

“淘宝女郎”11亿产值背后的故事

近日,淘宝网公布旗下网模平台——“淘宝女郎”平台今年上半年的产值。数据显示,“淘宝女郎”平台今年上半年的产值已经超过了11亿元,该平台目前从业者高达34689名。

日薪=白领半年收入

“淘宝女郎”,一个为电子商务而生的模特群体,因为与淘宝有着密切的联系而被人们所熟知,众多怀着模特梦想的女孩纷纷加入这个平台,成就着自己的理想。

“淘宝女郎”不需要像传统模特一样,拥有高挑的身材、美艳的面容,只要够亲民,跟消费者更贴近,就能获得喜爱。“淘宝女郎”月收入上万已不新鲜,现在日收入最高者可达5万元,相当于一线城市普通白领半年的收入。

“淘宝女郎”平台养活模特行业

虽然“淘宝女郎”平台提供免费的服务,入驻的“淘宝女郎”不用交纳任何费用,店家预约也不用向淘宝交纳任何佣金,但对于“淘宝女郎”而言,仍然要面对经纪公司、中间人的盘剥。

据业内人士介绍,对于模特而言,光靠商业摄影、展

会、发布会挣不到多少钱,经纪公司又没有底薪,也没有朝九晚五的工作时间。网模的准入门槛较低,由于淘宝网上的商品是面向普通大众的,且存在各种风格的店铺,因此机会很多,在业内只要是淘宝时装片,模特们基本上都不会拒绝,即便被经纪公司对半抽成,也有很多女孩愿意去。

一位专门拍摄淘宝时装片的摄影师说,现实中的模特圈,和淘宝一样存在“2/8原则”——只有20%的人能获得充足的订单,大部分人的工作量都是不饱和的。而“淘宝女郎”作为淘宝产业链上的一个横向拓展点,它不仅满足了商家的需求,还把相对过剩的模特、艺人资源进行整合,让更多的新人获得崭露头角的机会,“这也是‘淘宝女郎’平台能火红起来的原因,吸引着源源不断的模特、艺人,以及普通女孩慕名而来”。

“淘宝女郎”引导潮流

“淘宝女郎”现在成为了广大消费者身边最真实、最亲切的明星。她们代表了个性化、创意化的潮流取向,她们是引导消费趋向和品位的“意见领袖”。

随着社交网站、微博的流行,“淘宝女郎”的角色也

发生了变化,她们不仅仅是模特,还具备了个人媒体的性质,她们虽然不是最专业的模特,却富有亲和力、热爱分享,且对网络时尚有着独到的见解。

据调查数据显示,近几年来买家和卖家们都表现出了对“淘宝女郎”价值的认同,有的买家甚至认为只有“淘宝女郎”们更贴近真实生活的展现方式才可以诠释他们对网络时尚的理解。对于商家而言,用模特真人秀展示产品对网店经营而言尤为重要,因为网模们可以更美观、真实、立体、全面和直观地展示产品的时尚内涵,还可为消费者提供专业的服饰搭配参考方案,为消费决策带来便利。

(摘自《北京商报》8.15 王璀一/文)

规定时间内带齐资金才能取得这批货。到哪里去弄这万余元港币呢?

霍英东知道母亲向来管钱甚严,绝对不会一下子拿出这么多钱让他去做这个看起来很“没谱”的买卖。于是他搭船过海,到九龙去找一位开工厂的朋友,希望这位朋友帮他做成这桩买卖。这位朋友一听,也对这笔生意产生了浓厚的兴趣,他对霍英东说:“我看你也别到处找人借钱了,干脆四万港币,把这些机器卖给我算了。”虽然有些不太情愿,但是无奈之下霍英东只好答应了。于是,朋友当即支付给他四万港币,他从中抽出1.8万元给政府,拿到机器后,又运到朋友处。

这笔无本生意,最终为霍英东带来2.2万港币的收入,这在当时算来,也是一笔不小的数目。那时一个普通上班族的月薪不过是一两百元。可霍英东还是有些遗憾,因为之前他曾做过预测,如果自己买下机器,再转手卖掉,至少能赚十万元。

(摘自《金秋》第14期)

