

移动美容院：坐商变行商的淘金术

在美容行业,房租几乎是最大的成本投入,很多中小创业者因为高昂的房租成本,对这个盈利等待期相对较长的行业没有信心。而创业者王欣无意中发现了一种“行动美容院”模式,这种模式最大好处就是不用租房子,只提供预约上门服务。开业半年以来,生意一直不错。那么,这种“行动美容院”到底是一种什么样的营销模式呢?

经营特色:打破传统 上门美容

王欣认为,这种“行动美容院”最大的优势就是节省了房租成本,一个中型美容院的房租成本要占到总投入的 30%,节约了这部分成本,就可以最大限度地让利给消费者,在“行动美容院”做美容可以比传统美容院节约 40%的费用。但是因为拥有的仪器设备专门为移动美容而设计,消费者所享受的服务并不差。

专家招:复合营销 增加盈利

创业指导专家黄禹涵认为,所谓“行动美容院”就是移动美容院,它不需要固定店面,以灵活的上门服务、快捷的美容过程、优秀的美容效果、低廉的价格,将会开发出巨大的市场。它的客户群广泛,不仅适合有时间没有金钱或者有钱没有时间的人士,也适合传统美容院的顾客。从事这种移动美容院,除了在营本身中获得回报之外,还能通过复合店家的推广获得回报,扩大经营,进而形成连锁。等到连锁的“行动美容院”形成之后,经营者在资金和规模上很快就能获得超越传统美容院的优势,在激烈的市场竞争中立于不败之地。此外,除了传统的美容操作本身带来的立即性利润之外,更可配合化妆品和健康食品做联合推广,用最小的风险获得最大的收入。

利润分析:生意不错 日入近千

据王欣透露,她现在的生意相当不错。在移动美容院里最低标准是普通面部护理,单次收费 20 元;中医 350 元/8 次;光子祛红血丝、祛斑 2000 元/疗程(5 次),所有费用都比传统美容院低 30%左右。她和助手平均每天基本可以服务 15 人,以 8 人做面部护理、4 人做中医保健、3 人做光子项目计算,她平均每天毛收入为 1535 元。这种移动美容院的利润率可达 55%,她平均每天的纯收入就是 844.25 元,一个月收入在 25000 元左右。

风险提示:舍得投入 重视服务

- 1、启动资金要充足
- 无论做任何行业,资金都是限制企业发展的一个关键因素,因此只有保证创业资金的时候才能有更好的发展,尤其对于美容行业来说,前期的投入更多,不光设备和产品等的投入,还包括广告宣传等的费用。
- 2、做好精力投入准备
- 除了资金的投入外,还包括精力和时间的投入,这是很关键的,如果你没有时间和精力投注在这里的话,也是很难成功的。每个消费者都是在享受服务,对于美容行业来说更是服务制胜,只有具有努力和承受辛劳的品质才能成功。除了体力外,还要有超人的坚持的毅力,这也是十分关键的一个因素。
- 另外,对于服务行业来说,也需要招揽一定的人才,除了吃苦耐劳外,还要进行综合方面的考虑和分析。懂得用人是根本,同时也要知道该怎么来管理人。
- 3、一定要重视顾客
- 顾客是上帝,对于美容行业来说,这一句更是至理名言。如果你不重视你的顾客,不重视给你的顾客提供最好的服务,那么,你就很难有收入。对于这个特殊的行业来说,口碑的宣传是很关键的一个因素。
- (摘自《时代商报》王雪 丁盼盼/文)

炎炎夏日 四步开个水果店

气温不断地攀升,随之而来的是水果行业的生意火热。开一个水果店,于是成了不少创业者的想法。然而,经营一家水果店并不是那么容易的一件事,这里面的学问大着呢。从事水果店生意几十年的李老板深知这里的关键几步,并愿意与要开水果店的朋友一起分享。

步骤一:信息收集很重要

“其实开水果店可不是大家想的,就是进货、卖货这么简单。最开始的信息收集是最重要的,俗话说做一行爱一行,其实是很道理的,最起码你要了解这里面的门道。想要开一家水果店也是这样,你要了解水果,像是什么样的水果在什么季节里好卖,天气会对水果产生什么样的影响,这都是要了解的。”李老板说。

李老板告诉记者,其实刚开始自己也不是很了解,胡乱进货。有一次进了一车香蕉,结果由于不太会辨别好坏,被人忽悠了,一车香蕉到地方有一半都卖不了了。这次经历使李老板赔了钱却也得到了教训,之后他不断从网络上或其他的店家吸取经验。李老板说:“一些看起来

