

求理财
“金点子”

在这个全民理财的时代,你是否也有愿望成为一名精明的理财投资者呢?如果是,欢迎热心的你自告奋勇,第一时间向我们告知你的创富点子、理财困惑等,我们将请专家为你答疑解惑,让你的财富梦想成真;如果身边有理财能人或掘金高手,也欢迎随时跟我们联系。祝读者发财!

联系方式:邮箱 tzlc@xxsb.com;电话:34323157(中午 12 点到晚上 18 点),来信来电者请留下联系方式。

幼师开妇婴店靠特色取胜

玩具租赁：“玩来玩去”就挣钱

□撰文/摄影 时报记者 詹丽冬

在广州,妇婴用品店可谓遍地皆是,行业竞争相当激烈,但大多都是走中低档的路线,做得有特色者寥寥。而林小姐却在这个普通行业做出了自己的特色和创意,她的妇婴店不仅售卖妇婴产品,还独辟蹊径,搞起了玩具租赁业务。幼师的从教和辅导班培训经历,帮助店主林小姐积累了广泛的人脉和经验,成功转行从老师变作商人。开店仅两个月,就实现了月营业额两万元以上的业绩。

经商有优势 曾在幼师任教开过培训班

当过幼师的林小姐,被顾客和孩子亲切地称为“林老师”,孩子一不听话,家长就将其带到林老师的店里来,请求林老师帮忙调教。林小姐说,此前的幼师任教经历和开培训班的经历,为她日后开店积累了经验和人脉。“很多顾客都是学生家长,甚至供货商、妇婴专家都是家长和长辈介绍的,这为创业省去了很多麻烦

和费用”。

店主林小姐年仅 23 岁,幼师科班出身,在中大幼儿园当过近两年的幼师,后来在中大继续深造,攻读人力资源专业。大学期间,富有潮汕人经商头脑的林小姐便和同学办起了辅导班。由于长期和小朋友打交道,哄小孩教小孩就成了她的专长,这也成了她日后开妇婴用品店的一大卖点。

尝试新业务 看准“玩具租赁”商机

开店仅两月,林小姐开始尝试做一项新兴业务——玩具租赁。在与家长的交谈中,心思细腻的林小姐发现了玩具租赁的商机。“家里玩具成堆,孩子却玩了几天就腻,总是觉得别人的玩具才最好。”很多家长这样抱怨道,“玩具一件价格也不低,玩了几天就丢掉又太可惜,只好将其堆积在家里。而且,玩具一旦坏了,要找个人帮忙维修也无处可寻。”

林小姐了解到,玩具租赁在国外市场已经相当成熟,近年在国内的北京、南京等城市也逐渐兴起,出现了一些玩具租赁公司,但在

广州至今还没出现。为了调查玩具租赁业务的在广州的可行性,林小姐向每位家长顾客都咨询了意见,并在小区内做市场调查,得到了多数家长的支持和肯定。

不过,如何回收玩具、重新修整并出租出去还是一个比较复杂的问题。玩具的回收利用是一个比较复杂的程序,为了让家长租得放心,需要对二手玩具进行维修、消毒等,这些都需要请专业人士代劳。林小姐说,初步的计划是以两种方式出租,一种是次卡,一种是月卡,每月收取 60 元,只要不超过规定的日期归还便可。

赚钱“识时务” 宣传健康奶粉识别知识

近期国内发生奶粉中毒事件,林小姐便抓住时机,第一时间印传单,向小区内的家长宣传健康奶粉的识别知识。她还定期在小区内开展讲座,邀请有关妇婴专家给家长传授妇婴保健的知识。“平时家长有什么问题,我也会帮忙请教妇婴专家为家长解

答”,有些妇婴专家同时也是孩子的家长,所以组织联系起来比较容易,也节省了一些酬劳的费用。她还别出心裁地为儿童建立成长档案,只要成为会员,就可以享受打折优惠和参加各种免费讲座,并得到一份记录宝宝成长的档案。



林小姐的妇婴店也是小朋友的“儿童乐园”。

玩具租赁 生活用品租赁的“领头羊”

