

花店淡季 出招揽生意

受到高温天气的影响,鲜花的保存期缩短至两三天,再加上夏季的节庆日也不多,鲜花市场生意清淡。近日记者走访发现,为了应对淡季,许多花店都在经营上动起心思,纷纷出招招揽生意。

近日,记者走访市场发现,百合、康乃馨、玫瑰等这些花店必备的鲜花,在省城多家花店摆得比平时少了许多。在和平路开花店的王女士表示,进入夏季后,鲜花难以保鲜。据介绍,夏天花店的鲜花损耗量都在一半左右,也就是说“售一半丢一半”,“一般都是尽可能地减少进花的数量,直到有人来订花时,才临时向批发商下单。”

随后,在石硌桥附近的鲜花批发市场,记者看到,一把(20枝)康乃馨12元、一把(20枝)红玫瑰15元、一把(10枝)双头白百合25元……虽然价格相对便宜了很多,但是销售量却很少,“眼下是一年中鲜花最便宜的时候,来拿花的零售花商不多,拿花的量也不大。”其中一张姓批发商告诉记者,由于夏天里喜庆的节日少、婚礼进入淡季,消费鲜花的那些看病人或者开业等必须买鲜花的。

炎炎夏日,加上少了节日的刺激,玫瑰、康乃馨、百合等热销品种回归平淡,据了解淡季来临,很多商家都开始想办法招揽生意。

在花园路一家鲜花店,记者发现店内最显眼的位置摆放的不是玫瑰、康乃馨等鲜花,而是各式各样的干花。姹紫嫣红的干花做得颇为逼真。而店里仅有的一把玫瑰已经枯萎,摆放在幽暗的位置。

刘女士位于和平路的花店,不到10平方的小店,特意腾出一半的店面面积,用来摆放一些盆栽,富贵竹、吊兰……小盆景引来不少人气。“卖小盆景的利润空间不大,一盆仅能赚2—3元。”刘女士表示,小盆景或做装饰或吸收辐射,很受人喜爱,她在店里搭售盆栽,“不求赚钱只求人气。”

而位于文化路的花店老板王女士告诉记者,她的店开在学校附近,平常兼营文具和女生喜欢的小饰品,可以弥补鲜花经营的惨淡。

(摘自《山东商报》孔蕾/文)

■ 经商之道 ■

经营成功很多时候没有那么难,只要你注重细节,为客户分出适当的利益。多为客户着想,让客户感觉到亲切和温暖。有时,它简单得就像一个苹果。你分享一个苹果,却得到一篮子水果。

一个苹果 赚来的人气

多年前,我到美国新英格兰地区参加一个客户服务研讨会。会务组织者于格伦斯尼斯的一个汽车旅馆为我预订了房间。在这个汽车旅馆,我所受到的一切服务超出了我的预料。

到达旅馆时,迎接我的是有力的握手、友善的微笑,服务员麻利地把我带到预订的房间。次日早上六点,我享用了一份乡村风味的早餐,旅馆的老板感谢我入住他的旅馆,并且在我准备开车前往因弗雷尔时,为我提供了一个爽口的、新鲜的红苹果。

就是这个苹果,使这家旅馆给我留下极为深刻的印象。是它让我每次到格伦斯尼斯时,只入住这家汽车旅馆。并且在出发时,在满怀期待中欢喜地领到一个苹果。

在以后的时间里,我为逾7万人做了超过1000次的演讲,几乎每一次,我都会提到格伦斯尼斯中心汽车旅馆给予我的良好服务。我的义务宣传又使这家旅馆收到了口碑相传的广告效果。

经营成功很多时候没有那么难,只要你注重细节,为客户分出适当的利益。再加上真诚的服务。

多为客户着想,让客户感觉到亲切和温暖。有时,它简单得就像一个苹果。你分享一个苹果,却得到一篮子水果。

(摘自《商界财经网》唐正均/文)

