

## ■创业黑洞 I

### 借钱创业掉进陷阱

华中师大大四学生自己租来一个招待所准备创业,却不慎掉进租房陷阱,借来的4.2万元启动资金打了水漂。

耿同学介绍,他是华中师大信息学院大四学生,马上就要毕业了,他一直在找机会创业。前不久,他在网上看到一则信息:位于华农附近的天和招待所要转让。耿同学立即前往查看,招待所有三层楼,17间房,房内设施齐备。

招待所店主黄先生称,转让招待所得到了房东的同意,他开出4.2万元的转让费用,其中还包括未到期的几个月的房租。耿同学创业心切,一口答应下来。

2010年4月5日上午,耿同学和黄先生及房东“胡汉忠”见了面,3

人签订了转租合同,耿同学将从亲戚处借来的4.2万元钱交给了黄先生。4月8日,耿同学的招待所刚刚开张,真房东闻讯赶来,要耿同学停业。原来,“胡汉忠”只是原店主黄先生请来的“托”,黄先生转让招待所,真房东并不知情。耿同学赶紧联系黄先生,但其电话已经停机。

真房东胡先生对记者说:“真不明白,这个大学生怎么就轻易将一大笔钱交给了别人?”他表示,看在耿同学创业不易的情况下,他可以帮房子租给耿同学经营,但必须重新签订租赁合同。

耿同学懊恼不已,连声责怪自己实在太过轻率,才导致自己掉入别人设计的陷阱里。

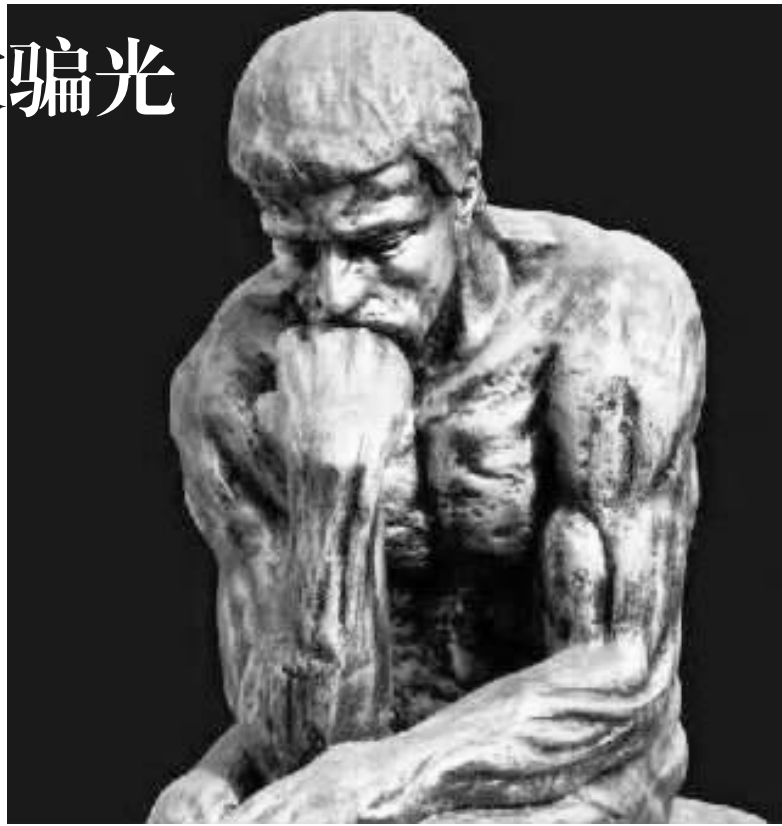
(摘自《慧聪网》)

### 启动资金被骗光

#### ■编者语

现在,越来越多的大学毕业生选择自主创业之路,但创业不能光凭激情,刚踏上社会的大学生往往经验不足,很容易上当受骗。在此之前,小编已经先后多次将各种各样的创业陷阱、创业圈套、创业骗局推荐给读者,其目的旨在让更多准创业者或创业之人了解创业过程中可能存在的危险,以避免重蹈覆辙。

