

一只“卤猪蹄”一年“扒”来12万,一把“理发剪”两年回本30万也生金

一串“葡萄”： 日均营业额两三元

主人翁：蔺大伟
经营时间：20年

“现在的生意不好做了,我宁愿赚10年前的几毛钱,都不想要现在的1块钱。”省城红星路上水果店老板蔺大伟如此感叹。

不过,感叹归感叹,有着20年水果零售生意的蔺大伟店里的生意还不错。“45.8元,给45吧”、“香蕉6.5元,葡萄9.8元,一起16.3元,还要不要别的”……昨日中午11点30分左右,水果店迎来了当天第一波零售小高潮。

蔺大伟说,自己一家做水果生意有20个年头了,最先在七桂塘菜市场里面,后来搬到现在的路边,“在这边也有8年了。”然而,这间基本由钢筋扎成的门面,也带来了不少的回头客。

蔺大伟爱人说,最近天热水果生意比较一般,一方面农家西瓜大量上市,“瓜分”了相当一部分水果市场,其次,天热了水果贮存有一定难度,损耗相对会大不少。“此外,还受到三公消费禁令的影响,以前都会往一些单位送水果。”

“一般,春季水果生意会比较好。”不过,随着立秋将至,西瓜渐渐要退市,以及葡萄等的大量进入市场,蔺大伟即将迎来又一个相对忙碌的季节了。

在蔺大伟的店内,东西两侧还放置了不少饮料,店内还带有一个冰柜销售冷饮。“这些都是带着卖的,赚不了多少钱。”但是,对于水果生意究竟能赚多少钱,蔺大伟夫妇俩都较为“保守”:生意最好时的日营业额可以达到3000元左右,一般夏天,日营业额也只能到2000多元,而且扣除损耗等因素,利润率也仅在10%左右。

一把理发剪： 两年赚回30万本金

主人翁：阮明
经营时间：3年半

阮明高中毕业后没有上大学,而是到上海的美容美发店做了学徒。“从洗头做起,到金牌发型师,我用了两年时间。”阮明说,“其实我在上海赚的不少,一个月万把,但上海消费高,房价太贵,而且我不想总打工,想自己当老板。”

4年前,阮明回到合肥,从家住小区附近的美容美发店挖了两名他认为技术不错的发型师,连同自己的朋友一起,在亳州路附近开了家20多平方米的美容美发店。“开始的时候,4位发型师加两个洗头妹,我们就干起来了。”

“这个门店是找熟人租的,我一下租了5年,一把给了10万,加装潢、设备、材料,投入20多万。”阮明说,“你现在看到的装潢,我改过一次,前年下半年的时候,不过改动不大,花了四五万,加起来总共投资了30万的样子。”

“一开始做的时候,我们就是打价格战,别人15元理男士头,我们10元;别人128元可以做烫染,我们88元……总之把利润挤掉,用的东西保证优质,目的就是吸引客源。”阮明谈起自己的生意经,“很多美发店没开多久,就开始推荐办卡优惠,有的开不了多久就走了。我是准备长期做下去的,前3个月,我们就是会员价,不办会员卡。”

阮明给发型师的工资很高,基本工资当年就开到1500,然后项目提成,发型师高达80%。“这些人是我精挑细选的,我想留住他们,我也要求他们细心为每个客户定制适合的发型,做他们的朋友。”3年后,阮明的发型师一个没少,还多了1位,这位美女发型师,就是当年的洗头妹。

“我的本去年已经回来了,现在哥几个每个月都能赚个八九千。”阮明说,“我们开店第五个月开始办会员,现在有200多个会员,我一个月纯利润有一万多。再存点钱,我准备把店扩大,再开个分店。”

一碗面:月收入肯定不止五六千

主人翁：李俊杰夫妇 经营时间：一年半

合肥人对面条似乎情有独钟,007、刘记、春芹、胖姐……个个火爆,为了一碗面条,消费者常常愿意等号等上一个小时。除了这些“名扬四海”的知名面馆外,只要是上规模的社区,其一楼商铺总会有那么几家面馆。在合肥市凤台路上,就有这么一家面馆,面积不大,只有10个平方米左右,名字也非常简单——“红烧牛肉面”。

