

出售表情：线上到线下的捞钱战术

在用一些即时工具聊天时,时常会蹦出很多可爱的表情,比如小狐狸阿狸、兔斯基……用户从中得到了快乐,但这快乐显然是免费的,不过,确实有人在利用这些可爱的表情赚钱,并且引导一大批大学生跟着创业。杨笑和他的团队就是这群“表情创业大军”中的一个鲜活的团队。

- 总投入:42000元
- 拟选店址:沈北大学城
- 关注项目:网络表情专卖店
- 拟经营面积:40平方米

创业灵感:哄女朋友“哄”出一个好项目

杨笑在读大三的时候,认识了一个女孩子,两个人一直相处得很好。不过,在一次通过QQ聊天的时候,不知道哪句话惹怒了女朋友,女孩子好几天都不理他。最后,他想出了一个办法,在一个国外网站找到了很多幽默的表情,其中,有一个是小熊红着脸为同伴打伞,他感觉这个图片很能表达自己对女朋友的心意,于是,他就将这组小熊图片发给了女朋友。

女朋友看到这些可爱的图片,显得很开心,两个人也和好如初。后来这两个表情竟然在网络上流传起来。很多人通过网络找到他,向他索取这些网络表情。

他发现网络表情原来这么有市场,熟知网络的他,马上申请了一个免费域名,建立了个人网站,在工作之余随时把自己设计的表情上传到网站上,凭借着网络资讯发达的优势,很快有一家为腾讯公司专门制作QQ图片的网络公司找上门来,要求收购200张他设计的图片,费用是1万元。这一下子,杨笑的表情生意就开展起来了。随着他设计的表情的增多,网站的访问量也在不断增大。此后,他加盟了互联网联盟,很快,网站的访问量攀升到了每天1万次,开始靠点击率赚钱了。

巧赚钱:多种模式确保赢利

第一,附加收入。当杨笑出售自己的表情的时候,会和腾讯这样的公司签订正规的合同,广告合作费当然是很重头的部分,还有一些版权费、用到玩偶等创意用品上的形象版权费等。

第二,他供大家下载表情的网站,表情资源都是免费下载分享的,但是为了不断地丰富网站,增加了一些好玩的、热门的与表情有关的主题和游戏等等,这些游戏项目都是可以赚钱的。

杨笑刚刚和一个礼品制造商谈好一些单子,他想让消费者能够买到贴图里的实体商品,比如玩偶或者印有人物形象的便利贴、雨伞、笔记本、杯垫等。试想,这些可爱的线上人物走到了线下,用户能够拥有一个实在的物体,这能够加强用户对杨笑表情产品的使用频率和好感度。

拼创意:“表情”向手机延伸

杨笑团队觉得把这个文化延伸到手机上是可以的。实际上这种表情,是一种中国式沟通,有些隐晦的、不好言说的情绪可以通过表情来充分表达。“用户无需透过文字或者语音就能沟通想法,甚至是那些用语言难以描摹的细微情感。”这是一个“表情”拥趸的心里话。

风险提示:控制投入,保证创新能力

对于此类项目的经营风险,创业指导专家黄禹涵做出以下提示:1、降低资金压力,最好几个人合股,不要忘记,年轻人的经济承受能力很脆弱;2、项目很新颖,最好有计算机、设计等专业背景的人来操作;3、要及时更新自我的知识结构,这是一项充满创新精神的项目,淘汰率很高。

(摘自《时代商报》王雪/文)

去年营收超过1000亿元、企业总数突破15万家,未来将成万亿产业!随着电子商务的蓬勃发展,其“孪生兄弟”电商服务业,也迎来爆发增长期,预计到2015年将达到万亿元,撬动13万亿元的电子商务交易规模。

电商服务商全面崛起

在政策以及电子商务不断发展的催动下,电子商务服务商也逐渐从幕后走向前台。特别是去年以来,呈

猪肉可以说是中国人的重要肉食,据统计,在全球每年消费的约1亿吨猪肉中,中国就占了5000万吨。在去年通货膨胀极为严重时,温家宝总理曾在十天之内三次过问猪肉价格,其实理由很简单,因为食品在中国CPI上升因素中所占的比重已升至1/3,而猪肉可谓是食品中的最大要素。

前些日子,有几位国内好友来东京相聚,三杯酒下肚,一位很有商业头脑的友人大为感慨地说:“这辈子的一个梦想就是早点攒够资本,回老家养猪去。”此话一出,立刻有其他好友挖苦道:“你是打算做屠夫吗?”友人答:“非也非也,养猪将是朝阳产业啊,要抓住时代的尾巴,赶上末班车”。

