化肥等领域;2006年以后,其投资领域已经拓宽至花卉、林业、有机农产品种植、环保农药、农业机械、农牧渔产品深加工等各个领域。

“分析这些投资案例,种植业投资名列第一,尤其是绿色、有机农业较受追捧;与种植业密切相关的农药及肥料领域名列第二;农产品初加工、农业物流等也吸引了一些投资者的关注。”专家说。

对于资本对农业的投资热点,专家总结了五类:

一是带有高新技术、增产、安全概念的农业技术企业,比如拥有节水灌溉技术、生物类技术及食品和农产品深加工技术的企业等。

二是特殊资源类概念的特色农业企业,其产品只有在特定的气候、特定的资源下才有,因此拥有这些资源的企业具有CYE

垄断性。

三是带有安全、高品质概念的企业,比如有机农业企业。

四是带有工业化、消费升级概念的企业,主要指规模化的种植和养殖企业。

五是有商业模式创新概念的企业,即在渠道、冷链物流、技术设备、农业基建等领域有所创新的企业。

(摘自《东方今报》李凌/文)