藉本文,小编再次郑重提醒创业者们:在创业前最好向专业人士进行咨询,做好充分的调研准备工作后再作决定,以避免冒失呛水。



## ■创业陷阱 I

### 注意! 创业易掉入的 11个陷阱

■陷阱一:一个好想法就可以让你赚大钱

事实是:好想法对于商业成功既不是充分条件也不是必要条件。微软应该算是获得商业成功的典型,但是在它的整个发家史上却找不到一个完全独创的“好想法”。事实上,微软正是在通过模仿对手的想法并在竞争中打败对手而一步步发展壮大的。

■陷阱二:东西做出来自然会有人用

有时候事实确实如此,Google就是个例子。但是像Google这样的公司只是凤毛麟角,更多的公司生产的产品因为这样或者那样的原因卖不出去。

■陷阱三:如果你不申请专利,别人会偷走你的想法

事实上没有人会对你的想法有兴趣,除非你的想法被证明是成功的,但那时对于偷学者为时已晚。即使说真的有人对你的想法非常认同,但是他若聪明的话,自然会选择跟你合作,如果不是,他做什么都无法对你构成威胁。

■陷阱四:你的看法很重要

事实上,你和你的合伙人对你们产品的看法没有任何意义,重要的是客户会怎么看待你们的产品。

■陷阱五:盈利模式都是假的

就像陷阱二一样,有时候这也是事实。像Carl Sagan常说的“预言是失败的艺术”。你永远也无法知道你的生意会赚多少钱,也无法知道要花多少钱去占领市场。

■陷阱六:懂得的知识比认识的人重要

从小到大,你都相信聪明比什么都重要,你也不会相信妈妈所说的“学会与他人相处比学习成绩更重要”。事实是:人际关系比知识更重要。这并不是说聪明、有学问没有用;你的学识一定程度上决定了你会被推荐给“谁”。

■陷阱七:博士头衔很有用

实际上拥有博士头衔只能证明你不是低能儿。在商业上,你的顾客决定你的成功,而你的顾客,基本上可以肯定地说:不会是你的同僚。

■陷阱八:我需要500万作为启动资金

事实上除非你是做硬件的,否则你根本就不需要任何的启动资金。原因很简单:如果你都不愿意为你设计的商业计划而放弃自己的休息时间,那么别人岂会将自己辛苦赚来的钱拿给你冒险?

陷阱九:有好的想法是我计划中最重要的部分

事实上好想法基本上没有任何意义,重要的是:谁是你的顾客?他们为什么要买你的产品?你的团队有些什么人?项目有哪些风险?

■陷阱十:没有竞争对手再好不过

如果你所处的行业没有竞争对手,最有可能的理由是——它根本就不能赚钱。这个世界上有60亿人口,几乎完全没有可能还存在一个没有任何人发觉的有利可图的市场。

■陷阱十一:上市会让我开心

如果创业的过程让你厌倦,你大概是不会成功的。它是如此艰难,如果你不能从中找到乐趣,它会让你筋疲力尽。

(摘自《慧聪网》)

## 大学生创业几多欢喜几多忧:困难远比预想的多

### 放弃保研机会走上创业路,却发现“干净赚钱咋就这么难”

石峰,1986年生人,高高瘦瘦的他戴着一副金丝眼镜,衬衣和帆布球鞋的搭配,透着一股学生气。不过,他递的名片却颇有噱头:浙大冰虫环保科技有限公司总工程师。

2008年,就读浙江大学物理系凝聚态专业三年级的石峰,在同几个读环境与资源学科研究生聊天时,获悉这样一个信息:浙大在室内化学性污染和生物性污染防治领域取得突破。联想到身边有些亲友因为搬进新居而生病,他产生这样一个念头:办一个改善室内空气质量的公司多好啊。“公益+赚钱”,多么理想的事业!石峰激动得睡不着觉。

他把设想同几个同学一讲,大家一拍即合。石峰放弃了保研的机会,踌躇满志地走上了创业路。“学校非常支持我们创业的想法,提供了实验室给我们做研发,一些老师还为我们提供了技术指导。”在创业的道路上,石峰的团队从学校得到了很多实实在在的帮

