

## ■创业黑洞 I

# 加盟加工打火机 被骗钱财损失大

小学同学热情推荐一个打火机加工项目,南宁市民杨先生交了 2.58 万元加盟后才发现,这个项目根本没法做,当他要求厂家退钱时,却遭到了拒绝。杨先生这才知道自己掉进了骗子的陷阱。

### 老同学热荐赚钱项目

2010 年 10 月初,29 岁的杨先生在广州的小学同学卢某联系上他,因为同学感情不错,卢某说有赚钱的项目介绍给他。卢某说的项目是组装一个叫雄霸牌的打火机,对方称每加工一个打火机可以净赚 0.25 元。为了让杨先生相信,卢某还给他看了打火机的电视广告和厂家网址。在这个同学的热情推荐下,2010 年 11 月 19 日,杨先生到广州这家名为广州宏霸新能环保机械设备有限公司(下称宏霸公司)的厂家参观考察。考察后他决定签约,并交了 2.58 万元的加盟费。

对方承诺很快就会将加工设备通过物流公司运到南宁。杨先生回来打电话到该公司询问时,对方称设备已经运到位于安吉大道的一家物流公司,让杨先生去签收。他来到这家物流

公司,工作人员告诉他根本没有这回事。2010 年 11 月 22 日,他打电话给卢某,对方的手机号码已成空号。

2010 年 11 月 23 日下午,记者见到杨先生时,他正准备把合同书复印件邮寄给广州的一位朋友,然后由他朋友转交到宏霸公司。原因是这家公司的一个经理说,如果退出加盟的话,要把合同书拿回家,这样公司可以退给他一半的加盟费。但直到 2010 年 12 月 2 日,杨先生还没有接到任何有关退费的消息。

杨先生的一位朋友说,单从合同来看,这个项目就没有可行性。一是合同上没有规定加工打火机的验收标准,即使把加工好的打火机交货,接收方也可能以打火机不合格等借口为由拒收;二是加工打火机存在很大的安全隐患,如果办加工点的话,消防部门这一关就过不了;三是运送打火机这样的易燃易爆物品,要有特种车辆来运输,不可能通过一般托运的方式。另外,合同中也没有提到过如何交货,以及交货后如何结算等内容。

### 项目利润如海市蜃楼

杨先生回忆他到这家公司参观的情形时说,公司只有一个办公室和一个展览厅,展览厅入口处还有礼仪小姐。展览厅内是一些打火机的模型,以及加工用的模具设备。去参观的有来自全国各地的 10 多个人,他当时试图和一位来自山东的男子交流时,但工作人员却莫名其妙地将他们分开。

记者在杨先生提供的一份合作项目的清单上看到,厂家根据加工设备的不同,加盟费从 0.98 万元到 2.58 万元不等的 4 个套餐。杨先生选的是 2.58 万元的套餐。根据合同规定,如累计返销 40 万个打火机,就支付返还 2.58 万元现金。但加工打火机的利润根本没有他们说的那么轻松。网上一位做了 10 多年加工打火机的老板说,就他们厂的工人熟练水平,也不可能拿到那么高的利润。

据了解,我国法律对从事涉及安全方面的生产行业,厂房、人员、设备、储存、运输等都有相当严格的规定,生产、储存、经营易燃易爆危险品的场

### 经营范围不含危险化学品

所,不能与居住场所设置在同一建筑物内,并应当与居住场所保持安全距离,不允许私自非法经营。

2010 年 11 月 29 日下午,记者拨通宏霸公司客服电话。一名工作人员警惕地询问记者从哪里得来的公司电话,是什么人告知的电话。记者报上杨先生的名字后,该工作人员说:“他不是不做嘛。”并称他们公司没有问题,在工商部门已经注册了。2010 年 12 月 1 日下午,记者多次拨通该公



司,不能与居住场所设置在同一建筑物内,并应当与居住场所保持安全距离,不允许私自非法经营。

2010 年 11 月 29 日下午,记者拨通宏霸公司客服电话。一名工作人员警惕地询问记者从哪里得来的公司电话,是什么人告知的电话。记者报上杨先生的名字后,该工作人员说:“他不是不做嘛。”并称他们公司没有问题,在工商部门已经注册了。2010 年 12 月 1 日下午,记者多次拨通该公

司,不能与居住场所设置在同一建筑物内,并应当与居住场所保持安全距离,不允许私自非法经营。

2010 年 11 月 29 日下午,记者拨通宏霸公司客服电话。一名工作人员警惕地询问记者从哪里得来的公司电话,是什么人告知的电话。记者报上杨先生的名字后,该工作人员说:“他不是不做嘛。”并称他们公司没有问题,在工商部门已经注册了。2010 年 12 月 1 日下午,记者多次拨通该公

司,不能与居住场所设置在同一建筑物内,并应当与居住场所保持安全距离,不允许私自非法经营。

## ■创业误区 I

# 好生意也要“踩准点”!

### 不懂管理初遇危机

2004 年,高考落榜后的李小兰从老家齐齐哈尔市泰来县来大庆打工。来大庆举目无亲,一时间也没找到工作。一位老乡让她先在美容店当学徒,一晃就干了 6 年。

积累了一定的资本和经验,25 岁那年,李小兰自己开店的梦想终于实现了。不过,开店第一年,由于不懂管理和经营,她的店赔了好几万。后来,李小兰每年都带美容师出去学习,虽然投入多,但回报更多。

