

家用医疗器械的千亿市场商机

中国的老龄化浪潮正呼啸而来。数据显示,2009年底,中国60岁以上的老年人已达1.67亿,占人口总数的12.5%,且以每年3%的速度递增,到2020年,预计将达到2.34亿人。人口老年化为家用医疗器械市场的发展提供了大机遇。

【创业投资热点行业分析】

6月,创业者投资意向出现了变化。餐饮依然独占鳌头,但保健箱包类项目投资意向出现明显增长。

视力矫正产业投资意向在6月持续升温。数据显示,中国近视人数超过4亿,其中青少年约为2.7亿,以每年20%的速度递增。青少年视力保健行业已成为中国的朝阳产业,全国每年仅用于学生近视防治领域的消费额高达千亿元。

除了广阔的前景外,视力矫正产业低投资额,高回报、易上手加盟模式也是其受到投资者追捧的重要原因之一。以中国视力矫正产业的领军品牌好视清、视晶宝为例,他们的最低投资额度在10万元内,对创业者而言初期的资金压力并不大,完整的加盟模式让投资者能快速上手操作盈利,而品牌及专业性更为后期的持续发展提供了强有力保证。

创业初期,多数投资者缺乏资源、经验及管理能力,唯一拥有的是创意和迅速的执行力,因此所加盟项目的产品及加盟模式成为决定创业成败的关键。

【箱包皮具市场异军突起】

包于女人们日常生活的重要作用早已不言而喻。特别在时尚大师们的大力推动下,包更俨然一个时尚前沿点。据相关数据统计,在时尚产业发达的欧洲一线城市,衣店、鞋店、包店的比例大约为2:1:1,二线城市一般也达到了4:2:1。但在中国,即使是在时尚前沿的广州、上海、北京、深圳,衣、鞋、包的店铺数量比例最多只有50:5:1。

现在,中国包饰消费每年以33%的速度递增,在2005年,创造的产值高达2300多个亿。而2006年中国消化掉了126亿个包包,市场总额更速度提升,令中国连续12年成为世界NO.1的包饰消费国,包正成为继服装、鞋业之后最有发展潜力的产业之一。

【家用医疗器械:三大产品亟待开发】

与CT、X光机、核磁共振等医疗器械中的“庞然大物”相比,血糖仪、血压计等个人和家用医疗设备只能算是“小不点”。然而,恰恰是这些看起来不起眼的“小不点”,却有着比“庞然大物”们更为广阔的市场空间。

中国医疗器械行业协会统计数据显示,中国医疗器械在2010年总产值首次突破千亿元大关,其中,家用医疗器械增长连续5年保持30%的速度增长。仅以糖尿病患者购买血糖仪来说,2004年中国糖尿病患者为4100多万,并以每天至少3000人的速度增加,但拥有血糖仪的患者仅占1.5%,而这一比例在欧美国家高达90%以上。可以预见,家用医疗器械会是未来20年甚至50年极具成长力的行业。

而以下三种产品的发展趋势,将具有十分光明的市场前景:1、数字化、电子化的家庭医疗电器,前景好。2、治疗性、保健性的家庭医疗器械,前景好。3、按摩器具,国内外市场需求旺盛。

(摘自《商界招商网》)

长春微创业:出摊体验“创业很难”

近日,一则“200元,我在长春的生存计划”的帖子引起网友关注。发帖者小邢是永吉人,希望摆摊养活自己。10天过去了,小邢经历了卖出货的喜悦,也承受了兜里只有1元钱的压力。他还在努力坚持着。

为了支持小邢的生存计划,本报征集3名市民,进行和小邢一样的“微创业”体验。

张国峰 做事情要贵在坚持

张国峰的饮料是前一天批发的,有多种、140多瓶,其中一半冰镇,一半常温。

原计划在南湖公园正门摆摊,可还没等卸货,他就被制止了。“这里不卖货,位置都是规划好的。”张国峰有点沮丧,他开车绕着新民广场转了一圈,发现推着三轮、支着雨伞的饮料摊都摆出来了。转了40多分钟,9时14分,他在朋友的帮助下,在南湖公园4号门前摆上摊。

