

■创业黑洞 I

网上连锁加盟:投资几乎全打水漂

饰品加盟、餐饮加盟、美容加盟、化妆品加盟……在网上随意打开某搜索引擎,键入“连锁加盟”四个字,就会出现数十万条搜索结果。今年3月份,正是网上某工艺品连锁经营“投入1万,年赚10万”的创业神话,让太原市民刘心(化名)躊躇满志地投资3万多元。三个月过去了,现实无情地击碎了她的创业梦。

投资几乎全打水漂

2010年3月,刘心在网上看到一则加盟广告,称加盟某品牌的工艺品店“投入1万,年赚10万!”“广告后面附了一个加盟意向表,让填写个人详细信息,刘心说,“在网页上还能看到其部分产品,以及其他城市连锁加盟店的图片,一切都显得非常正规。”

由于是第一次搞加盟,刘心认为“靠棵大树好赚钱”,加盟连锁店自己可以更省心。为此她特意去广州考察了一番。总部工作人员一番话彻底打消了她的疑虑:“您放心吧,保您一年净赚10万,加盟我们品牌的,没有失败的先例!”

下岗在家的她东拼西凑借来1万元,在省城某大学附近租了一间房子作为加盟店面,并和总公司签了加盟合同。加盟店的货物由总公司统一提供,专卖店布局也根据公司提供的图样统一装修,除了加盟费1万元外,刘心在租门面房、装修店面等方面,前前后后共花了3万余元。日子一天

天过去,刘心却发现光顾小店的客人日渐减少,不甘心的她又去市场上进行调查,随后发现,自己卖的这些工艺品小饰品,在街头地摊上很常见,而且地摊的零售价比她的批发价还要便宜!看着货品一天天堆积下来,无奈的她只好采取打折的方法吸引顾客。

三个月过后的刘心感到进退两难:如果此时退出,前期投入的3万多元肯定泡汤了,但如果继续干下去,什么时候能打开局面,她自己都没有信心。短短三个多月,现实就无情地击碎了刘心的创业梦。

模式几乎一个面孔

“连锁加盟在近几年的发展速度非常迅猛,在省工商局注册最多的主要有汽车、药店、美容院、网吧等。”省工商局企业处处长,一边在其电脑上查询注册的连锁加盟企业名单,一边对记者介绍说。

连锁加盟最成功的范例,当属肯德基、麦当劳这类洋快餐,也正是这种成功的经营模式,促使许多人开始效仿起来,于是种种以连锁为名的各种店面如雨后春笋般出现在闹市区的黄金地段,连锁模式就此风生水起。

“事实上,传统的连锁加盟,其理性成分还是很大的。现在最难监管、存在问题也比较严重的就是通过网络宣传的这种连锁加盟,其最大的特点就是内容时尚、消费群时尚。”杜处

长告诉记者,这种时尚加盟有两种样式:一是内容比较时尚,诸如冰淇淋吧、十字绣等;二是服务形式或者适宜投资的人群比较时尚,大多是初次创业的年轻人。但是时尚的东西往往只是风靡一时,流行势头一过,投资者的创业就有可能受到重创。

杜处长还表示,连锁加盟就像一把“双刃剑”,在“背靠大树”的同时,加盟者不仅会在发展模式 and 货品渠道等方面受制于人,还可能上当受骗,落入一些不法分子铺设的加盟陷阱。

争议几乎没完没了

在连锁加盟这种商业模式中,究竟是加盟者从企业的品牌中受益,还是企业依靠加盟店扩大了知名度。对于这个问题,许多加盟商认为像“鸡”和“蛋”的争论,永远也说不清。

但不可否认的是,随着这种商业模式快速兴起,虽然连锁加盟企业无以数计,但像麦当劳、肯德基那样拥有很强的品牌知名度、诚信度,真正受到消费者认同的连锁加盟企业却寥寥无几。大多数新兴的连锁企业对宣传和包装的注意力,远远高于对产品质量的关注。

“承诺的技术培训,其实就一天时间——上午教我们炸鸡翅、薯条,下午教冰淇淋制作,没感到有一点技术含量。”曾经加盟某国内快餐连锁的张先生深有感触,“现在想起来,那家公司实际上就是靠不断地发展连

