



## 电视广告正在衰退 在线视频 将是未来

过去,电视可以覆盖相当数量的受众群体。但如今,在线频道也可以达到同样水平的观众数量,甚至可提供观众更好的互动参与。更重要的是,他们有更实惠的价格。

你的媒体组合权重是否适当地考虑到不断变化的媒体消费观?你是否还在杂志、电视这些传统媒体上投入巨资?如果你大规模地投放广告,在过去的三十年里,电视可能是最值得信赖的投放媒体,当然,也很难找到一个可以和电视相匹及的媒体伙伴了。但,如果有一个更具成本效益,更划算,并且可以获得和电视一样数量的受众群体及影响力的投放机会,该如何选择呢?

毋庸置疑,过去,电视可以覆盖相当数量的受众群体。但如今,在线频道也可以达到同样水平的观众数量,甚至可提供观众更好的互动参与。更重要的是,他们有更实惠的价格。

观众愿意花比以往更多的在线时间,这种情况已经被报道过多次(比如:尼尔森市场调研公司和像 Yahoo 这样的在线发行公司都有过报道),甚至一些研究显示,在线媒体消费已经超过了传统的电视媒体。根据微软全国有线广播电视公司的报道,现在的青少年以及年轻的成年人的在线时间已经超过了看电视和打电话的时间了。

广告商是跟随眼球而动的。过去的几年内,在线广告业务已经在快速蚕食传统媒体这块馅饼的份额。根据弗雷斯特研究公司数据预测,到 2016 年,在线广告将全面覆盖电视广告业务。

当然,电视媒体并未完全退出,可也毫无秘密可言,因为越来越多的人愿意通过互联网观看他们喜欢的节目,而不是通过传统的有线电视媒体。

根据 2010 年尼尔森市场调研公司的报道,有 72%的在线用户观看在线视频,值得注意的是,该数据来自 2010 年。

同样根据研究表明,与传统的电视广告相比,在线视频用户更愿意参与互动,也更能回忆起广告内容。同样来自尼尔森公司的报道称,在线视频广告的费用比传统的电视广告有着更好的品牌影响力指标,包括品牌回忆,信息回忆,以及产品喜好度。

此外,数字视频广告 RightRoll 公司 2012 年的调查发现,在接受调查的广告主中,有 64%的比例认为网络视频广告和电视广告具有一样,甚至更好的效果。有 87%的比例认为在线视频是最有效的广告展示渠道。New-MediaRockStars.com 网站提供了上述数据,并例举了在 YouTube 上像病毒一样疯传的 Old Spice 雷人广告。显然,这个广告十分有效,让这款宝洁公司的男士香氛沐浴露的销量翻了一番。

在上述引用的一些关于在线视频的报告中(有些数据必须要在提供的网站上注册才能看到),RightRoll 公司指出,过去的广告投放商会认为在线视频的感知成本较高,因此不会做大量投资。但是,这一陈旧的观念是基于在线视频和其他形式的在线广告比较的结果。如今,他们的观念发生了戏剧性的转变,因为他们将在线视频和传统电视媒体进行比较,而不是和其他形式的在线广告相比,这表明,成本就不再是问题了。

基于对在线视频媒体的快速理解,广告投放商从在线视频的广告投放中看到巨大的价值,并开始拥抱联网电视的时代。

(摘自《快鲤鱼》)

# 移动茶馆:外卖茶水也外卖服务

### 希望茶能够像咖啡一样外卖

记者见到迟玉全时,她正在为客户准备下午茶外卖,而一年前,迟玉全还优雅地坐在上海的写字间里处理文件。她告诉记者,每到下午 3 点,她会习惯性地叫下午茶外卖,但是送餐的人总会告诉她“只有咖啡和西点,没有中国茶”。她总会无奈地选择咖啡,不过,与此同时她总在想:茶为什么不能像咖啡那样外卖呢?

迟玉全是地道的东北人,在上海漂了几年,就想回沈阳创业,在对沈阳茶叶市场进行考察的过程中,这一想法再次出现在脑海。于是,她就有了一个灵感:做个移动茶馆,让很多和她有着一样困扰的办公室白领在下午茶时光能喝到真正的中国茶。她将自己的移动茶馆,起名为“行走的茶”,专门为一些中小公司提供会议茶水和写字间的下午茶。

### 熬半年才接到第一单生意

这种新型生意并不好做,迟玉全告诉记者,她的移动茶馆开业后,熬了半年,才有了第一单生意,其间,她多次想到了放弃。据了解,迟玉全最初就是一个写字间一个写字间地发传单,拜访各种中小公司客户。但是大家都认为中国茶喝起来太麻烦,不太相信她的外包服务模式。

