

■创业黑洞 I

女强人创业被骗记

白小姐其实是中了自己“争强好胜”的计,觉得自己应该算是个很精明的人,对自己“默默无闻”的事业感到不甘心,刚好看见两骗子的“幸福生活”,好强的心理就出来了,再加上骗子“花言巧语”的诱惑,这不,就这样上当受骗了……

白羽(化名)原来是个能言善道的“女强人”,做事果断甚至有些独断,连她丈夫有时候都不得不承认,从家里日常生活到生意上的事“基本上都是她说了算,是我们家的当家的。”可如今白羽已是愁眉不展很长时间了,尤其不喜欢看赵本山和范伟演的那个“大忽悠”的小品。“好像那个被忽悠的就是我,被人家骗了还要拉着人家手说谢谢!”这一切,都源于让白羽两口子走上创业之路的一对外地夫妻。

与骗子为邻

2004年白羽和丈夫从县城搬到保定市租房住,两人准备在市里找

点事做,攒点钱生孩子、补贴家用。最早白羽在一家超市干收银员,丈夫是司机,给人家开出租车。白羽说,她自己感觉那几年保定的发展并不是很快,商业气氛也不浓,她所在的那家超市效益也不怎么样,一个月工资500元。两人每天起早贪黑,挣的工资最后还是所剩无几。后来,白羽的邻居,和他们一样租房的一对湖北夫妇跟他们逐渐熟悉起来,白羽夫妇的生活轨迹也就从那个时候开始起了变化。

白羽告诉记者,那对湖北夫妇在附近的一家商场里租了一块不到10平方米的摊位,专门经营女士皮包。两口子平时也很忙,不过只要两家人能遇到,总是要热情地寒暄几句。白羽说,那个女的和她性格很相近,也是能说会道,给人感觉就像是一个精明的生意人。看那对湖北夫妇每天踌躇满志的样子,白羽心里头很不是滋味:“大家都是租房,都是外地人,他们还是外省的呢,怎么人家的日子过得看起来那么好,我们就不行呢。”从那时起,白羽就下定决心要干一番自己的事业。

引诱上钩

2005年6月的一个傍晚,湖北夫妇中的女人特意跑到白羽家聊起了家常。对方告诉白羽,他们有事要回湖北老家了,这边的生意要放一放,准备把整个店面盘出去。“一个月挣不少钱呢,最起码比你们现在要好。”生性好强的白羽马上来了劲头,声称自己只是没找到机会,要是有好机会干应该也不会差。或许就是这一句话,注定了白羽要被“忽悠”的命运。

一看白羽上了他们的套,这对夫妇立刻将话头赶上。白羽回忆说,两人先是大肆宣扬了一番自己开店的好处——生意好、赚钱多,自己当老板很自由,等等,接下来就开始试探性地向白羽推销自己的摊位。白羽这时候才明白,两人今天来的目的是要把店盘给她。

湖北夫妇告诉白羽,他们所在的商场里卖女士皮包的一共才3家,而他们的产品款式品种都很新,竞争力很强,拥有很多固定的老顾

客,而且目前该商场里的租金不菲,他们的租约还没有到期,可以直接把租约、手续什么的转给白羽。如果白羽将剩下的货也留下的话,不仅可以给白羽价格上的优惠,还可以把供货商介绍给她。白羽盘算了一下,连货总计78000元,而手续和货源都有了,这笔买卖很值。情急之下,白羽没有丝毫犹豫就接受了对方的条件。

大意失荆州

双方交接得很顺利,办了手续过户、清点货物之后,这对湖北夫妇很快搬走了。一直忙于整理店面的白羽和丈夫一直沉浸到创业的喜悦中,直到有一天,一位顾客提出来,白羽店里卖的所谓真皮包其实并不是真皮的,很多其实是仿制品,而这些包正是那对湖北夫妇留下来的存货。白羽开始跟那对夫妇联系,但原来所有的联系方式都已经无法接通了。

那批货白羽后来减价处理掉

了,亏了2万多元。因为以前没有卖皮包的经历,白羽开始了重新了解学习的过程,整整一年时间,白羽的小店还没有扭亏为盈。回想起这次被忽悠的经历,白羽觉得,自己过于冲动的创业欲望其实是罪魁祸首。

(摘自《健康产业网》)