不泡网不泡吧 我泡萝卜赚百万



2009年11月1日召开的农博会上,一脸文静、穿着素雅的贺旭辉,带着她的水晶萝卜再次出现在农博会现场,4000斤萝卜3天半之内全部售完。

实验1000多次 找到泡萝卜秘方

接触到“泡萝卜”,和贺旭辉的专业有很大关系。2005年初,在中农农业大学主修食品科学与工程

的贺旭辉和同学们被分派到浙江金华一家食品企业实习,公司的主打产品正是金华当地大力推广的特产兰溪小萝卜。

当时,公司正在为腌制泡萝卜发愁,因为泡的时间一长,萝卜容易发黑、变软,保质期也只有一个星期。贺旭辉回到武汉,还一直惦记着金华的萝卜,“我总觉得还有件事没做完,想回去解决这个问题。”当年7月毕业后,女大学生贺旭辉放弃在大城市工作的机会,回到这家民营农产品企业,正式当起

了技术员。

把衣服当成“宝贝” 韩国小伙创业金华

“e se ao sai yao (欢迎光临——韩语)!”一有顾客走进来,林浩杰都会打招呼,却不挪动位置,稳稳坐在电脑前打字,整理照片。在这家叫OKAY的时尚小店,进进出出的绝大部分是打扮时尚的漂亮女孩,几乎无一例外都对这个酷酷的店主好奇发问:“你是韩国人啊?”

从不愿来到不肯走 韩国小伙爱上金华

29岁的林浩杰来自韩国首尔,19岁就开始在韩国著名的市场——东大门市场做女装生意,开始给人家当售货员,后来自己跟朋友合伙做批发。来中国前,他的生意做得风生水起。可父亲却突然提出要他一起去中国做生意。他父亲10年前就在中国经商,希望子女中有人继承他的衣钵。想到一个人去陌生的地方,什么都要重新开始,林浩杰断然拒绝了父亲的提议。

后来,之所以来到中国,是因为林浩杰在服兵役期间,偶然看到一本介绍中国风土人情的书,

勾起了他对中国的好奇。

2004年10月27日,是林浩杰初到金华的日子。为什么记得这么清楚?林浩杰到金华是先进浙江师范大学学语言,可一到学校就病了,在寝室里昏昏沉沉地睡了好几天,最后还是班主任老师送他去医院。“我在金华‘重生’了。”在浙师大学了半年语言后,林浩杰又进入浙江大学学习。在杭州的几年,除了学习和打工就是疯玩。“我总是衣着夸张地出现在杭州各家知名夜店,爱玩的人大概都认识我。”

从浙大毕业后,林浩杰在杭州做过一段时间韩国女装生意,也帮父亲接些订单。两个月前,他和朋友在金华金茂大厦开了这家专门卖韩国服饰的小店。他还打算再开一家店做韩国女装批发生意,目前正在物色店面。选在金华创业,是因为林浩杰觉得金华人好。在中国生活了将近6年,林浩杰已经非常适应这里的生活。现在要是有人劝他回韩国,他的回答会和当年父亲建议他来中国时一样——NO!

融资,一种可遇而不可求的“缘”

“创业者应该先找事做,再想拿钱。你的事业是什么,商业模式是什么,你爱不爱它,有没有一个长远的规划?有了以后,不要怕没有VC给你钱,一定会有的。我认为融资是一个自然而然的东西,不能去追求。”前橡果国际副总裁、现任乐到家网络科技有限公司CEO蒋宇飞如是说。

最早做背背佳没有融资,事情却做得热火朝天,背背佳品牌成为行业楷模。之后做好记星学

习机也没有融资,4个创始人的钱加在一起,又找人借了20万,最终才凑60万。后来好记星也成为妇孺皆知的品牌。蒋宇飞认真地说:“好的商业模式不需要钱,上来就能赚钱。”

蒋宇飞当年没有找过风投,也敲不开银行的门。他只是很草率地坚持做自己的事,后来发现很多投资者开始给他们钱。接着他提出了对投资界的期盼:“VC不要做一个掠食者,而是要做一个播种者。客观地讲,现在大部分

5步塑造你的“创业心智”

