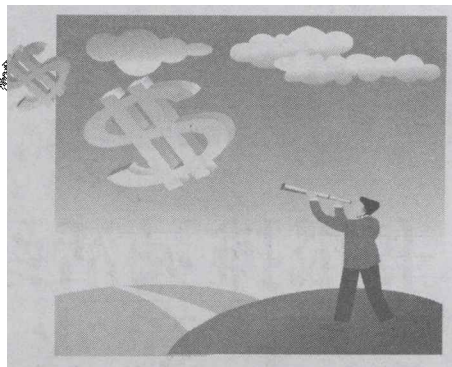


# 生意眼光



## “动漫糖果”生意火

李颜开了间糖果店，生意一直不太好。一天，两个年轻人进了李颜的糖果店，她看到其中一个女孩子抱着一个毛绒公仔。李颜不由想：“那些动漫玩具大受喜爱，同样形式的糖果也很时尚呀！”

随后，李颜与一家糖果厂合作生产动漫系列造型糖果。她负责提供造型，并负责收集市场信息，厂家负责生产。没过多久，泰迪熊、乞丐熊、绿豆蛙、流氓兔、黑白猪、Q版表情……这些造型可爱、讨人喜欢的动漫糖果就出现在李颜的小店里。每种动漫糖果既单独销售，也成套成系列销售。很多年轻人买来作为节日、生日的小礼物送给同学、亲朋，并不太在乎价格，毕竟一块糖最高售价才15元钱。他们看重的并不是这块糖本身，而是创意。有些动漫迷甚至把这些糖果当成了收藏品。

## 照片巧变“连环画” 摄影店起死回生

大连的张先生经营一家摄影店，但由于竞争激烈，利润越来越薄。2007年底，他看见读小学的儿子捧着一本连环画看得津津有味，突然产生了一个念头：如果把照片也做成连环画的形式，会不会挽救自己的生意呢？于是，他买回一批连环画，经过仔细对比和推敲，设定了十几个连环画主题，然后在当地报纸上进行宣传。广告刊出的第二天，就有一对情侣上门咨询。张先生根据

他们的感情经历，为他们量身定做了一套主题。作品出来后，这对情侣非常满意。新业务推出一个月，张先生的收入就增加了近万元。尝到了甜头，他又推出了“漫画版”个人写真业务。至2008年底，张先生每月的利润都超过2万元。

(刘崇)

## 跑腿公司借力商务宾馆 年赚30万

2008年年初，李静在上海开了一家跑腿公司。他的业务重点是商务宾馆的顾客提供代购商品，代买车、船票，代取包裹，接送货物、文件等服务。

刚开始，李静与上海的各商务宾馆合作，在客房中摆放自己公司的广告宣传页，承诺：代买各类车、船票收费10~150元/张，接到客户订单后24小时内送达。代购商品、代取包裹等服务2~80元/次，接到订单后2小时内送达。这种便宜又周到的服务很受旅客的欢迎。很快，李静月收入就达到1万元。

李静并不满足。他又找到多家专门经营上海特产的超市、商场，和经理协商，表示可以在代购商品时，优先在他们这里购买。条件是这些商店以6%到12%不等的比率返还利润。这些商店对李静的销售渠道非常感兴趣，纷纷表示愿意合作。就这样，到2008年底，李静月收入达3万元。