店里的生意逐渐稳定了,月赢利大约 3 万元左右。

### 分店开张导致破产

生意做得越来越顺,李小兰的胆子也越来越大了。两年后,店里的员工已经发展到了十几人,店面也扩张了不少。

生意好了,想当“大老板”的李小兰筹划着开分店。半年里,选址、装修、雇人,每天忙得脚不沾地儿,共投入 90 多万元,4 家分店开张了。她说:“拥有几家连锁店的感觉真的不错,可惜好景不长,很快问题便出现了。”

人员难管理,一个人毕竟精力有限,不能所有的店都照顾到;各家店还兼售品牌化妆品,这一项占用了很大一笔资金,再加上每个月各店面的房租、水费、电费等各项费用,资金周转便成了一个大问题。

不但资金被全部套牢,开业之后,各分店的生意一直不好,每天都在赔钱……靠朋友支持勉强维持一年后,实在举步维艰,在无力可施的情况下,只能宣布破产。

### 赚钱真经:稳扎稳打循序渐进

生意落败,不但开分店投入的近百万元没有收回,还欠了朋友 10 多万元。

回忆起自己的惨败,李小兰说,她总结了自己的失败经验,发现有几点是致命的,也是做生意的大忌。

首先,做生意要稳扎稳打,只有实力达到了,才能扩张,不能破坏正常的发展节奏。做生意的人,不能头脑发热,冷静是生意人必须具备的品质。

其次,创业之初的选择也很重要,她建议想创业的朋友最好选择一份自己喜欢和熟悉的行业,干起来才有激情,才能全身心地投入,有利于发展。

同时,创业过程中的学习也很重要,要跟得上时代的潮流和脚步,不能放松对自己的要求。

说起将来还会不会考虑开店,李小兰说:“我不会因噎废食,不会因为曾经失败过就不敢再向前。如果将来美容院的生意好到可以开分店,我仍旧会考虑,只是再不会盲目扩张,而是会遵循商业发展的节奏,争取开一家,火一家。”

(摘自《大庆晚报》杨星月/文)



# 小伙辞职创业被骗 2 万元“买”了一屋水桶

以合作经营送水站为名,两个骗子合演一出双簧,想自主创业的徐志军被骗走现金 2 万元。

2007 年大学毕业之后,徐志军找到了一份电话营销的工作,干了一年多却一分钱没攒住,他辞了工作,想自己创业。2009 年 9 月初,徐志军无意中看到一条广告:一送水站想转让或找人合营。他感到机会来了。

几天后,徐志军来到位于人民路与杜岭街交叉口附近的利达桶装水配送站,一个 30 岁左右的男子,操一口东北话,自称叫李东伟,是水站的老板,旁边的矮胖女子是自己的妻子。

徐志军在店里转了转。上百桶纯净水,十几台饮水机,还有门口摞在一起的空桶,让徐志军相信这家店的生意还不错。

第二天上午,电话联系之后,徐志军再次来到利达送水站。李东伟正跟一个中年男子在店里说话,徐志军就在店外等了 20 多分钟。那人走后,李东伟说他也想盘下水站,基本上已经定下了。李妻在一边说,什么定下了,连定金都没交呢。

徐志军很着急,赶紧说自己要定这家店,从账户仅有的 500 元中取出 300 元交给李东伟,当做定金。随后两人同去吃饭,饭局中,李东伟不断接到要求送水的电话,张口就是 20 桶、30 桶。

饭后回到店里,徐志军发现里屋少了很多桶水,而门口堆放的空桶却多了不少。他更加相信李东伟的话:开业 5 年来,生意很好,客户稳定。

两人开始谈价钱。李东伟让徐志军出 2 万元购买一半股份。次日

上午 9 点,徐志军带着家人凑的 2 万元钱来到店里,在李东伟自己打印的合营协议上签字,交钱。他要求李东伟在合同上按手印,这时,李妻说了一句“我去存钱”就匆匆离店。李东伟则告诉徐志军,以后账不能只记在本子上,还要输入电脑。说着,就摆弄起旁边放着的一台笔记本。“噢,昨开不了机了。”李东伟让徐志军在店里等着,自己去修电脑,就出了店门。

5 分钟后,徐志军发现店里除了水桶已经空无一物,原来的账本被撕,十几台饮水机只是空箱子,遂报警。

(摘自《河南商报》王惠丛/文)

# 妙招盘活水果超市

以往,卖水果一般要看老天爷的脸色吃饭,遇到大热天,不少水果放不了多久就会腐烂;碰到雨雪天又要防水果被冻坏;还有不少水果卖相不好、成色不好卖不了好价格;顾客挑水果要吃新鲜的,水果不新鲜只得打折或者送掉……如果你也开着一家水果店,正遇上这些麻烦事,或许邵阿姨的故事会给你些启发。

