

旧纸盒做家具:几近零成本的创意创业



网络钟点工 月入超万元 提供陪聊收菜等服务



下载电影、陪聊天、在开心农场“收菜”、买票、接人……“网络钟点工”在网络上以分钟、小时为单位,以低廉的价格“销售”自己的时间,为主买提供琐碎的日常服务。部分钟点工收入过万,充分印证了“时间就是金钱”这句名言。

“现在生意还挺火的,月收入过万了。”某网店老板滕童说,从今年7月开网店以来,主要业务包括卖虚拟账号,接企业外包业务以及帮网站更新电影等。滕童算了一笔账,帮网站更新电影,一天只需花2-3个小时,月收入3000多元;卖虚拟账号系统可以自动销售,不需要花太多人力,一个月大约进账3000多元。还有帮客户下载视频影音,平均收费在2-10元,一天10个单子,可以收入100元,月收入3000多元,月收入总共上有上万元。

网络分析师洪波介绍,网络钟点工卖的是一种服务,不完全属于虚拟产品,风险并不比卖实物低。未来如要形成规模,只有靠打造品牌,否则只能当作一种爱好来经营。

(摘自《重庆商报》)

生活的美 让海尔来说

海尔电视的美,不仅是因为外观的靓丽、质量的可靠、技术的精密,更在于那为消费者着想的心,在于那包含真诚的特色服务。

我还清晰地记得那天在商场选购了一台海尔平板电视,在送货人员把电视送到家里后,为了早早地看看这电视,我马上联系了海尔的安装师傅,海尔服务人员当即答应我:会在约定的时间里前来安装。我在等后不久,海尔的安装师傅就按时到来了。本来我家里早就购置了电视柜,并且在装修的时候也刻意装修了一个电视柜台,开始的时候我不顾师傅的建议,叫师傅就安装在电视柜上,但是我在经过反复的端详后,怎么也感觉不舒服,又叫海尔师傅把支架取了,在墙上打上挂钩安装在墙上。在看见电视和墙面融为一体,和家的格调相得益彰的时候,我看见为了我的满意而忙前忙后的海尔师傅:他们汗流满面,还在为电视擦拭安装留下的痕迹。海尔售前和售后的配合敏捷、及时、准确。安装的时候:征询、细致、周到。讲解的时候:耐心、仔细、亲和。安装完的现场:整洁、干净。临别之时:礼貌、提醒。不论是谁在感受如此服务的时候,心里都会是一种美的享受,每当我看到那靓丽的海尔电视时,在心里和眼里都感受着海尔带来的美。

(文文)

在日常生活中,很多人会在购买商品或收到礼品后,面对那些包装精致的礼品盒而纠结万分:留着,还是扔掉?当然,不管多么华贵,这些盒子的最终命运可能都是被当废品扔掉。在礼品公司工作的白领刘墨看到了这里的商机,和自己的创业伙伴一起开设了一间纸家具制作工作室,不仅把这些废品都做成可以出售的家具,还开展了DIY家居创意项目,为热衷于时尚生活的都市白领提供一种全新的休闲方式——制作家具。

制作只用裁纸刀和白乳胶

位于五里河区域某酒店式公寓里的一个20平方米房间,被家具塞得满满的,不仅有床、沙发、椅子、书柜、电视柜、陈列柜、鞋柜等大件家具,也有一些小件用品,比如废纸做的落地灯等。据了解,沙发、床等大件完全可以承受成年人的体重。记者看到,有一些家具用品上面还画了漂亮的图案,显得特别精美别致。关于创业灵感,刘墨说,他自己长期租房子住,特别缺一些方便的家具,但到家具市场转了一圈,他发现满足他要求的家具用品价格都很高,而且质量也不是很好。他就大胆地想到,反正自己是在外租房,买个柜子以后搬家时拿走也不方便,不如拿纸箱子做个柜子先将就用。第二天下班的时候,他从公司拿了一些被丢弃了的包装盒,回家就自己琢磨了起来。可是,第一次的尝试并不成功。虽然柜子的样子是做出来了,却不吃劲儿,稍微放一点东西就塌了。但刘墨并没有放弃,第二天他又开始做第二个柜子,这次他对柜子的构造进行了改进,还进行了全方位的加固。几天后,柜子做出来了,这次的柜子结实多了,上面站一个人都没问题。有了这次成功的经验以后,他更有信心了,而且越做越好。

