

■创业黑洞■

她做纸筷子加盟被骗子骗了

可用旧报纸加工成筷子——废纸从几台机器的一端进去,变成一根根筷子模样的东西出来。只要交加盟费,买几台机器,做出的筷子达到20万双,就由景怡公司负责回收,还声称只要投入两三万元,年赚17万元不是梦想。然而,今年9月8日,当加盟者郑小姐发现成卫的手机停机了,景怡公司的办公电话也全部停了,她意识到上当了。

被诱人的广告吸引

山东的郑小姐告诉记者,今年7月底,她在一个叫“u88.cn”的创业网站上看到武汉景怡环保餐具有限公司的招商广告,创办者叫成卫。

郑小姐回忆,“广告中提到可用旧报纸加工成筷子,只要交加盟费,买几台机器,做出的筷子达到20万双,就由景怡公司负责回收,还声称只要投入两三万元,年赚17万元不是梦想”。

刚刚大学毕业的郑小姐心动了,拨通景怡公司的电话咨询。电话中,景怡公司的人主动提出:现在骗子很多,希望郑小姐慎重起见,到武汉实地考察后再决定是否投资。

实地考察后缴纳加盟费

8月15日,郑小姐考察了位于建设大道信合大厦楼上的景怡公司办公室,高档的办公环境让她觉得公

司很有实力。该公司负责人成卫还拿出了营业执照,显示公司是2002年注册成立的。成卫说,“我们这是一家老公司了。”随后,陪同人员主动提出去看看生产车间。

在车间,郑小姐目睹了生产过程:废纸从几台机器的一端进去,变成一根根筷子模样的东西出来。现场讲解的“厂长”称:这些产品运到广州后,经过进一步加工,就成了筷子。车间内,十几个工人正在紧张地忙碌。陪同人员称:这个车间只是个小厂,更大的厂在几十公里外,“那里有两三百名工人。”

郑小姐信以为真,缴纳了1.18万元加盟费。景怡公司承诺,给郑小姐3台生产机器,等她生产了20万双筷子时,景怡公司以6分钱每双的价格全部回收。

交钱后“东家”没了音讯

9月8日,郑小姐发现成卫的手机停机了,景怡公司的办公电话也全部停了,她意识到上当了。

与此同时,四川达州的王小姐也发现被骗了,因为她收到机器后,机器有问题,拨打景怡公司和成卫的电话咨询时,也发现电话停机了。

原来9月7日,江岸工商部门接到举报后查处了景怡公司,原因是涉嫌商业欺诈,随后停了成卫和景怡公司的电话。

“我们是根据受害者的举报前去

查处的。”办理案件的球场街工商人员称:受害者指控景怡公司无法按承诺回收产品,还有受害者举报景怡公司提供的机器不能正常使用。

“加盟骗局”不止一起

工商部门汇总此案发现,仅一个月时间内,江岸区就查获了3起类似案件,全是筷子加工,最近一起是由洪山工商分局查处的。

而此前,还有更多类似案件,比如宣称可以在废玻璃中提取“铂金硅纱”、进行废旧轮胎翻新等等。不同的转让“技术”,实质是同一个骗局——通过收取高额转让费,并承诺对产品进行回收。“换汤不换药”,江岸区工商分局球场街工商所副所长欧阳涛称,事实证明,这些骗子正是用同样的伎俩在骗取投资者。

“旧瓶装新酒”的老骗局

工商调查发现,这些骗子公司营业执照都办理了变更,是从别的公司买来的。

工商工作人员介绍,根据法规,公司经营情况发生变化后,营业执照必须变更,比如公司变更了经营范围、更换了法人代表、改变了经营场所等等。但执照变更时不会更改公司的成立日期,“这就是景怡公司宣称公司是‘老店’的理由”,江岸区工商分局宣传中心主任科员高峰解释,从

公司的营业资格上看,景怡公司是合法的。

披着合法的外衣,景怡公司的骗局还需要以下几个道具:一个豪华的办公场所、到网络上发布招商广告、一个忙碌的生产基地。工商人员总结,受骗者缴第一笔钱,到举报受骗有个时间差,骗子正是利用这段时间差,成功骗到了钱。