编后

创业致富原本是很多创业者的美好梦想,但是梦想的实现往往不是一蹴而就的,要付出很多的辛劳和努力;稍有不慎,可能还要遭遇被骗或者失败。本文女主人公,因为急于通过创业挣到大钱,没有经过细心考察和市场了解,最后因为“大意失了荆州”。在此,小编要提醒创业者们,创业是件好事,但是在创业之初,冷静和清醒是最重要的。在创业的过程中不乏陷阱,希望各位创业者能提高警惕,注意防骗,切莫因“大意失荆州”。

■创业误区 I

女性创业存在三大误区

缺乏理性思考 创意过度超前 谋求一时小利

近日,一项女性创业调查发现,约有超过30%的女性在创业中存在缺乏理性思考、创意过度超前、谋求一时小利等三大误区,这也是女性创业难以做大做强的瓶颈。

女性自主创业的领域涉及服装、玩具、纺织、食品、机械、运输、种植、养殖等多个行业。与男性相比,女性具有细心、韧性强、心理负担小等优势,尤其在一些中小项目上更为明显。然而,仍有三成多的女性,在创业时存在种种误区。

调查分析,这些误区主要表现在

相关链接

同程度的影响,有的甚至中断。此外,女性一般身体与体质较弱小,生理负担沉重,加上逻辑思维能力不如男性等,女性这些固有的特点,往往给她们在智能的发挥、职业的选择、成功的机会方面带来一定的局限性。

可是,生理的弱点并非成为不可逾越的障碍。科学家认为,男人多半是左半球的人,女人多半是右半球的人。大脑左半球是管抽象思维活动的,大脑右半球是管形象性和运动性活动的。从大脑两半球偏侧功能的不同,我们可以看出,男子职业选择倾向于抽象思维类职业,女子则倾向于形象思维类职业。有人把职业抽象划分为高技术类、高情感类,认为男人更适合前者,女人更

适合后者,这不无道理。女性天生的直觉、理解力、柔性、协调性决定其在管理层具有男性无法比拟的优势与特长,从这个意义上说,女子更适合创业,自己当老板。

事实胜于雄辩。由妇女领导的法国企业不仅更有利可图,而且更有活力。调查表明,年营业额在1亿—5亿法郎之间的中型企业,由妇女领导的企业平均收益率是所有企业平均收益率的3倍。在美国,大约有540万名妇女自己开公司,这个数目占美国所有企业的28%。实践证明,妇女掌管的公司通常相当小,发展十分缓慢,但是与其他一般公司相比,“死亡率”低、破产少。无论是理论上,还是实践上,无一不证明女子创业的优势,但是,在

因此,女性创业者不能一味追求项目的标新立异,而更应该注重市场开拓的可行性。三、谋求小利,不愿与人合作。部分女性创业者思维守旧,有了好的项目,怕被人分去利益,不愿与他人合作。然而,仅凭个人的少数资金,根本无法将项目做大做强,只能缓慢发展,很快就会被市场淘汰。

在此,专家提醒,女性创业者要把目光放得更长远,善于寻求合作伙伴,别计较一时的小利,以追求长期的利益最大化。

(摘自《北京人才市场报》)

创业过程中,女性遇到的困难与挫折绝非男性公民所能想象的。

首先,如何处理好家庭和事业的关系依然是创业女性面临的最大的挑战,有一些女性在鱼与熊掌间做着艰难的选择。

其次,她们缺乏人际关系网。要成立公司,创办人必须与律师、会计师等方面的人打交道,这正是女性的弱点。另外,即使有了好的点子,也必须寻找创业资金。最常见的做法是争取风险投资者的支持,而在这方面,女性也并未得到金融界和风险投资者的青睐。

然而,女性创业的决心未泯,无论成功与失败,她们都力争成为新经济时代的弄潮儿。

(摘自《瑞丽网》)

■创业百科 I

创业者如何获取小额经营贷款

■读者章女士:我是在广州做服装批发的个体户,最近由于策略有所变化,希望做自身的品牌,并进行产品线扩展,由于资金问题,希望向银行申请贷款,请问有什么比较适合的介绍?

