

■创业黑洞 I

创业网店被骗近6万 竹篮打水转眼成空

日前,衢州女子郑某欲哭无泪,原本以为能大赚一把,殊不知,钱没赚到反而被人骗去了59000元,而这个骗钱的圈套3个多月前就已设下。

据介绍,郑某原本在阿里巴巴开网店,2010年9月初,武汉一科技公司表示希望郑某的网店能够做公司的代理商,如愿意,回报丰厚,并将公司代理的产品信息等电子文件发给郑某。郑某发现该公司是一家生产新型材料的企业,该材料科技含量颇高,于是同意做公司代理。不久,郑某收到了

公司发来的样品。

眼看3个月过去了,郑某代理的产品一直没有销路,然而就在2010年12月初,她突然接到一个自称是某地军区工作人员王某的电话,王某表示经人介绍,听说郑某的网店销售这种高科技产品。得到郑某的肯定回答后,王某表示希望先看看样品,于是双方约定在衢州一酒店见面。

2010年12月初,按约定时间,郑某在该酒店见到了王某,见面后王某对郑某提供的样品表示满意,并表示需要5000只货。当对方说出5000只

时,郑某心情十分激动,因为王某愿意接受的价格与厂家提供的成本价格相差30元,如果生意成功,她单笔生意可以净赚15万元。

郑某迅速联系武汉厂家要求发货,厂家销售部经理表示,目前该产品缺货,如果真的急需,可以从其他地区调货,并让郑女士与金华代理商程某联系。

郑某与程某联系并说明情况后,程某表示刚好有货,于是郑某带着王某坐快客到了金华。两天后的中午,郑某和王某、程某在金华一宾馆见面,程

某带来了8箱产品,共4800只。由于货没有凑齐,王某付给郑某7000元押金,表示等其他货备齐后再付余款并一起提货。程某则要求郑某把4800只产品付清,于是郑某付给了程某66000元。

次日傍晚,郑某再次联系王某、程某等人,发现对方手机均无法联系,郑某感觉蹊跷,因为头天三人分开时,对方表示24小时随时联系,但当天从早到晚,对方的手机一直关机。郑某感觉蹊跷,便向派出所报案。民警调查发现,郑某落入了对方精心设置的圈套。



目前,此案仍在侦查中。

(摘自《金华晚报》方志坚 徐枫)

■创业百科 I

新手怎么开团购网站?

■张先生:现在团购越来越火,我也想办一个团购网站,不知道应该从何入手,主要包括哪些流程和注意事项?

●创业专家解答:做网站,首先要注册一个域名,也就是网址;然后申请一个空间,就是放网站内容的地方;之后在空间上做备案,提交身份证照片之类的资料,然后你的网站就可以用了。开团购网站的前期资金主要是网站建设和推广。

要把团购网站做成功,首先要鉴别此商品是否适合团购,主要有三个标准:此商品是否有大量的消费需求;商品的品质、价格是否适合网民;参与团购花费的成本是否低于得到的优惠。其次是对产品进行品牌筛选和价格认定,要详细了解该品牌的产地、特点、性价比、服务内容等,尽量选择市场知名度高、品牌形象好的厂商。确定品牌后,可在互联网上寻找该品牌的厂家或者本地总代理机构,进行初步咨询并要求其进行经销商推荐。在多方比较后,选定经销商电话或上门初步谈判,如其愿意进行团购,应将经销商要求的团购金额及提供的优惠折扣进行确定。最后就是上网发布团购意向并做好售后工作。每次团购都会遭遇些售后问题,网站协调后的能力也会影响网友的选择。

(摘自《黄金路创业网》)

■创业圈套 I

当心!手机充电器加盟陷阱重重



加盟者只需付出万元左右押金,就能从厂家获得零件,然后组装成手机充电器卖给厂家,每个充电器可赚1.5元的加工费。这样的加盟生意看起来美好。武汉工商部门近日称,类似加盟有风险,投资者需谨防被骗。

近期,来自多地的加盟者先后向工商部门投诉,“武汉华创巨能环保公司”以加工手机充电器为诱饵,提供不配套零件,或提供劣质原件供加盟者组装,以质量不合格为由,拒收成品,骗取技术材料押金。投诉人所付押金数额均在万元左右。荆州小伙蒲勇称,自己是学电子专业的,组装这种没有多少技术含量的手机电池充电器原本很简单,但交货时竟有近40%不合格。蒲勇对工商部门称,经与另外10余加盟者联系,了解到其他人的合格率更低,有的两个月都没能交出规定数量的成品。