今年5月更是以拍卖的方式预售即将出生的爱女照片,让媒体挤破头,最终这张照片以310万美元的价格由《人物》周刊拍得。之后,这一绝佳的生财招数被许多人家学去了,克里斯蒂娜·阿奎莱拉与詹妮弗·洛佩兹两位歌坛天后分别以200万美元和600万美元步其后尘,最后这一纪录还是被茱莉和皮特联手刷新——2008年7月,他们的双胞胎儿女照片被叫卖到700万美元,皮亚扎称其为“史上最贵名人照”。

当然,对于你我而言,不管故事是真是假,八卦该看还得看,买杂志、上网花不了几个钱。明星们的生意经,卖的就是名气。

(摘自《天天新报》8.31)

咖啡店的另类赚钱法

法国的“明天超市”于1996年的秋天开业,开业初期却很不景气。大家找了许多原因,分析了很多情况,经营仍不得要领。无论是从货源还是服务,“明天超市”都做到了同行一流。与其他超市相比,可以说是物美价廉。所以事情一直令人费解,始终得不到一个合理的答案。

董事长费尔一筹莫展,有一天,他将自己的苦恼告诉朋友凯恩。凯恩是一位社会学家和心理学家,凯恩来到“明天超市”转了一圈后,认为是通道出了问题,超市里的通道过于宽敞,建议费尔将店里的所有通道由宽变窄。

费尔大惑不解,但还是照做了,重新布置了通道。没想到,这一看似不起眼的改变,却有了惊奇的效果,前来购物的人渐渐多了起来,人们逗留在超市里的时间也相对长了许多。两个月后,“明天超市”的销售额竟然翻了一倍。

一名成功逃离迪拜的富翁表示:“在经济降温之前,迪拜真的是个金矿,金融危机发生后,曾赚到财富的人眼睁睁地看着它慢慢流失。如果你收到一笔数额很大的账单,就会有财务困境暴露的危险。卖掉豪车来填补债务不失为一个好方法,但这需要时间,因此选择逃跑会轻松得多。”

(摘自《北京晚报》8.29)

时下,开店创业已经成了很多年轻妈妈崇尚的生活方式。开间小店经营,不仅可以自己当老板娘,还可以腾出更多的时间照顾孩子。广州的梁小姐在儿子出世两个月后就开起了咖啡店。由于老公是加拿大人,咖啡店常常因为有英语交流的环境,吸引了很多白领和外国人的光顾。梁小姐夫妇也因此看到了市场商机,索性在咖啡馆里办起了英语培训班。

梁小姐店内的英语培训每期1500元,3个月内共上24节课,每节课2个小时。顾客可以自己选择口语对话培训的话题和内容,不过需提前向店主预约。梁小姐说:

“在这里学习时间可以自由安排,只要顾客和我们的时间协调好就可以过来。比起外面动辄几千上万元的英语培训班,我们这里1000多元的收费并不贵。”

(摘自《吉林农业》)

梁小姐说,以前没有做好充分准备,所以经营情况不是很好。刚开始只是卖咖啡豆和相关产品,后来才办起了培训班。”

现在,梁小姐的咖啡店已经开业两年多了,每个月在培训上的收入大约是7000元左右。

(摘自《中国经营报》9.17 梁发伟/文)

人生有财

中国医保:保大病不如保基本

供方体制改革是关键

此前医改存在一个不均衡,即医保体制建设走在前面,而供方体制改革则明显滞后。基本医保全覆盖,再伴随保障水平提高,极大释放了城乡居民的医疗需求,但医疗资源配置失衡、医疗机构诊疗行为不规范、过度用药检查等问题却几无改善,医疗费用高速增长,医保支付压力越来越大。

发挥商业保险的积极性

中国医疗保障体制下一步的改革任务,首先是建立可持续的筹资机制,实现可持续的补偿水平。这里的关键是明确政府只保基本,明确所谓基本的标准和范围。对于城乡居民其他多层次医疗需求,由工作单位和个人通过商业保险来满足。

其次是逐步改革医保经办机制,鼓励商保经办医保。2012年8月30日,国家发改委等六部委公布《关于开展城乡居民大病保险工作的指导意见》,明确大病保险全部由商业保险机构通过竞争方式提供,首次使商业保险机构获得了全国范围内的医保提供和经办权。而在商保承办大病保险以后,未来也需要把基本医保经办职能通过竞争方式交给商保。这样的制度安排可以充分调动商保公司的积极性,使其致力于提高效率,管理好医保资金。

