

■创业黑洞 I

创业者赚钱心切 须警惕 10 大陷阱

如今自主创业者越来越多,但很多创业者都显得尤为激进,为着急赚钱往往陷入一些致富陷阱。为提醒广大创业者,本文为大家列举出 10 大陷阱。

No1 免费供种

近年来,不断有“免费供种”的广告见诸报端,当你去电去信联系后,他们不是要邮寄包装费,就是要技术合作费或是合同公正费。当你把把钱寄去后,有的要么寄来一些所谓的种子,有的甚至音讯全无。骗子们正是打着“免费供种”的招牌,误导诱骗创业者购买。要知道,天下没有免费的午餐,天上也不会掉下馅饼来。

No2 高价回收

许多人打着 xxx 药材研究所、xx 药材市场的招牌,销售种子种苗和一些价格下滑的品种。骗子在广告中肆意吹嘘,声称是国家规定发展的紧缺药材,并且广告故意给人一个模糊不清的概念,说每亩产值多少万,等等,那些不懂药材行情又致富心切的人不禁为之怦然心动。还有将一些对环境及栽培技术有较严格要求的品种,一律说成南北皆宜,易管理,并且打着“高价回收”等幌子,骗人上当。

No3 来料加工

一些人以支付高回报的加工费及回收产品为诱饵,以达到收取加工管理费、骗取押金的目的。广告称只要交保证金,就可免费领料组装、回收产品,让你获取丰厚的组装费。

■创业百科 I

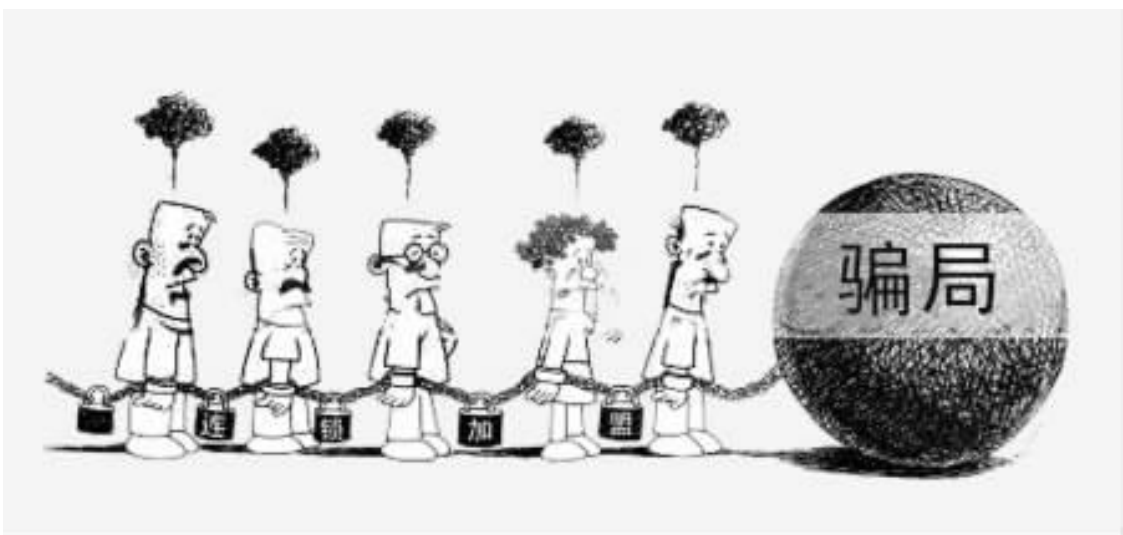
600 平方米的超市为何不赚钱? 做人社区“沃尔玛”!

刘光辉,40 岁,2010 年初投资 50 万元开了一个 600 平方米的超市,其中房租 20 万元/年。刘光辉将 300 平方米做了超市自营,剩下 300 平方米做了一个小型农贸市场,以转租的形式租给了一些小业户。门前的黄金地段以 4 万元/年的价格租给了一个水果店老板。目前的情况是除了这个水果摊位盈利外,其他摊位一概不挣钱。转租他的摊位的业户自夏天开始先后离开了这里,这些业户的租期到 10 月份,那么就意味着 10 月份后,他得新招一些业户以减轻租金压力。

【实地考察】

位置不错,但进店客流很小

这个超市处在沈阳东北日杂市场大商圈里,处在一级马路上,门口车水马龙,不愁客流。专家认为这符合在商圈半径 1.5 公里的黄金地段上。这个商圈里小型超市不少,但是大型超市却没有,因此这个中等规模的超市还是弥补了一个业态的不足。目前这个商圈里的人主要以来往客商和打工者居多,因此消费不高,以快速消费品为主。从商圈、业态看来,这个超市是应该赚钱的。不过,专家经过仔细考察,发现了很多



