

# B2 财富情报·创业商讯 | CHUANGYESHANGXUN

## 彩焰蜡烛商机多

彩色火焰蜡烛,是指点燃后,火焰能够发出红色、绿色、蓝色、紫色、黄色、白色等各种颜色的蜡烛。这种蜡烛,用于寿宴庆典等各种场合,将会使人感到热烈艳丽,给庆典增加美好的气氛。

以往这种蜡烛,仅限于使之具有优美的艺术造型,若能使之再发出具有鲜明色彩的火焰,其销售市场必将更加广阔。因此近几年来,彩色火焰蜡烛的研制,引起了国内外许多生产厂家的关注,研究开发进展迅速,正在形成商品化生产。

目前正在研制的彩色火焰蜡烛,大都是在一般蜡烛中,再添加发色剂制成。发色剂大都采用金属盐。添加时或将其加入蜡烛的主燃剂中,或将其吸附或粘附于烛芯上。如此制成的彩色火焰蜡烛,虽然可以发出彩色火焰,但效果并不理想,既不能得到较大的带色火焰,又不能抑制来自主燃剂石蜡、硬脂酸和烛芯燃烧时产生的黄橙色火焰。

为了抑制主燃剂燃烧时发出的黄橙色火焰,曾以氨基甲酸乙酯或乙酸酯代替石蜡作为主燃剂,但由于粘结性不足,不能得到足够的固化强度,致使蜡烛的形体难以很好保持。增加硬脂酸的加入量虽可以消除这一缺点,但是由此带来的却是火焰的顶端出现黄橙色。

可以在主燃剂中添加合成树脂并使燃烧芯与发色芯独立配置,再于燃烧芯中添加氧化促进剂,于发色芯上涂以氧化促进剂,可使发色鲜艳,火焰大,无黄橙色火焰。

(摘自《深圳特区报》)



## 3D 打印 将带来的创业机会

3D 打印,无非是把传统的 2 维打印变成 3 维,对于每一个人,这意味着什么?大家不妨花若干秒甚至一分钟的时间遐想一下,3D 打印是否能让你做到以前不能做到的事情?而这些事情又能多大程度地改变你的生活?

如果答案是肯定的,恭喜你,那就赶快行动,说不定下一轮创业大潮的领军人物就是你呢!如果答案是否定的,那也没什么,作为一个普通人,对一个虚无缥缈的未来事物不甚敏感,是再正常不过的事情。

但在这个信息高度互联的时代,总会有那么几个或者几群人,用这些新技术捣鼓出一些新玩意儿,然后里面的某几个,一不小心用这些新玩意解决了人们生活中面对的根本问题,从而引爆新一轮的浪潮。

3D 打印就是这样一种新技术,甚至可以理解成一种新的生产力。它可以让人们迅速地进行原型制造和测试,极大降低了传统原型开发的门槛。试想这样一个情景:地球某个角落的某一群 Geek 业余开发出了非常牛逼的人工智能算法,这种算法能模拟鱼在水中游泳,但他们只懂软件,所以他们的人工智能算法,只能在电脑的模拟器里面一次又一次枯燥地运行;然而地球上另外一个角落的另一群生物机器人爱好者,他们设计出一流的鱼体机器人,但无奈他们对算法不太在行,只能开发出一些基本的模拟算法,于是他们决定把机器人的 3D 零件模型以及组装说明开源,上传到网上,希望有心人能把他们的设计发扬光大。而刚好那群搞算法的 Geek 看到了这个网站,于是去买了一台 3D 打印机,接下来的故事大家也想到酒吧?

3D 打印就像一条钥匙,它开启的是通往一个没有制造门槛的世界大门。当实物制造的门槛足够地降低,每一个人都会间接或者直接受惠于这一科技。

(摘自《搜狐财经》)

# 蛋糕上的生意经

何洪冰,曾在外语教学与研究出版社、美国迪士尼公司及美国帕布雷森公司等任职,曾参与主持了迪士尼英语项目的研发,2012 年 4 月创立北京悦酷蛋糕网。周理音,美籍华人,出生于北京,8 岁时到美国,美国布朗大学艺术系毕业,大学毕业后一直从事和艺术、设计、创意相关的工作。2004 年回国,2010 年创办 ccsweets 创意蛋糕店。

近日,著名运动员林丹与谢杏芳的婚礼引起了不少人的关注,其婚礼上独具特色的婚礼蛋糕更是备受瞩目。你是否也想在生日或婚礼上拥有一款与众不同的蛋糕?创意蛋糕或许能满足你的要求。

