

0371-67655388
创富热线

项目推介 >>>>>

您吃过“西方糖葫芦”吗

特色:内串水果、糕点、蔬菜,外淋巧克力

投资:1.28万元即可启动,每串利润至少1元



□晚报记者 吴军/文 马健/图

本报讯 您吃过里面是各种水果、糕点、蔬菜,外面淋的是巧克力的“西方糖葫芦”吗?6月3日,张先生致电88创富热线说,他刚刚从台湾引进这种技术,目前郑州的3家加盟店正在装修。售价比较适中,根据内串水果的不同,售价2元至4.5元不等。如果投资者想加盟,投入1.28万元即可启动销售。

“西方糖葫芦”现做现卖

据张先生介绍,做巧克力水果串所需的设备是巧克力水果车,设备可调配巧克力溶液,用时可呈喷泉状,把各种水果、糕点、蔬菜切成块后串成串,再在巧克力涂裹机上淋上巧克力即可食用。

“可以现做现卖,如果顾客愿意动手,也可以自己做。”张先生说,今年春节过后,他曾带领公司员工在郑州作过几个月的市场调研,这种水果串特别受年轻人和孩子的欢迎,在德化步行街,每天可销售1000串;在别的超市和商场,平均每天能卖300串到400串。

投入1.28万元即可开店,每串利润至少1元

张先生说,卖巧克力水果串,最大的投入是买一台巧克力水果车,售价1万多元,还需要配备一台保鲜柜。店面不需要特别大,标准店3平方米即可,放一台设备车和一个保鲜柜。

“水果的成本,每串0.2元至0.3元;巧克力的成本,每串大约0.3元;加上水电、房租,每串成本最多不超过0.4元。如果每串售价2元,净利润至少有1元。”张先生说,如果用进口水果或高档点心,价格可适当提高。

店开在什么地方比较合适?

张先生说,首选商业步行街,其次就是商场、购物中心、学校附近。在国外,也有人把店开在咖啡厅、酒店、自助餐厅附近,销售情况也不错。

88创富热线“超值加盟月”进展

免费加盟名额给了谁?

投资人邹红英:“看到晚报推出了‘超值加盟月’活动,我当时就从沙发上跳了起来,这么好的事我一定要争取!和我一起参加培训的20多人,只有我是免费的。”

□晚报记者 李珂

本报讯 “看到晚报推出了‘超值加盟月’活动,我当时就从沙发上跳了起来,这么好的事我一定要争取!”5月24日,88创富热线“超值加盟月”活动一推出,邹红英第一个给记者打来了电话。昨日记者获悉,经过积极争取,她如愿以偿地获得了免费加盟泉钟花生奶的资格。同时,中原希望读书社免费加盟名额也“名花有主”。

邹红英是晚报的老读者,也

■互动环节
“超值加盟月”欢迎您参与
如果您是一名项目商,想参加88创富热线举办的“超值加盟月”活动,请致电88创富热线0371-67655388留下联系方式,本报审核后确定是否邀请您参加。

是一名下岗职工,当看到晚报推出的“超值加盟月”活动时,她马上意识到是一个不容错过的机会。“9600元的加盟费全免,相当于省下了总投资的1/3,多难得的机会。”5月24日一大早,邹红英就给记者打来了电话,表达了希望得到泉

钟花生奶免费加盟资格的强烈愿望。

泉钟花生奶行动也很迅速,第二天就约邹红英进行了面谈和初步的考察。最终,邹红英凭借对项目的高度认可以及强烈的创业愿望,从10多个竞争者中脱颖而出,得到了免费加盟的

名额。“现在跟我一起培训的有20多人,只有我是完全免费的,太感谢晚报了!”6月5日,已经找好门面并开始培训的邹红英告诉记者。

另外,记者也获悉,中原希望读书社的免费加盟名额也有10多名投资人在角逐,经过双向选择,张女士获得了免费加盟的名额,已经开始寻找门面房。

关于左右间便利店,新郑一名投资人一下子要开3家店,目前双方正在积极洽谈中。进展如何,88创富热线将继续关注。

0371-67655388

创富热线 投资助手

>>>>>

新郑的姚女士想开红酒专卖店

市场销量如何?开店投资多少?养店期多长?她提的这些问题,88创富热线打探清楚了

□晚报记者 李珂

打探缘由

新郑的姚女士日前致电88创富热线说,准备在当地投资一家红酒专卖店,但不知道前景如何,郑州是否有成功的经验可供学习?在姚女士看来,红酒的保健作用正被越来越多的市民所了解,因此,“随着人们对健康的重视,将来喝红酒肯定是一个趋势”。

