



编者按 如今,财商已成为继智商、情商之后被广泛认同的现代社会人的基本素质之一。同时,国情决定市场,孩子身上潜在许多商机,为此,记者在“六一”前夕,推出这组“投资理财从娃娃做起”的理财与创富稿件,希望能给大家启示与帮助。

从孩子身上发现潜在商机

□记者 李永高 通讯员 杨延华

由于孩子们对喜羊羊和灰太狼的钟爱,一时间曾出现“满城尽是狼和羊”的盛况,这足以说明孩子对现今消费市场的影响力有多大。儿童消费正在悄然拉动着整个社会的消费。所以,很多精明的创业者都把目光放在了儿童产业这一财富蛋糕上;赚钱从娃娃抓起。那么,围绕儿童这一特殊的消费群体,商家们可以从什么地方挖掘其财富商机呢?儿童产业的前景究竟如何呢?



绘图 李玉明

►► 婴幼儿产业走高端

女人和孩子的钱最好赚。如今,在多数家庭中,孩子是全家

的中心。“再苦不能苦孩子”。在中国特殊的人口政策下,一个孩子、两位父母、4位老人的倒金字塔结构决定了这种消费比例的合理性。这是巨大的消费市场,有着巨大的财富。通过孩子的小手打开家长的荷包,事实上,不是一个荷包而是双方6个家长的钱袋子!

记者在一家婴幼儿生活馆中

看到,一罐900克的奶粉最便宜的价格在198元,最贵的要498元。该店店员介绍,由于现在大多是“421”家庭,所以把孩子看得十分娇贵,一般选择商品的话,购买中上等价位的人士较多。如果按一个1岁的婴儿一周吃1罐奶粉来算,一个月仅奶粉的花费大约都要1200元。

为了不让孩子输在起跑线上,许多家长争先恐后地把孩子送进早教机构,为孩子选择智力开发、基本技能培训、音乐、艺术细胞开

发甚至外语启蒙等课程。

在我市早教机构多集中在涧西区和西工区,每年收费从2300元到4300元,每周两个课时(1课时为45分钟到1个小时),一个为主课,一个为训练课。

建议:婴童产业被视为朝阳产业,但目前,我市多数婴童商店均为夫妻店或是小规模运营,并且一些经营者属于跟风开店。避免恶性竞争,大家要把视野放宽,把市场做细,做出特色,走品牌化、专业化路线。

►► 少儿经济傍校生

衣 童装是重复性消费较强的必需品。童装业虽然做的是小孩的生意,却是大有可为。据了解我市知名童装品牌代理商前几年月均收入是8000元到1万元,近两年即便受大环境影响,月收入也不低于5000元。一般的销售员底薪是800元,加2%提成,淡季每月不低于1200元,而且多是半天班。

何明霞在王府井百货代理着某童装品牌。当谈起目前洛阳的童装价位时,她说,600元到1000元为高档,200元到600元为中档,200元以下为低档。

何明霞说,现在生活水平提高了,人们消费水平和认知度也有了很大提升。童装市场的消费需求已由过去满足基本生活的实用型开始转向追求美观的时尚型。

与何明霞的品牌专卖不同,林女士等大多数小本创业者走的是大众化路线:20平方米大小的店面,密密麻麻地摆满各式各样的童装。她们的优势是价格,选址在学校、社区旁边。

建议:加盟品牌,前期需投资10万元以上,但总部可以提供店面设计、经营指导、配货退换、节日促销、区域保护、销售奖励、广告宣

传等支持,利润2~3倍。个体经营以款式和价格取胜,进货要款式多、控制量,同一批货,利润前期高一点,后期薄一些,平均纯利润率要控制在30%到40%。

食 上周二早上,记者在一所市属小学门前见到了四年级的刘磊,他要一碗胡辣汤加一个大油饼,共3元钱。“能吃饱吗?”记者问。“凑合吧,油条、豆浆、稀饭、包子,就这么几样,没啥可吃的。”刘磊说。

虽然品种单调了点,但不少学校附近的早点摊生意还都不错,在市直二小门前的“早餐店”,早上6点半开门,中午11点钟打烊,4个女士忙得不可开交。

中午,记者在几所小学门前看到有举着牌子接学生的特殊“家长”,他们手中都有个名册,要接几个甚至更多的孩子。这些特殊“家长”所从事的,就是近年来在我市日益兴盛的午托行业。

记者了解到,根据条件不同,城西到城东,午托班每生每月收费从320元到160元,涧西区较高,老城区、瀍河回族区较低。午托班多位于学校附近的小区内,不但提供

了再就业岗位,而且更重要的是帮家长解决孩子吃饭问题,从而得到众多家长的认可,显示出巨大的市场潜力。据说,一名闫姓家长透露,“午托班每月的纯利润最低3000元,一些上规模的,每月达万余元”。