该面馆开的时间并不算长,只有一年半的时间,刚营业的时候,产品很简单,只做牛肉拉面,小碗6元,大碗8元,在附近来看性价比很高。渐渐地,该面馆为牛肉面加了些“配菜”,卤干子1元3块,火腿肠1元1根,还可以加海带、加豆芽,分5角份和1元份两种。

“我们一家是从淮南过来的,孩子在合肥上学,就把老家房子卖了,搬到合肥做生意,我学过做拉面,就决定在住所附近开家面馆。”该面馆老板李俊杰告诉记者,“我这店面租金一个月

4000元,再加上面粉、牛肉、配菜,商业用水用电,一个月成本起码要6000元左右。”李俊杰调查了附近的多家面馆,最终给自己的牛肉面定下这样的基调,“便宜点,实惠点,多给牛肉,刚开业那会,我根本就不算利润。只要客户愿意来吃,我对自家的面汤还是很自信的。”

用了3个月左右时间,李俊杰这家“红烧牛肉面”在附近已小有名气,而“实惠”也成为他家最大的特点。在经营了半年之后,李俊杰的这家面馆,不仅仅卖面条,炒饭、炒面、粉丝都可以提供,价格虽然普遍上涨了1元左右,但依旧是附近最实惠的店。“我们家是最后涨价的,没办法,肉、菜的价格都在涨,房东还预备涨房租。”

对于纯利润,李俊杰始终有所顾忌,“基本温饱没问题,一个月纯利润也就五六千。”不过,从他家预备以1200元招聘帮工的广告来看,他的收入肯定不止这些。

一个“变形金刚”:两年赚得10万元

主人翁：张鑫 经营时间：两年

在临泉路与阜阳北路交口附近,小区汇集、人口众多,这里有不少幼儿园和小学,而孩子的钱,似乎总是很好赚。于是张鑫在这里开了一家玩具店,店铺的面积不大,十来平方米,门口有小孩子最爱的“摇摇车”,店里有各式各样的文具和玩具。

“这家玩具店,我开了有两年了,附近的孩子确实很多,但生意并不好做。”张鑫说,“我们是终端销售群体,玩具生产商现在的价格不便宜,我们也不可能便宜到哪去。动不动上百元的玩具,很多家长都觉得买回去有点可惜。”

在与老婆商议之后,张鑫于去年3月起尝试了一种新的经营模式——租玩具。“其实孩子们对玩具的新鲜程度也就10天左右,我们自己是家长,也知道这个情况,玩具总价高,觉得不合算,但租的话,花费就小很多了。”

“比如这个变形金刚,如果卖的话要120元,但是租一周只要12元,很多

家长都愿意租。”张鑫拿了一个记录本给记者,上面密密麻麻记录着租借玩具的家长姓名、联系方式和押金,“押金返还玩具的时候,会返还给家长的。”

“每租一件玩具,一周的租金是玩具本身价格的10%。”张鑫说,“当然,玩具我肯定还是卖的,租是另外一块。我现在一天能租出去十来件玩具,而且多数是比较贵的。”

租玩具最怕的是弄坏,“如果完全坏掉,不能用了,那么顾客就得以玩具价格的80%买回去;如果是小磕小碰,一般都不难为顾客的。”张鑫说,“到目前为止,没有出现什么纠纷,家长们素质也很高。”

不过,即便连卖带租,张鑫还是觉得赚的不够,“我这行好就好在玩具没有保质期,一些进货这几个月卖不动、租不动,可能电影、动画片一播就火了。我这很难算月成本,经营两年来,我只赚了不到10万元。”

一瓶白酒:从月入一两千到年赚15万

主人翁：刘玉成夫妇 经营时间：3年

刘玉成,2011年在元一名城买下一间十几平方米的门面房,一个平方米接近两万,光门面就花了30多万。“装修很简单,没花多少钱,两三万搞定。然后就是进货了,又是二十万左右的货。”刘玉成的食杂店,主要经营的就是酒水和香烟,当然也包括一些日常生活用品,以及夏季的冷饮等。

刘玉成的这家食杂店是夫妻档,平日里就他和妻子轮换上班,家里吃饭、中午休息都在店里,连晚上睡觉也在。“节约开支嘛,开这个店,几乎把存款都花完了,可以说是奋力一搏。”刘玉成说。

