

■创业百科I

开店创业,选铺不能错过的一线知情人

看电视剧有“剧透”,选商铺有“铺透”。“铺透”,就是甄别某一铺位优劣,不仅要懂学院派的理论,还要有实战经验和技巧。

【圈里的亲戚】
□可信指数:★★★★★
□技术指数:★★★★☆
□实用指数:★★★★☆
◎点评:相比别的渠道,亲戚是最不容易骗你的人。

■样本:找个商铺开店,一定要有明白人带。圈里亲戚卖的商品不一定和你的一样,但是你可以从纵向了解到经营商铺的经验。

王彦斌两个月前已经从义乌拿到了小饰品的进货渠道,目前正在沈阳考察市场,准备找个合适的店铺就开张。王彦斌有个亲戚,在铁西新区北四马路附近开内衣店已有3年了,虽然做的产品不同,还是给王彦斌提出了很多靠谱的建议。

首先分析了商业业态。这个亲戚的内衣店开在一处封闭小区的裙楼中,据她分析,周围尚未形成成熟的市场,用俗话来讲就是“都是路过,没有人逛”,所以,附近的商业业态以社区商业为主——洗衣店、小超市、家电维修、中介、发廊,所以,她的内衣店可以在此地“立住”,具体地,她建议王彦斌,在社区商业带里做小饰品店,一定要选准商品种类,

■创业点子I

家居饰品店:利润达 300%

家居装饰品店比较适合对时尚元素敏感的创业者,当然,这个要求对二三线市场的创业者可以适当降低,但总的来说,这个项目虽然具有广阔的市场前景,但它不像服装店、理发店那样日常化,每一位顾客的需求,都建立在小店独特的规划之上。如何把握货源优势提升利润空间,如何精细化操作控制成本,如何利用有限的资金创造理想的价值,是一门需要深入研究的课题。

【市场分析】
家居饰品是“软装饰”的核心元素,随着目前消费者轻装修重装饰的消费转移,开家居饰品店必定能迎合市场的需求。

【选址经验】
对于家居饰品店而言,选址应最大限度地接触到有效客户。

1、选址方向:资金充裕求规模发展的投资者可以考虑进驻步行街、商场或在大型超市附近开店,面积可在40—60平方米之间,租金尽量控制在5000—7000元以内,3个月一付;而小本创业者则可选择在大型社区、大学附近或二三级街道旁,面积为5—30平方米之间,租金不超过3000元。由于消费者购买家居饰品通常是在硬装修接近尾声时才着手,因此小店最好能临近家具店、窗帘店、工艺品市场,切忌与建材市场为邻。

2、实地考察:初步确定门面后还须进一步考察。可以选择该地段一家工艺品店进行重点观察,切取其营业一天当中的3个时间段,计算经过该

产品应以实用为主,她举个例子,发带、皮套、头卡子,是下楼就能买的东西,所以可以卖,那些纯装饰、昂贵而没有实用用途的东西,在这肯定卖不动。“卖个两块钱一打的皮套,用去太原街吗?”这个亲戚说,不要怕便宜东西不赚钱,做渠道的人都知道,单价一角钱的商品,做好了,也赚大钱。

其次,内衣店有季节性,一般来说,每年10月开始,到第二年春节是内衣销售的旺季。这个亲戚私下透露,她的店,淡季时每个月只能赚到2000多元,旺季的时候能翻几倍。2000元对于内衣的进货成本来说就已经很大了,所以,没有充足的资金链,在淡季的6个月里是很难熬的。

由此,王彦斌放弃了在那里开小饰品店的计划:第一,资金链不足,第二,消费量有限。也就是说,小饰品在社区消费中弹性需求很大,也就是“可有可无”。

【环卫工人】
□可信指数:★★★★★
□技术指数:☆☆☆☆☆
□实用指数:★★★★★
◎点评:环卫工人跟你素不相识,但他没有必要骗你,所以可信度非常高。环卫工人一般对经营店铺没什么技术可言的,所以,技术指数为0。但是,环卫工人是对一条街最熟悉的人,所以,你要是学会询问,便能问出实用的信息。

