

■创业黑洞 I

无抵押贷款:诱饵背后的骗局

贷款心切入陷阱

在江苏打工的湖南人张某决定加盟一家饮食连锁店。然而,8万元的加盟费却让收入不多的张某感到十分为难。他四处向朋友借钱,七拼八凑才筹集了5万元。正在发愁的时候,张某在“××贷款网”看到这样一则消息:“诚信集团”向个人办理“无抵押贷款”。张某立刻拨通了对方的手机。一个自称姓王的“经理”表示,公司可以为他提供无需任何抵押的8万元贷款,利息为每季度4%,合同为两年。就在张某信以为真准备与之签订合同之际,对方提出了一个条件:先预付一季度利息3200元和6000元的还款保证金。贷款心切的张某立即将钱存入对方的账户。然而,一周过去,张某的8万元贷款还没有兑现。意识到自己被骗后,张某立即报案,可是“诚信集团”早已踪影全无。

行骗“三步法”

在此类诈骗案件中,不法分子的行骗手法如出一辙,大体按照三步法进行。其中,“无需担保,无抵押,当日放款”往往是他们用以行骗的诱饵。

第一步,通过选择在一定区域内影响大、读者群广的主流报刊、网站、短信平台等媒介发布虚假信息,骗取群众。“无息”、“低息”、“无需抵押、当日放款”等广告词往往能诱惑不少急需资金的投资者,而“民营企业无抵押贷款50万,成就一番事业”、“创业青年无抵押贷款20万,事业从此起步”等“成功案例”更是让许多人大感兴趣。事实上,许多受害者正是被不法分子抓住了短期内难以筹到贷款的急切心理,才浑然不觉地掉进了“无抵押贷款”的骗局。

第二步,通过成立中介公司、融资公司、投资咨询公司开展“业务”。这些

■创业点子 I

借来“金鸡”生“金蛋”,选对铺面是关键

盘下半个店,这个算盘打得精!

民间有句俗话说叫“借鸡生蛋”,尚东文和张玉夫妻俩可是把这句话运用到了极致。2009年3月,他们租下一家“小笼包”店下午3点到晚上12点的使用权,卖起了特色烤串。凭借着独创的“烤串秘方”,生意极其兴隆。除却冬季最冷的3个月,他们可以说是风雨无阻。时至今日,这只借来的“金鸡”月月都在给夫妻俩下“金蛋”,创造着更多的财富。

原本打算干一年,就自己另选址开店,但因为生意特别好,他们今年又续签了与“小笼包”店的合作协议,在沈阳市大东区某商业区内继续着半个店面的生意。

创业经历:看好旺地,租下半面店

尚东文原是中档饭店的烤串师傅,因为有自创的煨肉“秘方”在店里拿着不菲的工钱。几年来一直安心打工的他,去年初因为和老板闹别扭辞了职。辞职后,他和妻子就合计着兑个小店自己干。他们在家附近的几处商业区进行了考察,最终决定在离家很近的一个菜市场内选址。因为据他们

目前,国内保健品专卖店有“冰火两重天”之分:“冰”者在开门一段时间后,大多静静地关门大吉;“火”者每天顾客接踵而至,赚得盆满钵满。其中原因是什么?有专家分析,原因可能有多方面,但是但凡专卖店生意兴隆的,其选址是至关重要的一环;选对店面,等于给后面的成功打开了良好的局面。



骗子的惯用手法就是先花少量的钱注册一家公司,然后找一间豪华地段(最好毗邻银行)的写字楼并以大手笔装修,招揽一批“业务骨干”等表象,迷惑受害者。在一切准备就绪以后,骗子公司的骗局就进入第三步——大肆开展“空手套白狼”。

在行骗方式上,最为常见的是不法分子要求受害者向指定账户汇入小额利息、交纳风险保证金、收取手续费等。

事实上,犯罪分子诈骗得手后,就以各种借口推脱和威胁客户。一旦客户追问,犯罪分子便以事主本身材料不齐或诚信存在问题等各种借口来推脱,甚至以掌握事主家庭地址、身份情况相威胁。而有些公司干脆“人间蒸发”,转移至新地点继续行骗。

缘何屡屡得手

这种并不高明的“空手套白狼”骗术何以屡屡得手?