不起眼的信息,有时候真的很重要。”

步骤二:选址里的大门道

李老板介绍说,做水果店的第二步就是选址。“很多的店面选址都是至关重要的,水果店尤其是这样。周围环境、治安状况、人流量、同行量、交通情况等,这些都是在选择店址时需要重点考虑的问题。水果店其实是一个很大众的店面,不需要什么装修,也不需要什么特色,人们可能看见了就进去买一点。因此作为店家就要做到最显眼,选址就成为成功与否的重要一步。”

像十字路口、小区门口、医院、宾馆等地点附近都是水果店选址的有利位置,这些地点人流密集,水果的需求量大,是很有利于水果店生意的。

步骤三:采购方面要谨慎

一个水果店的生意好坏最重要的还要取决于店里水果的好坏,那么怎么保证自家店水果的品质,这就是采购的学问了。

李老板对记者说:“采购可是一



门大学问,一般分为自行采购和公司配送,无论是哪一种都需要店家有一双火眼金睛。仔细看,仔细挑总是没错的。”

之后的运输和储存也是不可小觑的,这都是保证水果品质的重要环节,李老板建议说,这一步步最好都要亲历亲为,千万不要怕麻烦。

步骤四:最好做到口碑营销

“首先要保证自家水果的品质,这是一切营销手段的前提,只有保证

了品质,顾客才会继续来购买。当然必要的广告宣传是不可少的,这也是很正常的。要充分了解自身的长处和短处,扬长避短,才是明智之举。”李老板向记者介绍说,“紧密的促销、有效的宣传活动都是在水果店里就可以开展的,要通过一系列的营销手段形成一定范围内的口碑效应,这样水果店的生意才会越做越好。”

(摘自《辽宁日报》杨博 付坤宁/文)

健身消费“上位”夜经济

上百斤鱼,但也有手不行的,收获只有几斤。“100 元,按照 10 元钱一斤,也能买 10 斤鱼了。钓鱼能修身养性,这可不是钱的问题。”一位钓了半天都没啥收获的市民坦言。

现场垂钓的市民大多抱着这种态度。花多少钱或者钓多少鱼都不重要了。在夏夜的湖边,那份清凉和希望才是值得消费,健康的身体才是最重要的。

调查:夏日经济健身变热

钓鱼只是夏日健康休闲方式的一种,随着天气越来越热,多种健康休闲方式都迎来了发展的机遇。在铁东一家游泳馆,每晚 10 点左右,仍有不少市民在开心畅游。工作人员表示,进入高温天以后,无论是散客还是办卡客户都比平时增加三成以上。每年 4000 元的年卡,对于工薪阶层可不是小数。刚办

年卡的市民陈女士今年已经 60 岁了,对于她来说,保持身体健康已成为生活的首位目标,哪怕花点钱也愿意。

而铁东一家羽毛球馆的工作人员韩女士介绍,如今每天直到晚上 9 点闭馆,仍有不少客户在打球。办理会员卡每人每次 20 元左右,散客每人每次 30 元。市民的健身热情很高,双打场地里拼场是常事。一些高收入球友甚至自费聘请教练,一个小时就要 100 元。

除了常见的锻炼方式,一些新兴的美体、健身场所也都迎来大批消暑的市民。在随机采访的几家瑜伽馆、美体会所等,几乎都人满为患。这些场所的经营者纷纷表示,之所以投资到现有的行业中,正是看好了鞍山人迫切增长的健身消费需求。

(摘自《千山晚报》)



近期,鞍山天热难耐。不过,以往左手肉串、右手啤酒的晚间消暑方式正被健康的休闲方式替代。每到傍晚,钓鱼、健身、游泳、打羽毛球等休闲方式迎来越来越多的市民。在市民重视健康的今天,健身消费成功上位。

现场:100 元钓鱼人不少

夏日,在铁西永乐公园湖边,市民王先生悠闲地用竿垂钓,这里已

经成为他乘凉避暑的好地方。

这片水面的承包人李先生介绍,自己是钓鱼爱好者,看到夏季消暑垂钓的商机,和公园管理方协商,每天往湖中投放 300—500 斤活鱼。每位市民只要交 100 元,就可以在晚上 6 点—12 点间到这里垂钓。最近这几天气温高,周边不少市民都跑到这里来垂钓,最多的时候高达 50 多人。周边围观的群众也成为公园里一道景观。有的高手一天能钓