■样本:张兵想开一家皮包店,找商铺找了一个多月了,由于它是初级投资者,所以,进商场或者买新楼盘的门市都承受不起,于是,他就只能瞄准最复杂的出兑圈了。

一日,他来到热闹路附近,看到一家很小的店铺贴牌出兑。进门一聊,很是惊喜,店铺40平方米,4万多就能兑下来,还含4个月的房租,房租每个月2500元,这已经很便宜了。这条街上客流很好,附近也有同类店铺在做。张兵暗自决定兑下这家店。

出门打车时,正巧一个环卫工人经过,他顺口一问,“大哥,那家店铺咋样?”环卫工人顺着张兵指的方向说:“他家啊?总往外兑,这两年什么店都开过,这家店开业也不到3个月呢。之前一家店,最惨的一个月就卖了200块钱……”张兵打车之后,再也没有回过头。

【上游资源】
□可信程度:★★★★☆
□技术指数:★★★★☆
□实用指数:★★★★★
◎点评:上游资源不会给你讲得太细,而且他有自己的利益诉求,所以要有选择地听。对于新入行的人来说,上游资源如果愿意给你建议是一件可贵的事儿,技术上参考余地很大。

■样本:上游资源最常见的就是你的上一级批发商或者厂商。开店铺,一定

会有稳定的上货渠道,虽然他不指你一家家卖,但多少还算有些利益关联,你卖得好,他也受益。

林胜春有4年的网店经验,而且他的生意非常好。但最近受到淘宝网“直通车”计划的冲击,他只好通过实体店,找寻机会。林胜春准备开一家鞋店,在选铺之前,他来到沈阳一些鞋类批发的市场,准备寻找一些本地的货源。

林胜春在考察过程中发现,沈阳的地产鞋的生产、营销能力超过他的预想,他想到了几年前报纸上就报道过,沈阳的地产鞋对东北的辐射能力是最大的。但是,他走访的几家,都在问他在哪开,有些区域允许他开,有些区域则是禁止的。“看来,沈阳地产鞋的布局还是很讲究的。”林胜春认为,厂商为了保护一些大分销商的利益,才限制零散经销商在同一区域竞争。其实,这对小经销商也是一种保护,免得做无谓的竞争。最后,林胜春根据各路厂商的限制,绘制了一份“竞争程度的分布图”,他准备避开竞争,结合自己的实力去选定开店区域。

【摘自《时代商报》】
【编后】
编完本文,小编不禁感慨“创业路上有门道,条条小道通财富”。是啊,选一个好的商铺,对创业成功与否确实具有极其重要的意义。希望本文能对那些打算通过开铺致富的创业者有所启示或裨益。



策略,即每月保持3万元的店面饰品总量,每个月平均进1万元的货。

4、进货周期与清仓兼顾
创业者在创业初期,为了保证产品更新快,一般为一周进一次货。家居饰品因种类繁多,消费者喜好有别,容易造成部分商品压货的情况,为了迅速回笼资金,必须2—3周做一次清仓处理;另外,店主应多了解附近楼盘的接房情况,从业主全面接房后的第三个月开始,是软装消费的时期,店主应加大普通家居饰品的采购量,力求价格与款式之间的平衡。一般每年有2次这样的机遇,可能大力提高小店的销售额。

◎案例:广州的梁先生于东华小区交房前,在小区外开了一家家居饰品

店。由于进场时周边的闲置店面正在优惠招商,梁先生小店的租金仅1500元/月,因此小店产品售价自然能低于市场价。该店主主攻普通家居饰品,如抱枕、枕套、装饰灯、地毯,再搭配一些流行的装饰画、花、墙贴等,正迎合了刚刚装修好的顾客的软装需求。梁先生小店的销售额维持在每月2万元左右,除去成本,净赚8000元。而该小区楼盘是分期交房,整个交房期拉通后有一年半,便促成了梁先生相对稳定的销售额。之后,他重新装修的店面,在普通装饰品的基础上,加大了高档装饰品的配置,此类产品很难被单次大量购买,但单件利润高,只要能迎合一部分高端消费者,小店亦能持续经营。

【摘自《城乡致富》张雁彦/文】

如何把创业点子变成金子?