★中信银行企业部门相关负责人:

目前很多银行都专门为创业人士提供了商业用途的小额经营贷款,比如中信银行推出的“特色增值服务”是面向高速成长或成熟期小企业客户提供的增值服务,帮助小企业拓宽融资渠道,并进行有效的资产管理和投资增值。

这些融资产品一般都是针对小企业需求而设计的特色融资产品,着力解决小企业缺少担保和抵押物的难题,依托小企业所在的供应链,进行融资结构化设计,从而提升小企业的融资能力。企业可以通过订单、应收账款、政府采购协议、长期租赁权、生意圈联保等多样化的方式进行融资。

此外,针对直销式经营、直营式连锁经营以及特许加盟连锁经营三种经营模式的授权人(总部)与被授权人(连锁商铺)的金融服务方案,包括连锁餐饮、连锁化妆品、便利店、连锁知名服装、连锁酒店、连锁建材市场等,一些银行产品可以提供装修按揭贷款、分期还款商铺融资、商用房抵押贷款、保证贷款等;在运营阶段,提供应收账款融资、法人账户透支、流动资金贷款、循环贷款、存货质押贷款等。通过账户和现金管理系统实现企业现金流封闭管理,控制业务风险。

(摘自《南方日报》)

女性创业走出心理误区,成为新经济时代的弄潮儿

在创业风潮一浪高过一浪的今天,我国成功的女商人或女企业家为数不多,成大气者寥寥无几。专家认为,关键是女子在创业时没有走出心理误区。

不可否认,女性生理上的特点往往给她们创业带来一定的局限性。从生理特点看,女性有着特殊的生理特点,一生要经历月经期、婚后的妊娠期、生育期、哺乳期,以至中年时期的更年期。这些都给女性成功带来一些男性所没有的特殊困难,使女性学习和事业受到不

专家坐诊:女性创业应避开四忌

女性创业一直是备受关注的课题,为此,记者专门走访了上海市有关专家,了解女性创业的难点并进行了剖析。

忌讳一:过于冲动和盲目

◎案例回放:在Vin看来,她辞职创业是水到渠成的事,5年前就已在咨询公司工作的她可谓是该行业的元老级人物了。于是,自认为人力、物力、财力都已具备的Vin终于在近日向老板递交了辞职信,租了间办公室,招了两个人,印好名片就准备大干一场。

始料不及的是,她的创业路亮起了红灯。虽然有着丰富的业内经验,可当她进入咨询行业后才知道,由于该行业的门槛相对较低,咨询业的竞争非常激烈。早几年,咨询公司少,出几个点子就能够大赚一笔,现在,咨询公司如雨后春笋一样冒出来,从业者众多,竞争对手多,要做出特色很难。客户一般更愿意找那些名气大、规模大的咨询公司,即使有几个从以前公司拉拢过来的老客户,也都是很小的公司,

根本难以应付巨大的日常开销,收入与以前的工作更是没法比。

☆专家坐诊:其实,除了经验和能力外,有没有好的项目和客户资源等都是决定创业成败的关键。如果光凭想象、冲劲、理想做事,进入那些看似简单,投入和规模小、门槛低、可复制程度高的行业,比如开个小饭店、小咖啡店等,而又做不出特色的话,失败便在所难免。因此,在准备创业前,最好先弄清楚一个问题:我真的适合创业吗?还是更适合在薪水理想的岗位上努力工作呢?在此基础上,看项目的市场前景,竞争对手的情况和合作伙伴的背景,把能想到的情况都分析清楚。全盘考虑之后,有很大成功把握的可以试试。

忌讳二:不熟悉政策环境和相关信息

◎案例回放:小李是个全职太太,今年孩子到了上幼儿园的年龄,再加上平时有外公外婆照顾,她总算从繁重的家务中解放了出来,想到自

己带孩子的辛苦,不少父母都会碰到这样的烦恼,也许开一家托儿所既能迎合父母们的需要,又能为自己带来利益呢。

原以为开托儿所是一件很简单的事,可问题也随之而来。小李说,虽然资金有了,可很多问题她不知道,比如说注册一个私营独资企业,大约要多长时间和多少钱?还有要不要办理税务登记?税务是怎么收的?会不会自己一年都没有赚到钱,也要交税?