助,而政府出台的系列扶持大学生创业“孵化”政策更让他们受益匪浅:“冰虫”搬进了位于浙大科技园的办公室,办公室有50平方米,是政府免费提供的;杭州市还为大学生创业项目提供无偿资助,从2万到20万元不等。

“冰虫”成立后的第一个星期,业务就来了。一对年轻夫妇,对自己刚装修好的房子不放心,通过互联网找到了冰虫公司,希望做个检测。石峰接到单子后,难以抑制兴奋,亲自上门服务。经检测,该居室室内空气中甲醛含量超标了1倍。之后,石峰为客户制定了一个全面的方案,收取了200元的检测费——这就是第一桶金。

随着业务拓展,理想与现实的冲撞也越来越强烈。一天,一个家住杭州萧山区的老人打来电话求助,石峰饿着肚子坐了2个小时的公交车,终于在晚上8点钟赶到了老人家里。这是一所只有30多平方米的房子,住着一对退休知识分子夫妇。一检测,污染非常严重。交谈中,石峰了解到老人生活非常窘迫。大学生身上的高尚情操被瞬间激发起来,他决定免费为老人服务。

不过,后来发现,这样做,也不是

办法。免费或少收费项目做多了,月底一盘点:糟了,出现了亏空。不过,这还不是大问题,前不久一个谈崩的项目让石峰心里五味杂陈。一个单位找他们制定一个20万元的环保装修整体方案,在谈判过程中,对方不断暗示索取回扣。面对“潜规则”,石峰不知如何应对。该妥协吗?他没有选择妥协。结果呢,生意谈崩了。“诚实劳动、干净赚钱咋就这么难?”他

### 从“0到1”把公司开起来,才发觉要实现从“1到100”的成长,困难远比预想的多

更多的大学生创业者,虽然迈出了创业的第一步,开了公司,当了老板,但却很难运转下去。

浙江工商大学的赵泥,曾被网友称为“最牛在校女大学生”,2009年4月注册成立了一家公关公司,半年就赚了100多万。

虽然营业收入持续增长,赵泥却越来越陷入“成长的烦恼”。2010年初,她接了一家汽车公司的公关项目。由于对这个行业的“潜规则”不了解,在做项目的过程中被这家汽车公司牵着鼻子走,对方甚至还威胁说不付给费用。

整个公司几十号人都在围绕这个项目转。拿不到钱,可如何是好?到这时,她才发觉,当老板不是那么容易的。

相比之下,浙江工贸学院的周建国创业生涯更加不顺。2004年本科毕业后,胸怀大志的他,抱定“宁为鸡头,不为凤尾”的宏愿,想闯出一番自己的事业。

温州虽然地方不大,但到处充满了商机。看准温州制鞋业比较发达,

周建国在这里开办了一家城际快运公司,为小型鞋类加工企业服务。他向亲戚借了辆小货车,雇了个司机,租了间10余平方米的铺面,公司就这样开张了。

不过,很快他发现,困难远比预想的要多:先是车子被偷了,东挪西借渡过难关再出征,谁知运货车在半路上又出事故了,不仅赔钱还得赔人……再去筹钱,笑脸陪了几百张,好话说了几箩筐,找银行,没用;找亲朋,人人躲避!撑了一路,最终没能挺过去。

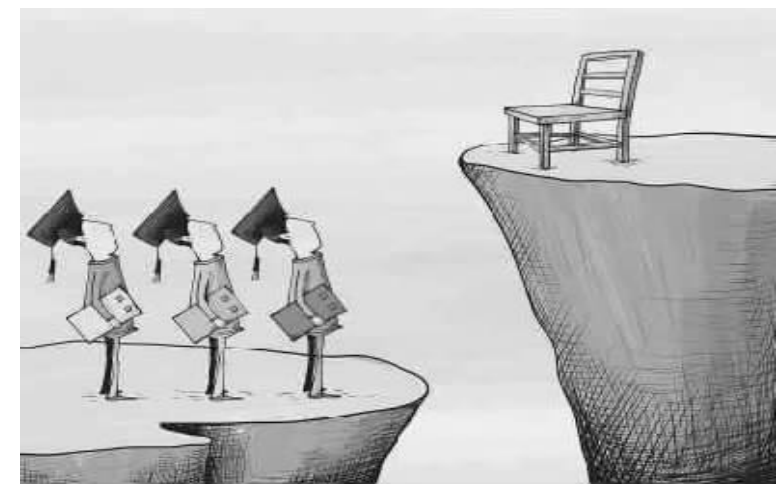
### 老板、经理,是教出来的、还是练出来的?