建议:合理搭配保证健康是儿童饮食的关键。我市约有20万城市初中生和小学生。如果能在营养、卫生、口味等方面满足他们的饮食要求,学生餐桌将有广阔的市场前景。

教育 记者在校门口向家长了解午托时,手里先后被塞了七八张补习机构的宣传页。

这些补习机构都由专人负责接送孩子,并对数学、英语、作文、围棋、美术等进行辅导。面对每小时15元到20元的价格,不少家长表示,“贵点就贵点吧,最起码不用请假赶过来接孩子了”,而且“如果别的同学都报了,咱不报不就落后了吗?”

建议:经营时,面对竞争对手,不应打价格战,而要靠扎实的服务、优质的教学成果吸引家长。这样的话,假期培优班,开学就成了辅导班,永远都有钱可赚。

儿童节要来到 忙趁闲时学理财

□记者 宋锋辉

现代商业社会,理财能力就是生存能力。财商已成为继智商、情商之后又一被广泛认同的现代社会人的基本素质之一。理财师建议,理财要从娃娃做起,孩子越早接触钱,越早学会科学运用金钱,从而掌握一些基本的理财技能,长大以后赚钱能力也就越强。

财商教育:从“钱”做起

建设银行洛阳分行财富中心国际金融理财师王韶华说,理财要从娃娃做起,孩子越早接触钱,越早学会科学的运用金钱,从而掌握一些基本的理财技能,长大以后赚钱能力也就越强。

王韶华认为,对孩子进行理财教育有三个原则:

1. 让孩子真正拥有钱。只有拥有钱,孩子才有意识开始考虑如何去管理钱。
2. 在孩子用钱的方向方面,家长给建议,但是支配权给孩子,这样可以提高孩子管理金钱的兴趣,开始考虑如何理财。
3. 让孩子花自己的钱。当孩子有购物欲望的时候,应让孩子花自己的钱。当然,这不仅需要父母遵守纪律,而且需要爷爷奶奶们大力配合。

“家长可以视孩子的年龄阶段来稍加影响。”交通银行洛阳分行王晓颜说,学龄前的孩子应该认识不同面额的纸币和硬币的样子及每种面额上面的数字和图案以及寓意。

资金管理:孩子的“收入”谁做主

孩子虽然还不会挣钱,但是也有一定的“收入”。孩子的收入可以从三方面获得,一是压岁钱,二是定期定额的“零花钱”,三是适当的奖励,比如做家务、获得学校奖励时,家长给予的奖金等。

“管好孩子收入的源头。”王韶华说,避免父母及长辈随意给零花钱。在给予孩子金钱奖励的同时要提醒孩子对家庭和学习责任感,避免孩子过于“功利”。

另外,王晓颜表示,父母可以

教给孩子一些储蓄的方法,比如存银行、买国债、买基金等,使孩子感受到:我如果延迟消费,我的钱能够给我带来回报。

投资赚钱:孩子也能玩的“游戏”

“股神”巴菲特回忆称,他的童年是在“数着想象中的财富”的过程中度过的。11岁,他首次炒股成功。由此可见,投资并非只是大人的“游戏”,孩子同样能够做得很好。

王韶华说,根据孩子年龄的逐渐增长和理解能力逐渐增强,可以带领孩子进行一些简单的投资项目,实践一些简单的投资方式,这样为孩子以后管理更多的财富奠定基础。

可以把孩子的压岁钱作为主要的投资资金来源,为孩子开立银行账户,让孩子用自己的钱投资,自己挣钱自己花,甚至是帮着补贴家用。从小树立投资意识,培养投资能力,明白财务自由的意义。

言传身教:这些言行合适吗

父母是孩子最好的老师。在生活中,父母的言行起着潜移默化的作用。关于“钱”方面,以下是一些常见的言行,对这些言行我们请王韶华作了分析。

1. “这钱借给你,以后还给我。”
建议:归还时需要支付利息,如果孩子能够履行约定,也是对孩子合理运用负债这种理财能力的培养。
2. “帮我做家务,我给你工钱。”
建议:可以适当或不定期应用,同时要告诉孩子,大家都是家庭成员,对家庭要有责任感,避免孩子过于“功利”。
3. 父母向孩子“哭穷”。
建议:“哭穷”可以,重要的是要告诉孩子父母赚钱的艰辛,鼓励孩子好好努力,将来回报父母。
4. 有求必应,孩子要什么买什么,要多少给多少。
建议:孩子花自己的钱,花完了就没有了,必须要等到下个月给零花钱的时候才会有钱,爸爸妈妈爷爷奶奶全家人必须配合。



绘制 闵敏