创意蛋糕是在传统蛋糕形式基础上,从制作工艺、外形等方面进行创新,蛋糕不再只具有简单的食用功能,通过独特的“创意”它已成为文化形式和意义的载体,往往给人以眼前一亮的感觉。同时其售价也较高,从几百至几千元不等,有的甚至几万元。

创意蛋糕在国内已发展多年,但很多人并不了解。专家指出,国内创意蛋糕的发展仍处于初级阶段,定位较高端,但其市场发展前景很可观。创意蛋糕的技术并不太难,难在制作者能否独具匠心,赢得认可。

### 与众不同让蛋糕更添彩

北京的翟先生最近在網上给孩子买生日蛋糕时,无意间看到一款生日蛋糕很独特,“以前没见过。”蛋糕呈长方形,上面是一幅逼真的汽车图画,蛋糕四周是与图画一体化的花边,“不是中式裱花,非常具有整体的设计感。”

一份普普通通的蛋糕,加上自己的创意,就变得不再普通。

最后,翟先生为孩子定制了这样一款生日蛋糕,上面有变形金刚卡通图案,孩子非常喜欢,“都舍不得吃了。”后来翟先生才知道,这是创意蛋糕,“和别人的不一样。”

“相比传统蛋糕,创意蛋糕是个更好的载体,你可以根据实际情况为它设计各种意义。”何洪冰介绍,创意蛋糕里有一种数码图像蛋糕(digital photo cake),人们可以用机器把照片等图像逼真地“打印”到可食用的玉米淀粉纸上,再把淀粉纸附着在蛋糕体上,成为一款具有特殊意义的蛋糕。

### 每个蛋糕都有自己的意义

相比悦酷蛋糕,ccsweets 创意蛋糕店并没有多少可供参考的蛋糕成品,这里的蛋糕绝大部分都是定制的,很好地体现了“每一个蛋糕都有它自己的意义”,林丹、刘涛、郑渊洁等名人都曾在这里定制过蛋糕。

ccsweets 老板周理音是美籍华人,出生在北京,但从小就在美国长大,大学时学习的是绘画专业,后来还在纽约和佛罗伦萨做过设计工作。周理音认为做蛋糕和艺术是很接近的,绘画给了她审美观念,让她知道怎样去看比例,配颜色,把蛋糕做成一件艺术品。

“我并没有专门学过做蛋糕,但在美国从小就接触蛋糕,几乎每家

人都有做蛋糕的经验,过节时经常会做蛋糕送朋友,我做蛋糕的技术都是自学的。”回国后,周理音发现国内的蛋糕形状大同小异,口感也偏甜,食材也没有健康保障,于是便开始自己做蛋糕,后来就开了这家小店。“做蛋糕是件很高兴的事情,因为都是在帮别人庆祝某件事情,是非常有意义的。”

### ■ 专家点评: 需注意色素使用安全问题

●曹继桐,西点专家,中国糕点大师,北京吉诺高食品技术推广中心校长

创意蛋糕本身已经流行多年了,在中国的发展大致还处于初级阶段。蛋糕的第一目的本来是吃,后来演绎出了不同的造型和装饰,更加个性化,除了吃之外还创意出了独特的主题,每个蛋糕都有不同的意义。

可以说创意蛋糕使得蛋糕的功能发生了巨大的变化,从一般的生日层面渗透到各个行业,比如房地产商在新的楼盘销售时就可能会定制一款楼盘模型蛋糕,我以前也做过神舟五号和七号模型蛋糕。

而随着食材的更新、科技的创新,蛋糕的工艺从过去简单的奶油裱花,发展为糖艺技术,创意蛋糕的制作难度也越来越大,越来越立体化。但一般来讲,创意蛋糕的技术并不难,普及比较容易,关键还是看制作者创意。

我认为创意为蛋糕插上了翅膀,在国内还是很有发展前景的。目前创意蛋糕还属于少数人的高消费市场,



在市场上的比例大约占两成。

创意蛋糕需要的物质成本不高,但劳动成本很高,我就接受过要做半年的定制蛋糕,价钱肯定比较昂贵。

值得注意的是,数码蛋糕在国内存在一些普及问题。它对色彩有着一定的要求,但天然色素有褪色、色彩程度较低等问题;有的商家采用的色素可能是化工原料,色素量也可能超标,食用会有一定的安全隐患。

有的人喜欢在数码蛋糕上做上照片,比如结婚照,使用时不可避免要切开,让人的感觉也可能不会太舒服。(摘自《新京报》孔悦 王远征/文)

## 小组扣 大市场

用饰品点缀服装是眼下的一个潮流,各种各样的饰品让人眼花缭乱,这些花花绿绿的纽扣也逐渐成为服装必不可少的装饰品。一副纽扣大小小总共不超过 10 颗,要几百元,你听后是否觉得意外?