“冰镇饮料矿泉水喽,有钱给点钱,没钱随便拿喽!”张国峰开始吆喝,可10多分钟过去了,还没开张。他拿出纸和笔,写上“冰镇饮料矿泉水”粘在箱子上。9时30分许,有顾客了。“矿泉水多少钱一瓶?”听对方问,张国峰才想起来,忘了给料定

价格了。最后,他两元卖了一瓶冰镇矿泉水,开张了。吆喝得正起劲,麻烦又来了。“你在这卖,我还咋卖了?我们好长时间才能轮到一天,你可别抢我生意了。”马路对面饮料摊主不高兴了,坚决要张国峰离开。

“兄弟,我就卖两天,不会影响你生意,等我卖了钱,分给你点儿,好吗?”张国峰好说歹说,对方才勉强同意他摆摊。

感悟:隔行如隔山

到了中午,张国峰卖了13瓶饮料,还白送8瓶,“营业额”32元,“基本没赚着。”朋友送了一碗12元的冷面,他坐在小摊前,吃得狼吞虎咽。

“隔行如隔山,摆小摊真不易啊!”12时30分,他收摊了。

郭冲 小生意需要大智慧

郭冲卖的是一种自己打气的气球,造型很多,鲨鱼、海绵宝宝、灰太狼、小兔子……他认为,医院有儿科,孩子多,就能有生意。

他找到一个正对门的位置,放下东西,掏出行头往身上套,就被一群卖气球的商贩围了起来。“小伙子,你去别地方卖吧,你在这卖,我们卖啥了?”郭冲听对方这样说,便

移到了旁边。

郭冲的气球比氢气球要卖得便宜。氢气球5元/只~10元/只不等,他的气球卖3元/只。“卖气球!”路边的人都没看他。“是不是我声音太小了?”郭冲说。“卖气球!”他声音稍微大了点,可惜,还是没顾客。

他见没人关注他的气球,有点失落,打开背包,拿出还没打气的气球,开始一个一个打气。一位女士领着一个小男孩经过,买了第一个气球。郭冲从该女士手里接过3元钱,兴奋地喊着:“开张了,开张了!”

感悟:勤奋的鸟儿有食吃

一上午,郭冲换了3个地方,卖了14只气球。其中13只气球卖3块一只,一只气球卖了5块钱,营业额44元,利润微乎其微,恐怕连一顿像样的午饭都没赚到。

“我真是不太会卖啊。”郭冲说,现在才发现,在学校里上学读书是最简单的事情了。这走入社会才发现,一切都太难了。他说,别看是做小买卖,小买卖需要大智慧。“要学的真是太多了。”他说,勤奋的鸟儿有食吃,晚上他还要继续摆摊。

小邢还要继续卖拉线老鼠

小邢正等待着第二批拉线老鼠



的到来,兜里就剩下几块钱了,房费没交呢。他说,老板人挺好,没催他。拉线老鼠马上就要到了,到货就能卖了。

他手上的女士墨镜卖得一般,可能没选对地方吧。现在重庆路也有人卖拉线老鼠了,还真有人瞅着商机呢。

这两天,有朋友找到他,和他聊天,让他迁回点,别一条道跑到底,但他说,既然选定的事儿,就这么坚持吧,总会坚持住的。

(摘自《新文化报》)

环保旅社:在低碳概念里“淘金”

家庭旅馆在引来众多背包客的同时,也引来了越来越多的投资客。但是投资者吴小林想独辟蹊径开个主打低碳环保概念的小旅馆,他到底打算怎样做自己的环保概念旅馆呢?