(摘自《新世纪周刊》第36期 朱恒鹏/文)

“国民床单”走红的背后

9月11日晚上,一位网友发了条微博,配了张图,抱怨自己的耳机被猫咬断了,可没想到,这张图居然瞬间走红了,几天之内被转发超过3万次。走红原因不是耳机,而是耳机下面的可能很多人家里都有的床单,这条橘红色,印有牡丹花图案的老式床单引起了网友的疯狂转发,并将之取名为“国民床单”。

“国民床单”走红的背景,无疑是人们对当下产品的质量太失望。本来,如“国民床单”那样“30年都没用坏”的质量,一直是我们的优势。比如,在我们的电子工业还不发达的五十年代,电子产品就以经久耐用著称。

让人汗颜的是,科学技术的进步,本来应该使产品拥有越来越过硬的质量,但是,现在的产品质量,却越来越让人难以放心。比如电子产品,升级换代之快,功能之先进,让人应接不暇,但因为没有质量保证,产品的科技含量也就徒有虚名。至于百年大计的铺路造桥盖房子,现在更几乎成了短命的年代,国内建筑平均寿命仅25年至30年,因此有人说,“我们有5000年的历史,却少有50年的建筑”。

当我们成为制造大国时,我们的产品,也成为“粗制滥造”的代名词,于质量问题上绝对不能容忍的急功近利、心态浮躁,几乎成了普遍现象,人们尤其怀念留存在我们记忆中的“经久耐用”。“国民床单”的走红,其实就是在拷问,我们还能不能“制造”出一个“床单上的中国”?

(摘自《北京晨报》9.17 钱夙伟/文)

富人税也有局限

近日,法国决定对年收入百万欧元以上的法国富人收税75%,法国首富、奢侈品帝国LV集团董事长伯纳德·阿诺特已申请加入比利时国籍,以逃避富人税。而有报道说,法国总统奥朗德对全国发表电视演说时表示,这一政策不会变,至少要推行两年。

在民主社会中,富人因为人数少,选票少,政客乐于通过向富人征税而取悦穷人,争取穷人的选票和支持,所以,民主社会有一种向富人征收重税的内在机制。不过,向富人征税从效率上看,也是有限的。超过一定的度,很可能就会走向反面。中国历史上的汉武帝,向富人征收严酷的财产税,并鼓励告发,结果“商贾中家以上大抵破”,即中等家庭都纷纷破产,“民偷甘食好衣,不事畜藏之业”,政策打击了人们创造财富、积累财富的积极性,人们宁可将财富吃光花尽,也不愿意投资创业。这最终重创了西汉的经济。而后来向富人征收过高税收的做法,其效果大多与汉武帝的类似;用几乎没收性的征收,短期内取得大量的财政收入,最终却伤害了经济发展。

现在,向富人征收太高的税收,不但会面临汉武帝的结局,而且更严重的是,富人可以很方便地移民他国以避税。比如,法国此次决定对富人征收75%的税收,很可能引起富人的移民潮。当然,法国总统说此税收政策至少实行两年,看来是短期政策,不会长期延续,这或许是为了降低此项政策带来的强烈冲击和副作用。

向富人征税,需要有度,如何掌握拿捏,既可以收到税,又不至于造成富人移民,不至于损害经济的长期发展,是一件需要综合权衡的事。(摘自《中国经营报》9.17 梁发伟/文)

赚钱新招

人口老龄化为何成为世界难题

到目前为止,全球人口已经超过70亿,其中60岁以上的人口有8.93亿,占12.76%。人口数字在持续攀升,女性的生育率却在逐渐下降,人口老龄化将成为全球性的困境。

为什么会出现这种现象?从经济层面看,现代经济制度安排决定了“物品”的生产者可以通过产权制度得到充分的利益回报,而“人口”的生产者(父母)对其产品(子女)却无法拥有类似于私人财产的支配权和收益权。因此,减少人口的生产就不可避免地成为人类共同的选择。

从经济学的角度看,生育率下降、人口再生产规模萎缩主要缘于以下几个直接因素:

第一,随着社会的发展,“老有所养”逐渐成为一个社会的制度安排而不再是依靠家族的香火传承。现代城市

(摘自《第一财经日报》9.7 林采宜/文)

