

5位把兴趣爱好变成创业项目者告诉您

2017年,哪些新技能有“钱”途

编者按

在创业过程中,不少创业者为选择创业项目发愁。今日,5位把兴趣爱好变成创业项目者告诉您,2017年,哪些新技能有“钱”途。但是从兴趣爱好中寻找创业项目应避免盲目选择,一些兴趣爱好适合创业,但一些兴趣爱好市场空间狭小,不适合创业。因此,在选择创业项目时,必要的市场分析和调研必不可少。

主播直播两小时收入两万元

受访人:竺艳艳,宁波人,27岁,网络主播

我从2012年开始接触直播行业。那个时候,直播平台刚刚兴起,可以说鱼龙混杂,一段时间以来很受争议。现在,圈子和行业已经基本稳定下来了。

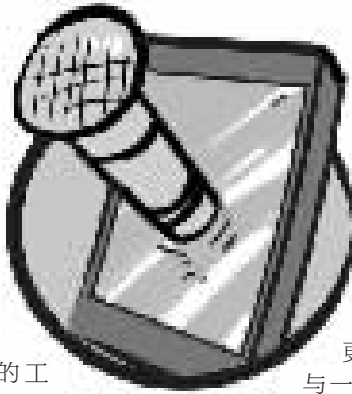
形形色色的直播平台很多。在宁波,商户和投资商比较认可的是映客、花椒、一直播三个平台。我在花椒上有个直播账号,大约有10万粉丝。

做直播的一般都是兼职,我属于近乎全职,除了自己做直播,还会帮平台招募主播,有一点管理性质。就我的观察来说,一个足够勤劳的主播每天在平台上直播一小时,每个月最少能赚4000元;如果积极点,每天直播四五个小时,并且内容足够吸睛的话,月入上万元也不夸张。

主播收入主要来自

粉丝赠送的“礼物”。10朵“鲜花”大约价值1元,一辆“豪车”300元~800元不等,“游艇”更贵。粉丝把真金白银兑换成虚拟货币,在观看节目的过程中感觉喜欢,就会提交赠送。直播平台根据主播们的“收入”结算薪酬。客气一点的平台还会给底薪,一般有底薪的提成少,无底薪的提成多。

表面来看,这个行业挺好赚钱,其实不好混。直播“看脸”的时代已经过去了,如果说早年一个“美女直播”还能靠脸吃香喝辣的话,现在经过“大浪淘沙”,钱已经没那么好赚了。能留到今天,持续吸粉的是才艺突出、个性鲜明、有观点、够勤劳的主播。有一个朋友叫“博子”,是周杰伦的B-box老师。以前他主



几家这样的公司。

对我来说,更多还是喜欢参与一些线下活动跟自己的直播结合。比如,前阵子参加章子怡代言的新品发布会和一场有金莎出席的商业活动。明星的出现可以增加我节目的吸引力,对商户来说,也是一种推广渠道。

要的工作是跟周杰伦的演唱会,其他时间在酒吧接演唱会。后来在花椒上开了直播,持续走红,现在几乎成了全职主播。一来,他的才艺确实出众,能提供很好的内容;二来也会运营,除了自己表演节目,还跟一个会“即兴说”的主持人合作,两人搭档一唱一和直播两个小时,能有2万元~3万元的收入。

当然,跟娱乐圈一样,直播行业也有“规则”。比如后台公司包装“小网红”,先花钱打品牌,顶个热门位置并持续一段时间吸粉。等粉丝累积到一定程度,就靠他赚钱,背后其实都是团队运作。上海有好

在宁波,邀请主播参加营销活动的模式日渐普遍。特别是在映客、花椒、一直播上有自己的频道,且日常观看人数稳定的,容易受到合作邀约。宣传活动结束后,主办方会给予一定报酬。这种线上和线下的结合,可能是日后我会选择比较多的直播形式。

记者 顾嘉懿

高档美甲店月营收10多万元

受访人:凯特 Daisy 形象设计工作室店长

都说手是女人的第二张脸,一双好看的手对女生来说是很重要的,时下,美甲已成为女性热衷的美妆项目。我遇到过一些客人,漂亮的指甲对她们来说就是命,不管有多忙都拦不住她涂指甲的心。其实,不同花色的指甲在不同的时候能彰显出一个女人的性格和心情。

在宁波,大大小小的美甲店遍布大街小巷,以鼓楼一带为例,保守估计至少在20家以上。小到二三平方米就能开一家美甲店,上规模的高档美甲店面积达上百平方米,美甲价格也有高有低,有几十上百元一次,也有几百元甚至上千元做一次。爱女的女性在这方面很舍得花钱,一些高档美甲店一个月的营业收入达10多万元。

