

【开版的话】

以勤为富方致远,以创为业方英雄

2004年底,作为河南省内第一个创业类新闻专栏,郑州晚报“88创富热线”最早为这座城市开启了“创业梦”。

曾经的“一条热线创富一座城市”,引领了一批白手起家的创业者奋力打拼,踏上创业道路。

历时9年,这些从店面一间、夫妻二人开始打拼的草根创业者多数已然成功,他们平均经营着50~200家加盟或直营店面,开创了属于自己的品牌和产业。

提起创业起步时的经历,这些最早的创业者总是感恩当年起步时的扶持和关注。

2013年8月,郑州晚报全面改版,即日起再次起航,推出崭新创业栏目,原“88创富热线”改名“创业”,与您携手。

我们期望,继续聚焦关注创业者,并依托这些积累了深厚“创业情”的首批本地成功创业者,向更多创业后来者传播创业信念、传递创业经验。

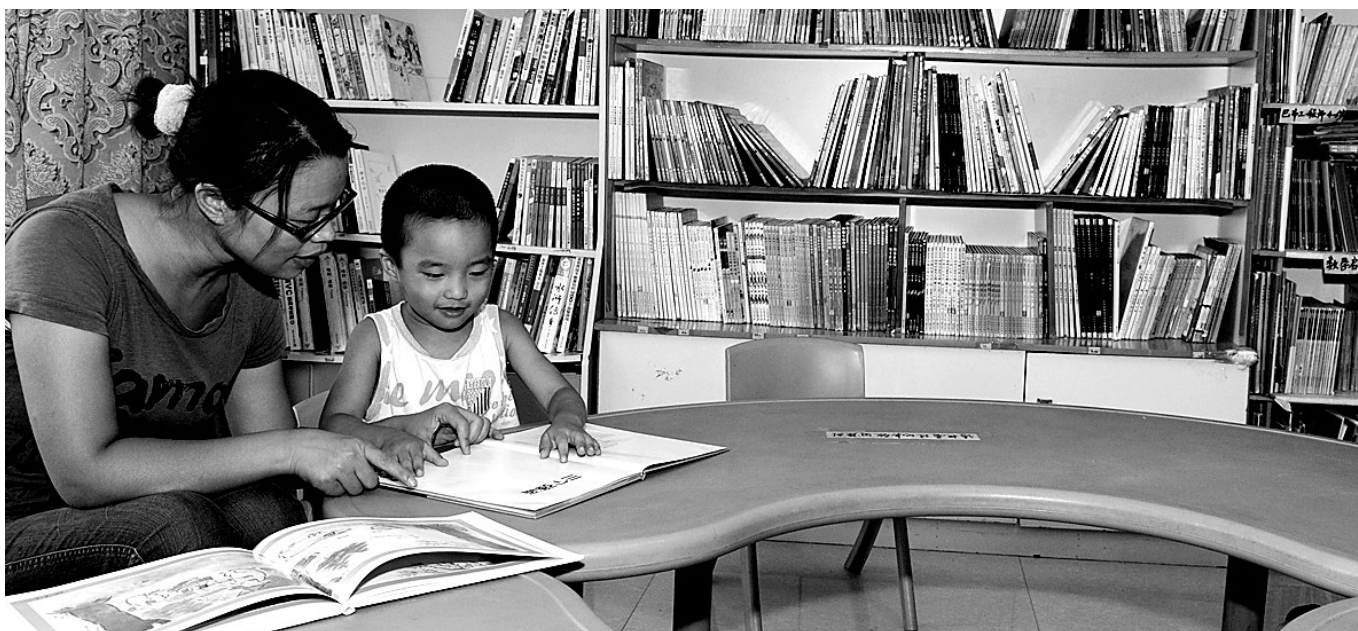
“创业”栏目每周二至周五连续为您服务,展示创业项目、讲述创业故事、举办创业活动、交流创业经验。

我们将继续秉承“为项目找资金、为资金找项目”的宗旨,助力创业者。

以勤为富方致远,以创为业方英雄,创业行难,我们与您携手。

绘本馆,不是一个好的商业模式

经营好它需要热爱+专业+客户黏性



一个男孩在妈妈的陪同下在绘本馆内阅读自己喜欢的图书。 郑州晚报记者 马健 图

创业

微导师

朋友开了家小店,看着生意不错;网上寻个项目,期盼试水创业……
创业大潮中,每个人都蠢蠢欲动。

尝试一个让自己“心痒痒”的项目,开始一段不一样的创业生活,你或你身边的朋友一定都曾有过类似的念头。

那么,没有经验的你看中的项目市场怎么样?投资多少?怎么切入?