所谓创业心智模式,是指企业如何利用不确定的环境,创造商机的思考方式。一旦企业主管能培养这类的心智模式,并使之成为自己的第二直觉,就能在不确定的经营环境中,不断察觉潜在的商机,毫不迟疑地抢先开发,进而创造收益,甚至化敌为友,与市场的不确定性并肩作战。

如何培养创业家的心智模式呢?哥伦比亚大学教授麦格洛斯基,与华盛顿商学院教授麦克米伦指出,过去管理者可以根据经验所累积的知识制定策略的方式,现在却得根据许多“假设”来做规划;过去,管理者最大的成就是达成预订的目标,现在最大的挑战却是如何以最低的成本,将最多

的假设转换为实用的知识。而这种“探索式的规划”,正是培养出创业心智模式,成为“常态性创业家”的必备条件。

【积极寻找新的机会】

常态性创业家总是对周围的变化保持警觉,并从中寻找可用的商机。他们所发现的新商业模式,有时可能导致收入、成本,以及经营模式的大变革。际网络



了技术员。

贺旭辉是个执着的人,仅解决“泡长了易变色”这一难题,就做了400多次实验。一年半里,她几乎每天都要做四五坛泡菜,要知道,一种配料增减千分之0.1,味道都会大不相同。

2006年底,经过1000多次实验,贺旭辉终于找到了泡萝卜“秘方”。但是,让她郁闷的是,由于公司的管理和执行问题,生产车间做出的泡萝卜味道怎么都不如她在实验室里做的。

寻不到合伙人 就自己当老板

“当时没有想很多,例如‘当老板’什么的。”说这话时,贺旭辉眼神清明,带着年轻女孩子特有的纯真表情。直到现在,她的名片上仍印着“开发中心负责人”的头衔。她说,当初离开金华回武汉,就是想让更多人吃到自己研制的萝卜。

2007年初,贺旭辉回到熟悉的武汉,和一个好朋友一起成立了武汉市微莲农产品科技开发中心,她给自己的萝卜取名“洪山水晶萝

卜”。“我们没有钱注册公司,只有开发中心不需要注册费。”选择开发中心的形式,贺旭辉有些无奈,那时的她没有多少积蓄,本想转让技术或者和企业合作开发产品。

“那些企业老板都觉得,泡菜还需要什么技术?根本不想出钱买配方或与我合作。”贺旭辉接触了一些农产品企业后,决定还是自己来开发,金华一家有资质的食品企业为她提供兰溪小萝卜。

在汉期间,贺旭辉在她租住的屋子隔出一个实验室,每天都要做几坛泡菜。如今,她已开发出适合武汉人口味的水晶小萝卜,还有泡辣椒、鱼酸菜等10多个品种。

搭展会顺风车促销

生产问题解决了,做技术问题出身的贺旭辉又遇到新问题:没有钱开拓市场,而且对于如何开拓市场、如何谈判一窍不通。在很多人看来,贺旭辉的生意似乎做不下去。

确实,最开始的几个月,贺旭辉有点“抓瞎”。她和两个伙伴每天到一家家的菜市场去推销。为了吸

引商户,她主动提出供货了再付款。也许她的单纯容易赢得信任,也许是运气好,贺旭辉和伙伴们没有遇到一个故意压款的商贩。

但泡菜价低利润薄,这样的零散推销并不能使企业正常运转。贺旭辉自己也意识到,必须找到可以规模销售的经销商。此时,正值第四届农博会筹备期,贺旭辉找到洪山区农业局,表示想参加农博会,支持大学生创业的区农业局同意给贺旭辉9平米的展示位。

农博会上,贺旭辉的水晶萝卜一摆出来,就引来不少人品尝购买。“5天时间卖了3000多斤,还认识了一批经销商,并收到了沃尔玛超市的邀请函”。这次“露脸”让贺旭辉一下子找到了市场缺口。两年来,贺旭辉先后参加了六七个展会。

年轻的贺旭辉还没学会资本运作,她没有贷款,没有融资,所有的生意都是从手中的小雪球开始滚起。“我希望有自己的生产农场,加工车间,做最纯正最新鲜的水晶萝卜给大家吃”。贺旭辉希望能像卖鸭脖子那样开泡菜专卖连锁。(摘自《武汉晨报》)