就整体情况看,我国大学毕业生创业比例不足毕业生总数的1%,浙江走在了全国前面,为4%。

浙江取得如此佳绩缘于全社会重视。譬如,杭州市每年安排一定资金无偿资助符合条件的大学生创业,每笔数额在2万至20万元之间。只要大学生有具体的创业项目并具有可行性,就可以来申请。除无偿资助外,杭州还为大学生创办的企业提供2万元以内的商业贷款贴息;企业如果参加各类会展,按展位费的50%给予补贴。

有人以为,老板、经理不是教出来的,是练出来的。大学生创新创业的过程,首先是一次受教育的过程,高校是主要承担者,政府是推动和引导者,企业则是重要参与者。通过三者共同合力促使大学生创业教育更上一个台阶,强化创业意识,培育创业精神。而之后大学生企业的成长,则必须要在市场中锤炼、检验。

(摘自《人民日报》王慧敏 翁迪凯/文)



## ■创业评点 I

### 给力这些创业大学生吧!

“煎饼哥”、“鸡肉卷哥”,一时间,扬大旁边的一条巷子里出了两个名人。成名的理由都是一样的:大学甚至是重点大学毕业,摆摊创业。其实,近两年来,这样的故事已层出不穷,仅拿扬州来说,之前已出现了摆小摊的“奥运大厨”和开小店的“姜糖三人组”。

如果给这样的新闻人物找一个“先驱”,恐怕非那位卖猪肉的“北大才子”陆步轩莫属了。当年,他引起了全国轰动,令北大很不堪;如今,后辈们受关注的程度明显低了不少。

我们要感谢他们的敢为人先。对大学生,社会一直有种很纠结的心态:一方面,鼓励他们自主创业,“为政府与社会减负”;另一方面,又不愿看到他们像个小摊贩一样,风餐露宿,干些“没技术含量”的活。于是,对大学生创业,我们总是臆想出一幅这样的图景——如同电视剧《奋斗》中那样——几个白面书生,躲在时尚的loft中,点点鼠标,创意无限。

然而,现实不是电视剧。如今,他们自己终于给出了一个好答案:上怎

样的大学跟以后找什么样的工作,实在没有太直接的关系,而且这种趋势越来越明显,比如社科院刚刚发布的《社会蓝皮书》显示,名牌大学毕业生的月薪在逐年下降。

不过,我们仍要认真看清他们这样选择中的一些现实问题。比如,那位从上海来扬州卖鸡肉卷的大学毕业

生,是因为不想在上海成为“蚁族”,那么,我们这个城市能否满足他的心愿呢?再比如,尽管开姜糖店的三个人都有了不小的成就,但他们的父母仍旧

对他们有些担忧。这就反映出一个老问题:创业可以,但有一种风险需要面对:没有一个固定的单位“挂靠”,他们的医疗、养老、工伤、住房等各项保障怎样解决?而父母们多期待他们能考公务员、找个好单位,就是看中了那种高标准的福利保障。因此,要想让更多大学毕业生“不计面子”出来创业,就需要政府和社会在这方面好好给些力。

(摘自《扬州晚报》王子明/文)



## ■创业误区 I

### 小伙开店两个月亏3万元

打听到饰品生意很好做,2009年毕业后一直未找到合适工作的小刘,很快就看准一家大学附近35平米的临街铺面。他花了3.8万元空铺转让费拿下了那家铺面,又花了1.5万元找人重新装修铺面。

铺子装修好了后,小刘又先后多次跑到高桥市场进了很多货,将铺子装扮得漂漂亮亮的,只等着学

生上门来购物。经过一番精心准备,小刘的饰品店终于开张了。当天阴雨连绵,不过还是有许多学生冒雨来光顾了他的店,第一天营业额有300元。小刘心想:头开得还不错,以后会赚得更多!