猪肉可以说是中国人的重要肉食,据统计,在全球每年消费的约1亿吨猪肉中,中国就占了5000万吨。在去年通货膨胀极为严重时,温家宝总理曾在十天之内3次过问猪肉价格,其实理由很简单,因为食品在中国CPI上升因素中所占的比重已升至1/3,而猪肉可谓是食品中的最大要素。

以猪肉为代表的中国食品市场,不管是质还是量都在发生着剧变。虽然中国人口将于2025年左右达到峰值,但食品经济无疑仍蕴藏着无限的商机。实际上,在最近的10年内,中国已从肉类出

服务电商的万亿商机

爆发式增长。

天猫公布的数据显示,截至今年2月,淘宝网累计有超过5.9万家服务商接入淘宝开放平台,是2011年同期的7.32倍。

“大包大揽已经行不通。”重庆市电商协会副秘书长王蜀生在接受记者采访时表示,商家、服务商、物流商等多角色在经营过程中,互相协作,互相补充,有序形成产业链,才是未来电商系统发展的趋势,在电商不断精细化的发展过程中,电子商务服务商得以迅速成长。

阿里巴巴集团高级研究员梁春晓表示,在电商服务业生态演进周期中,2012年正处在从“构造期向扩张期”过渡的关键节点,电商服务商群

体创新与市场潜力将全面扩张。

服务商助力电商发展

电子商务的迅速发展,促进电商服务业崛起,而电商服务业的兴盛,反过来又助力电商发展。

阿里研究院发布的《2011年中国电商研究报告》显示,电子商务市场正在经历从万亿级到十万亿级的跨越,电子商务及网上零售市场规模、网购消费者,都正在经历从量变到质变的阶段。据淘宝的数据显示,在5万入驻天猫商家中,有外包业务想法的卖家超过4万家。

除了网商从中受益外,消费者也从中获得切实好处。例如坐在家中实现购物,快递送货上门;在“8·15”电商

价格战中,以一淘网为代表的比价网站让消费者轻松实现“货比三家”。据了解,在此次电商价格战期间,一淘比价页面的搜索量超过平时10倍。购物工具如意淘的流量也增长了5倍以上,用户数量首次突破1000万。

2015年营收将达万亿

事实上,在电子商务迅速发展的今天,为消费者网购提供搜索、优惠,为网商提供运营、技术等服务的电商显示出了极大的发展潜力。

调研显示,到去年底,网商自建大包大揽的想法已经从此前的17.31%下降到9.62%;选择运营外包的意愿则从0提升到9.62%。

从政策方面看,《电子商务发展

“十二五”规划》也提出要让电子商务的服务水平显著提升,涌现出一批具有国际影响力的电子商务企业和服务品牌。在今年出台的《国内贸易发展“十二五”规划》中也提出要大力发展电子商务服务业。

梁春晓表示,电商今年将面临快速创新和转型,包括产品平台化、服务精细化。而在趋势上将出现产业集成、集群、集聚的现象,电子商务配套服务、电子商务园区会相继出现,电商服务业将会成为新的经济增长点。

据淘宝网联合阿里研究院发布的报告显示,到2015年,中国电子商务服务业营收将达到万亿元,撬动13万亿元的电子商务交易规模。

(摘自《重庆商报》)

养猪业或是新的“中国舌尖商机”

口基地转变成了庞大的消费市场。中国的食品加工市场规模已达到100万亿日元以上,相当于日本的5倍,餐饮产业的规模也在去年达到了24万亿日元,已差不多追上了日本。

友人眉飞色舞地说:“假设猪肉批发价平均为30元/kg,那么仅批发市场规模就达1万多亿人民币,实际规模恐怕还要大很多。你们还真别不信,中国将来还真有望进入一个‘企业养猪’的时代,事实上这个转换已经开始推进了。”

的确,近几年的一些养猪报道,似乎在引领着时代的趋势发展。比如,2008年传出高盛斥资2~3亿美元在中国收购10多家养猪企业,2009年网易创始人丁磊开始养猪,中粮投入巨资养猪,武钢、复星、北京中实、广东德美化工等原本与养猪行业完全无关的业外资本也纷纷涉足。

事实上日本企业早已瞄准了中国养猪市场这块肥肉,比如伊藤忠商事早已与龙大开展合作,三菱商事也通过与伊藤火腿及米久等合资,与中粮开展了合作,计划在2017年之前投资100亿元,把食用肉业务的生产基地从目前的5家增至12家,把年处理量从50万头扩至500万头。

