

洗车店做起上门生意

洗车是一件比较麻烦的事情,要把车子开到洗车行,有时碰到洗车高峰期还得排队。现在,温州市区出现了多家“新式”洗车行,它们没有洗车场地,只有一个简单的门面,因为它们提供的是上门洗车服务。

新开张的这些上门洗车服务店,宣传的是只要一个电话,就可以上门服务。到底他们的服务如何呢?记者就上门洗车进行了一番体验。

过程简单清洗效果不错

日前,记者根据宣传单上的介绍,拨打了一家上门洗车行的电话。5分钟后,两名洗车工来到了记者停车的地方。他们身穿工作服,头戴工作帽,各自骑着一辆自行车,自行车后座上放着一个醒目的工具箱。要不是工具箱上写着“上门洗车”的字样,乍一看,两个人还真像送外卖的或是送快递的。

洗车工打开后座上的工具箱开始工作。记者看到箱子里有刷子、毛巾、清洗剂等。首先是用一个小型手提洗车机,给车子喷上少量的水,对车身进行简单的清洗。接着,用干布将车身擦干净。然后,用洗车蜡再进行擦拭。车身清洗完毕后,再用专门的清洗剂擦洗车窗玻璃,而轮胎边的轮毂则用另一种清洗剂清洗。车身清洗完毕后,用清洗泡沫对车内和地毯进行清洗,然后用小型吸尘器进行吸尘。

20分钟后,车子清洗完毕。从整个清洗过程来看,只是第一道工序用了少量的水,其他工序用的都是专用清洗剂。单从直观的洗车效果上看,记者感觉不会比普通的洗车行清洗的效果差。

主要靠清洗剂节约用水

记者还走访了其他几家上门洗车店。通过了解记者发现,这些洗车店基本都是外地上门洗车服务品牌的连锁店。这些洗车店不需要大场地,都只是一间简单的门店,外加一套适合上门服务的洗车工具。车主一个电话,即可上门服务。洗车可以不受场地限制,就地进行。洗车的方式当然有别普通洗车行,不是靠大量的水和清洁剂,而是各自品牌的清洗剂。一般情况下,清洗一辆车子只需要1升的水,跟普通洗车行比,确实是极大地节约了用水。从环保的角度看,应该大力推广这样的洗车方式。

在收费上,基本都是清洗车身20元/次,车内5元/次,跟普通洗车行价格一样。另外,如果办理次卡或月卡等会员卡,则有适当的优惠。

(摘自《温州商报》)

年收入过千万元 职业漫画作者已成隐形富翁

7月18日至19日,夏达、姚非拉、朱斌、司徒剑侨等一众人气漫画家,受邀到广州“超级漫友日”现场举行签售活动。“超级漫友日”是为庆祝著名漫画杂志《漫友》创刊15周年而举办的活动,现场还穿插着各种签售讲座、各色原创动漫造型、人气歌姬动漫歌曲演唱会、同人志贩卖场等各种活动,可谓是一场动漫迷们的“动漫嘉年华”。当红漫画家朱斌对记者表示,“现在大部分漫画家都能靠稿费过生活。”《爆笑校园》、《子不语》、《乌龙院》……这些漫画的作者年收入已经超过千万元,成为不折不扣的“隐形富翁”。



朱斌,一个1983年出生的广东这个读医的理科生,如今已经是为人男孩,因创作《爆笑校园》一炮而红,熟悉的漫画家之一。仅仅6年,放弃

手术刀却拿起画笔的他如今已经成为千万富翁,成名作单行本发行量已突破2500万册。记者了解到,稿费、版税和衍生产品开发,如今已经构成了漫画家收入的三大渠道,以杂志《漫画世界》为例,漫画作者每提供一页作品,稿费约为200元,而漫画家更重要的收入来源于版税。据悉,人气漫画家夏达的《长歌行》推出短短半年,印刷量已达50万册,其版税收入就超过了100万元。由此可见,尽管漫画家富翁只是少部分人,但这至少让人看到,漫画可以作为一个独立产业,发挥自己的产业价值。

“动漫不是捞一笔就走的行业,我看到用这个心态做动漫的人大多都

赔了。”朱斌这样说过。现在国内的各行各业浮躁的事物很多,一夜暴富的事情也不少见,做文化,最需要的还是要沉得下来,不浮躁。

在任何一个国家的动漫产业中,衍生产品都是利润的重要来源。正如朱斌所言,我国本土原创漫画在衍生产品开发方面还处于一个起步阶段,但随着国内漫画市场的成熟,多元化的产业链开发模式将是漫画企业发展的下一阶段,不过前提是首先要建立一个正确的心态——做漫画不是为了一夜暴富。当前的中国职业漫画人需要做的,是给自己一个积累的过程,也给市场一个成长的过程。