于是,他就想能不能将这种家

90后大学生手绘明信片 1个月卖出6000套微博走红

“如果生活没有梦想,那跟咸鱼有什么区别?”近日,一群创业大学生在团队招新中喊出狂言。这群热血的90后,将大学生活手绘成一笔生意,成立创业工作室,先后出品广外、大学城、贝岗等手绘明信片。主题为“我们都爱大学城”的明信片,短短一个月卖出6000套,在微博上学生圈中一夜走红。继入驻广外创业实践基地,他们又夺得“赢在广州”2012年首届大学生创业大赛的冠军。

首款明信片捞得首桶金

一个人一米,四个人就能画出满是阳光的一平方米。一个Me,再加上一个Me,就足以产生M的平方那样大的奇迹。在大学城广外创业实践基地,走进M方工作室,墙上挂满各色各样的手绘明信片。“高三暑假的厦门之行,那时的我,深深地被厦门岛上各种精致的明信片、手绘地图打动了,我喜欢那种有创意带感情的纪念品。回来的路上我在想,要是哪天,我有了自己的工作室,创作出大家都喜欢的作品,那该有多好!”带着这样的想法,M方工作室的负责人温城辉来到了广外。机缘巧合,在一个社团活动中,温城辉认识了陈安妮,安妮用画笔记录校园生活。两人聊起工作室,一拍即合,很快就成立一个工作室。

去年11月份,他们推出了首款手绘明信片——《2在广外》,“一推出就得到了非常多人的支持,微博被好多人转发,粉丝也在快速地增长。”温城辉说,在“交换空间”的首发活动上,一天就卖出了600多套。当时陈安妮个人的微博账号“@伟大的安妮”也成为诸多学生关注的对象,有粉丝甚至在“广外树洞”的微博上呐喊:“安妮求交往啊!”“跪等续篇”……

以画画的名义温暖世界

“以画画的名义温暖世界。”《2在广外》明信片热卖后,M方工作室有了公益口号。“那时候,天气已经变冷,路上的流浪汉在寒风里哆嗦。”陈安妮与温城辉商量,“要不要给他们买些衣服。”于是,他们策划了“圣诞温暖出行的活动”的公益活动,通过微博的宣传,“让大家告诉我们哪里有需要帮助的流浪汉”。

团队很快推出《伟大的贝岗》手绘地图。“为了这个产品,走遍了贝岗大街小巷,拍了无数角度的照片。”温城辉细数,团队中有人跑遍了商家,拉赞助降低成本,有的人甚至到图书馆通宵赶稿。可是,摆摊宣传时时间不凑巧,还差点不见了“劳动成果”。那天下雨,摊位宣传效果不太好。准备收摊的时候,却发现

具推向市场呢?他先是在网上进行了尝试,发现不少网友都想订货,于是就在一年前,开始了纸家具制作工作室的经营。

成本20元的纸茶几卖200元

在刘墨的工作室里,这些废旧纸盒做的家具售价并不便宜,比如一个纸茶几,价格200元,而成本也就20元。但是还是有很多人定制这种茶几。“这其实迎合了一部分人的心态,比如某个女白领,她讲究生活品质,但是目前在租房子,又想过得像样一些,所以就买了我的纸茶几,轻便,环保,也比较耐用,三年五载是没问题的。还有一些小公司,经常搬家,很喜欢这些纸家具,非常轻便,破损了,也不心疼。”

他觉得最吸引顾客的就是创意,比如他设计了一款纸鱼缸,金鱼在里边游来游去,让人很难想到这是一款纸的产品。据悉,这款鱼缸是刘墨的主打产品,目前订单已经接到了20个。他聘用了鲁美的一些学生做兼职,否则自己忙不过来。