不可避免地,养猪业的扩大会带来巨大的粮食需求。单从猪肉来看,生产1kg肉需要消耗7kg饲料用粮,换句话说,粮食需求的增幅将达到猪肉的7倍。在这一领域,日本的丸红商事也即将与中国储备粮管理总公司的旗下企业——山东六和集团开展合



资业务,计划在今后数年内,在中国境内开设约15家饲料厂。

友人坚信,猪肉产业将迎来大发展。“舌尖上的中国”引发的热议,也似乎预示着中国巨大的“舌尖商机”正迎来千载良机。友人算到,在2011年生猪养殖的平均成本为1300元/头,销售批发价为1800元,收入400元,利润率约22%。而且,农业部规定,标准化规模养殖在3000—10000头的,国家给予80万元财政补贴。

这时,另一位朋友忍不住提醒道:“与工业不同,农业面对的是生命产业,这个会更加复杂,除了市场风险外,还有自然风险、生物风险、食品安全风险、周期性风险、政策性风险等多重挑战。要想挖到金,恐怕需从长计议。”

不过,纵然有这么多的泼冷水,似乎友人想养猪的热火难以打消,期待有一天他也能成为中国的“养猪大王”,来践行“要致富、多养猪”的现实可行性。

(摘自《搜狐》)

海尔的一次服务就打动了

曾经陪伴我多年的那台半自动的洗衣机终于完成了它的使命,处理给收废品的了。没有洗衣机的短短几天还真不习惯,看见那个空缺的地方,全家人都一致要求马上购买一台新的。在商场里我选取了一台以服务和质量著称的海尔洗衣机。在办完手续后我回到家里等待着,时隔不久海尔的师傅就带着洗衣机上门来了。他们来到家里就开始了安装工作,在选取了最佳位置后,先默默动手仔细地清扫着以前洗衣机留下的污垢,再仔细地检测着安装线路。我看在眼里,感动在心里,一时竟不知道说什么好了,当时的心情真不知道用什么来表达了。在清洁完污垢后熟练地安装好了洗衣机,接着仔细地给我演示了该机的操作和注意事项,并且还细致地给我讲解海尔的延保服务的优惠政策。在这次与海尔人的接触中,我看到了海尔的真诚,感受到了服务的周到。如果将来家里还要更换家电,我会毫不犹豫地选择海尔产品。

(文文)

长沙达人“塔罗牌”创业 “占卜”带来财运

塔罗牌是西方古老的占卜工具,中世纪起流行于欧洲,其起源一直是个谜。在塔罗牌出现之时,怕是谁也想不到这里面竟然蕴藏着巨大的商机。在长沙,有这样一些人,独辟蹊径开起了另类占卜小店,正在发掘它潜藏千年的市场潜力。

【案例一】

下午三点:驻店占卜师吸引粉丝来

“下午三点”,并不是下午三点才营业,全天都可以。“下午三点刚好是喝下午茶的时间,然后就取了这个名字。”方掌柜介绍。

方掌柜开的是蛋糕店,除了出售掌柜亲手做的蛋糕,顾客还可以DIY蛋糕。开店没多久,一个女孩子来了店里,说自己喜欢塔罗并且会占卜,希望能够留在店内给客人们算塔罗。“繁霜把塔罗牌带到了店里,也逐渐成为小店的特色。”方掌柜感叹道。

方掌柜介绍,客人在小店内消费达到一定金额,就可以让占卜师免费占卜,因为很多客人就是冲着占卜来的,塔罗牌给小店创造了很大的收益。“我们占卜师繁霜给客人占卜从不收费,由于她说得很好,有

时候客人也会给钱。”

下午三点虽然身处大学城,但其服务人群并不仅限于大学生,很多已经工作的人也会过来坐坐。

由于塔罗牌占卜市场在长沙刚刚起步,有很多人出于好奇,想跟繁霜学习塔罗牌占卜。于是下午三点有了一个塔罗基地,繁霜有了很多粉丝,还带了一帮“徒弟”。“之前有一个女孩子,从塔罗基地出去的,后来去了一个酒吧工作,说自己会算塔罗,留在酒吧吧塔罗占卜师。

【案例二】

蛭蟥俱乐部:饥饿营销反倒成特点

想象一下,在一间环绕着爵士乐,夹带着文艺气息的酒吧,和朋友狂high之后,带着一丝喧闹中的孤单,向酒吧里的塔罗牌师倾诉,聊爱情、事业、生活,如果投缘,他或许能帮你打开心结,抑或是给你心灵上的慰藉。

