

■创业百科

加盟者赚疯了?

一块彩色豆腐压垮一家四口

“彩色果蔬豆腐一经推出,就引起市场的巨大的轰动……消费者喜欢,彩色豆腐自然卖疯了!加盟者自然赚疯了!卖豆腐最赚钱!”前段时间,广州和武汉部分商家通过广告大力鼓吹加盟彩色豆腐生意的好处。在高额利润的诱惑下,湖南一些消费者纷纷掏钱向加盟总部购买了生产设备。然而,这个看似“钱”景光明的连锁加盟方式却隐藏了不少陷阱,最后造成多数加盟店血本无归,有店主甚至选择了轻生。

掉入加盟陷阱 店主投河自尽

“加盟了4个月没做出一块豆腐。”今年23岁的陈强与父母还有妹妹常年在广州打工,去年冬天他们无意中看到了七彩果蔬豆腐坊的加盟广告。广告中宣称,“投资4万元就能博得百万,还可以教技术”。一家人凑在一起开了家庭会议,最后拿出家中所有积蓄共4万

元,回湖南长沙开起了名为“竹绿乡”的加盟店。可是从去年11月加盟店开张到现在,一家人轮换班无数次,也没有做成一笔生意。

陈强告诉记者,原因就在于他们花费4万元换来的彩色豆腐加工设备,根本做不出彩色豆腐。尽管他们三番五次地给厂家打电话,可技术人员从没上门指导过一次。随后陈强一家提出退货,但此时才发现,加盟合同上根本就没有退货这一条,广告中承诺的质量保证也成了空谈。

“我家里祖祖辈辈都是做豆腐的,可我也做不出这个彩色豆腐。”住在陈家附近的李师傅曾试过帮陈强的母亲做彩色豆腐,可他这个行家竟也无能为力。

眼看着一家人的所有积蓄就要化为乌有,陈强的母亲心急如焚,不堪重压的她竟选择了投河自尽。

两台七彩果蔬豆腐机至今还搁置着,陷入丧母之痛的陈强没有心

情去收拾,也不可能千里迢迢去广州打官司。“在我眼里,机子连废铁都不如了。”陈强说。

多家豆腐加盟店 血本无归

被当成“废铁”的豆腐机远不止这两台,两外5家上当受骗的长沙豆腐店老板纷纷控诉“加盟的陷阱”。

近日,记者找到其中一家豆腐店。一见面,店主王老板就连连感叹“划不来”。

王老板告诉记者,彩色豆腐一般是黄、绿、红3种颜色,分别用黄瓜、小白菜、胡萝卜制作,成本比一般豆腐高出3毛钱左右,但是定价却只能维持在6毛到7毛一斤。“果蔬豆腐机虽说也能做普通豆腐,但只拿它做普通豆腐,机子成本又划不来。”最重要的是,很多市民对彩色豆腐不感兴趣。

王老板给记者算了一笔“伤心



账”:按照加盟的宣传,3个月回本,那一个月要赚4000元。而现在,每月电费320元房租800元,再加上不低的成本,即使按一天最好的销售情况100元算,他还是亏的。

(摘自《法制日报》)

☆编者:

由于创业者急于求成的心态,导致很多连锁加盟的骗局屡见不鲜,行骗者屡屡成功。之所以有此现象,一来跟创业者急于创业的心态有关,二

来跟有关部门监管力度的不足有关。

1997年颁布的《商业特许经营管理条例》,虽说对规范特许经营的发展起到了一定的促进作用,但是,由于该“办法”比较原则,缺乏可操作性,对于如何规范特许经营,防止特许经营的风险,保护特许权双方的合法权益,都未能起到有效作用。建议创业者在加盟前,一定要到当地工商部门查询加盟企业的工商登记时间、注册资本、股东机构。此外,还要加强证据意识,否则很难维权成功。

巧卖创意 打造“布偶王国”

从一个没有资金、不会营销的小丫头,到名声享誉海外的布偶娃娃掌门人,祁巧明带着她的布偶娃娃,在江湖上成功闯荡出自己的一片天地。

从只有5个工人的手工作坊,到固定员工30人、临时工近百人的工艺品公司,28岁的祁巧明花了不到4年的时间。

创意决定创业

2006年,祁巧明从浙江工业大学毕业后,没有急着找工作,而是在家设计自己喜欢的布偶,搭配色彩,缝制。

后来,一个偶然的的机会,祁巧明的一个朋友在报纸上看到温州创意市集的召集令,就极力鼓励她去试试。祁巧明便带上自己以前的作品,参加了创意市集。结果,她的作品被一抢而空。