识别骗局要注意这几点

既然骗子是利用买营业执照谋取一张合法的外衣,那么能否杜绝执照转手?对此工商部门表示,法律没有禁止公司的营业执照转手。

不过工商部门透露,通过这几起案件,全市工商部门已经开始密切关注执照变更的公司。对于投资者如何



防止上当受骗,工商部门提醒可从以下几点着手:

一、查询该公司的营业执照变更情况,对于有过营业执照变更,且转让类似新技术的公司,要特别留意。二、千万不要相信所谓的高回报,天上不会掉馅饼。

(摘自《创业第一步》)

编者语

经小编查询,有业内专家介绍,借“连锁加盟”圈钱已成为当前这个行业最为突出的一个问题,有的特许经营授权方做几个样板店,再通过前期包装、造势就开始“圈钱”,只收取加盟费、管理费,别的事情一概不管。还有一类借连锁加盟之名出售产品和设备的经营者,则并不向加盟者收取加盟费和管理费,但却向加盟者兜售很多产品和设备——一些产品、设备滞销的企业常常选择这种方

式,也有一些人将传销与这种形式的连锁加盟结合起来,骗取钱财。

为此,专家反复提醒加盟者:与传统的创业方式相比,连锁加盟具有“背靠大树好乘凉”的创业优势,对缺乏创业经验的创业者来说,连锁加盟的风险相对较小,更容易获得成功。但也正是这种特点,被一些企业或不法分子利用后,成为引诱投资者的手段,借此达到圈钱的目的。

■创业点子■

免费存放 做大银耳生意

福建省古田县号称“中国食用菌之都”,每年的食用菌产量有40多万吨,其中银耳占总产量的近一半。但是,长期以来,种植银耳的菇农却有一个烦心事:银耳采摘之后,需要马上烘干才能保存,银耳一旦不能及时采摘和烘干,就会烂掉。这也导致农户很难扩大银耳的种植规模。古田县大桥镇的倪可雄发现了其中的商机,他决定建立一个大型银耳烘干厂,让银耳的采摘与烘干环节分离,自己只做烘干这个工序。

倪可雄认真做了调查,古田县种植银耳的人非常多,大桥镇的产量又占了全县的一半,而专业的烘干厂还没有出现,市场需求非常大。

事实证明,倪可雄的判断是正确的。烘干厂刚建起来,就有很多银耳种植户找上门来。这个商机抓对了,这让倪可雄很兴奋。但是,一些种植户烘干银耳之后,却不愿意把银耳拉回家。因为烘干的银耳极易碎裂,碎掉的银耳价格不到完整银耳价格的一半。这个损耗让很多种植户心疼,所以他们宁愿把银耳存放在烘干厂,等待买家。正在倪可雄为此发愁的时候,有银耳收购商主动找上门来了。

在古田县,银耳收购商都是开着车挨家挨户地上门收购。看到哪一家门口摆着一两袋银耳,说明这一家有烘干的银耳卖。之所以要用这样的收购方式,收购商也是担心来回运输会让烘干的银耳碎掉。

有了烘干厂可以集中烘干,收购商非常愿意到这里收购银耳。但银耳不是烘干厂老板的,种植户也不可能天天守在烘干厂等买家上门。出于方便他人的想法,倪可雄就做了中间人,他留下种植户和收购商的电话,让他们互相沟通。

种植户把银耳存放到烘干厂,可以更多地了解到银耳的行情,收购商来到烘干厂,就可以买到大量的银耳干品,不用四处跑,并且减少了来回运输造成的损耗。发现了这些优势,倪可雄大力宣传自己的烘干厂可以免费存放银耳,免费帮助种植户联系买家。他认为此举可以招揽更多的烘干生意,实际情况也如倪可雄所愿,他的生意越来越红火。

(摘自《城乡致富》)

■创业误区■

自主创业 10大误区

NO1 行业饱和,竞争加剧,全民都创业,哪能创成业?