我进入这一行比较早,六七年开了第一家店,楼上楼下加起来也有100来平方米,生意好的时候,每个美甲师一天要做10多位客人,而且还要提前预约。两年前,我在文教路惠贞书院对面重新开了一家美甲店,这里附近有很多高端小区,住在这里的爱美女性是我的客户群。

从事美甲这一行,门槛并不高。以涂最普通的单色甲油胶为例,步骤比较简单:将指甲清理干净,用磨砂条修正指甲形状,根据个人喜好修成圆形、菱形等;用指皮钳剪去刚推完的死皮、肉刺,使手指显得美观整齐;根据指甲质地来选择底油,上完底油后涂上自己喜欢的甲油胶,烘干后再次将甲油胶涂在干后的甲油胶上。

当然了,如果要给指甲贴钻、彩绘、设计款式,则需要有一定的美术功底,可以说是门技术活了。我们店里几个女孩之前都有学过画画,还有一位毕业于中国美院的女孩,遇到有彩绘、设计等较高需求的女顾客,我们的优势更明显。美甲师最大的愿望是,在指尖上的每一笔都做成最美好的作品。

从事这一份美的事,无论是大到嫁衣的美,还是小到指尖的美,都是由心而发,还要有一颗执着的心。

爱美是女人的天性,一切美好的东西,女人都会不会拒绝。我在给这家美甲店起名时,

并没有单纯地叫某某美甲店,我起的名是“Daisy 形象设计工作室”。美甲是我们的主打美妆项目,并非唯一项目。我们还推出了美睫、化妆、服装搭配,还跟纹眉工作室、婚庆公司、医疗美容机构展开了合作。我将这家店形容为女子会所,女性婚礼美妆、参加宴会、派对等的美妆、服饰搭配等,我们店都可以一条龙搞定。这一块的市场很大,在宁波,这一市场还远未饱和,我的计划是将这家店做成样板店,然后在宁波开连锁店。

记者 徐文燕

“私家食品”微销月营收逾1.7万元

受访人:琺琺 35岁 工薪阶层

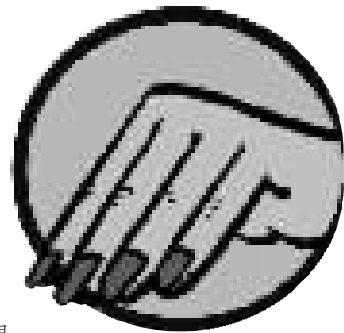
网络经济时代催生了微销模式,让我们的手工、美食、信息有了共享的机会。没想到去年,我秘制的美食竟也在自己的朋友圈中俏销。

微销的起因纯属偶然。我是工薪一族,朝九晚五的工作也算轻松,下班后也就有了自己动手琢磨做糕点、甜点的念头。去年老公生日,我自制了一大包牛轧糖,带给同事、朋友们分享。大家吃了都说,这是他们迄今为止吃到过最好吃的牛轧糖。原本我想,大家要是觉得好吃,就常给他们做。可朋友们说:“你还是在朋友圈卖吧,这样想吃多少便可以吃个够。”

在大家的呼吁和支持声中,去年“双十一”,我的“私家牛轧糖”正式在微信朋友圈中开卖。因为顾客大多都是熟人,我采用的原料:奶粉、黄油都是自用的品牌,牛轧糖必备的花生也都是我自己亲手剥、亲自炒出来的。因为货真价实,“开业”当天,我就接到了200多袋的订单,截至1月12日短短一个月的时间里,牛轧糖的毛营业额达到了17000多元,远超我和老公两人的月收入。

随着订单的增加,我不得不邀请家人“助阵”,而另一头,朋友们不断催促和建议着更多新品种的出炉。虽说无心插柳成荫,可我渐渐觉得,有一个这样的行当,一来可以成为家庭收入的有力补充;二来让我的业余生活越发充实,何乐而不为?

2017年起,我的牛轧糖除了花生糖外,又出了核桃糖等新品



种,此外又出炉了独家秘制的酱萝卜,点赞的为数不少。

快节奏的生活、工业化的生产让越来越多的香精勾兑、色素、食品添加剂进入我们的口中,想必就是我这样的



纯天然、无添加、手工制作食品俏销的主要原因。而随着人们生活水平的提高,对吃食更加讲究,这种在自己朋友圈里销售的“私家食品”应该会越来越受追捧吧?我有一个朋友,专门制作孩子吃的食品,比如蔬菜面、儿童肉松等,我偶尔也要在她那里买很多东西,真的很不错,想必她的“生意”比我的更好……

记者 崔凌琳