这个经历,给了祁巧明很大的鼓励。从此,她决定,将自己的兴趣发展成事业。创意有了,但对于如何开拓市场,祁巧明一窍不通。刚开始,她只能辗转一些城市,在创意市集上摆地摊。由于她的布偶零售价格比较高,一些不懂创意的顾客常常会质疑:“这个娃娃,在其他地方只要10元钱,你怎么卖得这么贵,又不是什么名牌。”

机遇,在2006年底再次来临。经朋友推荐,祁巧明接到了一张价值8万多元的玩偶订单。她临时招了十几个工人,连夜赶制了一个月才完成。“通过这个订单,我感觉,这个市场还蛮广阔的。我不仅可以做自己的品牌,还可以服务各家企业

公司,帮他们生产纪念品、礼品之类的。”祁巧明说。

渐渐地,因为祁巧明的布偶创意奇特,一些外地的店主觉得有销售前景,主动要求代理她的产品。她还通过参加广交会等活动,接一些外贸订单,进行批量生产,逐步打开了市场。

现在,广州、深圳、辽宁、济南等地,都有了祁巧明的布偶代理店,她的产品还远销到澳大利亚、德国、意大利、芬兰等国家,受到许多客户的青睐。

兴趣是创业的动力

谈到创业成功的秘诀,祁巧明说,除了创意,兴趣是她最大的动力。

祁巧明的母亲从事制衣工作。她从小耳濡目染,喜欢穿针引线,还时常制作一些小玩意,送给同学当作礼物。大学期间,祁巧明将大部分的课余时间花在布偶制作上。

因为兴趣所在,祁巧明特别用心。她设计的布偶创意独特、形象生动、个性鲜明,更有许多明星产品。“我在布偶的手臂和脚,加入了可以固定和变形的丝,布偶可以根据不同的想法改变形态。每一个布偶都有个性和生命,是独一无二的。”在祁巧明眼中,她的布偶不单是产品,更是她的好友。

祁巧明的业务日渐繁忙,“今年的产值应该超过200万元。”她告诉记者。对于公司未来的发展,祁巧明也早已做好规划。接下来,她将重点加强企业文化建设,争取在各地开设旗舰店,并拉长产业链,让自己的“布偶王国”更加强大。

(摘自《世界工厂网》)

我和成功擦肩而过

吴金锋说自己赚过钱,而且赚得很容易。他创业初期做一些日常小商品的销售,走街串巷地卖,赚的都是零花钱。“直到有一天,进货的时候发现辽阳的一个商人要2000个玻璃杯,于是我也要了1000个玻璃杯。”吴金锋说,只有两天,进价0.6元一个的杯子卖价2元一个,一笔生意赚了上千元。

◎创业者:吴金锋
□创业感言之一:创业者要善用每一分钱

□创业感言之二:创业者要有长线心态

□创业感言之三:创业者要有见风使舵的能力

按理说,吴金锋该从此发家,但是他这个人好交朋友,花钱大手大脚,挣了钱没想到进一步扩充生意,反而是先给家人和自己买了很多高档时装等日常用品。这样,他很快就没有钱了,生活费都解决不了,更别谈扩展生意了。

之后,不甘失败的吴金锋去了一家著名的食品厂担任采购经理,凭着自己的能干和精明,很快,他在食品厂干得风生水起,受到了老板的重用和赏识。但不久之后,吴金锋又觉得在食品厂挣钱实在太慢了,于是就辞了职下海去了。

他先后做过建材、汽配等多种行业,结果是一事无成。“1993年自己弄个汽修厂,虽然生意好,但后来

迫于行业竞争的压力,关门大吉。”就这样,他不断在各个行业间流浪。到2003年,他开始了装修行当。他觉得房地产在大发展,装修行业应该能淘到很多金子。可是由于不了解行业内部规律,结果赔了20多万,而且这20多万是他卖了房产所得的创业基金。这一次,他真的无家可归了。

欠下一屁股债的吴金锋,还是每天在继续想着“如何捣腾出‘金矿’来”,他拿着仅有的1万块零花钱,到了广东一带旅游。结果,他在一个街边摊吃了一次东南亚美食肉骨茶,当时觉得味道不错,就想在沈阳开一家东南亚风格的餐厅。这次可以说是吴金锋的最后一搏了——为了筹措创业资金,他又把孩子名下的一处房产卖了。