市场经济就是创业经济。行业饱和,大多是数量的饱和,而在质量上则多是短缺的。经济快速持续增长,全面统筹协调发展,为创业提供大量机会,创业者的发展空间、挣钱门路都很广。竞争程度越激烈,越要求创业者具备创业精神和创新能力。有人创业不成,不能怪别人太强,而是自己素质太低。只要有创业成功的强烈愿望,哪一行业都不会嫌人多。

NO2 别人怎么创我也怎么创

对于大多数人而言,都没有自主创业的实践经验。无论是生存型创业,还是机会型创业,创业者常常不知道选择什么项目、怎么创业,于是,一些急于求成的创业者认为,别人怎么创我也怎么创,这是一条捷径。结果,人家创业成功,自己创业却失败。原因在于,创业不是就业,跟村里的熟人一起出去打工,一般都能找到活干。创业就不同了,创业是组合劳动。选择任何一种创业项目,首先要有自己的优势。这种“优势”就是组合生产要素的优势。步入自己不懂的行业,创办自己陌生的企业,是不可能实现成功创业的。

NO3 创业如同赌博,创业者就是赌博者

创业热情很高,创业冲动很强,可是有些人就是创不成业。原因是创业缺乏理智,认为创业就是一种赌博,凭的就是运气。投资某项目,不是进行周密的市场调查和预测,达到科学决策,而是凭一时胆大,面对所谓的机遇,便大喊大叫:“这回我要赌一把!”“赌一把”偶尔有可能赢,但绝大多数是输。

NO4 跟着成功的大企业走不

会有错

时下,有些创业企业为了实现快速发展、做大做强目标,往往不从自身“小”和刚创办的实际出发,盲目套用大公司的成功经验,认为选择这一路径不会有错。因此,张口不是国内大企业是怎么做的,就是世界500强是怎么做的,一心要按照大公司的模式来打造自己。结果如何呢?有资料表明,“三九”集团一开始领导班子只有一个人。创业企业的管理,成长有自身的特点,硬用国内外的大企业经验套,肯定“水土不服”,适得其反。

NO5 拥有足够资金,创业一定不会失败

这几乎是很多创业者的认识。应当承认,资金是创业成功非常重要的条件,眼下资金不足仍然是自主创业的一大障碍。但是,拥有足够资金就一定成功创业?不一定。现实情况表明,如果企业创业初期资

金过于充分,常常会造成安乐感和类似被宠坏的孩子症状。

钱对于创业者而言就像是颜料和画笔对于画家那样,它是没有生命的工具,只有被适当的手所掌握,才能创造奇迹。

NO6 “善小而不为”,“恶小而为之”

善小,利薄,只要有钱赚,创业就能成功。浙江经验充分证明了这一点。作为创业企业必须寻找和发现合适的竞争空间,也就是我们常说的“在夹缝中生存”。只有细分市场,创造新的需求,找到切入点和立足点,坚持正道而行,企业才能有发展壮大的一天。浙江经验同时证明,“恶小而为之”是注定要失败的。歪门邪道,哪怕是一小步走错,都会给企业带来后患。

NO7 一口想吃成胖子,一两年就指望企业做大做强

大凡创业者,谁都想在短期内



场,等到自认为有把握时,再大量投入,放手一搏。不要嫌投入太少而利润小。“船小好调头”,即使出现失误,也有挽回的机会。

四、要尽量选择潜力较大的项目来发展

选择项目不要一味跟热门,要关注一些目前尚冷但前景看好的产品或项目,培育潜力股。

五、要周密考察和科学取舍

创成大业,谁都想自己的企业快速发展。但是,创业不是赌钱不是炒股,创业企业都是由小到大逐步成长的。风险投资家有一句古老的格言:柠檬只要2年半就成熟了,但珍珠需要7—8年才能孕育成功。几乎没有一家新企业可以在少于3—4年的时间里打牢基础。欲速则不达,一口吃不成胖子。

NO8 喜欢单枪匹马创业

大量创业事例告诉我们,单个创业者通常只能达到维持生计。要想单枪匹马地发展一家高潜力的企业是极其困难的。最成功的创业者通常是组建起自己的团队,自己的组织,然后是自己的公司。他们与同事、顾问、投资者、重要顾客、关键供应商等都要保持有效的工作关系。

NO9 贪多嚼不烂

一位志存高远的创业者说,他要创办三个公司,围绕餐饮业、建筑业、养殖业各注册一个企业。投资三个项目,如果对投资经验丰富、资金很充裕的外来投资者来说,这可能很平常,但是对创业者而言,情况就不同了。投资战线拉长并不等于回报就多,因为得受到资金、技术、管理等要素的制约,不可能有那么多的精力干好每一件事情。而精力不集中正是创业的大忌。

NO10 创业者必须是年轻者,年轻人精力充沛,敢闯敢拼

年轻人所特有的特征是创业优势,显然有助于创业的成功,但年龄绝不是创业的障碍。创立高潜力企业的创业者,其平均年龄是35岁左右,六十几岁才开始创办企业的创业者为数也不少。关键是要掌握相关的技术、经验、关系网,它们非常有助于识别和捕捉商机。

(摘自《涯安新闻网》)

■创业百科■

创业咨询: 生意冷清 还该不该坚持?