“创业微导师”栏目会寻找相关行业的“创业经验者”担任公益导师,奉献热心帮您测评项目,支招经营。如果您有看中的项目或者行业,想请创富记者帮您打探,致电我们哦!
郑州晚报记者 沃林婀娜

创业者:刘女士

意向创业项目:儿童绘本馆。

创业原因:刘女士曾经在郑州一家洗化公司做销售,因工作忙,每天都是早出晚归,而且还要经常出差,所以对孩子的照顾很少。

她说:“每次出差都很不舍孩子,于是痛下决心,在孩子一岁半的时候辞职了。”

现在孩子已经上幼儿园了,于是她想开一家绘本馆,一是可以让自己有事做,二来则可以兼顾孩子。“我也不知道这个项目的市场前景如何,该如何操作,能否找个专家帮我分析一下?”刘女士说。

创业微导师:李伟峰

导师微信: wallacelw

创业经历:他出生于1981年,2003年大学辍学,2004年初创业,很快挫败;2004至2009年,供职于洗化行业,其间成为某区域代理,并获取人生第一桶金。

2012年离职创业,现为“家有书童”绘本馆项目的投资人。他调整了该绘本馆的商业模式,将其运营为国内第一家免费阅读、免费送书到家的绘本馆。目前会员已超过3000名。

【模式分析:绘本馆是一个糟糕的商业模式】

“绘本馆本身的盈利模式存在着致命的缺陷,无法良好盈利和成长为大项目,在我看来是一个糟糕的商业模式,这也是目前绘本馆行业的困局所在。”虽然自己从事这个行业,但李伟峰坦言,自己对现行的绘本馆商业模式并不看好。

“现在绘本馆大多数的创业者都是年轻的妈妈,而这些创业者的初衷较为感性,凭着热情假想潜在客户,认为每个妈妈都是客户,客群庞大。但如何站在一个商业运营的角度上去完成产品价值的实现,缺乏认知和了解,加上多数人为初次创业毫无经验,所以我一

个盈利突破口是很难的。”李伟峰分析。

不盈利的商业项目是资源的浪费,是有违于市场原则的。

李伟峰说:“其实绘本行业最致命的硬伤是其客单价无法很好地支撑它的运营和市场拓展。现在很多的绘本馆处于不死不活的状态。每年上涨的商铺租金、日益提升的人力成本和图书更换成本,加之现在客户开发得缓慢,即使经营出色,也不会有理想的收益,因为客单价限制了这个项目的商业收益,但不盈利的状态让更多的创业者失去了创业的激情,从而关闭了绘本馆。”

【导师支招:热爱+专业+客户黏性=良好运营】

那是不是绘本馆就无法盈利?要关门大吉呢?李伟峰说,他就是想做这个行业的革命者和颠覆者。

李伟峰介绍,绘本馆将来要走免费的模式。

之所以开展免费服务,其看中的正是——人,这个细分客群的客户价值。“免费是为了吸引更多的会员,我不是做公益事业的,后期创业者可以发行商业亲子杂志,改变从C端(客户)赚钱的方式,转而面向B端(企业)谋求我们更大的商业价值。”

而对于初创者,李伟峰给出了一个加法成功模式:热

爱+专业+客户黏性=良好运营。

“热爱。就是要爱这个行业。”他之所以选择投资这个绘本馆项目,最主要的原因就是他也是位父亲,“我从小就喜欢看书,所以我也希望自己的孩子能养成爱读书的习惯和认知。”

他建议,经营者要爱孩子,爱读书,要善于享受给客户带来的快乐。

“专业就是要了解孩子,并对阅读有深入的理解。”他说,绘本馆主要面向低龄儿童,阅读以亲子阅读为主。但目前整个行业中缺乏懂孩子心理、对亲子阅读有深入理解的亲子阅读老师。

【经验者建议】

李伟峰建议,经营者要形成自己对绘本的专业认知和专业分享,让热爱加专业形成竞争者的壁垒。“因为专业是最能打动客户付钱的地方。”

“客户黏性是客户选择留下来和愿意多支付价值的所在。”李伟峰说,“要想成功就要改变。”

他说,目前,绘本馆除了通过绘本借阅获得一定的收益外,增加一些兴趣课程也可以丰富收益来源,这类兴趣课程应该以围绕绘本来开展,以创意、美术、手工和英语为主,还可以增加一些绘本表演课程,以及多开展一些亲子活动。例如免费的阅读故事会和带领小朋友去踏青、郊游,还可以推出承办儿童生日派对的服务,“有小游戏、小点心,绘本馆成了孩子们的生日俱乐部”。

另外,绘本馆还可以针对爸爸妈妈进行家长育儿辅导培训、阅读指导,通过各类形式的活动,丰富绘本馆的内容,调动会员来馆的热情,从而增加会员对绘本馆的认可度。

项目总结:绘本馆存在市场前景,但经营者除了自身热情外,运营方式一定要多样,可尽量将特色服务覆盖到儿童生活的多个方面。



【创富热线】(9:00至17:00)

记者手机

18625786205 15343712892

【新浪官方微博】

郑州晚报创业者俱乐部

【腾讯官方微博】

郑州晚报创业者俱乐部

【微信号】

miduo106764924



【QQ群】156963504

【记者QQ】734778182

【风险提示】

创业有风险 投资需谨慎