

春节八大创业商机 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/280/2021\\_2022\\_\\_E6\\_98\\_A5\\_E8\\_8A\\_82\\_E5\\_85\\_AB\\_E5\\_c123\\_280264.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E6_98_A5_E8_8A_82_E5_85_AB_E5_c123_280264.htm)

如何从“春节经济”中淘金

春节九大创业商机不可放弃 今年春节即将来临，有意投资开店或是已经创业的人员有哪些淘金的方向？

喜庆用品店 中国人爱热闹，逢年过节，家家都会张贴或摆放一些喜庆饰品，祝福新年吉祥如意，同时也为节日增添喜庆气氛。

这数千年形成的传统风俗造就了一个庞大的喜庆用品市场，因此，可以考虑开家喜庆用品专卖店，经销或代销具有金玉满堂、财源滚滚、年年有余等寓意的喜庆用品，生意定会迎来“开门红”。

经营诀窍：每年的春节，市场对“中国结”的需求最大，这种中国特有的民间手工编结装饰品，造型独特、寓意深刻，无论是送礼还是装饰，都很有市场。

一般来说，带有吉祥如意、年年有余等祝福寓意的“中国结”，春节时的销售特别旺盛。不同的消费者喜好不同，年轻人喜欢追求时尚，因此青睐一些融入新设计元素的中国结，如“中国结”饰品、汽车挂件；中年人则对质量特别重视，喜欢选择材质上乘但式样传统的“中国结”。

此外，春节期间市场对红灯笼、春联、剪纸、年画等也有一定的需求。获利指数：

聚会用品店 一到年关，单位的员工联欢晚会、客户招待会此起彼伏，而春节期间则是私人聚会的高峰期，各类小型的家庭Party已成为都市休闲一景。因此，春节前后人们对聚会用品的需求较大，而且这一新兴创业领域竞争相对平缓。抓住春节经济的商机及日益凸现的市场空白，开一家聚会用品专卖或租赁店，可算是先人一步经营诀窍：

聚会用品店 一到年关，单位的员工联欢晚会、客户招待会此起彼伏，而春节期间则是私人聚会的高峰期，各类小型的家庭Party已成为都市休闲一景。因此，春节前后人们对聚会用品的需求较大，而且这一新兴创业领域竞争相对平缓。抓住春节经济的商机及日益凸现的市场空白，开一家聚会用品专卖或租赁店，可算是先人一步经营诀窍：

聚会用品店 一到年关，单位的员工联欢晚会、客户招待会此起彼伏，而春节期间则是私人聚会的高峰期，各类小型的家庭Party已成为都市休闲一景。因此，春节前后人们对聚会用品的需求较大，而且这一新兴创业领域竞争相对平缓。抓住春节经济的商机及日益凸现的市场空白，开一家聚会用品专卖或租赁店，可算是先人一步经营诀窍：

聚会用品店 一到年关，单位的员工联欢晚会、客户招待会此起彼伏，而春节期间则是私人聚会的高峰期，各类小型的家庭Party已成为都市休闲一景。因此，春节前后人们对聚会用品的需求较大，而且这一新兴创业领域竞争相对平缓。抓住春节经济的商机及日益凸现的市场空白，开一家聚会用品专卖或租赁店，可算是先人一步经营诀窍：

聚会用品店 一到年关，单位的员工联欢晚会、客户招待会此起彼伏，而春节期间则是私人聚会的高峰期，各类小型的家庭Party已成为都市休闲一景。因此，春节前后人们对聚会用品的需求较大，而且这一新兴创业领域竞争相对平缓。抓住春节经济的商机及日益凸现的市场空白，开一家聚会用品专卖或租赁店，可算是先人一步经营诀窍：

聚会用品经营应定位在各种各样的晚会、聚会、文艺演出等用品销售及租赁上面，以聚会现场布置用品为主，包括彩带、灯饰、装饰树、自助餐台及餐具等，同时兼营聚会游戏用品及各种服饰等。组织货源时，一定要注意时令性和潮流性。此外，为了吸引顾客，还可提供一些延伸服务，如聚会方案设计、舞台效果设计、免费化妆等。获利指数：