当你交付保证金,领料组装完产品送交时,广告主常以组装不合格为由拒收,目的是骗你几千元的保证金。

No4 联营办厂

有些“厂家”在报刊刊登所谓免费供料,寻求联营加工手套或服装的广告,称只要购买他们的加工机械,交押金后免费领料加工,厂方负责回收,你就可获得高额的加工费。结果并非如此——当你购买他们的机械,交押金领料加工完产品送交时,厂方也会以不合格拒收,或厂家搬到异地他乡,不知去向。这些寻求联营加工的广告,目的是出售他们的劣质机械和骗取押金,使你血本无归。

No5 藏品回收

有些广告主大吹收藏古钱币等物可致富,照他们的资料收藏古钱

币,可收到许多枚价值几百元至几万元的研钱,再送到古钱币交易市场出售,你就能成为富翁。这是一个铺满鲜花的陷阱——广告主打着“长期收购古钱、像章纸币、硬币等”幌子,只不过是吸引你花高价去购买他的有关资料。

No6 特种养殖

许多不法广告商利用农民信息不灵和致富心切等心理,以签合同、法律公证、保证回收为幌子,将一些当前尚未形成市场的动物品种四处倾销,然后利用特种动物长大到繁殖的时间差、价格差,短时间内加大放种量,压缩回收数目,见时机成熟便携款潜逃,使合同变为废纸。更甚者在售种时极不负责任,例如,把牛蛙当美蛙出售,或者把商品蛙当成种蛙出售,等等。

No7 转让“专利”

一些骗子打着所谓的“技术转让、收取技术转让费”的幌子,专门提供一些不成熟、虚假、无实用价值的技术,并称已获专利,专利号为 xx。例如,有些企业或个人从广告商那里购买某洗衣粉专利进行生产,可生产的产品始终无法达到广告宣传的标准。事后向专利局查询,才发现所谓的专利是子虚乌有。

No8 夸大事实

有的广告为了盈利,夸大事实,光说优点,不提缺点,还时常打着“高科技”、“进口”、“最新品种”等幌子迷惑人。利用农民求新求高产的心理,出售一些未经审(认)的农作物品种,其所谓的“超高产”、“新特优”都是售种者自定的“名牌”。

No9 挂羊头卖狗肉

现在,各种售种广告可谓五花八门,其中不乏坑人钱财、挂羊头卖

狗肉者,一些本来很平常或已被淘汰的种子到了那些所谓的“良种公司”、“研究所”广告中,便被吹嘘成是最新最好的良种。例如曾经炒得较火的“人参果”,只不过是 90 年代初期的香艳梨罢了。

No10 致富机械

近年来,许多形形色色的致富机械和项目在广告上频频出现,这些供应单位全都承担着生产工艺、配方技术转让、人员操作培训的“重任”,有的还提供市场营销方案、设立分厂使用商标的手续……真可谓服务到家。不可否认,有些是正规厂家推销,然而鱼目混珠、大吹其性能者也不乏其人,这要求创业者要睁大眼睛,从实际出发,慎重考察,切不可盲目跟从,以免落入陷阱。

(摘自《天下商机网》)

编后语

自今年 7 月份以来,小编几乎每周会在“财富情报文摘”的 B3 版里向广大读者推出一个栏目——创业黑洞,该栏目所收文章多以创业者在创业过程中已经遭遇或者可能遭遇的黑洞、陷阱为主。在以后的 B3 版里,小编依然会搜罗一些类似文章以飨读者,旨在进一步提醒、告诫创业者和准创业者们:创业途中须步步小心,切莫大意失荆州,否则遗憾绵绵甚至抱憾终身。

■创业点子 I

美甲店成就创业梦想 减压型消费 大有“钱”途

“自己做老板”是许多深圳人的理想,而开一间小店,是很多怀揣老板梦的上班族喜欢盘算的起步方式。明红在安柏丽晶小区开了一家指妍美甲店,这个一年多以前还在深圳某公司担任公司文员的“70 后”终于实现了自己的老板梦。

开店之前要想明白几个问题

有一份属于自己的“一亩三分地”,是明红心里酝酿已久的想法。一个门面不到 30 平方米的小店,一年的投入花费了 10 多万,在创业之初,明红没有想到开店如此麻烦。明红坦言,有“老板梦”的深圳人在开店之前一定要想清楚,是否能耗得起时间去培育市场?是否不畏惧资金的继续投入?是否真正懂得?是否有做生意的运气?如果答案都是,那么,开一间小店能很快实现你的老板梦。到底应该怎样开小店呢?明红介绍,开店最怕入错行,“干什么”是创业者首当其冲要解决的问题。选择“美甲”作为自己的创业方向,明红当初很是下了一番功夫。明红告诉记者,当时她身边就有朋友在做美甲行业,“而且我自己平时也做这方面的护理,所以对这个行业当有一些了解。”但要下定决心干这行,还是需要细细调查。