首先,不法分子之间团伙作案,内部分工明确,组织严密。经过周密的安排,不法分子形成了一套完整的业务流程:业务经理带领一帮业务员向客户推销代办“无抵押贷款”,受理客户的资料登记;财会人员则负责收取款项;“打手”则是雇佣的一些社会闲散人员,专门以暴力方式来威胁受害者。团伙内还制定了所谓“客户手册”,以应对客户对代办无抵押贷款办理事项和手续的询问。

其次,不法分子的活动地点主要集中于中心城区高档写字楼集中地区,具有一定的迷惑性。承担“无抵押贷款”的融资公司一般多选址在高档写字楼内,办公场所装修高档,且毗邻银行等金融机构,公司看似管理规范,让许多

受害者降低警惕性。

再次,在打击力度方面,也难以对犯罪分子构成强有力的威胁。此类案件一般是以单位犯罪来定性。然而,就单个受害者而言,被骗金额不大,一般达不到单位合同诈骗犯罪定罪标准,这就为打击有关犯罪造成了一定难度。

此外,金融机构的反馈不力实际上也姑息了不法行为。不法分子刊登的虚假广告称“无抵押、免担保专业贷款,现金放款”,误导消费者以为该中介可直接发放贷款,这些行为早已违反了有关金融规定,银行以及金融监管等有关部门对此却反应乏力。

专家分析:无抵押贷款不可信

业内专家认为,“无抵押贷款”无疑是一种看起来诱人且低门槛的贷款方式,然而这绝非是一种可信赖的贷款方式。事实上,目前个人贷款方式之一就是信用贷款,但由于个人信用贷款方式的要求相当高,所以融资公司不可能从银行得到这样的信用贷款。更为关键的是,“无抵押贷款”的运作方式中隐藏着很高的法律风险。因为融资公司在违法从事金融活动,那么发生纠纷后,贷款人的权益将得不到法律的保护。(摘自《致富时代网》)

编后:据了解,从2006年开始,全国很多地方都发生过类似“无抵押贷款”的诈骗案件。作为一种新的诈骗方式,“无抵押贷款”涉及面广,诱惑性大,危害严重,受害人多是一些缺乏电脑知识、又急需资金的个体私营企业主,自我保护意识不强。加之此类案件作案手法花样繁多,欺骗性大,不了解银行业务及网络知识的群众容易上当受骗。因此,小编提醒广大创业者们,尤其是那些急需创业资金的创业者,创业的第一步至关重要,走好第一步后,方能有成功的下一步。所以务必擦亮眼睛,不要给骗子以可乘之机!



谈到自己创业的成功,尚师傅说,做餐饮这行,好味道是最重要的,有了好味道,就不愁没客人,不愁回头客。做餐饮再一个重要因素就是位置。尚师傅表示,位置一个是相对位置,一个是店内的格局。以他的店为例,相对位置处于菜市场的一端,是人流的必经之地,因此,比较容易上客;店内的格局,有一个相对安静私密的小院,这于热闹有余、清静不足的这条街上格外难得。因此,大家都愿意在这里就餐。

当然,从自己的创业经历看,他觉得做买卖,头脑灵活绝对是制胜法宝。他说,他当初选址时,曾无数次在那家“小笼包”店门前过,因为这家店生意特别好,下午3点后就关门了,所以也就没想过兑人家的店,当然从没想到可以共享店面。但是,就在要放弃时,一天傍晚经过那里时(平时找店面都是白天经过),看到那里与周围热闹环境的反差,才突然灵光一现,由此有了此后的“金鸡下蛋”。

(摘自《时代商报》朱丽荣/文)

■创业百科 I

哪种方式对店铺经营者有利? 如此开店方式更合理

投资开店,是很多初次创业者的第一步。但由于资金,经验等不足,最后往往以失败告终,所以选择好的开店方式至关重要。

【开店还是兑店】

开店兑店,顾名思义,前者是白手起家,后者是接过别人经营的店铺。两者孰优孰劣?仁者见仁、智者见智,需仔细评估。

从开业筹备来比较

兑店肯定是最省力的,诸如执照申请等,都可吃“现成饭”。

而开店则不同,必须从零开始,从最初的人事规划、训练,到店面装潢、货物采购、营销宣传……每个环节都要自己把握、自己策划,实在麻烦又累人。但对创业者来说,与其吃“现成饭”,不如通过自己的努力,因为有了“十月怀胎”,才能享受“一朝分娩”时的喜悦。有时候,过程比结果更重要,因为创业的过程,就是总结经验教训、不断提升自己能力的过程。

从客源、投资和资金运用来比较

兑店的优势也较明显,因为原来的店肯定有自己的固定客源,不用投入太多的资金,且马上有现金收入供周转。

开店的话,最大的问题就是初始阶段的客源,需要时间来培养,而且还要投入,不光是开店所需资金的投入,更需要现金周转。所以,从这点看,开店又不占优势。

从其他方面比较

比如老店的债务、税务等财务问题,合同等法律问题,设备的质量问题……兑店的风险就大得多。所有这些,有时很难一目了然,一不小心,即陷入陷阱。

◎专家建议:既然创业,还是从头干起。

【租店还是买店】

租店注意事项

绝大多数的创业者的资金是有限的,所以租店是比较合理的选择。由于现在店铺比较紧俏,很多人向开发商预租店铺,但在预租时,

尤其要注意以下问题:

1、了解一下这个店铺是否符合商品房预售条件,开发商是否已经取得商品房预售许可证。

2、签订《商铺租赁合同》后,承租者和开发商应当在15天内持预租合同和其他相关材料向房地产交易中心办理预租合同登记备案。承租者必须懂得,开发商只有在预租店铺竣工并取得房产证后,方可与你订立预租店铺使用交接书,交付房屋。