创业灵感:

背包客要为旅行者建个家

吴小林在创业之前曾经是个背包客。由于家庭条件优越,在家人支持下,他大学毕业后花了3年时间去各地行走。在这个过程中,他发现找一家真正让人舒服的旅馆并不容易,星级酒店多半让真正的旅行者无法承受,经济型酒店又缺乏个性,一些家庭旅馆则管理太不正规。于是,创立一个适合背包客或者真正旅行者的旅馆的愿望就在他心中萌发了。吴小林是个坚定的环保主义者,所以打算在自己的小旅馆里要将环保理念进行到底。

营销特色:

定位于旅馆和宾馆之间

1、将低碳进行到底

行销专家黄禹涵主张,创建一家环保旅馆关键的一步是打好基础,以绿色环保为前提的房屋。另外,为了让你的旅馆更“环保”,你可以购买有最简单包装的环保产品;使用环保清洁产品;注意回收每间客房内都该摆上回收箱;购买并提供当地的有机食品;设计一个节水的庭院浇灌系统;床单和毛巾应使用纯天然纤维制成的产品;用节能灯泡;提醒客人随手关灯、关电视、节约用水。增设一个小型环保礼品商店也是增加额外收入的好方法。

2、与格调相伴而行

为了突出特色,吴小林的环保小旅馆与其他家庭旅馆所走的“平民路线”不同,他更想突出格调,他打算在沈北大学城附近租个洋房,

两层楼共有9间客房,设有不同类型的房间,如布尔乔亚、波希米亚等。他对自己店的定位就是介于家庭旅馆和宾馆之间,抢占年轻人中有更高入住需求的人群。这也算是一种错位竞争。

专家黄禹涵认为,更需要注重“概念”的包装、品牌的塑造和形象的宣传。好的公关策划比纯粹的广告更有效。这种环保酒店,可以主打怀旧概念,吃着最原始的方式种出来的菜,盖着天然纤维的被子,一定会受到很多追求生活格调的人青睐。这种概念旅馆肯定会比其他酒店更容易让人记住并留下深刻的印象。

3、要营造家的氛围

一个洁净温馨的旅馆首先要重视环境的整洁与协调;其次,要对住宿客人给予最佳的人性化服务。细微的、人性化的服务会使一个过客在他乡倍感亲切,而旅馆又何愁没

有回头客。

风险提示:

投资最好控制在20万左右

1、平衡淡季与旺季。度假酒店最难经营的一点,就是季节性非常强。旺季时人满为患,淡季时门可罗雀。所以灵活地运用价格杠杆进行促销非常重要,价格差距不妨拉大一点。此外,在淡旺季时都要注重会议团队的促销,度假酒店最好有齐全的会议设施,这样它可以同时是会议酒店。最理想的状态是:旺季做度假,淡季做会议。

2、投资不要过大。说到底,开小旅馆并不是发财之道,而是一种带玩票性质的创业,所以投资不要过大,最好控制在20万元左右,这样才能符合商业规律,尽快收回成本。

(摘自《时代商报》王雪 盼盼/文)

创意纸吧:靠手艺“纸变钱”

一张纸,在一双巧手的舞动下瞬间变成了一枝美丽的玫瑰……这不是在变魔术,而是创意纸吧内的纸艺制作。

【创意纸吧初期投入】

房租:2万元/年中档,加盟费:1万元,装修:8000元,首批进货:3000元,流动资金:1.5万元,杂费:5000元,综合:6.1万元

现如今,人们的娱乐休闲日益追求情调,而创意纸吧提供的纸艺制作正可以满足这一需求,做成的纸艺成品则送人、自赏两相宜。

创业者张洪觉得这是一个商机,正在着手运作这样一个全新的有前景的创意纸吧。张洪说,她本人是个“80后”时尚潮人,就想赚一赚“潮钱”。

营销模式:培训+销售=高利润

创业指导专家裴浩然认为,纸艺坊一般都以门店、休闲吧或工作室的形式经营,可以采用街边门店的方式,也可以做成个人工作室。经营方式一般都是会员制,即根据会员的要求,由专门的纸艺老师手把手地教授各种纸艺的制作方法和技巧,店里免费提供原材料。根据纸艺制作工艺的难度、花费材料的多少,酌情收取一定的费用,如单朵花卉一般在2元到9元不等,一束9朵玫瑰价格在35元左右。