没想到此后又连下了半月的小雨,生意冷冷清清,营业额一天

天地下滑,最多也没有超过300元。小刘坐不住了,又跑到高桥市场补货,进了一些学生们提出来的需求品。但生意还是不见起色,最差的一天居然只卖了7元。

在苦苦地支撑了两个半月之后,小刘实在熬不住了,他只好以2.5

万元的转让费将店铺转让出去。小刘总结说,很多大学生像他

一样,在开店时都是怀着美好期待的,但实际情况并非总是像自己预想的那样。他建议那些打算像他一样开店创业的大学生们,在开店前一定要做好充分的市场调查,而且一定要做好可能失败的准备,否则一旦面临困境的时候,就会陷入一筹莫展的境地。

(摘自《冀商周刊》祖辉/文)



### 淘宝上的假货 差点让我关门

欧莱雅、露得清、阿迪达斯……打开济南网商“紫色蔷薇”在淘宝开设的化妆品小店,各种品牌、系列的化妆品和护肤品不下几百种,基本都是来自欧美的品牌。然而,“紫色蔷薇”最早在淘宝开店时,虽然卖的也是化妆品,却并非“欧美系”,而是“韩系”,包括婊真、爱丽、VOV等好几个品牌。

“刚开始的时候生意真不错,很多顾客经常光顾,有的还因此成了朋友。”“紫色蔷薇”回忆说。

2006年,因找不到满意的工作,大学毕业后“紫色蔷薇”无奈之下便在淘宝上注册了一个店铺,开始了自己的“网商”生涯。

考虑到济南距离威海、烟台较近,那里的韩国化妆品很多,她便打起了销售韩系化妆品的主意。“应该说,韩系化妆品虽然不如欧美系那么有名,大牌不多,但它有自己的特点,比方说,更适合咱们亚洲人的皮肤,价格也实惠一些,因此还是挺有市场的。”“紫色蔷薇”告诉记者,自己最初开店时走的是“薄利多销”的路子,为的是赚口碑、养人气,但每个月下来净利润怎么也有两三千,维持生计没问题。按照“紫色蔷薇”最初的打算,这样做下去,随着小店人气的增高,日子应该越来越好。

但没过多久她就发现,事情并非如此简单。随着韩妆在网上的盛行,尽管有越来越多的消费者开始认同韩系化妆品,购买者也在不断壮大,但她的生意并没有因此而红火,恰恰相反,几乎做不下去了。“因为韩妆在网上的售价越来越便宜了,不但没有利润可言,淘宝上很多网店的售价比我的进货价还低。”“紫色蔷薇”告诉记者,总有顾客抱怨她卖的东西贵,“同样的东西,有的店只卖20块钱,而我要卖到30多。”一样的包装、一样的牌子、一样的化妆品,为啥人家卖的就能比自己的便宜?是渠道不同还是对方在“赔钱赚吆喝”?纳闷之余,“紫色蔷薇”干脆买了几样产品回来研究,结果却让她大吃一惊:这些看上去一般无二的产品,其实是冒牌货。然而,这些假货有的连防伪标志都跟真的一样,不亲身尝试甚至连她这个“行家”都分辨不出来。“难怪人家卖得便宜,这些货基本上都是南方一些小作坊里加工出来的,成本也就几块钱,就算售价比我的便宜一半,还是有钱赚啊。”说这话时,她的语气里满是无奈。

卖真货的干不过卖假货的?记者了解到,“紫色蔷薇”的小店一度经营十分困难,“淘宝上的假货差点让我关门。”为了生存,她只好转向做欧系化妆品,“好歹这些牌子的仿品能少些。”

(摘自《齐鲁晚报》仲爱梅/文)