锁加盟店提高自己的名气,扩大它的市场占有率。”

据国家商务部最近公布的一项调查显示,目前在中国2000多个特许体系中涉及50个行业和业态。而此统计数据清楚地表明,在某个特定的行业,其特许经营的同质化现象很严重。

台湾某咖啡企业山西代理商何先生认为,一个成功的连锁加盟投资项目,必须具备两个门槛:资金门槛和技术门槛,“极低的加盟费对加盟者来说无法构成资金门槛,而技术门槛更是无从谈起,因此,导致市面上出现大量的同类经营,过度竞争造成市场份额被大量‘稀释’,无法盈利或者倒闭当然无法避免。”

标榜几乎都是设套

“连锁加盟业可能正在酝酿一个大泡沫!”面对愈演愈烈的“连锁加盟”大战,山西省高级管理咨询师谢芳女士一针见血地指出,部分连锁加盟商可能在借助投资者的心理,在玩一个圈钱游戏,加盟者在这样毫无心理防备的情况下,投入财力和人力,最终可能完全血本无归。

来自商务部的不完全统计显示,近年来连锁经营投资失败的已经占到了近40%,而且这个数据还在逐年扩大。而连锁经营失败一方面是特许产品或行业缺少竞争力,更重要的是加盟者缺少市场调查,投资比较盲目,加盟后经营上没有科学性和必要

的营销手段。

“天上永远不会掉馅饼”

多年前,克拉克从麦当劳兄弟手里买下那个生意不错的快餐厅。随后,克拉克向更多人出售了麦当劳餐厅的特许经营权。这一举动,造就了麦当劳从一个小小的快餐厅,发展成为遍及全球的餐饮帝国这样的奇迹。

对于许多不熟悉开店之道刚下海经商的人来说,麦当劳的故事也成为他们所期望的目标,凭特许商固有的品牌、经营模式和成功运作经验来做生意,圆自己当老板的梦。“圆梦固然重要,但必须带着理智和冷静,天上永远不会掉馅饼。”谢女士这样说。

(摘自《潮州网》)

编者

连锁加盟,这个如今最热门的商业模式,在竞争日益激烈的市场中,以“一分钟狂赚100万”、“遍地黄金等你拿”等极富煽动性的宣传,在城市中接二连三地“攻城略地”,它究竟是在传递科学的经营模式,还是在制造美丽的泡沫?抑或是一场隐藏的圈钱游戏?



■创业百科 I

个人网上创业会遇到哪些困难?

【融资难】

1、没有能力写商业计划书,vc(风险投资公司简称)公司不理你。在你寻找资金的时候,每个投资方都需要你有比较细致的商业计划书,而这个计划书里包括:投入成本、成长潜力、竞争环境分析、目标市场分析、客户定位、价格定位、盈利分析、融资计划、自身竞争优势分析、推广宣传、团队等等各方面。

2、没有企业管理运作经验,vc公司不理你。

在一个企业中,CEO的决策直接影响到企业生死,如果没有实战的企业管理运作经验(即便你是在网络上创业,也是同样需要有相当的经验),而这包括:组织、计划、执行、控制,等等。

3、近期没有盈利,vc公司不理你。

国内真正的天使投资很少,即投资额在10—50万之间的vc公司,并且还有个致命的投资缺陷——他们一般都投在项目中期,即该项目已经有盈利的希望或正在盈利的时期,真正雪中送炭的vc少得可怜!

4、没有团队,vc公司不理你。

我想很多人都知道中国人与日本人有一区别:一个中国人是一条龙,而一群中国人就是一条虫人。相反,日本人跟中国人正好倒过来。很多vc公司在问你的项目时会问到你的团队,并且要看你的团队,为什么这样呢?想想一条龙和一条虫的区别吧!

5、没有好的项目,vc公司不理你。

这里要说即使你有好的项目,你没有达到前四条,vc仍然不理你。因为你若不懂得管理运作,即便每天有很好的产品问世,但真正能成功推向市场的有多少?

【推广难】

相信有不少缺乏资金实力的创业者都在用一些群发软件做推广,因为他们没有实力在各大门户做首页广告,甚至没有实力做普通收费登录。他们天天在网上寻找各类群发软件的破解版,如bbs群发、邮件群发、ip群发、qq群发、供求信息群发、留言板群发,登录软件等,但找到的免费软件就真正好用吗?

