



第五届中创会之项目推介

## 一个相框能放多张照片

研发人想转让这项专利,一万多元即可投产



□晚报记者 吴军/文 张翼飞/图

本报讯 兴高采烈和爱人拍的婚纱照,可一个相框只能放一张照片,能多放几张该有多好啊!这个想法在以前也许只是一个梦想,可如今一项新专利的诞生将它变成现实。近日,记者在经三路一家公司看到了这种多画面电子相框。专利研发人张先生想通过 88 创富热线转让技术,一两万元即可投入批量生产。

据张先生介绍,他于 2006 年 11 月底取得专利证书,目前生产的多画面电子相框可容纳 20 多张照片或风景画,用遥控器操作,也

可自动定时变换,无须电源和插销,用一个电池组即可,充一次电可用两三个月。张先生手拿遥控器演示一番,只见相框里照片随着遥控器上下变换,好像放幻灯片一样。

“我想把这项专利转给中小投资者,转让费只需几千元,投入一两万元就能成批量生产了。”张先生说,除了家用,饭店可把菜品图样、影院可把电影海报等装在相框里展示。

如果您对这项专利感兴趣,请与 88 创富热线联系或到第五届中创会现场与张先生面谈,本报将为双方牵线搭桥。

### ■创富诊断中心

# “我的生意为啥做不下去”

88 创富热线邀请有十多年服装经营经验、开 3 家店的郭梦“出诊”

□晚报记者 李珂

## 王女士来电求助:我的服装店一直赔钱,该怎么办?

下岗后,没有做过任何生意的王女士,于 2006 年 11 月在陇海路庆丰市场开了一家服装店。每月房租 500 元,开业近 4 个月来,经常一天卖不出一件衣服,4 个月的毛利润总共只有 200 多元,“生意实在是没法做。”她说,如果关门,合同未到期,交的 1000 元押金肯定要泡汤。王女士左右为难:我该怎么办? 3 月 6 日,王女士求助 88 创富热线。

互动环节:如果您在经营中遇到问题,请致电 88 创富热线 0371-67655388 说明“病因”,本报将邀请行内专家上门诊断。

### 现场:整个市场生意冷清

3 月 8 日上午,庆丰市场。已经 9 时多了,开门的商家除了北端的花鸟区外,一半以上的门面卷闸门紧闭,三三两两的老人偶尔从市场上经过。

“过完年到现在一直没开门,开门也卖不了东西。”王女士边打开卷闸门边告诉记者。记者看到,地上已经落了厚厚一层灰,衣服架子上空空如也,在黄黑相间的墙壁衬托下更加明显。用来隔成试衣间的深色布帘,与整个环境不协调。

王女士说,她去年 11 月接手这个店,一方面为了显得与众不同,也为了减少前期投资,就在家刷墙剩下的涂料将墙刷成了

黄黑相间的。她的店不仅经营女装,还经营男装,以年轻人的服装为主。

### 症结:定位不准

在查看和详细询问了王女士后,郭梦认为,导致经营失败的原因主要是定位不准:所经营的服装与整个市场的定位不相符。“庆丰市场是近年来兴起的一个中低端服装市场,顾客以附近的居民为主,年轻人相对少一些,而王女士却以卖年轻人的服装为主打,显然与市场的定位有些不相符。”郭梦认为,开店前不要一味考虑房租便宜,而要首先考虑人流量以及市场定位。鉴于王女士目前的情况,郭梦建议放弃押金:

“在新市场开店对新手都是一个严峻考验,何况是新手?”

另外,郭梦认为,王女士在店面布置方面也有一些问题,黄色、黑色的搭配以及试衣间的布帘的选择都没有考虑到整体的协调,“黄色太艳了,很抢眼,会让服装黯然失色”。

王女士的店只有 20 平方米,却经营有男装、女装以及手套等。对此,郭梦认为,小店还是专业一些比较好。“对于小店来说,经营女装就只经营女装,经营男装就只经营男装,最好还要划分一下年龄段。”

对郭梦所提的建议,王女士一一记下,她准备放弃押金,重找店面。

北京 2004 年奥运会汽车合作伙伴

# 前程似锦 好运连连

即日起至 3 月 31 日,购买 POLO 劲情劲取,均赠送 MOTO 精美手机或“施华洛世奇”水晶饰品;  
 购买 PASSAT 领驭,赠送卫星导航系统 GPS (限领驭 2.0L 和 1.8T)

## 大众关爱 发动机检测专场:

2007 年 3 月 10 日 - 3 月 25 日,郑州新兴举行“大众关爱 发动机检测专场”活动,提供 16 项针对发动机系统的免费检测,并有精美礼品及工时抵用券赠送(先到先得,送完为止)。

**郑州新兴汽车销售有限公司** 电话: 0371-65780466 (4S 店) 0371-63721289 (北环店)  
 4S 店地址: 郑州市郑花北路与迎宾路交叉口北 100 米 0371-65646603 (107 店) 0371-65780463 (24 小时服务电话)

**上海大众汽车**  
SHANGHAI VOLKSWAGEN