【事件回放】

35岁的王女士在一家私营企业工作,孩子10岁,丈夫从事医疗工作,家境殷实。王女士在一家商场租下了一个9平方米左右的档口,准备做服装生意。她有两个想法,一是厌倦了工作的约束,想以副业增加财富,并逐渐将副业变为主业;二是想借此来证明自己是不是做生意的料。在前期的租金杂费投入后,这家商城却迟迟不开业,王女士进退两难,于是找到《时代商报》创业A+A栏目,与专家进行了面对面的咨询。

《时代商报》专家团专家孙黎涛经过一番了解和分析认为,王女士的店铺租金可以返还,相当于没有太多的投入,因此支持王女士先继续做下去。

【小店开张了】

在经过一番波折后,那家商场于今年9月末开业了,这样王女士的服装店也跟着开业了。她是第一批进入商场的商户,据王女士介绍,目前已有2/3的商户进入了商场。“人太多了,生意不好做啊!”跟当初孙黎涛分析的一样,王女士的店铺生意并不好,“档口我简单装修了一下,花了1400元,上货花了8000元。”加上房租5000元和水电杂费,共1.5万元,这已接近王女士投入的风险底线了,“我除了卖牛仔褲以外,还带着卖一些外贸小衫,但这些根本不够支撑店面的。”

前期投入资金快要用完了,但是店面还需要铺货,为了能够维持经营,王女士目前仍然坚持上班,依靠上班挣的钱来填补店铺的日常开支。

【专家分析:前期投入过大】

孙黎涛认为,王女士前期投入还是有些过大,这就会造成王女士的资金流不足。“铺货不一定要量大,品种全一些就好。”对于王女士选择继续上班,孙黎涛认为是正确的做法,为自己增加了资金的来源,对生意的发展也将起到良性的支撑作用。

【为节省开支请母亲帮忙看店】

据了解,这家商场正常的营业时间是8时—16时,虽然商场里的各个店面生意都不太好,不过还都能开张,“如果我不去卖货,那连最基本的成本都收不回来了。”王女士这样解释她的坚持。她最初还打算雇一名服务员来看店,可是雇人的话,就会增加投入的费用,“一个服务员一个月少说也得千八百的,那么成本就更大了。”于是,王女士把母亲请过来帮忙照看店面。

孙黎涛对于王女士的这种做法也表示赞同,他表示,请自己家里人来看店是王女士目前最好的选择,“节省开支还是其次,更重要的是王女士身边又多了一个值得信任的助手。”孙黎涛认为这也是王女士是否能够创业成功的关键。

【丰富货源一定要坚持做下去】

做了半个多月,王女士店面的经营状况始终不太好,“在这里卖不动货,我以为是上货出了问题,可是我把这些货拿到夜市去卖,不到半个小时就卖了10多件,比这里好卖多了。”为此,王女士做了一下总结,她认为除了商场的客流量少以外,还有一个原因就是消费者和她的商品在年龄段对接上出了问题,“我上的货基本以中青年为主,可是到这个商场的消费者都是年龄偏大的中老年人。”

王女士表示,想用这个店铺来锻炼一下自己,“不管这个店面生意如何,我一定会坚持下去,干完这一年,我换个地方还要干下去,绝不放弃。”

目前,王女士正在挨家选货源,尝试哪些货品受欢迎,王女士也希望能够从货源方面获得更多的帮助。

【专家建议:贵在坚持】

“在提供咨询的过程中,我一直跟王女士强调,上货不能根据自己的品位来选择,要根据周边消费群体来决定,另外,挑货还要具备独到的眼光。”王女士曾经做过生意,但因为种种原因,她选择了放弃,孙黎涛认为,干任何事情,贵在坚持,“虽然目前王女士的经营状况不好,但只要能扛住这一段时期,她就会有翻身的机会。”

(摘自《时代商报》陈浩/文)