礼品包装铺 一项调查显示，有超过一半的人春节期间将购买各种礼品，其中11.1%的受访者选择贵重礼品；以每个城市家庭平均支出100元，农村家庭支出50元保守估计，春节期间礼品经济的总额不会低于100亿元。这为礼品包装提供了巨大的市场空间，开家礼品包装铺，或是在礼品铺的基础上兼营包装业务，创业门槛不高，而且符合人们“礼品体面过人”的消费心理，应该能抓住“春节经济”的钱袋。此外，提供礼品寄售服务，帮助人们“消化”堆积如山的礼品，也是不错的经营点子。经营诀窍：礼品包装铺既要服务好单个顾客，更要抓住大客户。最好的办法就是能与一些企业挂钩，承接企业包装业务。此外，礼品包装前一定要了解清楚赠送对象，要根据其身份、关系及礼品的等级来精心策划、制作。

获利指数：汽车美容店 人换新装，汽车也要扮靓！尤其是每逢春节，车主都喜欢把爱车开到美容店，打扮一番，一方面图个新年焕然一新的好彩头，另一方面走亲访友有个好形象。因此，开家汽车美容店，不仅能赶上淘金好时机，而且今后的发展也不错。有数据显示：目前我国60%以上的高档汽车车主和30%以上的低档车车主，都有汽车美容养护的需求，这一市场容量至少为200亿人民币。汽车美容已成为新的创业热点，市场需求潜力巨大。经营诀窍：汽车

美容虽然不如汽车生产、汽车维修的科技含量高，但同样也是技术活，从清洗、打蜡，到修补、装饰，每一样都要认真真，技术水平、服务质量是绝对不能打折扣的。此外，春节期间可举办一些促销小活动，如赠送清洗服务、中国结挂饰等，提高服务附加值，同时也可借此积累客源。 获利指数：

**精品零食店** 春节期间，无论是走亲戚话家常，还是会朋友叙友情，零食是必不可少的。而且，随着生活水平的不断提高，包装精美、口味独特的精品零食倍受青睐。因此，开一家精品零食店，采购一些普通超市所没有的风味零食，集中上千个品种，再配上湘味、川味、京味、东北味、台湾味等不同口味，生意不愁不好！经营诀窍：既然是精品零食，一定要求新、求精。不仅要好吃，更要漂亮。包装精美，属送礼佳品，口味好是吸引回头客的关键。以巧克力为例，除普通巧克力外，还有巧克力粉、巧克力浆、巧克力礼包等，品种要多样化，适当可考虑进一些进口的零食。此外，拿货时还要注意食品卫生与保鲜问题，优质商品才能赢得消费者的喜爱。 获利指数：

**生肖猪纪念品销售** 猪年将至，很多人都喜欢买些和猪有关的生肖纪念品，例如猪猪贺卡、猪猪挂历台历、陶瓷猪摆设、毛绒猪玩具、猪年挂件饰品、猪年文化衫等。根据以往市场的情况看，春节前后是生肖纪念品的销售旺季，因此此时抓紧进行生肖猪纪念品的进货、销售，赚头应该不错。经营诀窍：由于生肖纪念品销售有时间限制，因此进货准备一定要赶早，至少提前两个月，货物品种要尽量多而精，兼顾收藏、装饰、礼品等不同需求。如果可能，也可选择在网开店，扩大销售途径。进货时要特别注意货品款式要新颖，质量要有保证。 获利

指数：民俗风情饰品店春节期间民俗风大盛，独具慧眼开家民俗用品专卖店，挖掘有丰富文化内涵的民俗产品，既能让人们的春节过得丰富多彩，同时也是另辟蹊径创业。在货品组织上，可以中国的民俗用品为主，如大红牡丹土布、蓝印花布、蜡染制品、苗绣背包等。此外，也可经营一些国外的民俗饰品或摆设，如泰国丝绸、尼泊尔银饰、越南木雕等，丰富商品种类。经营诀窍：经营民俗风情饰品店有两点很重要，一是知名度，建议多在当地的时尚媒体上露露脸，以吸引人气；二是店址选择很重要，最好选在时尚小店较为集中的地段或旅游点，才能保证客流量。此外，目前流行DIY风潮，经营者可考虑增加饰品设计或制作的服务，吸引一部分时尚人士。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)