据介绍,该公司对每个合格充电器付给加盟者1.5元加工费,可对拒收的充电器,却以每个2.2元价格,向加盟加工者收取原件费。加盟者若不能成功交货,不但挣不到加工费,还得倒赔原件费。如果想退出,则9800元的加盟材料技术押金也无法全部拿回。

日前,江岸分局后湖工商所对上述公司进行的调查发现,该公司营业执照曾经是房地产中介、商贸、餐饮公司,2009年才变更为技术公司过户到目前的负责人手中。公司网页上所用生产场景的图片、效益分析等内容与实际不符,涉嫌虚假宣传。

对于加盟者对散件质量有问题、成品回收率低、扣收技术材料押金的投诉,该公司认可属实。工商人员认为,该公司行为明显不是简单的原件质量问题,疑为欺骗行为。目前,工商部门正在进一步调查。

(摘自《楚天金报》乔奇 周世健/文)



深圳网店卖家怀疑遇上义乌“职业差评哥”

对于一家新开的网店来说,一个“差评”就有可能将卖家辛辛苦苦积累起来的信用从100%降到90%,给网店带来灭顶之灾,淹没在淘宝网上的“店山店海”中。为了让一名义乌买家修改一个“差评”,远在深圳的网店卖家“天罡”想尽了办法,最后,拨通了《金华日报》新闻热线,希望能找到这个义乌买家,因为2010年12月10日就是能够修改“差评”的最后期限了……

从深圳打来的求助电话

2010年12月8日,深圳的网店卖家“天罡”打电话向《金华日报》求助。“天罡”说,他以前曾在义乌打过工,现在在深圳开了一家淘宝网店,网店的信用本来都是100%“好评”的,就因为义乌这个买家给的这个“差评”,网店的信用好评率降到了91.43%。对于一家新开的网店来说,这信用好评率的影响是非常大的,很可能会给网店带来灭顶之灾。

“天罡”说,和他交易的义乌买家是陈先生,他们是通过捷易通交易的,卖的是一种叫做捷易通加款的虚拟货币。当时,他设计了一种宝贝拍品,本来是分为1.3元、1.4元、1.5元、1.6元、1.8元、1.9元六次拍完的,总价是9.5元。可是,陈先生在拍的时候,多拍了一个1.3元,少拍了一个1.5元,后来,又补拍了一个1.3元,也就是说,陈先生多拍了一个1.3元,卖家要还给陈先生一个1.3元。在网上聊天后,“天罡”立即把1.3元转账还给了陈先生,但令人奇怪的是,陈先生又转了回来。

据一名熟悉淘宝网的买家介绍,其实“天罡”和陈先生的交易就是一种“作弊”获取信用的手段。“天罡”设置的交易属于捷易通加款,这是淘宝新手卖家赚取信用的最快方法。捷易通加款就是为了给自己增加信誉而设置的与淘宝网所有捷易通成员的一项交易。这本来是捷易通会员之间为了迅速赚取评价好评率的方法,但是,让“天罡”想不到的是,他以为可以互相帮助的捷易通会员陈先生竟然是一个“职业差评哥”,至少在他看来,陈先生的所作所为就是一个“职业差评哥”的做法。

“天罡”说,12月10日是最后的期限,如果他再不改的话就没有机会了,两人注定要成为“仇家”。

评价规则催生“职业差评哥”

原来,为了规范网上交易,给买卖双方一个共同遵守的规则,淘宝网有一种评价规则,就是淘宝会员在淘宝网每使用支付宝成功交易一次,就可以对交易对象

作一次信用评价。评价分为“好评”、“中评”、“差评”三类,每种评价对应一个信用积分,具体为:“好评”加一分,“中评”不加分,“差评”扣一分,评价的时间就是交易完成后的15天内。

“他给了我一个‘差评’后,我就和他做了多次沟通,也把1.3元转账还给他了,但是他就是不肯把‘差评’删除,或者改成‘好评’。”“天罡”说,他是刚刚开淘宝网店的,很多事情都不懂,根本没想道这里面的水会这么深。事后,他才知道,原来现在还有一种特殊的买家被称为“职业差评师”、“职业差评哥”。他们在向卖家买了物品以后,就故意找碴敲诈卖家,如果卖家不答应他们的无理要求,他们就会给你打一个“差评”。为了挽回评价,很多初开网店的卖家只好一再满足他们的无理要求。而有的过激卖家,就会想出各种招数,要求买家在规定时间内修改“差评”,否则就打电话骚扰,甚至寄“粪便”、诅咒、威胁顾客。

不改“差评”成仇家?