干细胞产业:待挖掘的下一座金矿

比尔·盖茨早前曾预言,未来超过微软的公司会在生物医药领域里出现。而从干细胞(Stem Cell)治疗的诸多成功案例来看,“科技改变人类生活”并不是一句空洞的口号。

龙头企业初尝肝细胞甜头

在业内人士看来,全球干细胞医疗领域是一个两年内有着 800 亿美元发展潜能的“金矿”。中国的干细胞产业同样前景可期,预计未来 5 年干细胞产业收入将会从目前的 20 亿元增长到 300 亿元,年均增长率达 170%。有着行业领军之称的北科生物董事长胡祥甚至向记者断言,干细胞属于下一代技术革命,在这个产业里,将产生未来的“苹果”。

为了探究这座“金矿”,记者辗转深圳、天津等城市调查。记者发现,中国干细胞产业在存储方面的商业模式已经成熟,在临床应用方面也正向商业化突围。从一季度的业务量增长情况来看,国内干细胞领域的龙头企业在规模化、技术领先的基础上,已初步尝到甜头。业内专家认为:在行业监管水平与国际接轨、技术安全可靠、严控风险下,干细胞产业应大力发展。

上海一家跨国医药企业的公关主管林小姐去年当了妈妈。分娩前她和上海某脐带血库签了份协议,保留一份脐带血干细胞,花费 2 万元,后者承诺帮她的脐带血干细胞保存 20 年,并赠送一份商业保险。在林小姐分娩的当天,随着小宝宝安全降生,婴儿脐带血采集工作也同时顺利完成,脐带血被存放到一个温度为零下 196 摄氏度的液氮低温罐中。

“2 万元的费用倒是可以承受,但我仍担心未来 20 年里,这份干细胞能否保持活性。”林小姐近日这样向记者袒露心声。

近两年来,像林小姐这样忐忑之余仍愿花上一笔不大的开销来“尝新”干细胞业务的消费者越来越多。干细胞储存市场正在稳步增长。天津脐带血干细胞库的工作人员向记者表示,今年一季度的业务量处于稳定增长状态。即便如此,中国新生儿储存干细胞的比例仍很低。如果获得更大的认可,中国干细胞存储市场具有很大增长空间。

记者在调查中发现,从目前公开的一些传统难治之症的成功案例看,干细胞在临床应用上展现出无限“美好”的未来,从而吸引普通消费者积极勇敢尝试;而一些企业真枪实弹的开拓与投入,也使得干细胞的实际应用走进了寻常百姓的生活。目前,中国干细胞产业从技术和商业模式都在走向成熟的快速发展期,这是一个蕴藏着巨大体量的市场。龙头企业甚至已初尝甜头。

中国干细胞产业 5 年预增 15 倍

第一创业日前发布的研报认为,中国干细胞产业从上游的存储到下游临床应用的完整产业链已经形成,产业链各环节盈利状况良好。在市场客观需求等五大因素驱动下,市场将呈现几何级的增长,预计未来 5 年干细胞产业收入将会从目前的 20 亿元增长到 300 亿元,年均增长率达 170%。

报告认为,在今后十年间,现有干细胞产业链的各个环节都不可或



缺,目前的干细胞产业运营模式将长久保持不变。干细胞行业门槛极高,一旦进入该行业就意味着巨大的“钱”景,因此吸引了各路资本对于稀缺标的的积极布局。

干细胞产业作为医药经济中新的增生点,也获得了国内投资界的关注。仅以中源协和为例,去年四季度,著名私募泽熙旗下泽熙 1 号持有中源协和 358.31 万股,为第三大流通股股东。中国证券和创业投资行业的传奇人物阚治东复出后创建的东方现代产业投资管理有限公司也曾经投资中源协和华东公司。

脐带成为 干细胞存储市场发展重点

据中源协和的和泽生物副总经理朱德琳向记者解释,干细胞是一类具有自我更新能力,并能分化成各种终端体细胞的细胞。简单来说,我们人体是由 400 万亿—600 万亿个细胞组成,共 230 多种,分为两大类。一类是我们通常所说的功能细胞,第二类则是可以通过自我更新、无限分化而新生出功能细胞的细