除了教授纸艺课程,纸艺坊还可以经营各种纸艺原材料和纸艺成品,成品的利润空间相对更大。

技术+氛围=好生意

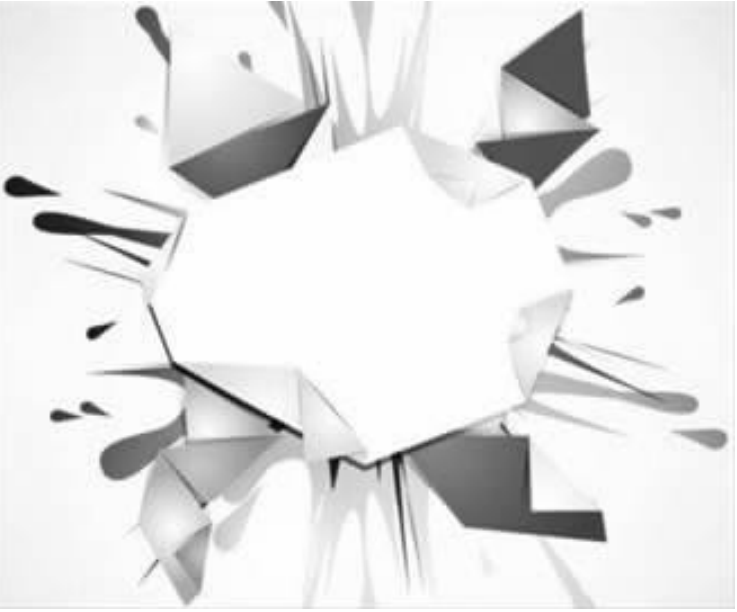
裴浩然认为,纸艺作品是否精致美丽,全靠纸艺师的巧妙构思和精工细做。专业纸艺师甚至能达到看见实物,就能做出纸艺作品的地步,作品几可乱真。而作品颜色、材料等的搭配更要求纸艺师有较高的审美情趣。近几年,纸艺在国外非常流行,不断有新的作品和制作技巧推出,纸艺经营者要善于吸收他山之石,并结合自己的创意,使顾客觉得常来常新。因为顾客很大一部分是大中专学生和老年人,纸艺坊的定价最好不要太高,遵循薄利多销的原则,让大家都消费得起,一束花在几十元的价位比较能让大家接受。纸艺坊经营的品种要多样化,从原材料(如各类色彩的纸张、花蕊、专用花边剪)到各类成品(如纸艺花卉、纸艺娃娃、无框装饰画等),尽量满足不同年龄不同性别者的要求和喜好。

铺一块地毯,几张茶几,几把椅子,温暖柔和的灯光,顾客或三五成群,或独自一人,做做纸艺,喝喝饮品,在这里完全放松心情。只需简简单单的装饰,再配上珍珠奶茶机、小冰箱等简单设备,就能在给顾客营造好氛围的同时,也可以拓宽经营范围,增加额外的收入。

投资分析:

3万—7万元就能开店

根据经营品牌的不同,纸艺坊的初期投资存在着很大的差异。知



名品牌的加盟费用会比较高,从几千到几十万元不等。而中档品牌只需3万元左右,包括培训费用、店铺租金、店内装饰、首批进货费用、店内设施、店员工资、流动资金、营业执照办理等。

关于店面,一般20平方米为最佳,不宜过小。如果店铺面积较大,可划分出专门的会员学习区。在开业之初,店内至少需配备2名店员(女性最佳),分别负责销售和教学。店员最好都接受纸艺的培训课程,有专业技术和经验。随着店铺规模的扩大,再行增加人员。