这一次,老天总算还是眷顾他的——沈阳人好美食,而且猎奇,这个风格特别的餐厅很受欢迎。看到红火的生意,吴金锋心说:“这么下去的话,我的本钱很快就要回来了。”

然而天有不测风云,就在餐厅开始稳步回本的时候,2003年的

“非典”让吴金锋再次跌入深渊,他又赔了。“当时没有想到会发生这样的事情,还把仅有的流动资金用于扩大店面,无论把餐厅弄得有多干净,出来吃饭的人就是很少很少,连房租钱都卖不出来。”吴金锋只有闷头吃亏,最后关店大吉。

【自我解剖】

分析自己前后几次创业失败的原因,吴金锋认为原因有三:1、第一失败主要是不懂得算计和节俭,在花销上太大手大脚了。在赚到钱的时候,想到的不是继续赚钱,而是如何花钱,不知道要善用每一分钱,不知道要利用现有的钱去生钱的道理。2、第二次失败是由于三心二意造成的,其实任何一个行业都需要等待期,只有赔得起,才能赚得着。耐心,可能是决定创业者是否走多远的要素。3、第三次失败是不懂得见风使舵的原理。做生意不能一味埋头苦干,要多抬头看看周围的环境变化,须知道天时地利人和是做生意的必要条件,不懂得因势利导,反倒盲目扩张,最终造成现金流紧张,导致关门大吉。

(摘自《时代商报》)



想创业吗? 检讨失败!

创业之前,总是需要想法的,但是,想法多了就不好了。许多人总在床上躺着的时候冒出各种各样的想法,然后在第二天早上把这些想法变成刷牙时的泡沫——一冲了之,人生苦短,一耽误就过去了,而碌碌无为了一辈子之后,许多人又会哀叹:这一辈子没有好的机遇!真是这样的吗?

我们仔细分析一下这种人为什么一生碌碌无为的原因:应该说他们曾经有过理想和追求,也应该有过一个如何创业的计划。但他的理想和计划最终却被淹没在他那恐惧失败的心理中了——他不断地问“这个计划能否实现?”“万一失败了怎么办?”……最后在“理想”和“现实”之间,他选择了“现实”,把“理想”留给了“孩子”。归根结底,这一切都是恐惧心理惹的祸,因为从一开始,他就害怕失败!

创业者首先只有战胜恐惧心理,然后才能迈出成功创业的第一步。

步。战胜恐惧的唯一方法是防止所恐惧的事件发生,要知道预防比治疗更重要,控制恐惧就如同控制腐败一样,需要一个监督机制,这个机制的名字叫“检讨”。

过去有人说“失败乃成功之母”,也许这就是许多人恐惧的根源吧,因为一个成功首先要忍受许多失败,太可怕了!其实“检讨”才是成功之母!因为100次失败不等于成功,只有通过每次失败后不断检讨自己失败的原因,校正前进的方向,才能逐步迈向成功!

“失败是成功之母”这句话,只适合那些善于反思的人,没有自我检讨,就不会明白自己的问题出在哪里,也根本看不清自己失败的原因,更谈不上去改变自己的错误,那么,失败之后也必将是另一次失败。所以,创业者一定要检讨失败的原因,找出病症去对症下药,也就找出了制服恐惧心理的方式方法,最终走向成功之路。

(摘自《世界创业实验室》)

几万元起步 5年开店14家

几万元起家,5年时间,从一间门面发展到14家分店,同时创立、代理了多个品牌,32岁的银饰品经营者徐锦国的创业之路可谓相当了得!

谈起步
选准项目 做足功课

徐锦国有创业想法,大约是从2004年开始。之前,大学毕业的他曾在某中专当老师。2004年,徐锦国决心创业。

创业的第一步便是找项目,徐锦国为此反复筛选了很久。“我创业根基不深,所以选择了相对熟悉的行业。”徐锦国选定的项目是银饰品,因为他的女朋友(现在已是其妻子)开过一个小饰品店,对银饰品市场、利润有一定了解。选好项目后,徐锦国没有立即开

店,而是展开细致的市场调查。在大半年的时间里,他考察了小寨附近多家银饰品店,常常守在那里外蹲点,一蹲就是一天,观察每个卖场的人流量、银饰品吸引的顾客群及其消费能力。2005年,在扎实调查基础上,徐锦国选择在小寨百汇商场开了自己的首家银饰品店。“千万不要觉得市场调查是浪费时间,否则即便开了店也一定是心虚的。”徐锦国说。