即使找到了确实能用的软件,于是他们开始了推广,但想仅凭一台电脑推广,效果几何?有其他人提出:“友情链接也行,或者试试互换流量,使排名靠点!”事实上这样的推广方式效果也并未见得好,淘神费力之后却未见实质效果。

假如你拥有十几个人的团队,大家一起用这些方式来推广,是不是效果更好呢?

【维护难】

不管我们未来做什么样的项目,网站的维护更新是关键因素,因为我们的网站就是我们的产品,如果我们的产品不好,即便我们用大量的时间去推广,但客户能接受吗?所以维护好网站也是非常重要的一项内容,只有维护好网站,才能吸引新客户,留住老客户。但如果网站的维护推广工作做的不够好,客户发现原来满心欢喜地你的网站加入了收藏,结果后来发现你的网站更新却太少,他还会来吗?

(摘自《火辣创业网》)

加盟陷阱



如何破解网上创业陷阱

如何破解网上创业陷阱?简单地用以下8招就可以:

- 1、看资质证书
各类资质证书是企业发展的标志,绝大多数骗子没有或者不全,有必要去有关部门了解一下,包括企业注册、税务登记、商标登记等。
- 2、对未来网络的趋势有相对准确地了解
- 3、看产品
是不是和合同上订的样品一样;价值和价格是不是相等。
- 4、想一想
想一想对方做生意的目的,有没有骗人的可能。
- 5、查金融机构和汇款的真假

先查金融机构的真假,主要是通过对方的银监局、人行查。现在有骗子用伪造的银行名称去电信部门登记电话号码,如果你通过电信部门直接查假银行和汇款,那么你就上当了。

- 6、试探
不妨用语言试探对方,例如:我同行的朋友是公安部门的经济警察,或者是某某方面的行家,等等,骗子自然害怕。
- 7、防调包
最好是自己运输,收货后不能离开货物,特别要防止骗子在瞬间用相同或者相近的运输工具调包。
- 8、陷阱合同
主要有承诺农副产品高价回收却不回收、只骗回扣;加工的工贸产品被苛刻回收、故意让活的变成死的、让好的变成坏的、及时的变成不及时的,等等。

(摘自《创业第一步》袁伟华/文)

■创业点子 I

网上赚钞票、购物用电脑、吃饭叫外卖,天天挤公车上班的你是不是OUT了宅人族鼠标点火宅人商机

购物网上淘、吃饭叫外卖、娱乐借助电脑……眼下,“宅男”、“宅女”的说法越来越流行,这个群体也越来越庞大。记者调查发现,“宅人族”的生活花销并不少,每月大概也要2000元左右。有市场就有商机,“宅人族”足不出户能赚钱、商户借助“宅人族”的消费方式也能赚钱。

足不出户“宅”在家 利用网络“打”天下

“宅人”一族几乎足不出户,他们喜欢独处,热爱生活,并把对生活的执著体现在自己的安乐窝中……“我是宅人我怕谁,我的生活也精彩。”小张是个开朗的女孩,她的职业比较随意,只要完成工作,就可以自由支配时间。“我通常是集中把工作全部做完,其余的时间都呆在家中。”她说,自己特别喜欢“宅”在家中的时光,尽情享受生活的乐趣。

另一市民孙先生也有同样的看法。孙先生4年前大学毕业,一直没出去工作。在外人看来,他可是一天到晚都窝在家里,没什么出息。可是3年来,孙先生虽然不能说赚得“盆满”,也算是赚得了“钵满”。“我一直在工作,只不过是网上,不用出门上班而已。”孙先生说,自己读大学时学的日语专业,毕业后很多同学到翻译公司上班,自己则另辟蹊径,独

自在网上“找活”。

“刚开始时活不好找,我担心自己会饿死。”孙先生笑言,网络是一个非常讲究信用的地方,刚上手时自己的信誉等级不高,能联系上的活计很少,一个月赚不到几个银子,后来随着自己在网上翻译圈子打拼的时间增多,主动找他联系的客户也多了起来,自然收入也不菲了。孙先生说,从毕业到现在蜗居在家里4年,朋友也基本都是在网上认识的。“大家都是一个行业的,来自全国各地,生活习惯相似,有时候几个人联系一起出去玩,感觉很不错。”孙先生说。