胞,即为干细胞。

干细胞的这一特点,使它成为 21 世纪再生医学的基础。据介绍,干细胞再生医学存在技术和伦理两大发展难点。早期的胚胎干细胞研究被美国的保守派攻击,而当前国内外研究的干细胞并不是以往的胚胎干细胞,而是脐带血造血干细胞和间充质干细胞这两种功能型干细胞。

据朱德琳介绍,2009 年,美国总统奥巴马签署命令解除对胚胎干细胞研究的政府资金支持限制,美国联邦食品药品监督管理局(FDA)放行干细胞临床实验和干细胞产品。2010 年美国 FDA 批准第一个上市的干细胞治疗药物。

“在国外,干细胞还处于基础研究阶段。从这个角度出发,国内与国际处于同一水平,并不存在任何差距。”

业内专家指出,相对于脐血干细胞,脐带间充质干细胞具有更强的医疗应用潜能。随着消费者治疗需求不断增加,脐带成为未来干细胞存储市场的发展重点。

(摘自《上海证券报》宦璐/文)

平价咖啡厅：专赚小白领的钱

“给一个安全的港湾让自己肆意挥洒这泪水,给一个像家的咖啡小站让自己的心不再游离。”这是很多人对于品质生活的渴望。但是很多咖啡厅在定位上偏向于“双高一低”的人群(高收入、高学历、年轻化),价格自然不菲,平价店、便利店严重缺乏。张婷是个“海归”,她很愿将咖啡文化推广开来,于是决定开一家平价咖啡厅。

经营特色:选择平价路线

1、逆常规精心选址

张婷认为开个平价咖啡厅,最大的挑战是选择店址,因为这涉及到房租成本,而房租的支出在咖啡厅的诸多成本中是很大一块。她在投资咖啡厅之前,进行了详细的商圈调查。好店铺就是人流、财流、信息流交换得最快、最活的地方。根据传统的经验,一条南北对开的商业街,面南的要旺过面北的;东西对开的,面东的要旺过面西的;而一条传统的商业街,最旺的不是两头的,也不是中间的,而是接近一半的再一半的地方,差不多是符合黄金分割定律(1:0.618)的。不过,张婷没信这个邪,她认为商业街房租太贵,自己的平价咖啡厅不太适合开在这样的房租高的地方,最终她选在了学生比较多的怒江北街附近。这里房租相对便宜,却有着一群咖啡拥趸。

2、亲自到香港采购

只关起门来学习是远远不够的,还要走出去体验:看一看最有情调和特色的咖啡店,尝一尝最地道的各种花式咖啡。虽然这无形中加大了开支,但收获颇丰。张婷经常到香港采购咖啡豆,这样能保证价低品高,尽管花了路费,但减少了中间商的环节,经营成本并没增加。由于咖啡厅规模不大,货量不大,用这种小鸟垒巢的方式能够供应得上店内所需了。因为降低了房租和原料成本,所以她将每杯咖啡定价为 10 元,最好的极品咖啡才 20 元/杯。这个定价深得小白领和大学生的喜欢,顾客盈门。

为了提高知名度,她专门联系周边的大专院校,搞了一些宣传活动,如:沙龙派对活动、读书活动、放映最新电影、留学生俱乐部等等,效果不错。

3、重管理细心经营

广告是务虚,经营管理是务实。进货渠道、店员管理、业务拓展、客户沟通、收支利润、运输后勤,都是日常工作的必修课,哪一个环节出了问题,都会直接影响业务进项。张婷说,经营管理体现在一个商铺日常工作的方方面面,它贯穿于商铺经营的始终。

另外,学习咖啡文化,把客人当朋友。也许在文化上的交流能与顾客碰撞出一些火花,因此要把每一个客户尽量发展成为回头客。另外,咖啡文化正在逐渐走入寻常家庭,咖啡器具也渐渐成为家庭中的时尚家居品之一。咖啡厅可适当配备一些咖啡豆、咖啡壶等出售。

风险提示:投资要留余地

行销专家黄禹涵提示,初次创业,且资金不多的情况下,不宜选择加盟经营。开店做生意最重要的是心态,准确定位的基础上要对发展前景有信心,不能着急,盲目调整经营策略。经营咖啡店是个美好的愿望,但要有充足的心理准备,才能一步步走向成功。要想有一个轻松的心态,最重要的就是,投资时要留有余地,不要把全部家当都押上去。

另外,咖啡卖的是文化,咖啡厅投资首先老板自己要喜欢喝咖啡,这样自己才会去钻研咖啡文化。

(摘自《辽宁日报》王雪 丁盼盼/文)