淘宝有数百万的卖家会员,大部分都是默默无闻的中小卖家,他们苦心经营,但都有个梦想,想自己的宝贝热卖,实现自己的创业梦。原本,淘宝的评价规则是为了规范网上交易,给买卖双方一个共同遵守的规则,它的基础是参与的人都坚持诚信原则,在评价时客观、公正、真实,但是,现实中不管是买家和卖家,大家都或多或少地在作弊。

据一名熟悉淘宝网的买家介绍,其实“天罡”和陈先生的交易就是一种“作弊”获取信用的手段。“天罡”设置的交易属于捷易通加款,这是淘宝新手卖家赚取信用的最快方法。捷易通加款就是为了给自己增加信誉而设置的与淘宝网所有捷易通成员的一项交易。这本来是捷易通会员之间为了迅速赚取评价好评率的方法,但是,让“天罡”想不到的是,他以为可以互相帮助的捷易通会员陈先生竟然是一个“职业差评哥”,至少在他看来,陈先生的所作所为就是一个“职业差评哥”的做法。

“天罡”说,12月10日是最后的期限,如果他再不改的话就没有机会了,两人注定要成为“仇家”。

开网店真是一条出路吗?

每年都有大量的毕业生都涌向人才市场,想通过此次途径来谋得一职半工的,其中也有不少找不到工作的大学生整日“宅”在家,挂在网上并选择开网店掘金。这真的是条出路吗?网上开店到底容易吗?

【成功案例】

从“宅”到“商”的转变

小王最近非常忙碌,半年来,他除了偶尔抽空回趟家外,其他时间都在自己租住的小屋里埋头苦干——为自己的“商业大计”忙碌着。1988年出生的小王,因对音乐的痴迷,在考大学时他固执地选择了音乐。然而,就业面过窄的局限让小王毕业就“失业”了,他没能找到称心的工作,只得“宅”在家里想出路。

“宅”了半年后,小王接到了一张留学韩国的高中同学寄来的新年贺卡,得知朋友正在计划勤工俭学,于是小王脑海中起了一个念头:何不利用网络,将韩国的商品卖到中国!两人一拍即合。投入1万元后,小王的“韩国代购店”于2009年3月在网络上开张了。网店主销成本较低、市场环境宽松的韩国品牌皮具及服装。

一年多来,小王已经有了一批固定的合作客户,凡是对方需要的韩国品牌皮具,都通过小王的店铺从韩国进货,网店每月轻轻松松能给小王带来5000元以上的收益。现在,他已经放弃了“为别人打工”的念头,将开网店作为自己财富积累的开端。

【正方观点】

网店是缓冲求职艰难的一种方式

□发言人:行销专家黄禹涵
网上创业本质上和传统经商一样,也需要敏锐的商业头脑和思维,大学生毕业后开网店可以很好地把他们在这方面的能力发挥出来。如果毕业生在短期内没能找到更理想的职业,将开网店作为缓冲求职艰难的方式,还是比较务实的,对他们未来职业能力的提高大有裨益。但多数人还是不适合将此作为事业长期经营,而应去找理想的工作。

如果有大学生本身就有毕业去创业的想法,那么先去网上开个网店创业不失为一种好选择。从很基础的网

络创业干起,积累经验,对未来实体创业能力的提高大有裨益。很多人创业成功,也都是从小本创业做起,是积累了相称的行业知识、工作经验和社会人脉之后才出来做的。

【反方观点】

创业前不得不深思熟虑

□发言人:淘宝店主杜晓
打算开网店的朋友非常多,多数却在犹豫不决、门外观望。因为大家都会有很多顾虑和困惑。到底该不该“下海”?是兼职还是专职?这需要仔细掂量,除非你有很大的把握,具有很好的供货渠道,熟悉了解相关行业资金比较充裕,否则,中肯的建议是兼职起步,等生意逐步做好了再专职也不迟,不要总看到那些放弃高薪不顾一切投身网络创业的成功人士。冷静地多思考,保持清醒的头脑,降低创业风险,给自己留条后路才是明智的选择!