记者了解到,除了孙先生目前所处的翻译行业,还有短信写手、网络小说家、网上营销等多种适合“宅人



族”打拼的行业。

“宅人”生活不马虎 月花销最高达2000元

开门七件事,柴米油盐酱醋茶。“宅人族”窝在家里照样轻松搞定。据调查,足不出户的“宅人”们生活花销也不少,甚至高达2000元。“我不喜欢逛街,但可以网购;我不喜欢做饭,但可以叫外卖……”这是多数宅男宅女的生活态度。

“我几乎每隔4天就在网上买些东西。”小张说,因为经常“宅”在家,所以网购成了习惯。“我不喜欢逛商场,那种拥挤的环境我不喜欢。”她说,现在在网上买衣服还有试穿的功能。据她介绍,只要提供自己的体型标准和尺码,选中的衣服,网络就会提供试穿服务。轻轻松松就把衣服买了。

孙先生说,别看天天“宅”在家,但他一日三餐顿顿不落。“虽然不出门,但也不能饿着自己。”他自己不开火做饭,全靠订餐。“每次叫外卖,大概都是一个菜、二两米饭。”孙先生说,即使他每天宅在家中,可对生活还是很积极的。

小张说,虽说整天呆在家中,可日常的花销一点也没减少,甚至比平常正常上班市民的花销还要多。“我每天都与电脑为伴,网上购物已经成

如何装修网店才能效果最好?

想要装修好网店一定要做好以下几点:

No.1 定位精准 风格匹配

要做好准备再装修。卖家应该清楚自己店铺经营定位,装修风格一定要和自己的产品匹配,免得花钱装修出来自己却不满意。店铺装修各功能模块的基本概念一定要了解清楚,这样才能确定哪些对自己很重要,也可以为自己省下不少银子。

No.2 多多沟通 生意轻松

在装修的过程中,要多多与卖家沟通,这样才能避免重复工作,既延误你的时间也浪费卖家的精力。

No.3 费用售后 事先谈妥

大部分买家认为网站装修只是设计,只需要为卖家付费一次,其实卖家装修店铺时需要为你提供除设

计以外的很多服务,比如存放空间等,这些都是需要付费的,但是合理的收费是装修时买家一定要和卖家谈好的。

对于售后服务的谈判也不容忽视。不要以为店铺装修完毕后就万事大吉,很可能某一天你的页面无法打开或打开后出现错误,或者某天你需要针对店铺的某一次促销而需要对店面装修进行调整,遇到这样的问题你一定还是要找到卖家,所有在装修前谈好售后也非常重要的。

No.4 空间选择 决定成败

空间选择及网络速度决定成败,这是在装修店铺时最容易忽略的一个重要问题。空间选择通常在由提供装修的卖家来进行选择,但这却最真实地影响到了店铺的效果,一个装修

得再漂亮的店铺,如果当你的客户进来时需要等上2分钟才能够打开你的界面,那你的客户很可能在1分钟内就关掉了你的页面。所以选择一个好的服务器,是网店装修中很重要的一个环节。你在与提供装修的卖家沟通时一定要咨询好卖家“使用的是什么空间”,通常不需要续费的空间都不太好使用。

No.5 自己动手 丰衣足食

认真学习网店装修,自己动手是



个不错的选择。在店铺装修完成后,难免某天你要进行小小改动,如果每次都需要找到店铺装修的网店来为你提供帮助,即费时又费钱。其实网店装修除了程序部分以外,剩下的就只是图片处理,一般网店经营者都或多或少地知道一些简单的图片处理技巧,其实只需要这些你就可能应付你店面平时的一些小小改动了。

网店装修程序中都是以链接的形式将原来设计好上传在其他网站空间的图片显示出来,所以只要你做出一张同样大小的图片上传一些免费的网络相册中,然后将程序中的目标链接替换出来,这样你就能自如地对店铺进行小改动,这样将为你的店铺促销活动提供一个十分方便的展示平台。

(摘自《创业网》)