在弄清楚这些问题后,小李开始了注册登记的过程。谁知,消息又传来,国家对托儿所的场地和设施都有很高的安全和卫生要求,工作人员也必须具备相应的资格证书,这些规定都是必须遵守的,否则将不予办理。

☆专家坐诊:创业是一个牵连因素众多,涉及程序复杂的问题。女性创业者们在准备时期,要全面地了解创业相关信息及法律法规,进行市场调研,熟悉管理费用、行业标准、竞争优势等,这样才能从应对创业过程的各种难题。建议类似李小姐这样的创业者最好在开始计划营运前就咨询专业的职业顾问,对创业计划做出

可行性评估。

忌讳三:融资途径狭窄

◎案例回放:玉兰在三年前曾经开过一家餐馆,可惜后来失败了,也花光了她所有的积蓄。如今,败不馁的玉兰打算东山再起,并且也看准了项目,可就是没有足够的资金。

☆专家坐诊:从创业者的角度来讲,融资途径多种多样,可以用私人储蓄、向亲戚朋友求助、同业拆借,可以利用融资机构筹资、向银行贷款、发行企业债券,还可以寻求风险投资、政府或国际金融组织信贷支持,以及融资租赁、商业信用融资。在数量上,除了启动资金外,最好还能留有3—6个月的备用资金。当然,在融资前,创业者最好写一份完整的创业计划书,让别人看到你创业的决心和信心,这样创业者在寻找投资人的时候就可以有针对性,融资成功的希望更大。

忌讳四:创业路上怀疑自己的能力

■创业点子 I

开DIY油画店做“达芬奇”的老板

不懂颜色搭配,不会明暗调节,没有任何绘画功底,只要在一块画满条框的画布中,按照数字标示上色,很快就能亲手创作出《蒙娜丽莎》、《最后的晚餐》等“世界名画”。近日,在顺德各大超市、学校和小区里,这种“DIY油画店”渐渐多了起来。这种上手容易,成本低,利润也不错的创业方式,迅速带动了一股新潮的时尚

偶然机会发现商机

毕业于广州一所高校的安妮开过多家小店,如十字绣、格子铺等,这些小店火了两年后慢慢冷淡下来,生意越来越差。半年前,安妮回母校时看到学校超市旁新开了一家小店,男女老少们在里面画油画,他们看起来都画得非常棒。

“我还以为他们的画功十分了得,仔细一看,原来这些油画的画布上标好了轮廓和数字,只要照着上色就行了,非常简单。”安妮说,她一下子被这种新鲜的玩意儿深深地吸引住了。经过考虑,安妮在一家大型超市旁租了一个小铺位,做起了“DIY油画”的生意。

简单新潮吸引年轻人

安妮的小店租了一个价格低廉的移动铺位,经过精心地摆设,让它看起来像一个艺术展台。安妮既当老板又做员工,她每天在铺位前架起一个画架,亲自在画布上涂抹创作,以吸引顾客的注意。“开这种店不需要多费口舌向顾客推销。只要你展示这种新鲜的玩意儿的妙处,商机也就自然来了。”开业的首个星期,安妮就做了十几单生意。

成本:进货费+租金

安妮向记者算了一笔账,她租下的是移动铺位,所以水电费、装修费都可以省去,成本只有进货的费用和租金。在某大型超市门口租下的铺位,租金1000元左右/月,而卖出一份DIY油画的平均利润约30元,就是只要每天能卖出1份油画就能基本保本。实际上,在节假日,平均每天基本上都可以卖出10份以上的油画。安妮的小店平均每天能卖出三份油画,每月盈利1700元左右,如果加上销售其他产品所得的利润,每个月盈利可达2000多元。

优点&缺点

令人一见倾心易,长长久久难

“DIY油画”会让不少年轻人“一见倾心”,所以,店铺最好选择在学校、超市或小区等人流密集的区域,店面不需要做太多装潢,以免投入过大。在开业初期,最好派发传单、组织几场小型绘画比赛等,积聚人气。

新潮的事物总会有过时的一天,随着生意竞争对手逐渐增多,利润也会渐渐减少,店主应该随时关注时尚风向标,在必要的时候进行转型。

(摘自《广州日报》)



◎案例回放:森森名牌大学计算机专业毕业后在一家IT公司做软件开发,一做就是三年。她一直有一个梦想,就是开一家属于自己的小店,比如咖啡厅、花店或者服饰店,从而实现经济和时间上的自由。于是她不顾家人的反对,拿出了所有积蓄开了一家咖啡厅。开业后尽管整天忙得焦头烂额,但生意却时好时坏,森森的心情也随之时好时坏。

☆专家坐诊:不可否认,女性心理和生理上的特点往往给她们创业带来一定的局限性,关键在于你是否对创业压力做好了足够的思想准备。创业不分男女,一旦选择了创业,就要在创业中不断调适自己的心理状态,挑战困难,战胜自我。

(摘自《新闻午报》)