对于公司客户,她的模式就是利用轻便型旅游茶具,比如电木做的茶海等,到现场亲自泡地道的中国茶。她坚持着茶道传统,并不是完全简约化的包装。尤其在一些小规模会议中,这种服务还是有品位的。至于下午茶这块,只能采取轻便包装了,不仅提供红茶、花茶,还有上好的台湾高山茶,根据茶叶等级确定价位。一杯普通红茶价格仅为 3 元钱,还带一

由于热爱茶文化,从上海回沈阳创业的迟玉全决定做一个与茶有关的生意。在沈阳的茶叶市场考察了 3 个月,她发现缺乏一种相对廉价优质的茶馆模式,于是她开创了自己的移动茶馆,并起了一个诗意的名字——行走的茶。这是一种专业提供中国茶外包的商业模式,省了高额的租金和庞杂的管理,只要与一些客户建立需求信息,随时就可以为客户提供专业茶馆式的服务,同时可提供茶艺培训和旅行茶具外卖等服务,颇受一些中小公司和时尚白领的欢迎。

块台湾茶点,价格并不贵。如果是顶级的台湾茶,一杯收费也仅在 10 元钱左右,附带两块点心。

对于这样的定价,迟玉全表示,根本就不怎么赚钱,主要目的是推广这种商业模式。苦心人,天不负。她终于在业务推出半年后,获得了某公司的 50 人会议订单。虽然最终这个单子只赚了 200 元,但是她心里还是乐开了花,在创业的路上也走得更加坚

定了。

### 营销秘籍: 利用新媒体营销打知名度

现在生意逐渐步入稳步增长期,迟玉全总结认为,在这种新型商业模式的营销上,要充分利用网络等新媒体,比如开设专业微博、博客,利用微信来宣传自己的店面及经营模式。她就发起过一个“移动茶馆”的微信活动,引起了热爱茶文化的朋友的广泛关注。在大家还都在到处拉微信关注的时候,她的“移动茶馆”推出的则是以“过关问答”形式的互动活动,利用微信公众平台的自定义回复功能,这种活动方式用任何一个官方账号都可以发起,能够极大地活跃粉丝,使品牌得到传播。

她说自己其实是剑走偏锋,传统茶馆都是打高端市场,她却打了中低端市场,让茶真正成为大众饮品。

### 借茶文化传播换来美誉度

迟玉全在经营方面还有独特的心得,她坚持认为,在这种以茶文化为核心的模式中,创新很重要,而创新主要体现在服务内容、服务方式的创新上。现在各个茶艺馆的服务大同小异,可是顾客不希望自己喜欢的茶艺馆的服务一成不变,他们希望茶艺与服务不断创新。因此,茶艺馆要根据消费心理及顾客需求的变化,有效利用自己的资源,加强产品创新,适时推出新的服务产品,以不断扩大市场需求,提高茶艺馆的市场竞争能力。所以,她定期在微博中开设很多免费茶艺课程,并且还在自己的实体店也开设了这样的课程。这些课程虽然都是免费的,但靠这种方式聚集了很多真正爱茶的人,自然生意也不愁不好做了。



### 风险提示: 大众茶生意最好能扩大规模

创业辅导专家黄禹涵针对这种经营模式提出以下几点提示:

- 1、如果不热爱茶,不了解茶,不要涉足这种偏门的生意。
- 2、适当扩大经营规模,拉资金很重要。这种立足于大众的茶生意一定要有规模,比如开设连锁模式。
- 3、建设一个好的团队,这是事业做大的基础。

(摘自《时代商报》王雪/文)

## 9款今冬最紧俏小商品帮你掘金

随着气温的下降,一些新颖、时尚、实用的小商品的市场需求正在升温,可以考虑经销或生产以掘金。

### 第一类商品: 新颖实用 需求大型热销

以下 6 款实用创新型产品,在网上的销售情况非常好,这是由于实用创新型产品具备了实用性和创新性两种特性,而外形的突破以及功能的多样化、实用化,让此类产品很容易为市场所熟悉和接受,消费者会产生较大的购买需求。这是一场创造供需便捷对接的努力。

**1、新型暖脚器**  
**推荐指数:★★★★☆**  
**推荐理由:**节能环保、使用方便  
**产品简介:**该产品具有以下特点:节能环保,每小时实际耗电 0.2 度左右;自动温控调节,采用空调恒温原理设计,只要设置好合理的温度,就会在 2-3 小时内保证适宜温度;同时双层隔离,采用合金筛网和原木按摩珠板双层隔离发热管,不用担心被高温烫伤。