说起在酒吧里增加塔罗牌这个项目,酒吧老板陈先生介绍,“我太太对塔罗牌很有兴趣,也有相当的研究,一般都是她为顾客解答有关塔罗牌的问题。”陈先生认为塔罗牌对酒吧的营业额增长有很大的贡献,也为酒吧增色不少。



在蛭蟥俱乐部占卜,还要依据天时地利,并不是你想占就能占,需要按“规矩”办事。在占卜之前,占卜师会让顾客先抽两张牌,如果抽到不好的牌,这次的占卜就要终止,甚至,一天的占卜都会取消。表面上看,取消占卜不仅会让顾客流失,还减少了俱乐部的经营收入,但这种经营模式却为塔罗牌增加了神秘感,反倒成了蛭蟥俱乐部的特点之一。

【案例三】

塔罗天地:一个倾诉减压的场所

塔罗天地是一家塔罗牌占卜的连锁机构,实行的是股份加盟制,总部在台湾地区,在长沙目前仅一家店。每家连锁店的店长都拥有一定的股份,并且接受过专业的塔罗占

卜培训,提供关于恋爱、健康、事业、婚姻等方面的咨询。

这家仅几平方米大小的塔罗天地,被一道紫色的布帘一分为二。店主坐在内间,内间的色彩以紫色为主打,象征神秘。

塔罗天地实行“当天预定,当天有效”的方式,排队等候的顾客登记好,留下联系方式之后,就可以去楼下步行街逛逛。

在塔罗天地占卜咨询一个方面的问题收费30元。“来咨询的一般都是熟客,熟客再带来新顾客,有时候一天有几十个。完全靠口碑,没有其他任何宣传。消费者有各个年龄段的人,老年人年轻人都喜欢来这里坐坐。”

(摘自《三湘都市报》)

三个赚钱的另类小项目

推荐项目一: 另类小型食品超市

大型超市里高高的货架上陈列的食品琳琅满目,纷繁复杂得让人眼花缭乱。几乎所有的超市都千篇一律,何不开一家另类小型食品超市,让它与一般的超市有绝对的区别。

即在所住的小区大门附近租一个大约20平米的门面,综合各大商场和超市的特色食品,精心在食品批发市场、专卖店等处选择适合自己经营的品种进货,同时拜托经常出差的亲友物色各地有特色的食品,批发买回来。超市开张时,建议增加卡通糖、昆布丸(一种瓶装休闲小食品,有海苔的味道,含钙量高,具有排毒功效)、牛油果(通常用来配海鲜和烧烤的一种墨绿色水果)、锡兰茶(一种产自斯里兰卡的红茶)、功夫盐等颇具特色的食品。所有商品明码标价出售,概不打折。

推荐项目二: 保健面包房

开一家面包店对许多人来说,因其投资不大,应该是很容易的事。但用传统的烤制方式再加上传统的配料,从现在的市场看来,生意已显得有些冷清。顾客普遍带有一种求新求变的心理,希望在作为早餐的面包中得到更多的营养。所以,不妨开一家保健面包房。

租一个20平方米的店面简单装修,产销合一,买一些必备的设备和原料。请一个专业师傅,在经营种类上,可以选择以小麦胚芽为主要原料制成的胚芽面包——适合胃肠功能弱的人;用60%的糙米、40%的黑麦粉烤制而成的糙米面包——特别适宜于肥胖、糖尿病、动脉粥样硬化和心脏病患者食用;藜麦面包——可以促进血液循环;由麦麸制品为原料,含有大量纤维素的减肥面包……独具特色的保健面包房,每日销量一定不俗。

推荐项目三: 男士形象设计中心

走在大街上,到处都能看见有关女性美容、护肤、保养方面的店面,男人真不需要这方面的关爱吗?其实,生产厂家们也在挖空心思想掘这一市场,各种品牌的男士化妆品琳琅满目,单是面膜就有许多类别。厂家们肯定不会盲目生产,自然有它的市场针对性。

当女性美容店遍地开花的时候,不妨反其道而行,照顾一下男性的需要,开一家男士形象设计中心。主要以给男士进行皮肤护理和指导为主,也兼卖男用化妆品,能够吸引一大批男性顾客。另外,经营时为增加客源,不妨从女性的角度做文章,在节日搞些促销活动,如在情人节时打出“给心爱的他一份惊喜”等办卡优惠活动。总之,要经常动脑筋,变被动为主动。

(摘自《创业故事网》)