【同行支招】

网店到底可以卖什么?



□支招人:某品牌代理商梅露

网店到底可以卖什么?每个想开网店的朋友首先遇到的正是这个问题。从消费心理和当今中国尚不完备的个人信用体系出发,网店最适合销售一些价值相对偏低、普通消费者都需要的、对售后服务要求不高的、不容易变质、不需要试穿或试用就能确定是否合适的商品,比如化妆品、茶叶、书籍、音像产品或者一些规格标准比较统一,通过照片和说明就能确定是否满足需要的产品。最好能做一些名牌产品,这对顾客非常有吸引力。

决定了要做什么,接下来就要找货源。寻求可靠、有优势的供应商是创业成功的第一步。网络经营者应该与正规批发商、供应商联系进货,但现实是愿意以批发价格零散出货的供应商寥寥无几,这也正是网店联系供应商时常遇到的尴尬,但正因如此给我们一个启示,能够专门面向网店,适应网店需求的供货渠道,则必然会受到网店创业者的热烈欢迎,需求就是市场。

做足功课防范风险

□支招人:淘宝店主刘亮

物流、信用和资金流动都存在着频率较高的风险。物流发货的途中要为客户想想,买到东西后几天内收到,东西会不会破损、丢失,有没有达到客人预想的结果;此外,及时查看是否货备充足,要有稳定的供货商,而且要做到对客人诚实守信。

采取什么措施消除或者减少风险发生呢?比如详尽的宝贝描述(包括商品本身描述、有些特殊商品的注意事项、商品附加描述、售后是否退换货、是否保修、售后服务等)、客观的宝贝图片、发货前要做的功课、防范物流风险、防范货源风险等都是非常重要的。

(摘自《天涯网》)

相关链接

学生开网店多数难盈利:缺货源缺时间

学生“开网店”看上去挺美,但普遍存在货源难找、看店难、物流有风险等问题,多数学生难盈利。以惠州商校09级电子商务班为例,目前该班有20多名学生开网店,能盈利的却只有2—3家。

据悉,惠州市技术学院计划与淘宝大学进行合作,通过由淘宝大学帮助技术学院培训老师,以及合作建设实训基地等方式,将该学院打造成为华南地区培养“网商”人才的摇篮。

难在缺货源

“我们班61个人,现在开网店的有20多个,主要是卖些衣服、小饰品。货源是靠父母关系找的,自己找很难。”惠州商校09级电子商务班温裕霞说。卖服装的小彭坦言,自己的店能开到现在,多半是因为家里有个做外

贸服饰的亲戚,能拿到价廉物美的尾单。记者调查发现,对于学生来说,组织货源是个最大难题。成功的大学生店主往往都有固定的进货渠道,可以低价进货,或者能组织到比较少的商品,靠着“物以稀为贵”,在网店中争得一席之地。

难在缺时间

“不少学生都曾经在网开过小店,但大部分是不了了之。”惠州学院一位开网店的学生小曾说,其宿舍里有4个同学开过网店,现在只有她这家还开着。周围很多同学觉得好玩就注册开店,但新鲜劲过去就没了耐心,到最后连自己的店铺地址都忘了。

记者调查发现,网上购物的一大特点是买家需要实时咨询商品的特

点,有些还要讲价。作为学生而言,很难保证有足够的时间待在电脑前。

难在物流风险

“暑假期间,我有60单外地的业务没有接,主要是因为物流有风险。”开网店有半年多的温裕霞说,自己卖的是家具,货物配送中稍有问题就损失惨重。“上次往北京发了个1000元的鞋柜,邮费150元,但运送过程中,蹭落了一点漆,客户要退回来,之后还要送到厂家退货,再给客户重新发货,来回亏了300元邮费。”

记者调查发现,除担心运送过程中产品有损坏之外,学生们还担心产品被偷换、延误。“我的网店是做手工品的,有时熬夜做出来,结果快递却晚了一天到货,被买家评了个差评,真是有苦说不出。”学生林丽说。

(摘自《南方都市报》蔡雯/文)