3、房屋交付后,承租者应持已登记备案的预租合同及预租店铺使用交接书,到所在区县的房地产交易中心领取租赁合同登记备案证明。

买店注意事项

尽管买店铺创业的人较少,但还有人甘愿冒这个风险,所以提醒你也要注意4个问题:

1、选中的店铺是否能满足经营目标。比如:能够经营餐饮业的店铺价值就比其他类型的高,因为不是所有的店铺都能获得环保、工商、消防等政府部门同意的。

2、店面越宽越好,如果店铺的横窄而长度很深的话,其价值就大受影响。

3、要研究区域的商业气氛,因为社区商业的消费对象是所在地区的居民。一般说来,商业半径在250米至500米之内为核心圈,中小型店铺的最佳选择应当在核心商圈里。

4、店铺所处的路段也大有讲究。并不是道路越宽,经营的环境就越好。从目前的情况看,街面宽度小于16米的街道两旁的店铺,经营效果最好。

◎专家建议:能够在市场以出售形式换现的店铺,往往已经属于二流店铺,投资的时候应当慎之又慎。

位于商厦内部的分割店铺是店铺投资中风险因素最多的一种。因为位于商厦内部,会受到商厦管理者经营思想和经营水平的制约。即便要投资,也要选择临街或者尽量靠近出入口的铺位,以便形成商厦内部和外部左右逢源之势。

(摘自《慧聪网》)

创业真的很难吗?

只要你眼光独到,创业商机就在身边

兰西人何丽娟受白洋淀芦苇画、伊春树皮画、鄂伦春皮画画的启发,在兰西中国亚麻城叫响大江南北的时候,她用自己深厚的绘画功底把麻与艺术相结合,用3年多时间研究发明了麻粘贴画与亚麻粘贴画,并申请了“亚麻粘贴画”和“麻粘贴画”两项国家专利,成为亚麻绒粘贴画的创始人。2007年,何丽娟带着她的作品参加了哈洽会,麻绒画得到了中外外商的青睐,走向了国际市场。她注册成立了兰西凯旋麻制品有限公司,不久就迎来了丹东丰疆商贸有限公司1665幅、价值67.8万元的订单。

何丽娟创业成功,秘诀在哪儿?就在于她善于寻找身边的创业商机,善于利用商机。兰西最大的创业商机是亚麻产业,在一个个亚麻产业链条上孕育着创业岗位和致富新

路,只要细心琢磨,就会在长长的产业链里找到属于每个有心人的创业岗位,发麻财,圆你的富裕梦。

何丽娟寻找到了,抓住了,成功了。其实,只要留心寻找,你也会像何丽娟这样将自己的创业新剧演绎得非常精彩。

当然,创业难,难在哪里呢?难就难在思想观念上。很多失业人员或大学毕业生,因长期找不到满意的工作而赋闲家里,却不考虑从身边的小事做起,不注意抓住身边的创业商机。如果不过多考虑薪金多少、脏和累,岗位会有的,因为我们身边每天都有招工的信息,只要你在愿意闯的基础上去勇敢地创业。

创业商机就在身边,只要我们有一双慧眼,有信心和经营的技能,财富的目光就会将你关注!

(摘自《绥化日报》马文博/文)

盆满钵满并非遥不可及

两种选址法助你开店成功

影响专卖店选址的因素

影响专卖店选址的一个首要的因素,也是最为主要的因素就是产品类别。不同类别的产品,针对目标人群不同,专卖店选址要求也不一样。一般来讲,在市场上,目前有保健品、美容产品通过专卖店的形式在销售。对于上述产品,因其功能不同,针对人群也不一样,所以专卖店

的选址要求也不一样。如减肥美容品、功能性化妆品,主要针对时尚女性,选址一般考虑商业街和商业中心。但老年人的保健用品,一般考虑就在社区了。所以产品类别是影响专卖店选址的首要因素,也是根本因素。

影响专卖店选址的第二个因素就是目标人群及目标人群的活动规律。产品不同,目标消费人群不同,这

些人群因为年龄、性格、工作、居住等方面的原因,他们的社会活动规律是不一样的,而我们选址强调遵循一个原则——那就是将专卖店开在消费者的眼皮底下,所以专卖店必须跟着消费者活动规律走。

选址有道

上面介绍了专卖店选址的影响

因素和一些选址的原则,下面简单介绍2种常见的选址方法。

1.市调法。这是一种最为基本和最为客观的方法。通过在目标区域对目标人群的消费水平、消费习惯、消费周期和频率等方面进行调查,统计数据进行分析,根据分析结论总结开店的可能性。

2.追随法。首先,从专卖店类型看,门店销售型应该选择人流量较大的位置,而有销售人员支持的店面主要考虑形象的展示和人员交通的方便性,不用把人流量作为主要项目来考虑。

(摘自《商丘日报》卓然/文)