谈经营
商品即人品 经营即做人

由于前期准备工作充足,新店开张生意不错,但没多久,徐锦国就遭遇了一次挑战——附近又开了两家银饰品店,价格低很多。徐锦国调查发现,那两家店出售的“银饰品”,实质上是银、

铜等金属合成的,戴不了多久就会变黑。然而许多顾客分不清,反被它们低廉的价格吸引,一时间徐锦国的店受冲击不小。是随波逐流,还是坚持原则?徐锦国和家人分析后认为“质量是生命,决不能用质量去换取暂时的利益”。徐锦国是对的,不到一年时间,那两家店相继关门,而他的生意却更好了。

对此,徐锦国非常感激他的父亲徐彦瑞。退休下来的徐老先生一直是儿子的金牌顾问。他告诉徐锦国,“商品即人品,经营即做人。不管干哪行,都不能没人格,缺了道德。得人心者得市场!”徐锦国说,正是在日复一日的经营中,他更加认同父亲这些话。

谈发展
做长远考虑 切忌功近利

■创业点子

小本创业 从卖稀饭做起

“没钱又想创业,很简单,可以从卖稀饭开始。”武汉市十佳创业导师程战淮这样对前来咨询创业项目的一对夫妻建议。他介绍,很多创业者从来没有做生意的经历,缺的就是这种感觉。

“我支持草根创业”

“你们可以先熬一锅稀饭,做点咸菜,然后和卖面窝的摊子商量一下,就在别人旁边卖。”程战淮对上述夫妻俩建议。这对中年夫妻因为丈夫下岗,妻子就想让丈夫做点小生意,但是丈夫却不知道做什么项目,所以前来咨询。

程战淮表示:“很多没做过生意的人都这样,觉得在街坊面前摆摊拉不下面子,走出第一步后就简单了。且卖稀饭投入不大,50块钱就可以了。”

像这样的草根创业,程战淮指导过很多:热干面、糯米包油条等,在他指导下生意都红火火了。他本人却没有十分复杂的创业经历:2007年从武汉地铁集团退休后,加盟晋商投资有限公司,一年前自荐成为市创业导师团导师。

中小投资不建议加盟

有钱找不到合适的项目怎么办?前来咨询的楚女士说,“近日看到一个朋友开了家自助火锅店,是加盟店的形式,我也想开一家。”

程战淮表示:“我不赞成加盟,餐饮行业专业要求不高,不用加盟都可以做。如果你觉得这种形式好,完全可以自己做,且可以开发出一些个人特色来。”他强调,这种考察必须对同类餐厅的全面考察,至少要盯上几天,分析人流情况,选址也要详细考虑。

“很多创业者想加盟,因为不用自己操心,很多东西都是现成的,”程战淮说,“我一直都不主张加盟,加盟意味着很多资源都流失了,也很难有所发挥。选址好生意就好,要是有的选址,做别的项目也能成功。”

(摘自《长江商报》)

■链接

无规划创业不如打工

“创办企业的第一天,企业负责人就应具备‘管理’意识。”在日前武汉举行的一场论坛上,CCTV“青年创业中国强”创业导师梁润峰如此直言武汉创业者。

他认为,众多中小企业管理者在创业初期,为“先赚钱”而忽视对企业长期的管理规划,这是国内中小企业“难以远行”的原因之一。“创业时大家能够共患难,但企业做强做大后,企业的抉择者们则对‘人、事、物’缺乏把控力,回头再想引入新的管理模式时,发现为时已晚。”

谈到目前中部城市中小企业的局限性时,梁润峰指出:大多数企业还是处在找项目的阶段,“什么项目赚钱,便一窝蜂扎堆经营。”他表示:没有规划就想“先赚钱”,这样的企业创业者不如去打工。而在市场经济竞争日益激烈的今天,在规划未定之时,创业者切勿盲目而行。

(摘自《长江商报》)

从一家门店,到14家分店;从批发别人的成品,到创立自己的品牌定点加工,5年时间,徐锦国成了让很多人羡慕的创业成功者。但是,他没有因此满足,更不肯就此懈怠。徐锦国说,随着企业的发展,自己的心态也有变化,不再像以前单纯地以看得见的赢利为目的,而是不自觉地感觉到一份社会责任。徐锦国手下有40多名员工,他是她们的老板,也是她们的大哥哥,他希望企业的发展不仅为自己创造价值,也为她们提供越来越好的生活。

此外,徐锦国坚信一点,人与人、企业与企业之间都应该有互相服务的概念,凡事往长远看,不要急功近利。

(摘自《西安晚报》)