30年前,美国人弗雷德·史密斯凭着一个想法——隔夜传递,被风险投资家看中,创办了“联邦快递”。如今,“联邦快递”已是全球最大的快递运输公司,在全球211个国家和地区开展业务。当许多人还在为没资金、没技术而大伤脑筋时,有那么一群梦想家,凭着敏锐的市场嗅觉和新奇的商业创意,从普通创业者摇身变成了日进斗金的创业家:第一个搜索引擎网站Yahoo、第一个拍卖网站e-bay……这些“概念点子”最终变成金子,让越来越多的创业者意识到,一个一闪即逝的灵感,也能成为梦开始的地方。

何谓概念创业

概念创业又叫点子创业,顾名思义就是凭借创意、点子、想法创业。当然,这些创业概念必须标新立异,至少在打算进入的行业或领域是个创举,只有这样,才能抢占市场先机,才能吸引风险投资商的眼球。同时,这些超常规的想法还必须具有可操作性,而非天方夜谭。概念创业适合本身没有很多资源的创业者,需要通过独特的创意来获得各种资源,包括资金、人才等。

概念创业有哪些类型

异想天开型

◎案例:法国人贝利用自己独特的想法改变了旧报纸的命运。在贝利看来,每个人对自己的生日都很敏感,希望收到特别的礼物,而鲜花、蛋糕等传统礼物,由于其短暂性和普遍性,无法很好地体现生日的特殊性。于是,他创立了一家“历史报纸档案公司”,把旧报纸当成礼品,出售给生日日期与报纸出版日期相同者。从表面上看,贝利卖的只是一个“日子”,但却抓住了人们追求个性化的心理,同时也抓住了独特的商机。如今,贝利每年可卖出25万份旧报纸。

问题解决型

◎案例:马利特目前从事消毒牛奶瓶生意,他的创业灵感来自一次郊游。马利特夫妇带孩子出游,给孩子喂食时发现没带奶瓶。他们从附近商店买了一只奶瓶,却无法对奶瓶进行消毒,制造消毒奶瓶的念头由此闪现。经过艰难的研发,马利特于2000年推出一种可回收的消毒奶瓶。产品一上市便大受欢迎,仅英国和美国两地,年销售量就超过400万个。

异业复制型

◎案例:马化腾原本只是一个“超级网虫”,如今却拥有了一家注册用户超过两亿的网络服务公司,如此巨大的转变只是源于突发奇

想:在网上“寻呼”朋友。这就是如今最流行的通讯方式——QQ,它的功能就如日常生活中的寻呼机,但以网络为载体,使用起来更方便,而且可漫游全球各地,因此被形象地称为“网络寻呼机”。一个“拷贝”过来的想法,改变了上亿人的沟通习惯,引领了一种新的网络文化,更创造了一种新的营利模式。

国外移植型

◎案例:广州东利行公司与腾讯公司签署了为期7年的QQ形象标志有偿使用协议,当时许多人都怀疑,一只带着红领巾的小企鹅能带来多大的利润?“东利行”总经理贺志军却从美国迪斯尼公司的成功中看出了商机:QQ的注册用户超过8600万,用户以年轻人为主,他们对时尚产品的购买力极强。于是,“东利行”提出“Q人类Q生活”的卡通时尚生活概念,开发



漫画、精品玩具、手表、服饰、包袋等10大类约1000种带QQ企鹅标志的产品,并在全国各地开设了100多家连锁店。

点子如何成为金矿

一个点子就能造就一个企业,概念创业有时的确有着四两拨千斤的神奇作用。但成百上千的想法,难以计数的灵感,就像沙子一样,创业者如何才能从中淘出金子般的创业设想?对此,作为“过来人”,伟毅软件公司总经理胡利伟指出,要把概念变为金矿,必须要经过2个重要步骤:

一、严谨分析。创业者应对创业点子进行冷静而细致的分析,了解清楚自己的创意是否独具匠心,有没有强大的市场需求,是否具有可操作性,在推行过程中有无防止“克隆”的保护措施……在此基础上确定最有发展前途和风险相对较小的创业方案。

二、多方咨询。任何梦想的实现都需要实实在在的 implementation,并且需要依靠许多外部条件。因此,概念创业者行动前最好多听听各方面的意见和建议,如成功的创业者、风险投资家、创业咨询机构等,他们提供的宝贵经验和专业指导,往往能起到点石成金的作用。

【摘自《天下商机网》】

■创业黑洞I



加盟开店 她差点陷没于陷阱

28岁的郑小姐是浙江慈溪一家服装公司的员工,入行好几年,对服装市场比较熟悉。头脑活络的她一直想开一家自己的公司。3年前,她将这一想法付诸行动,开始四处找寻品牌服饰,欲以加盟的形式开店创业。

创业当上加盟商

通过网络搜索,郑小姐发现福建的一家公司正在寻求加盟商,于是电话联系了该公司的浙江总代理叶某。郑小姐按与对方约定的时间亲自到该品牌设在杭州的浙江总代理处考察。看过服装的款式、面料、价格、加盟方式后,她与浙江总代理订下了加

盟合同。郑小姐当时一门心思只关注利润如何,根本没有想到审查合同,拿过对方提供的格式合同就下笔签了字。

平地冒出竞争对手

装修、收货忙碌了10多天,郑小姐的服饰店终于开张。刚开业那段时间,店里的生意还可以,但大半年过后,销售额却每况愈下,叶某便以郑小姐销售未达到要求为由,停止了供货。

郑小姐也为生意变得不好做和叶某的此举感到疑惑,经四处打听,得知早在两个月前,叶某就开始向慈

溪周巷的一家裤行供货,导致裤行与她的服饰店形成竞争关系,而且该裤行的价格比她店里还低,直接威胁到她加盟店的销售情况。

总代理居然未注册

郑小姐认为叶某不守信用,她记得当初叶某在介绍加盟条件时曾说过,总公司承诺对加盟店实行商圈保护,即除地级市以上的区域,公司保证加盟店的独家经营权。与之交涉,叶某却拿出之前签订的加盟协议,告诉郑小姐,协议里并没有“独家经营权”的字样,郑小姐的加盟店开在慈溪市区内,而裤行在周巷,属慈溪市

外,两家店相互之间没什么影响。

郑小姐不能接受叶某的解释,便找到福建的总公司。双方交涉了很久,总公司答复亦含糊其词,问题没能解决。于是,郑小姐将叶某告上法庭,称对方合同期间单方面违约,给她造成巨大损失,要求对方退还保证金和营业道具费,赔偿一万元。但起诉不久,郑小姐通过工商部门查询得知,该公司的浙江总代理竟然还未经工商部门注册,叶某当时无权代表该公司对外签订加盟合同。郑小姐当即改变诉讼请求,要求法院确定他们当初签订的加盟协议无效,对方退还保证金和营业道具费。

此案经慈溪法院审理,最终判决协议无效,叶某退还1.3万元的信誉保证金和营业道具费。

★提醒:

特许加盟经营作为一种现代企业组织形式和经营方式,近些年在国内发展迅猛。而我国现行法律对这一领域的规定较为狭窄,还无法全面处理此类纠纷。有加盟意向的投资者需注意几点,避免利益受损:

1、选择加盟要慎重,下决定前最好先审核上级代理商的工商登记或者代理人的授权委托书,确定对方有授权。2、决定加盟要签合同。因为加盟合同大都是代理商提供的格式合同,投资者可以要求条款尽量明确化,坚持将代理商的口头许诺列入合同。3、合同条款要仔细审查,其中重点在加盟的退换货制度、单方义务、销售区域等条款,如果发现代理商在合同中赋予其单方解约的权利,要提出异议,要求权利对等。

【摘自《致富时代》良子/文】