目前红酒市场销量如何?养店期有多长?创富记者进行了打探。



资料图片

红酒专卖店郑州已有,但不多

其实,对红酒前景看好的并不只有姚女士一人,早在2006年8月,肖女士就在郑州行政区投资了一家30平方米左右的红酒专卖店,在零售的同时重点做团购。不到半年,肖女士又筹备开第二家店。2007年春节刚过,第二家装修更讲究、店面更大的专卖店开门纳客。

“市民对红酒的接受肯定需要一个过程,目前培育市场、培养顾客还有一定的难度。”肖女士介绍说,与满大街的名烟名酒、白酒专卖店相比,红酒专卖店可谓凤毛麟角。

饭店里的红酒销量很理想

“有时候两三天还不一定卖一瓶呢!”一家1000平方米中档饭店的老板井先生告诉记者,在他的店里,红酒一个月甚至还卖不到1万元。“没有仔细统计过,但肯定不到1

万元,两三个月才给供货商结一次账,量肯定不大!”

另一家1600平方米、位于金水区的饭店老板尹女士也告诉记者,她的店里红酒走得很不好,一个月的销售额最多8000元。“喝红酒的人一般档次都比较高,怕在外面买到假酒,好多都是自己带。”尹女士说。

在西郊经营一家西餐厅的汪女士也告诉记者,红酒在她那里的销量不是很好,每月的销售额不足1万元。政通路一家小型咖啡吧老板雷先生更不看好红酒消费。“一个月卖不了1000元,做红酒生意的人本来就少,卖得又不好,单瓶的利润肯定会加得多一些,价格一高喝的人自然就少了”。

红酒专卖店前景到底如何

一边是半年连开两家店,一边是记者采访的饭店老板对红酒不看好,那么,红酒专卖店市场培育期有多长?

“关键是渠道问题,如果

抓住中秋、五一、十一、春节等送礼的黄金时期,做好团购,专卖店的生意还是可以做起来。”肖女士认为,进饭店、酒吧等渠道的费用高,结账比较难,如果没有特殊的关系,尽量不要朝那个方向努力。

姚女士一年前就开始关注红酒生意,先后考察了省内不少市场,对红酒专卖店的前景非常看好。“做任何事情一定要抓住机会,3年前别人劝我做直销,我没有下定决心,而现在做得最晚的朋友每月的销量也有五六万元。目前正是红酒起步的时候,机会难得。”但对于需要多长时间的市场培育期,姚女士心里没有底。

“我的店一般是半年的养店期,前半年估计每月至少要赔进去房租。”肖女士认为,做红酒生意绝不能急功近利,虽然前景好,但需要耐心培育市场。

记者了解到,在郑州市投资一家30平方米左右的红酒专卖店,算上装修、房租、转让费等,至少需要10万元。

出了韩剧《大长今》的片中小曲。阴先生称,小学生在上课时也可以佩戴,为不影响他人,可以像调手机一样,把音乐调到振动上。

如果您感兴趣,请拨打88创富热线0371-67655388留下联系方式,本报将为双方牵线搭桥。

0371-67655388

创富热线

项目推介 >>>>>

防近视提醒器
寻省内经销商

外形像项链,坐姿不正确发出警告声

□晚报记者 吴军

本报讯 “这个东西能起到提醒作用,当孩子坐姿不正确时,它就会响起一种音乐或发出振动的声音,而孩子的坐姿正确时,它就不响了。”6月2日,阴先生给记者打来电话,

介绍他刚代理的一种近视提醒器,希望通过88创富热线能找到更多的经销商。

记者看到,这种近视提醒器可以像项链一样戴在脖子上,记者的坐姿正确时,它没有任何动静,而当记者倾斜着身子或趴在桌子上时,它就发