(摘自《南方日报》周豫 戴珂/文)

传统行业三类微创新 风投很爱你

今年6月,重庆两家传统型企业,一家宣布IPO申请成功过会,一家则正式发布了招股说明书,而这两家企业在不同的成长阶段都分别吸引过风投的多轮投资和关注,其中德同资本就同时出现在了这两家企业中。“具有制造业基地的重庆,正处于制造业产业升级期,会产生很多的机会,等待我们抓住。”德同资本邵俊在谈到在重庆的投资策略时曾表示,传统行业并没有走出风投关注的视线,但是这类企业要想吸引到资本的关注,必须具备“微创新”的能力。

【研发创新】

汽配老板“爱发明”

超力高科获风投600万美元

如果重庆超力高科技有限责任公司(以下简称“超力高科”)的董事长陈苏红不是一个有创新意识的

人,那么这家企业也许和重庆众多的汽配生产企业一样,目前仍在低端市场打价格战,更不会获得德同资本的关注。

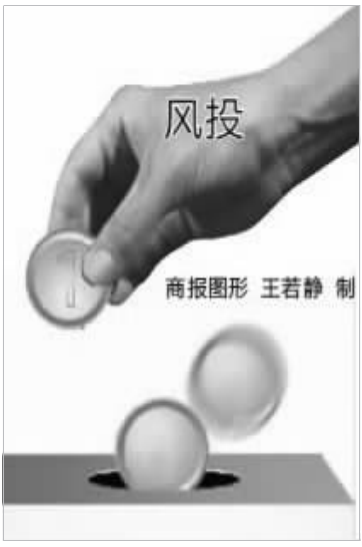
“当时,超力高科在客户资源、产品类型上都不具有很强的吸引力,不过陈苏红却是一个有长远规划的人。在坚持创新的思路下,超力高科的自主研发在2002年就取得了国家专利。”德同资本合伙人张乐在接受记者采访时,将超力高科的成功归纳为技术上的“微创新”。“人人都在谈创新,但是那种引发某个行业翻天覆地改变的创新是极少数的,我们可以关注的则包括那些可以减少成本、提高产量、提升效率的局部技术创新,即微创新。”张乐说,超力高科是一家传统的汽车零部件生产企业,但是公司目前共拥有60项专利,其中10项为发明专利。在今年上半年汽车零部件生产企业普遍低迷的情况下,超力高科的净利润却同比增长了40%。

除了空调系统的发明创新之外,超力高科在获得德同资本600万美元的投资后,还分别在油温控制系统、铜转铝等领域进行了微创新,扩大了产品的生产线。截至目前,超力高科与海外企业签订的出口合约,其销售量约占公司年总销售额的40%。

【技术创新】

让洋技术适应“重庆水土”

三峰环境引风投5000万元



圆基环保副总裁郭辉告诉记者,圆基已将整个西部的投资中心建在了重庆,去年4月还在重庆成立了首只人民币新能源环保基金,希望通过这只基金吸引整个西部的环保型企业都到重庆来创业。据介绍,该基金首期规模2.5亿元,投资领域为新能源和清洁技术、能效利用和废物处理等在内的环保项目。

据了解,三峰环境是生活垃圾焚烧处理项目专业投资、建设和运营管理公司,而早在2000年,三峰环境就引进世界一流的德国马丁垃圾焚烧发电和烟气净化处理全套技术。“谁有钱都可以买国外的先进技术,但引进之后如何让这些技术适应当地的特点,这却需要企业具有

技术创新的能力。”郭辉说,国内固废垃圾与国外的垃圾在成分和含量上存在着很大差异,而三峰环境则依靠自己的研发团队让德国技术适应了“重庆水土”,具备了一般企业所不具备的技术创新的能力,这是他们投资的主要原因。

【产品创新】

唤醒“沉睡”30年的原理

创坤科技引风投500万元

作为投资初创型企业的专业基金,天使基金选择的往往是具有高成长潜力的新兴产业中的创新型企业。不过,重庆的一家传统型企业——重庆创坤科技开发有限公司(以下简称“创坤科技”)却获得了天使基金的“破格录用”。“因为天使基金的投资特点和风险控制等原因,我们很少会投传统行业,创坤可以说是个例外。”重庆天使科技创业投资有限公司总经理赵春林告诉记者,通过自主研发“唤醒”了一项“沉睡”30多年的原理,并推出了系列的创新型产品,填补了一项行业的空白,这是他们投资创坤的科技的主要原因。