面对顾客直言不讳 居然能让美女接受

林浩杰中文的听说读写能力都不错,跟顾客交流不成问题。不过,他不像一些服饰店的老板尽夸顾客漂亮好看,而是直言不讳。每次遇到光顾的“MM”问他的意见,他总是实话实说:“你的鞋子不搭衣服”、“你该减肥了”、“你不爱惜自己”……让人意外的是,这不拐弯抹角的韩味普通话,居然让每个“MM”都接受了他的建议。

林浩杰的QQ空间里,有很多美女照片,他很喜欢拍照,觉得某位顾客穿什么衣服好看,他就会请她当模特,而拍照的代价就是把制作好的照片送给对方。他的QQ里有几百位顾客好友,这方便了他为自己宣传,每次店里有新货,林浩杰就会把新货的照

片上传到空间里,看中的顾客甚至可以通过QQ订货。

林浩杰每天差不多只睡5个小时,7时起床,8时到银行兑换零钱,到店里整理货品,做清洁工作。“我爱干净,找给客人的零钱一定是新的,店里不能落满灰尘,客人掉下来的头发我都会及时清理掉。”林浩杰认为,整洁的环境是吸引客人的法宝之一。

林浩杰视自己的衣服鞋帽为“宝贝”,他说:“你要爱护它们,它们才会一直漂亮下去,并让你也漂亮起来。”

林浩杰酷爱打扮,他在金华的家里有近千件衣服,还有100多双鞋,从杭州搬家来金华的时候,他雇了载重2.5吨的货车帮自己运这些“宝贝”。“家具都没要,光带‘宝贝’了。”

(摘自《黄金路创业网》)

律师提醒: 投资 连锁特许经营 要谨慎

当今,各种各样的创业潮一浪高过一浪,为此,江苏圣典律师事务所的吴曼律师特别发帖提醒创业者们,创业热情固然可贵,但必要的风险防范意识不可少!

一、企业成为特许经营人应该具备一定条件

吴曼律师指出,“并不是任何企业都可以成为特许经营人,特许经营人必须具备一定的硬件条件,并遵守相关的法律法规。”作为投资或加盟一方在加盟特许经营时,应该主动要求特许人出示合法的工商部门登记资料,并且要考察该特许人从事特许经营活动时间超过1年,至少应有2个直营店。

二、签订特许经营合同应该注意的问题及存在的风险

签订合同是双方合作成功的关键环节,也是投资人日后顺利经营的重要根据。特许经营合同的主要内容包括特许人和被特许人的基本情况;特许经营的内容和期限;经营费或加盟费的数量和支付方式;经营指导、技术支持和业务培训等服务的具体内容和提供方式;产品或服务的质量保证和标准要求以及合同的变更、解除、终止和违约等法律问题。

此外,吴律师特别提醒,特许人和投资人应该在合同中约定,投资人在合同成立后的一定期限内可以单方面解除合同。这一点是法律赋予投资人非常重要的权利,了解这一权利可避免合作中陷入被动。

关于特许经营期限,吴律师说,初次签订的特许经营合同约定期限应当不少于3年,“这是对投资者的保护,因为一个加盟店从开张到盈利需要一定的市场培育期。”此外,特许经营合同是约束双方经营行为以及减少经营风险的重要法律文件,投资人在签订合同时一定要非常谨慎,有条件的可以请专业的法律工作者起草和审查合同。

三、履行特许经营合同的细节问题

首先,特许经营的产品或服务的质量应该符合法律和国家规定的标准;其次,特许人应向投资人提供特许经营操作手册,并按照约定的内容和方式为投资人持续提供经营指导、技术支持和业务培训等服务;另外,特许人应该以书面的形式向投资人说明合同前所有支付费用的用途及退还的条件和方式。

投资人应该熟悉并了解特许人的这些责任和义务,才能在合作的过程中化被动为主动,维护和争取自己的权益。

(摘自《现代快报》)