选址不只看车流更要看人气

定下了方向,接下来的选址也很关键。“选址一定要考察全面!”在选址问题上,明红颇有感触,笑言自己是反面教材,“当初很用心,对周边进行了反复地考察,觉得这里既临街,周围还多是高档社区……可是开起来才发现问题——这条路看起来繁华,可是都是车流,没有人流。”

如何才能吸引顾客,是所有新开张店面的头等大事。明红坦言,她的店面开张后,“顾客没有想像的多”。为了吸引顾客,她想了不少办法:“我们安柏丽晶附近白领、中高端收入人士比较多,我就派店员在附近发传单;深茂大厦地下的餐饮区聚集有很多白领女性,我就在那里发放代金券;还和一些美容店做过联谊”。

美甲或成减压消费的主流

“现在的美甲市场会在不久的将来成为减压性消费的主流。”明红认为美甲行业的发展趋势也会类似。“美甲和美容都属于减压型消费,现在生活节奏紧张,减压型消费将大有前途。”明红举了一个例子,“比如说美容,大家都希望做一个 SPA,希望有一个清静安宁的环境,美甲也是一样的。”

对于未来的美甲市场,明红很乐观,她经过市场调查后认为,三五年之内,美甲市场会逐步走向规范和成熟,中高档的美甲连锁店有望成为市场风向标,开一家美甲店是一个不错的创业路子。

(摘自《深圳商报》)



不舒服,且给人货物不全、价格偏高的感觉。水果店生意倒是很好,但是人们往往买完水果就走,并不买别的东西。

专家表示,布局往往是影响一个超市生意好坏的决定因素,首先得给人信步漫游,自由的感觉,这么逼仄的设计,让人实在无心逛下去。

【营销药方】

1、做个社区型的“沃尔玛”

专家给刘先生的建议就是做个社区型的“沃尔玛”。首先做一个调查,搞清楚什么东西卖得快,都有哪些人来这里买东西。拿到一个真正详实的数据,了解这个区域的需求,以此作为会员制的基础。掌握了这些资料后,就可以直接与采购商联系,用最低的价格进货。除了这个,还要突出产品特色,开辟货源,争取卖一些真正的绿色食品,这样让社区会员容易记住这个店的特色。然后开展送货服务,即使 2 个鸡蛋、几根葱也要给送,唯有这样才能凸显服务的价值,赢得社区客户的忠诚度。

经营上的问题。在店里半天时间,也就进来 10 个人左右消费,而且买的商品都是小东西,根本就没什么利润;至于农贸市场这边,更没人光临,有很多业户已经撤了,让这个 600 平方米的空间显得更加冷清。

【问题诊断】

1、为什么客流量小?

这个超市刚开始用了一些低价策略来吸引客人,生意还相当红火,外边鸡蛋卖 3.1 元/斤,这里就卖 2.9 元/斤,客人都排着长队来买,也带动了其他商品消费。但是随着促销的减少,客流也随之下来了。

专家认为,这样的中等超市论规模比不过那些大型连锁超市,论方便不如便利店,所以在营销上一定得有特色,否则不会吸引很多客人的。既然如此,首先就得将低价策略进行到底,再将服务做透,如果能跃出小商圈做一些送货服务就好了。在这种大超市和便利店夹击的情况下,惟有凸显服务魅力才有生存之路。

2、为什么转租业户都走了?

刘先生借鉴了一些大型超市的经营方式,将房子的一半转租给了一些小业主。当初招商的时候,他凭借着租金低和这个地区唯一农贸市场的独特性招来了很多业户。但是到了夏天生意就不好了,因为竞争不过马路边的菜摊。现在只剩下杂粮和海鲜摊能活下去,这样也直接导致新一轮招租的困难。

3、为什么 600 平方米看起来像 100 平方米?