据了解,在2010年创坤科技仍处于亏损、产品尚未打开市场的情况下,重庆科技金融平台旗下的天使基金带来了500万元的投资,帮助企业引进设备、改良技术、打开销路。一年之后,创坤科技扭亏为盈。

(摘自《重庆商报》程心/文)

五个低成本创业方案全指导

大多数创业者都是手里资金有限,总是寻找一种低投入的创业方法和项目,如何使低成本创业也能制胜?

一、一边打工一边创业

A先生是某服装企业采购,从事了几年的采购工作后颇有心得,对服装有了一定的敏感并熟悉各种服装加工企业,由于服装企业现在很多是虚拟经营,即便是我们熟悉的知名品牌(如班尼路、美特斯邦威)也只是负责产品设计,本身并不设厂,设计出衣服样式后找服装厂加工制成成衣,然后加上品牌标识发往全国的零售终端。

现在A先生就经常接一些“私活”,客户提供样式,然后A先生负责采购面料和找加工厂,最后交付成衣。一单下来少则几千,多则几万,的确非常惬意。这种方式的好处是没有风险,自己在有固定收入的同时可以创造更多价值。

【建议】

1、应该知道自己发展的主次,在企业打工除了养家糊口也是个人能力和资历的增长,因此重心是完成好本职工作,推进个人能力和职业发展的进程。

2、保持以下尺度:客户不要是你打工企业的竞争对手;不要占用任何上班时间;不泄露任何公司的商业秘密。

二、依靠商品市场创业

B小姐以前是服装设计师,后来从服装公司辞职后自己创业,转租别人的带照商户(现在有很多商品市场

可以买、可以租,用些人买下后通过出租赢利,并且经营的证照齐全),在一家服装市场中经营批发零售业务,凭借自身的设计能力和多年的行业经验,B小姐自己设计,找服装厂加工成衣后在自己的店铺内销售。目前销售良好,已经开出了第二家分店。

【建议】

1、一定要找人气旺的市场,可能比起经营较差的市场租金要高,可是人流量是该商品市场内你的小店存活的最基本条件。

2、同样的市场也有生意好和差的差别,因此需要你对自己经营的产品比较熟悉(例如熟悉该类商品的消费者喜好;熟悉该商品的进货渠道,能以更低价格进货等等)。

三、在大卖场租个场地创业

C先生出差X市发现松子在当地价格比较便宜,回来后经过简单调查就发现本地松子很少有人销售,而且价格昂贵,因此C先生在春节前很早就到X市订购了一批松子,并且在本地人流最大的家乐福争取到了进门的一块场地,春节期间开始用大缸装着松子进行销售,一个月下来是令人瞠目结舌的30万利润。

【建议】

1、用你所代理或销售产品的生产厂家相关证明(卫生许可证、厂商证明等)到卖场办理入场手续,否则不能进场。

2、风险比较大,一定要对市场行情有所把握,并且注意产品的销售季节和保质期。(有人从外地批水果到卖场销售,运输途中耽搁了一下,结果很

多没卖完就烂掉了。

3、考虑本地人对该产品的接受程度,最好做个简单的调查(有些东西尽管本地是很少销售,但是可能不一定适合本地口味,例如有的商家曾经在一些城市推广槟榔,但是当地的人并不习惯槟榔的口味,因而失败。)

四、加盟连锁创业

现在有很多小的饰品店、冷饮店等加盟的费用不高,但是选对的店铺和产品还是很赚钱,加盟连锁一定要看准,并且早点介入成功的可能性比较大。

D小姐在某市加盟石头记饰品连锁店,由于当时此类产品市场上比较少见,属于竞争少,利润高的行业,因此短短两年就赚了接近百万,等到各种饰品连锁店低价竞争时,她早就关门转行,开了一家眼镜店。

再如加盟有实力的房产中介公司,自己只需要租个门面,有简单的电话、桌椅等设备就可以开展业务,房源信息来自售房户、出租户在中介公司的免费登记,你可以在小区的信箱内投递一些征求房源的信息,由于房源信息登记是免费的,所以很快你能找到一些房源信息。接下来通过门市会有求购、求租的客户上门,你提供信息并带领看房,双方成交时,出租户和租房者各支付月租金的30%作为佣金,一笔月租2000元的项目中介成功就可以获得1200元,非常可观,操作也很简单。