在美国,只要是不常用的物品,都可以采用租赁的方式取得短期使用权,小到刀叉盘碟都可以用来租赁。而我国的生活用品租赁尚且处于发展阶段。儿童玩具属于易损耗的奢侈品,使用阶段短、更新快的特点,使其成为生活用品租赁行业的“领头羊”。儿童玩具用品大多属于阶段性消费品,像摇篮、婴儿车、婴儿床以及各类耐用玩具,一般使用期都只有两

三个月,玩具的使用寿命就更短,如果能以租代买,便可以为家庭节省一半以上的开支,还可以省去占地、保管、维修、处理等的诸多麻烦。专家估计,中国每年的儿童玩具用品销售额超过百亿元,如果发展到租赁业,每年可以创造 30~50 亿元的租赁额。随着人们消费观念的转变,开始逐渐淡化占有权,重视使用权,儿童用品租赁或有广阔市场空间。

“林老师”开店秘笈

- 投资:10 多万元
- 选址:海珠区艺泓路的高档住宅小区楼下
- 店面:走中高端路线,装修相对高档,包括装修和存货等投入总共 10 多万元,其中铺租一项每月需要 1 万多元,铺面面积 60 多平方米,实用面积 40 多平方米
- 经营范围:10 多种妇婴产品。包括妇婴服装、玩具、纸尿裤、奶粉还有各种各样的婴幼儿产品,年龄跨度从婴儿到十几岁的儿童
- 开业时间:2008 年 7 月中旬
- 经营状况:首月营业收入 2 万多元,次月前半个月收入 1 万多元

寓教于商:取得家长信任

对每个前来选购玩具的小孩,林老师不是向孩子和家长极力推销高档玩具,而是引导孩子购买最合适自己的玩具。“这一点我跟店员也特别地交待过”,林小姐说,小孩一下

子看中了好几种玩具,就固执地缠着家长买,这时她就会帮助劝阻小孩,哄小孩下次再来买。而这样的诱导方式,也取得了家长的信任,为自己争取到回头客。

开辟“乐园”:吸引小顾客

掌握丰富教育资源的“林老师”,还将仅 40 平方米左右的店面,腾出空间供儿童玩耍学习。店内的一小片空隙,俨然成了儿童游乐园,许多家长在空闲时段带孩子到此玩玩具。为了吸引顾客,林小姐还专门在店内一角开辟了几平方米大的儿童阅读区,提供益智积木、书本、画册等供儿童阅读和学习。



理财课堂

信息时报社投资理财部:

你好!我是中山大学大四的学生,最近正在筹划与三位合伙人共同销售 DIY 电脑(根据客户需求组装的电脑)、品牌机和其他数码产品,打算在汕头和深圳两地分别开实体店。由于有很多经销商朋友,所以存货基本不需要资金,计划前期投入 2 万元,希望在半年内获得 10 万元的净利润。请帮我分析一下我的创业计划的可行性。此外,做这个项目会遇到什么风险?应该如何控制这些风险?还有,现在有一个问题困扰着我,因为有好几位合伙人,那么在这个项目中我应该如何保持自己的领导地位呢?期待你的回复,谢谢!

(钟同学)

解答:

近年来,随着数码产品的普及,廉价笔记本电脑的推出,DIY 台式机市场受到了很大的冲击,市场境况窘迫,利润十分微薄。不少富有激情的年轻创业者,更是因为经营不善、没有适应市场变化而退出 DIY 电脑销售市场。

广发证券理财师许泓毅先生认为,现时 DIY 电脑销售市场与 10 年前相比已经相去甚远,市场竞争十分激烈,DIY 台式机产品销售的毛利率已经降得很低了。销售行业处于上游厂商和下游消费者之间,有相当多的因素要考虑、平衡。创业初期,最重要的不是如何确保自己的领导地位,而是营造一个良好的内部环境,大家分工合作,确保运作的顺畅。

大学城某电脑销售店的老板,与读者钟同学有相同经历,自己也是从大学时代开始创业的。他认为,创业的初期会比较艰难,需要一步步做起,起初可以从简单的电脑维修做起,逐步才将业务扩大到销售 DIY 电脑。他认为作为一名在读学生,最大的问题就是要兼顾学业,不要把全部精力都投入在创业上。如果不能在自己所在的城市开店,创业的难度就更大,他建议钟同学一定要平衡好学业和创业,不要因一时之利而损失了长远利益。

时报记者 詹丽冬
实习生 李萱