你以为这还是原来概念的纽扣吗?在这间纽扣店里,各种纽扣的材质,除了传统的金属、塑胶纽扣,还有水晶玻璃、贝壳、珍珠和散发阵阵香味的贵重木质的纽扣,有简洁的几何形状,也有精雕细刻的工艺纽扣,款式有上千种,虽说价格比传统的纽扣要贵上数十倍,但购买者还是络绎不绝。

时尚中人还会将衣服上的纽扣换一换,使这件衣服的风格产生变化,便又是一件新衣了。对于那些衣服上少了一颗纽扣,顾客要求配套,而店内又没有的纽扣,廖春峰会提供订购服务,纽扣店为顾客的细节搭配费了心,因此拥有了自己独特的市场。

对于需求愈来愈个性化的顾客,廖春峰扩大纽扣的使用范围,推出了“时尚纽扣”,推荐顾客买几颗钉在帽子上、衣服领子上、鞋上、包上做装饰,引导顾客形成新的消费习惯。

廖春峰说,现在许多人会去定

制服装,总是先要选料,然后选匹配的纽扣。于是廖春峰和制衣店、布料店达成联合经营的关系。廖春峰现在在北京一共有四家纽扣店,地址都选择在专门经营面料服装的商场里,他说创业准备中比较重要的一方面就是选址。

如果您也想开一家小型的纽扣店,启动资金在一万元左右,进货时要尽可能多地选择花色品种,对于滞销的品种,厂家会提供调换货品的服务。此类商品的生产厂家一般分布在浙江、广州、上海等地。

(《中国连锁网》)

## 开流动书摊 一天赚三千元

### 传统书屋不敌“专业书店”

王丽在校区周围开了一家书屋,但是由于校区周围有五家书店,还有三家书报摊,市场竞争非常激烈,所以王丽的书店开业三个多月,每月的利润还不够支付房租。

正当她愁眉不展之际,一位朋友给她出了个主意,让她将书店转成专卖教材和学习辅导材料的专业书店。这一提醒让她眼前一亮:目前书店越来越多,看准行业打专业品牌不失为创新经营的途径,可教材和辅导材料学校有专门的进货和销售渠道,转成这种书店恐怕难有市场,而针对当前市场的实际情况,开一家创业书店岂不是一个好点子。

本以为这次转型会为她的书店带来转机,但没想到的是,转型之后书店的生意依然不见起色。她不断反思:书店虽然转成了专业书店,但位置没有变,读者群依然主要是学生,而众多学生虽然有创业的打算,没毕业之前却很少会买书籍来“纸上谈兵”。

针对这种情况,王丽不得不考虑迁址,她果断地将“创业书店”迁到当地安利总部的旁边。要知道,她所在的城市从事直销的队伍相当庞大,而这些人几乎每周都要来总部进货,所以,这

些人在购货之余都会到相邻的书店转转,买一些创业励志类的书籍。于是,书店的生意渐渐出现了转机。

### “流动会展书摊”一天赚了三千

有一次,一位从事直销的朋友向王丽提供了一个信息:几天后,安利总部将在人民剧场举办直销与创富报告会,本地以及周边城市有 3000 多人参加报告会,门票高达数百元。如果利用讲座之际卖创业和直销书籍的话,这些舍得花钱买门票的人绝不会吝惜买书的小钱。也就是说,如果能找到合适的图书品种,在会场摆个书摊现场售书,肯定会取得很好的销量。

她一听,立刻与人民剧场取得联系,经过协商,剧场答应以 200 元的价格出租剧场入口的一块空地。接下来,王丽制作了“创业书店让您早日走上致富路”的宣传横幅,然后,马不停蹄地购进了以营销和创富为主的 100 多种书籍和杂志。

报告会开始那天,数千名与会者一进剧场就看到了这个特殊的书摊,他们从来没有见过这么全、这么新的创业书籍,于是,纷纷根据个人的爱好,倾囊购书。直到报告会结束,仍有众多顾客在争相挑选书籍,以至报告会的举办者半开玩笑地说:创富

报告会成创业图书展销会了。到了收摊的时候,王丽所准备的 400 多册图书几乎销售一空,当日的营业额高达 8000 元,这可是她书店两个月的销售额呀!因为图书批零差价较大,很多书的进价是定价的 6 折,所以这一天她净赚 3000 多元。

### 走南闯北就赚会展钱

尝到了会展售书的甜头,王丽从此一发而不可收。为了减少经营成本,她干脆将自己的创业书店承包给了别人,招聘了两名兼职的女大学生,专门做起了会展流动书摊,密切关注着报纸上刊登的各种会展信息,售书就和游击队一样,“打一枪换一个地方”。