这个超市的门口出租给了一个水果店老板,这样导致的直接后果就是外边的人路过,感觉这个 600 平方米的超市顶多也就 100 多平方米,门口给人拥挤的感觉,让人感觉

空手套白狼:零资金创业的两种方法

现在没有资金又想创业的人比较多,结合笔者多年来空手套白狼的经验,为广大创业者提供两套方法,供大家参考。

【方法一】

1.选一个好的产品项目

这是一个事关成败的关键问题。很多人搞不清楚什么才是好产品,以为一些市场畅销的知名品牌才是好产品、好项目,其实这些并不是本方案中理想的产品,如果没有认识到这一点,那么趁早不要做了,还是上班打工去吧。特别声明:本文中的好产品是指不知名的、本地市场还没有的、有潜在的持续的市场前景而尚不为大多数人所知的新产品。最好是一些软件类、网络类虚拟产品,因为此类产品不需要实物,容易操作。一般新产品的市场都有开发新市场的强烈需求,由于企业及产品不太出名,市场推广难度大,因此对经销代

理商的条件要求不会太高,这就是机会。如果是知名品牌产品,你没有资金实力想都不要想,还会有你做的吗?

2.先做业务代表

选好产品以后就可以联系厂家要求做本地的业务代表,这是一个必须要经历的为期 2—3 个月的关键步骤。理由是:新产品厂家有开拓新市场的强烈愿望,但不是说就会不考虑风险先给你发货,特别是资金及费用有限、不能对双方信誉做实地考察又没有担保的情况下。

准备好一份市场开拓计划书,有重点即可,当然要附上自己详细的个人简历(当作一次面试应聘来准备就好)、薪酬要求(最好主动提出不要薪酬只要业务提成,这样成功的可能性高得多)。因为你的理想是做代理自己创业,而不是做业务代表来打工挣钱的,这样也为你以后独立做代理打下了诚

信自立的基础)。记住了,这一步不成功就前功尽弃了!

接下来就简单多了:要求厂家提供一份委托书,签订一份书面协议,规定好双方权利义务,提成、支付时间及方式、违约责任、产品相关资料等,接下来就该你大显身手了。

搞定厂家一方以后,下来就是如何寻目标用户了,这里情况就比较复杂一些——厂家一般是要求款到发货的,而用户一般又要求货到付款,如果是经销商往往只接受赊销。这里显然存在比较大的矛盾,解决得不好你这个业务代表就白做了。所以上面建议选择软件类、虚拟类产品就是这个原因,因为软件类、虚拟类产品发货时间快,甚至可以先发货再付款,具体就要你自己跟厂家争取了。

对于要求货到付款的,可采取以下两种办法解决:

一、预付款(理想情况):风险最低,收益最快。这样的用户很难找,对你个人能力考验最大,往往要你使出浑身解数、动用一切关系才能达到。但也有聪明的做法,比如现在流行的特许加盟费、特约经销、购买消费储值的方式都属于这一类。当然如果你足够聪明,肯定会有你的一套办法。

二、个人借款(包括贷款):有一定风险,但是一种常用的方式。在这一种情况下一定不能做赊销,首选的理想用户应该是集团用户、愿意加盟或现款现货的经销商(不多但有一部分,关键是你做工作);一个交易周期从厂家提货开始约 15 天以内就可以完成了,这样一次交易金额大约几千元到数万元,风险并不大。

当然,为了防范风险,可以要求用户预付 20%左右的定金(如果金额不大则没有必要坚持,以免搞得不开快

影响合作),签订一个简单的订单(供货合同);约定货到付款,这样就基本没有什么风险了。

【方法二】

网上开店

大家都知道,网上开店最麻烦的就是找不到好的进货渠道,或者进的货卖不出去。但实际不用花一分钱同样可以进货,而且可以进很多货,而且不用担心货卖不出去。现在就告诉一个让你轻轻松松赚四五块钱钱的方法。

首先你要到网去注册一个网店,然后你就到易趣、当当这样的购物网站,去逛逛、看看什么产品热销,比较好卖,然后就把这个产品的详细情况、产品图片等放到你网店上去。比如,你在当当看到一本书,觉得可以放到你的网站上卖,当有人在你的店上买这本书时,你就到当当网去买这本书,在送货地址

上填上在你网店购买此书的顾客的地址。简单说,就是你把其他购物网的货拿到你的店里来卖。你可以不花一分钱,轻松地赚到一、二元的差价。

这只是基本原理,实际上还有很多技巧,让你照此原理,赚更多的钱。如果网店的价格太高,自然产品卖不出去,为了让你的产品卖得更多,你原价在你的网店销售产品,比如你在易趣看到的一块表,价格是 100 元,你在你网店上就以 100 元的价格销售,即使这样你还是有钱可以赚。为什么呢?首先这些购物网站经常搞活动,比如购物“满 100 元返 20 元现金、赠送礼金券”等等;你的采购量越大,获得的现金返还的机会便越多,这样一个时段下来,光靠这些,你都可以赚几千元。另外一些购物网站还有规定,当购物量达到一定量后,就免邮费,这样你又可以赚一笔了。

(摘自《中国管理在线》)