刘墨认为,这种产品既然在原料上比不过传统家具,那么就靠靠别致的创意和低廉的价格。虽然相对于成本,标价并不低,但是相对于家具卖场里的家具还是便宜很多。

经营策略: 开展体验活动赢更大市场

为了进一步开拓市场,除了出售家具,刘墨还开展了DIY体验活动。刘墨说,高速运转的自动化生产线,每天都有一大堆千篇一律的产品出炉。在我们身边,或许有



寄存于别处的画被人当作废品卖到了长洲岛,温城辉说:“那批存货可是大家好不容易用积累到的资金做出来的,要是损坏了,真不知道去哪找钱来弥补这么大的亏损。”于是,他们冒着雨坐公交、换摩托到了长洲岛的废品回收站,万幸的是,“货被堆放到一个屋檐下,躲过了一夜的小雨”。

赢得大学生创业大赛冠军

今年4月,大学毕业季到来,“为毕业季做一款纪念品!”于是,大学城手绘明信片的构想很快确定。温城辉说,“大家在一起头脑风暴了一天,选定了381、跑内环、中心湖等八个题材,很快就分头去取景、创作、准备宣传”。大学城手绘明信片让团队成员眼前一亮,取名为《我们都爱大学城》。

当第一条381微博发布出去,用温城辉的原话是,奇迹发生了!短短几个小时,《那些年,我们一起挤

几万人穿着一样的衬衣,拎同一款皮包,喝同一种饮料。痴迷而疯狂的科学家甚至要将人自身作为蓝本进行克隆。在不知不觉中,人们正在一点一点地失去个性、失去自我。而与此同时,一种倡导个性与人性的生活方式,正在全球风靡起来。而DIY就是最能体现这一生活方式和理念的途径之一。现代都市人非常迷恋DIY,即体验亲力亲为、亲手制作的快乐。从最初的陶吧到现今自酿红酒,从DIY音响到DIY首饰,其实DIY并不遥远,它就这样闲适地浸润在我们的生活之中。

“木匠活,离现代都市人太远了。但是让孩子或者年轻人学习一下这些手工艺的很好,在体验古老传统中也修身养性了。”刘墨说。

基于这一想法,他开始招收DIY学员,自带原料,他负责现场指导、教授。没想到这个生意还十分火爆,在周末,很多家长都带着孩子来这里DIY纸家具,小到花瓶,大到沙发,他们都可能在这里做出来。

风险提示: 要有创意,适合单店经营

对于此类项目的经营,本报创业辅导专家黄禹涵给出了下面几点提示:

- 1、要有一定的艺术功底,否则缺乏创意,会很快死掉。
- 2、商业上的可复制性不强,适合单店经营。
- 3、不要轻易开实体店,最好以网络销售为主。

(摘自《辽宁日报》王雪/文)

寄售店帮卖闲置品 月进账近万

朋友送的化妆品自己用不上,放着占地方,扔了又可惜,这些闲置品逐渐成为家中负担。如今有商家就看中了这闲置物品,把你的“旧爱”变成别人的“新欢”,开办起了“寄售店”,售出每件商品提一至两成,生意红火,月收入近万元,也把市民生活中的闲置品,变为畅销的流通商品。

开寄售店帮人卖闲置品

“来这儿放下你的旧爱,同时也成就了别人的新欢,让我也赚了钱。”杨家坪西城天街一寄售店店主张小姐笑着说,这是她开店的目的。商报记者在现场看到,这家寄售店和普通店面没有大的区别,20平方米,分为几个展示区,展示着女装、化妆品、名牌包,店内商品同一款式大多只有一件,这都是市民寄存在这里的闲置物品,委托她销售。每件展示的衣服都有一个手绘的吊牌,价格比较低,一件深秋穿的风衣只要90元,毛呢大衣150元,款式并不陈旧。

“店里商品一般是原价的1-4折,还有不少名牌,很受顾客的青睞。”她告诉商报记者,市民带来货品时,她会依据对方提供的产品类型、款式、新旧程度来判断,双方共同商定定价。待商品售出后,寄售店收取成交价10%至20%的服务费,月收入近万元。

张小姐说,市民的物品可以寄存一个月,贵重物品可延长至三个月,超过规定期限继续销售,每个月需另交一定的服务费。寄售店已有一群固定的消费群体,都是年纪不大,爱新鲜事物的女孩,她们建立了QQ群,谁家有用闲置品都可以互相交流。

打破商品交换时空限制

据了解,杨家坪、江北商圈的不少楼店,都开有寄售店。据全国库存商品及闲置物资交易会发布的数据称,我国库存及闲置物资总量超过3万亿元,且以每年5%的幅度递增,但每年盘活库存及闲置物资总量仅100亿元。