后来,她不断让自己的“流动会展书摊”触及更多的领域。汽车展上她设摊卖汽车书籍和汽车杂志,奇石、收藏展上她卖《金石鉴赏》、《古玩收藏指南》、《历代文物鉴定大全》,因为这些冷门行业行当来说,别人正愁找不到这方面的书呢,现在有人送货上门,肯定是皆大欢喜。

为了发展业务,她还专门到农村的物资交流会举行“科技下乡”活动,销售一些养殖、种植、病虫害防治之类的农业书,结果,在为别人提供方便的同时,王丽也完成了自己赚钱的梦想。

(摘自《浙江工人日报》)

## 售网络链接 月人数千元

经常浏览网站的人一定注意到,某些网站下方或左右两边的边栏,经常出现友情链接的网站,其实,这些不起眼的小链接也蕴含商机,还由此诞生了一种新职业——链接零售商。

一些个人站长为增加网站的访问量,提升搜索引擎的排名,需要在别的网站进行链接。有人由此想到从事链接出售,由于出售规模一般单次数量较少,故称为网络链接零售商。

买卖链接成为很多站长用来快速提升自己网站人气的捷径,一些站长论坛为此专门开辟买卖链接专栏。目前网上提供很多外链交易平台,只要到这些平台注册,就可以发布自己出售链接的信息。链接给站长带来的利润,一个月少则 2000 多元,多则近万元。

在淘宝网,很多皇冠卖家都有相关商品店铺的链接网址。由于皇冠卖家信誉好,生意兴隆,其他卖家便通过购买友情链接的方式获得在此链接自家店铺的网址权限,希望“搭”乘顺风车吸引更多的买家浏览自己的店铺。

(摘自《新闻晨报》梁杰/文)

## 服务业: 下个五年发展机会

2013 年中国将迎来服务革命的经济临界点。未来传统服务业将向新型的现代服务业转变,服务业将是众多创业者的温床,为创业者创造出众多的创业机会。不仅如此,传统的制造业品牌在服务含量和服务模式上面也发生了重大改变。

服务业的发展可以代表一个国家的经济发展水平。和一些发达国家相比,中国的服务业仍然有很大的发展空间,可预见的服务革命也在无处不在地酝酿和发展着。那么,服务革命降临到中国时会有哪些征兆?创新服务业的发展又有怎么样的趋势?

一是新技术向新服务的转化。高科技产业有自己产品的创新和技术发展的方向,但是既然处在服务业的革命时代,未来消费者们要求的是两个东西,第一个是服务,第二个是带着服务的。

二是新制造向新终端服务的转化。比如有一家生产宠物用品的连锁企业,它过去只生产宠物用品,但是不知道哪些商品卖得好,有销路。后来这家企业转型,掌握了终端。掌握了终端就会有二个优势,一个是卖自己的东西,另一个是看人家哪个产品卖得多就去生产哪个。企业通过终端的流量就可以制定自己的生产方向。

三是文化娱乐服务的大规模发展。在这里,举一个 Shopping Mall(大型购物中心)的例子。一个地方有三个类似的 Shopping Mall 的时候该怎么做生意呢?买东西的地方都差不多,将来就要靠玩不同的东西来吸引不同的人,玩的人顺便购物。不只是 Shopping Mall,其他项目也可以容纳各种针对不同消费群体的消费模式。将来文化产业的发展和改革会创造很多新的商机。

四是新设计成为服务发展新基础。对于未来的设计师来说,他们要洞察消费者的需求,也要超越消费者的需求。设计师不再以表达自己理想和创意为核心,更重要的是表达消费者的需求,同时超越消费者的需求。所以,设计是一种重要的服务,不再停留在过去的那种程度。

五是服务加方效应进一步显现。也就是说,不只制造业依靠增加服务含量发展,服务业将增加更多服务含量来形成新的服务形态,比如第四方物流服务、技术合同管理将由节能环保领域扩展到其他领域、信息咨询与更多专业服务广泛结合。

六是公共服务外包的发展。在社会保障建设的过程中,民生服务(社区养老服务、青少年动员、公益创投、廉租房社区管理、医疗保险服务、职业教育与培训、公共呼叫等等)内容进一步发展,但是在这些服务中传统公共服务模式无论在服务的质与量上均不能满足公众需要,新兴的多领域商业性的或者公益性的外包服务将充分兴起。

七是服务精细化发展创造的空间。几乎所有我们已经知道的服务业将因为进入更为深度细分的服务行业而得到新的振兴:养老会区分出高端、中高端、中端、大众端与保障端养老服务;咨询也将出现更多分行业的咨询;电子商务会更加垂直。

(摘自《商界招商网》)