对于进货渠道,刘玉成表示不方便透露,“但是不走量,一瓶瓶酒的散卖,

我根本赚不到钱。”刘玉成的食杂店既做零售,也做批发。“批发才能赚到钱,大量需要烟酒的是酒店,但大酒店一般会有固定的合作伙伴,我就把目光聚焦在了周边五公里半径内的小餐饮店。”

刘玉成通过托关系、找朋友,与附近不少小饭店、大排档等达成了合作关系,“你别看这些店小,对于烟酒的消耗量也不少。”刘玉成告诉记者,刚开店的前半年,他一个月的营业额就一两千,他都愁死了。后来慢慢打开小餐饮店的市场后,他的食杂店也渐渐有了起色,“第一年的利润差些,第二年纯利润有15万左右,这样开下去,还有些奔头。”

注:本篇人物名字均为化名

眼下流行的看电影“在线选座”很潮很拉风,面对各种大荧幕大场地的观影厅,选一个合适的座位却让很多人颇费脑筋——

效果最好、卖得最火 影院果真“黄金座”?

当团购看电影升级为在线选座看电影后,一个“美丽的烦恼”摆在了电影达人们的面前:面对动辄数百张的座椅,如何选择观影效果最佳的“黄金座”?近日,记者走访省城几家影院发现,发现对于影院是否有“黄金座”,网友和业界人士的说法不一。

见习记者 施超

网友“吐槽”:如何选“黄金座”最纠结

看电影时,你是否遇到过这样的情况:坐在前排,脖子仰得老高,时间久了又酸又疼;坐在后排,要是戴着3D眼镜,非把鼻子给压塌不可;而坐在两侧,也总有看得不够清楚的边角,这是要变成“近视眼”的节奏啊!

根据一家投票网站的统计数据,只有24%的人知道如何挑选更好的观影座位。网友“欣瑞瑞”曾经一度感慨:“什么时候才能不纠结,选电影院只花了20分钟,而选座位竟花了30分钟!”随着在线选座看电影手机软件的流行,排队买票的环节确实省掉了,但如何选座位仍然纠结着自己。

很多网友相信,影院院的中间位置是最难选的座位,也就是传说中的“黄金座”。对此,网友“我的前任是极品”并不认同,“电影强烈的亮光照在银幕上,会立刻产生反射,使光线逆向回射到坐在中间座位观众的身上,造成眼睛疲劳,视力下降。”他认为,中间偏旁的位置,即中间偏离垂直线60度左右是最佳位置

记者体验:中间座位最先被“一扫光”

美国著名电影理论家大卫·波德维尔说过:“只有坐头排才能被称作真正赤裸裸地看电影。”那影院内的最佳观影位置到底在哪里呢?

昨天,记者用手机登陆“猫眼”、“卖座”、“格瓦拉”等几款时下流行的电影软件,尝试购买自己理想中的“黄金座”,发现中间靠后几排的座位最受大家欢迎,常常最先被“一扫光”。

以“猫眼电影”为例,记者在进入购票选座的界面看到,省城几家影院的观影厅大小各异,座位从数十个到数百个不等,位置分布也不均匀。从座位格局上看,有的观影厅是正方形,有的为长方形,还有的两侧座位呈楔形分布,着实让人很难“下手”选座。

从买票情况看,影厅中间靠后的位置最为卖座。如金逸影城新地店的1号厅,大厅共有12排座位,第6至11排中部的很多座位显示为红色,代表票已售出,且多为连号座位。

业界声音:“黄金座”不单指某一个位置

记者走访省城市场了解到,很多业内人士认为,“黄金座”不单指影厅里的某一个位置,而是一块区域,是一个立体声效果最好、视场角度适中的位置,能享受到最好的观影效果。

“尽管各大影院的格局各不相同,但就视觉效果而言,从银幕起2/3处位置区域都是观影的最佳区域。”省城某电影院技术主管周女士说,在国内电影院,第一排到银幕的距离大于等于银幕有效画面宽度的0.6倍,银幕下缘到地面距离较近,前两排观众可能会在心理上感到慌张。

此外,电影类型也会影响到不同位置的观影效果。“如果看3D电影,黄金位置前移一排左右,更具视觉冲击力。”周女士说,戴上3D眼镜会让银幕变暗40%左右,所以往前挪一挪,大概就在银幕到放映窗口1/2节点区域,观影效果会更好。