重庆社科院企业研究所所长王秀模介绍,市场上会出现各种类型能满足不同层次和个性需求的商品,一些旧商品的性质、使用功能或许仍可满足现在部分消费者的需求,而新产品也可能在当前时间内未被市场消化,这些客观上闲置的物品弃之可惜,寄售则可以打破商品交换的时间和地点限制,实现多样性消费的拾遗补缺。

他表示,当前人们需要寄售店或旧货市场这样的平台,实现社会闲置资源的有效利用,现在部分网店已经扮演这样的角色。国外的二手车市场、跳蚤市场也起着类似的作用。通过这些交易平台,客观上能够使一些平时闲置的物品,再一次进行有效资源分配,实现物尽其用。但在利用这一平台的同时,需要制定规则,在法律允许和符合市场规律的条件下进行。

(摘自《重庆商报》纪文伶/文)

一根“缝纫线”的创富传奇

找。于是,夫妻俩作了分工,孙爱钗负责外出跑业务,丈夫张涵有在家负责缝纫线的染色工作。

白天,孙爱钗的目标是义乌篁园路上的缝纫线经营户,给每家留一张写着作坊地址和联系人姓名的纸条,推销染色业务;晚上,她一边做家务,一边给丈夫打下手。

“线料和染料都由客户提供,作坊只提供染色加工服务,收取加工费。”孙爱钗回忆,当时一公斤缝纫线料的染色费用是3.5元,生意好的时候一天能染几百公斤,“虽然只是小作坊生意,但一年下来也能赚到不少辛苦钱。”

两年后,孙爱钗夫妇存了40多万元,打算买块地建一家正规企业,不再小打小闹。

曲折中走出品牌路

然而,两人的美好想法被现实轻易击破,因为买地的审批流程没有通过有关部门的审批。

“染色行业有污染,时间一久会给周围环境带来破坏,既然没办法买到地,只能暂时转行。”孙爱钗介绍,之后他们尝试过从事玩具行业,但一直做得不顺心,于是,在1997年再次回归缝纫线行业。

这一次,孙爱钗和丈夫找机会在后宅租了10多亩地,建了厂房,并且购入一批比较先进的机器设备,兼顾缝纫线的生产和染色。

“原有的染色业务过于单一,如果自己生产缝纫线,或许会有更大的发展空间。”孙爱钗说,与此同时,取名为涵有棉纺厂的新企业向国家商标局递交了“港回”商标的申请书。“1997年香港回归,举国同庆,而新企业同一年创办也值得纪念,所以把

商标定名为‘港回’。”

在孙爱钗看来,义乌市场经过数年发展,已经衍生出很多缝纫线生产企业,但质量过硬和有品牌的产品还不多,她希望自己能在这方面有所建树,让企业走得更远。

经销商遍布10余个省市

“10多年下来,感触最深的是企业要发展必须紧跟市场需求。”孙爱钗介绍,简单来说就是随时把握服饰潮流,更新缝纫线产品。

以前,各种服饰产品相对单一,对缝纫线的颜色要求也比较简单,只要和布料颜色相近都能用;现在,服饰款式越来越丰富,服饰生产企业对缝纫线的颜色定位越来越精准。

另外,缝制设备的更新,同样会促使缝纫线的生产工艺作出改变。例如,上世纪90年代的缝纫机缝速较

慢,普通缝纫线在针头的带动下不容易折断;而现在的高速缝纫机在持续运作时,针头会产生高温,缝纫线除了强度必须达标,还要求表面带有硅油涂层,起到降温 and 顺畅过线的作用。

“如果跟不上服饰企业的变化,原有的缝纫线市场份额只能不断萎缩。”孙爱钗介绍,截至目前,涵有棉纺厂已陆续推出2000多种颜色的缝纫线产品。应用范围涉及普通缝纫线、高强线和缝包线等,基本上涵盖了所有需要缝纫线的领域。

由于产品丰富、性价比高,愿意代理“港回”缝纫线的经销商也越来越多。除本省外,江苏、江西、湖南、河南、福建等10余个省市,也都发展了经销商。在外贸市场,“港回”缝纫线也得到了中东、欧美等地外商的青睞。(摘自《浙中新报》周律江/文)