风险提示:

店面不宜选在商业街

1、选址要闹中取静。

纸艺坊的目标顾客是那些有闲一族,店铺的选址要闹中取静。一般可以选择在高档写字楼、大型社区或大学附近。而繁华商业街,顾客常常是走马观花,而且店面租金一般较贵,不利于成本控制,不适合纸艺坊的经营。

2、设计装潢要有特色。

纸艺坊的装潢追求简单明朗、温馨舒适。内墙面建议采用白色、粉红、粉蓝、粉黄等较淡较温和的颜色,以求突出店内各种色彩缤纷的纸艺制品。为使店内景致饶有趣味,可以设置各类货架,将纸艺制品按类或按量摆放。另外,由于主要目标消费群的不同,店铺的装修也要有所不同。

(摘自《辽宁日报》王雪 盼盼/文)

2012年 适合单独创业的五大服务类业务

在美国约2700万企业中,单人运作,亦即政府所说的“无雇员”企业越来越多。

事实上,根据小型企业管理局的统计,没有雇员的企业数量已经从1992年的约1400万家,上升至近2200万家。许多自雇人士在经历裁员或其他不得不再找工作的情况后,开始单枪匹马做事。其他一些人可能出于个人、职业或家庭目标做出这一举动。

Sageworks公司最近研究了哪种以服务为本的小型业务是寻求创业者的不错选择;Sageworks是一家分析私营企业的财务信息公司。通过其合作数据模型,Sageworks收集了来自企业、银行和信用合作社的私营企业财务报表,该公司收集数据的速度几乎为每天1000份报表。

过去12个月销售额增长最快的五大服务类业务:

1、计算机服务企业:系统设计,测试,系统现场管理,或数据处理设备;销售额增长率:19.41%。

2、就业服务公司:临时工安置,职业介绍所,薪资服务,福利管理;销售额增长率:17.53%。

3、咨询公司:管理,人力资源,能源,安保,证券,物流,分销,营销,农业;销售额增长率:13.49%。

4、建筑服务公司:房屋管理,清洁(窗户、烟囱、车道、排水沟),高压冲洗,景观美化,害虫防治;销售额增长率:12.96%。

5、其他个人服务:宠物护理(非兽医),停车场车库管理,占星,保释业务,品牌加盟专营,照看房屋,派对筹办,购物服务,婚礼筹办;销售额增长率:12.56%。

在过去12个月销售额增长最快的服务行业中,有些包含了可以由一人创办的业务。根据Sageworks的数据,上述每个类别都产生了坚实的利润率。

“其中一些业务开展起来真的很实用,尤其是在这种时候。”Sageworks的分析师戴安娜·胡(Dianna Hu)说道。

她举例表示,创办建筑服务公司,提供诸如清洁服务或景观美化业务,可以打入两大市场——银行所持有的大量被止赎且需要修葺的房屋,以及越来越多决定装修房屋的房主。

拥有信息技术专业知识的人可以利用不断发展的云计算服务、移动计算和社交计算潮流。企业用于信息技术以更新或升级系统所增加的开支,也为信息技术提供商促成了一项蓬勃发展的业务。

许多销售额增长强劲的业务,前期所需的投资很少。个人服务企业,例如照看宠物或房屋、购物服务或派对筹办,主要依靠你自己的劳动来产生收入。咨询业也是一个日渐增长但只需极少硬件就能启动的行业。

“如果你拥有咨询知识,那么差不多就可以在家成立办公室,并在家经营你的咨询业务,”胡说道,“真的不需要投资于办公楼和计算机,因为你已经有了。”

咨询业务能让你利用自己在职业生涯中获得的技能和知识。你也可以进入相对新兴趋势的领域,如安全或能源咨询。

(摘自《福布斯中文网》)