【建议】

1、选择行业门槛低但回报高的产业,例如房产中介。



2、选择新兴产品,一旦竞争产品增多,营业额下降时,立即转向。如以前的小饰品店等。

3、整个投资不宜过大,找利润高,投入少的小产品加盟,没有经验的人切忌加盟大的连锁项目,没有一定的经营经验注定失败,千万别太相信加盟企业的“无经验”一样经营,“全程营销辅导”的谎言。

五、工作室创业

E先生与F小姐都是设计专业的出身,在广告公司打工几年后想自主创业,他们一起开办了一家设计工作室。工作室的好处是手续简便,正规点到工商局登记就可以了,有些工作室实际无须办理任何手续,也没有办公场地的费用支出,在家“生产”即可。

他们主动到出版社、学校、印刷厂等机构联系,由于工作室除了设计用的纸张和油墨外几乎没有其他成本,因而服务价格相当具有竞争力,再加上多年的设计经验,无论手绘和电脑设计都让客户比较满意,因此现

在业务越做越大,几年下来已经买了属于自己房产和汽车。

再有G小姐对时尚饰品比较有兴趣,自己买了许多珠子、贝壳、绳子等,在家开了工作室,专门创作手工饰品然后卖给饰品店,现在她的手工饰品已经小有名气,供不应求。

【建议】

1、个人要有比较好的专业技能,因为性价比是你在市场中胜出的关键,价格再便宜作品让人不满意也不可能维持经营。

2、刚开始必须通过各种关系,主动开展业务,同一些有需求的客户挂上钩你才能将自己的作品卖出去。

以上的创业模式只是个人低成本创业的最简单模式,由于风险小,投入少而适合普通的创业人群,但需要强调的是任何创业行为都会存在一定风险,在创业前进行创业前的系统分析以及针对性的知识补充、能力培训等将大大提高创业的成功几率。

(摘自《渠道网》)

大学生卖创业点子要价1700元

近日,贵州民族学院一学生贴出广告公开出售生意点子,声称只需投资3000—6000元,每月利润即可达800—2500元,若采纳,该点子收费为1700元。

每天工作三个半小时就成小老板

近日,贵州民族学院里出现这样一则广告:“本人有一个小项目点子,投资3000—6000元(包括房租、办证及所有费用),每月利润约800—2500元,有意者联系。”上面还表明,可以帮助店面装修,进行整体品牌广告包装,办理证件等直到可以正常开业,并免费帮助进行第一次策划(保证火爆)。点子收费:1700元,预约谈话前提前支付500元定金。

看到这样的广告,很多同学嗤之以鼻:“又一个骗人的噱头!”随后,记者以一名投资者的身份电话联系到这位傅先生,询问了这个“小项目”。傅先生介绍,目前他手里有两个项目点子,一个比较轻松,与饮料酒水有关,每天只在晚上7点至10点半工作三个半小时就可坐拥“老板之福”,而投资仅需要2500元,开张后每月利润为500—1200元。另外一个相对要辛苦一些,与饮食相关,投资为3000—6000元,每月利润可达800—2500元,营业时间是每晚7点到11点。“你要是能吃苦就营业到凌晨1点,一个月利润最低可达3000元以上。”傅先生说。

“达不到最低营业额,差多少我补多少”

当记者问及傅先生点子费用为什么是1700元时,傅先生说,这个价格仅是预算出的第一个月的利润,另外只是投资的1/3。“当你赚到钱了,你就知道这个点子费很值了。”傅先生说。

“当店正式开业后就应将余下费用结算,开张后的前三个月只要是照我的策划方案、经营模式做,并且保证每天都开门营业,达不到我定的最低营业额的,差多少,我补多少给你。”傅先生说。

既然都有了点子,为什么不愿意自己做呢?对此傅先生称,自己现在贵阳范围内给公司或做生意的老板做策划,一个月给出一两个点子就是几千元的收入,所以没必要亲自做。

在记者一再追问下,傅先生依旧拒绝透露点子细节,“这个点子是要卖钱的,光介绍一个大体情况都要收取500元,怎么可能随便告诉你呢?”傅先生说目前只有4个人电话询问过他,其中3个是已经开有店的老板,因怀疑事件的真实性,而导致生意落空了。

“生意是建立在相互信任上,我都可以把自己的证件复印给对方,还可以签订协议,对方还不相信,这就是诚信问题,”傅先生说。

(摘自《贵州商报》)