**参考价格:**起批价格 68—88 元/台,市场售价约 180 元/台。

**市场情况:**据淘宝网相关负责人介绍,暖脚器在北京、大连、沈阳、武汉、南京等地的销售效果都不错。目前,网上销售暖脚器的网商中,约 80%店铺月利润在 2 万—3 万元。值得注意的是,冬季时,南北方地区对此产品的需求都很旺盛,需求不只集中在北方。

**2、石英红外线便携式加热器**  
**推荐指数:★★★★☆**  
**推荐理由:**方便、实用  
**产品简介:**该产品吸收红外线热量后,通过室内的湿气可将热量散发到空气中。因此,热量可以在整个房间里快速、均匀地流动,并可高效地催暖整个房间。而普通的盘管式加热器只是将热量吹到天花板,因而红外线便携式加热器的效能更高。同时,该产品还比同类产品更加节电,取暖时间更长。

**参考价格:**起批价格约为 1000 元/台,市场售价约 2000 元/台。

**市场情况:**该产品在北京、上海、武汉、南京等地比较畅销。网上销售

数据显示,在网络上销售该产品的网商,普遍每月可销售四五十台,月利润可在 3 万—5 万元之间。

**3、单人节能取暖器**  
**推荐指数:★★★★☆**  
**推荐理由:**节能、携带方便  
**产品简介:**该产品采用特制电阻丝,多组均匀分散布设于封闭的炉箱底部,取暖时将调温开关向右旋开至满,约 5 分钟炉温上升后,再根据肢体耐热度调节炉温,即可获得温床的取暖享受。

**参考价格:**起批价格约为 70 元/台,市场售价约 120 元/台。

**市场情况:**此类产品在沈阳、哈尔滨等地的家居用品店和小商品市场销售情况都非常好,而且是 2012 年 9 月份淘宝网家居用品类销售冠军。目前,在长江以北的地区,该产品销售比较紧俏。

**4、家用真空压缩袋**  
**推荐指数:★★★★★**  
**推荐理由:**家居实用品、节省空间  
**产品简介:**人们在日常生活中经常会面对被衣物塞得满满的衣柜不知所措。本产品不但能让衣柜中解放出大量空间(使用后可以节省 75%的衣柜空间),它独特的密封设计还可以达到防潮、防虫咬、清洁保存的效果。同时还可以广泛应用于其他家居用品。目前进入冬季,正是人们收拾夏秋两季衣服的时候,因此该产品十分畅销。

**参考价格:**最小起订量 200 件,进货价格约为 40 元/个,市场售价约为 80 元/个。

**市场情况:**据淘宝网店铺负责人介绍,该产品主要是出口到欧美市场,在国内主要卖到经济相对发达的城市。比如,在北京、上海、大连、沈阳等地,相关产品销售情况都非常好。

**5、USB 电热保温碟**  
**推荐指数:★★★★★**  
**推荐理由:**办公实用品,价格便宜  
**产品简介:**进入冬季后,人们普遍愿意饮用热水,但是有时工作忙起来,想不起及时喝水,等想起来时,水已经凉了。本产品完全可以解决这个问题:将保温碟直接插在 USB 口上,就能有 60—70 度的温度,将杯子放在上面就可以很快加热,方便体贴,

特别适用于在办公室内工作的人们。

**市场情况:**据淘宝网店铺负责人介绍,该产品并不新鲜,但是每年进入冬季后,销售量都会有一个大幅提升,该产品于 2011 年冬季进入了“12 月份十大畅销网络商品”的榜单。而从 2012 年 9 月底,该产品销量就开始上升,9 月份销售量超过了 3.5 万件,比 2011 年同期多了近一万件。