进出口零增长 我们该怎么办

9月10日,海关总署发布了我国8月份的进出口贸易数据。这份数据显示,8月份我国进出口贸易明显下降,同比增长率仅有0.2%,近乎零增长。

进出口贸易的统计数据是考察我国宏观经济状况非常重要的指标。改革开放三十年以来,中国经济之所以能持续保持8%以上高增长率,进出口贸易,尤其是出口贸易的高速增长可谓功不可没。因此,在过去三十年中,进出口贸易始终是我国经济不断增长的主要推动力之一。

今年以来,我国的进出口贸易增长一直处于不太稳定的状态,不仅增长速度明显下降,而且进出口差额也起伏不定。然而,所谓“塞翁失马,焉知非福”,古人的智慧告诉我们,好事与坏事往往都不是绝对的,而是可以相互转化的。对于中国的出口企业,尤其是那些依靠加工贸易的中小企业来说,当前的困境要求他们必须积极开动脑筋,寻找开发新的市场和商机,而那些无法完成转变的企业,只能被市场淘汰出局。这看似冷酷无情,却是市场经济条件下难以避免的事情。而且,只有当我们的企业具备了随经济形势的变化而不断进行自我调整、自我改造的能力的时候,我们的经济才可能臻于成熟。

当然,企业要完成转变的过程并不是一件简单的事情,而且实现转变也不仅仅是企业自己的事情。从政府的角度讲,要促成这种转变的完成,一方面要积极为正在实施转型的企业提供政策支持和帮助,另一方面则需要为公众提供必要社会保障,并维护转型过程中劳动者的合法权益。从这个意义上讲,企业完成转变的过程,也是政府职能转变的过程。

价格决定因素之一是供给 经济学告诉我们,价格的决定因素之一是供给。你说的一句赞美之词的价值高低取决于你这句话的供给量。这个供给量有几层含义:一,你是否是一个时常大肆赞美他人的人,如果一个人对其他人都非常挑剔,而对你却大肆赞美,这样的赞美显得更有分量。二,同样一句赞美你是否时常说给别人听。如果一个人送给你一个礼物,你和她说,这是你收到的最有意义的礼物,她可能非常开心。但是如果之后她又听到你评价另一个人的礼物的时候同样也说那是最有意义的礼物。这句话的赞美价值立马就打了一个很大的折扣。三,如果说出赞美的人是一个有分量的人,他的赞美也更有分量。比如一个门外汉对你的作品称赞很可能在大部分时候比不上行业内的泰斗对你的作品的欣赏。

(摘自《意林》9月下)

从经济学中学赞美

边际效益递减原则

同样的一句美言,一个人听一遍可能很开心,听二遍就没有那么强烈的感受了,听十遍可能都腻味了。这就是边际效益递减。一个沉鱼落雁的美女前天听到别人说“美”,昨天又听到一句“真漂亮”,今天还是“你真的好漂亮”。她会觉得那不是赞美,那是陈词滥调。所以,对同一个人的赞美需要不时换一点新的花样,从不同角度不同方面赞美他或者她。

差异化

经济学有个术语叫做产品差异化,意思是,商家会努力改变产品的方方面面,来让消费者相信他们的产品和别的商家的产品存在差异,从而让消费者产生不同偏好。即便你的产品本质上和他人的没有任何不同,你也要让它在实效和感觉上都没法被轻易替代。从赞美上来说,就是要“把每个字都说出一种以前从未有过、以后也绝不会有再有的意义。”

价格决定因素之一是供给

经济学告诉我们,价格的决定因素之一是供给。你说的一句赞美之词的价值高低取决于你这句话的供给量。这个供给量有几层含义:一,你是否是一个时常大肆赞美他人的人,如果一个人对其他人都非常挑剔,而对你却大肆赞美,这样的赞美显得更有分量。二,同样一句赞美你是否时常说给别人听。如果一个人送给你一个礼物,你和她说,这是你收到的最有意义的礼物,她可能非常开心。但是如果之后她又听到你评价另一个人的礼物的时候同样也说那是最有意义的礼物。这句话的赞美价值立马就打了一个很大的折扣。三,如果说出赞美的人是一个有分量的人,他的赞美也更有分量。比如一个门外汉对你的作品称赞很可能在大部分时候比不上行业内的泰斗对你的作品的欣赏。

(摘自《意林》9月下)