**参考价格:**最小起订量 1000 件,进货价格约为 5 元/个,市场售价约为 10 元/个。

**6、USB 暖手器**  
**推荐指数:★★★★★**  
**推荐理由:**实用畅销品,价格便宜  
**产品简介:**该产品不仅可以让人双手及时取暖,而且还能用来按摩颈部和肩部,缓解因天气变冷带来的肌肉酸痛。

**参考价格:**最小起订量 1000 件,进货价格约为 5 元/个,市场售价约为 10 元/个。

**市场情况:**据淘宝网负责人介绍,该产品与 USB 电热保温碟同类,都是往年冬季的畅销品。据 2011 年冬季的销售统计,该产品的日销量不低于 3000 个。

### 第二类商品: 货源较少 非对称型紧俏

以下 3 款产品由于生产分布不合理、销售渠道的滞后以及可供选择的货源企业偏少等原因,造成了当前市场的非对称型紧俏,这是一场货源开发的竞争。

**7、轻便雪铲**  
**推荐指数:★★★★☆**  
**推荐理由:**轻巧、使用方便  
**产品简介:**该产品采用工程塑料,耐寒、耐磨性好。适用于小区、工厂和街道清理垃圾和积雪等。产品轻便耐用,使用方便,是美化家园的必备品。

**参考价格:**一般 100 个起批,市场批发价约为 40 元/个,零售价约为 70 元/个。

**市场情况:**该产品外形时尚好看,不易破损,且使用轻巧方便,正逐渐取代原有的木制和铁制雪铲。统计数据显示,2012 年上半年网上销售雪铲的网商仅有不足百家,下半年数



量达到了 1500 多家。目前,该雪铲主要产地在浙江的义乌,并没有在全国大范围进行生产。

**8、月光罐 / 阳光罐**  
**推荐指数:★★★★★**  
**推荐理由:**新奇特产品、利润大  
**产品简介:**该产品在白天利用内部特殊结构收集阳光,到了晚上会根据使用者的指令散发阳光或者月光,可当照明工具使用,可以连续照明 3 个小时。平时还可以当储物罐使用。

**参考价格:**最小起订量 100 台,进货价格约为 33 元左右,市场售价约为 58 元。

**市场情况:**据淘宝网店铺负责人介绍,该产品主要在北京、上海、武汉、南京等经济相对发达城市销售较好。目前,网上销售月光罐的网商中,约 80%的月利润在 2 万—3 万元。另外,该产品主要产地在浙江,并没有在全国大范围进行生产。

**9、家用紫外线杀菌灯**  
**推荐指数:★★★★☆**  
**推荐理由:**实用家居品,应用广泛  
**产品简介:**该产品的 TUV 消毒管是低压汞蒸气放电灯,有石英管状玻璃外壳,能发射短波紫外线辐射,具有杀菌的作用。杀菌效果达到医院级别,特别适合老人、婴儿居住的房间以及卫生间、厨房杀菌消毒。

**参考价格:**一般 500 套起批,进货价格约为 35 元,市场销售价约为 75 元。

**市场情况:**统计数据显示,2012 年上半年,在淘宝网上采购的商家多来自上海(69 个商家)、广东(214 个商家)、北京(227 个商家)、浙江(89 个商家)。其中,北京占了最大的比重。整个采购量占据了 2012 年 6 月份网上小型家用医疗产品销售榜单第一名。另外,由于冬季室内通风效果不好,本产品可以有效去除一些常见病菌,降低生病几率。

(摘自《创业黄金路网》张秀杰/文)

## 农村创业 赚钱好点子

提起赚钱,不少农民会联想到搞珍稀种养、筹钱办厂或外出打工等等,却很少留意那些不显眼、成本小、稳赚钱的小生意。

### 【别人卖果他卖箱】

每年夏天,水果大量上市,无论滞销畅销总离不开存放水果的箱子。广东省合浦县星岛湖乡一位果农发现了这个商机,将自己的龙眼园转包出去,做起水果包装箱的生意。每年夏天荔枝、龙眼外销时,他把自做的或贩来的成批的水果包装箱卖给附近果农,有的外地果农还专程上门预订,他因此大赚了一把。

### 【果树授粉服务上门】

前几年,农村许多地方都栽银杏,但银杏不授粉是很难结果的。农民老王利用从报刊上学到的银杏授粉技术,每年春季上门为农民搞银杏授粉,还兼搞野杏绿枝嫁接。经他嫁接、授粉的银杏,杏苗成活率高,银杏坐果多。因此,老王每年都有一笔不小的银杏技术服务费收入。

### 【帮人打农药】

眼下农村从事第三产业和外出务工的劳力很多,但又割舍不下家里的田地,于是花钱请人耕种、管理、治虫的现象越来越多。某县一位下岗职工,看准这一商机,专门购买了几台机动弥雾喷雾器,另外又聘请三位懂治虫技术的劳力,每年在农作物病虫害发生期为种田大户和劳力外出户治虫打药,每亩收费 5~8 元,一年下来收入也挺可观。

### 【碗盘换酒瓶】

正常商店卖碗盘是一手交钱一手交货,乡下人家里不缺或农忙期间不会去买。有位姓吴的青年人却另辟蹊径,他每年在喝啤酒的高峰时节,用三轮车拖着碗盘跑乡串村叫卖,并用碗盘换啤酒瓶及废旧物品。他还让一些村民先用碗盘,以后再给自己啤酒瓶。一般情况下,一个碗盘换几个甚至 10 个啤酒瓶,赢利可达原来的数倍。

(摘自《创富指南网》)