邵阿姨的平价水果店开在保工北街上,大约有 100 平方米。水果店四周有众多的居民区,还有很多小商铺、写字楼,但是却只有几个小水果店,像邵阿姨家这么大的水果超市就只有她一家,因此商机应该很不错。但是由于房租、水电等节节攀升,附近不少小店不得不关门歇业,向来微利的水果超市也眼看着生意越来越不景气。面对这样的情况,邵阿姨非常着急,想了不少办法改变这一现状。

### 卖相不好榨汁出售

水果店很大,水果都是像超市货品般开放式的摆放在货架上,以方便顾客选购,同时也使得那些卖相不佳的水果卖不出去。最早,邵阿姨一般会以超低价处理掉一部分,再将一部

分分给员工和周边小区的老客户享用。但是,邵阿姨后来想了一个妙招,让这些卖相差但是品质不差的水果变成了她的生财之道。她买了一台榨汁机,将这些水果榨成汁卖,不仅能卖出优质水果的价格,还给她来了更多的顾客。因为水果店的果汁,就地取材,现做现卖,整个“制作过程透明化”,既安全放心又营养,因此深受附近公寓里的白领们的喜爱。他们在买果汁的同时,还会顺便逛逛水果店,买一些新鲜的水果回去。一下子,邵阿姨的水果店又多了一批新顾客。

### “精装”水果抢眼

邵阿姨有多年开店的经验,因此



## ■创业咨询 I

# 如何在强大的竞争对手中求生存、求发展?

■创业者曾志松: 我司是做环保除尘过滤袋的,我们目前代理的是一个英国的百年品牌,在欧美市场的销量非常高,但进入中国市场的时间很短——才 5 年,特别是在我代理的地区市场份额更少。我们的竞争对手是德国的一个品牌,已进入中国超过 15 年,在我的地区占有超过 90% 的高端市场份额。

但就全球市场而言,我们两家品

牌无论在品质、实力、销售额上都是差不多的。在这种情况下,我想和我的竞争对手平分秋色,请问要如何来制定战略和战术呢?如何才能迅速让客户了解、接受我们的产品呢?

■《商界》创业导师赵景风: 作为代理商,想要在自己的区域市场建立品牌认知,首先一定要得到厂家的大力支持,仅凭一己之力将是一个艰难而漫长的过程。一般厂家和代理商的

分工是厂家负责出品和品牌推广,代理商负责渠道和销售。

从营销策略上说,最好是做比附营销——告诉目标顾客,在世界范围的环保除尘过滤袋高端市场,有 50% 的人选择了你们的产品,另 50% 的人选择了对方的产品,并提供相应的证据。这样就为自己争取了与竞争对手平分市场的机会。

第二步是找到与竞品差异化的竞

争优势,并分析谁会喜欢这样的优势;找到竞争优势后并大力宣传你的产品,培养大客户和忠实客户。

第三要在客情关系和销售政策上投入一些经历,采取一些手段,一定要针对竞争对手的做法来设计,才会具有杀伤力。

通过上述做法,你的销量就会逐步好起来。

(摘自《商界》)

## ■创业点子 I

# 80 后高晓东 创业玩起“货易货”

作为 80 后的一员,青年创业者高晓东,带给我们更多的是乐观开朗的人生态度和勇于挑战的创业精神。在当下的创业热潮中,他淡定地强调:“你要知道你想要的是什么。”

对于“80 后”、“富二代”颇被社会各界争议的两类人群,高晓东表达了自己的观点:“‘80 后’还是比较有上进心、责任感的,接受的教育更为完整,所以绝大多数的‘80 后’是愿意认真做一点小事的。”“我的父母非常开明,在我 18 岁的时候就送我到国外留学,当然,我也希望自己可以自力更生。”

### 柳暗花明又一村

“因为在国外已经有了点积蓄,回国后就很快筹集起来自己的小酒水店,开始经营一些酒水生意,由于是初次开店,没有什么经营经验,开始还算可以,后来慢慢地就不行了,到了年末还有一堆货没有卖出去。我每天都在琢磨:到底问题出在哪呢?”面对每况愈下的经营状况,父母表示要支持他点经费让他继续坚持,他倔强地拒绝了。

让他没有想到的是,不久之后他开始了与“易货贸易”“第一触电”。那是大年三十的前一天,一个朋友说需

要点酒送人,但是要用年来跟高晓东换。高晓东就想:换就换吧。于是,他就用一后备箱的酒水,换了一辆国产的小轿车。看着酒水被朋友拉走,他渐渐地开始萌生了做“易货”的念头。“开始做的时候父母是不接受的,他们认为这个行业很新,以前没见过,大部分人都是不认同的,但是我就是坚持我能做起来,而且会越做越好,于是开了我的第一家‘换客隆’。起初的一段时间,是需要有市场预热期的,开始一直赔钱赚吆喝,父母不但不帮助反而各种阻挠。我就是不服,我坚持认为我一定能把店开起来。没过多久,我就迎来了曙光,生意开始好起来,一些客户知道了易货的好处,纷纷回头找我订货到

货。父母看见我的生意做起来了,也改变了原来的想法,由反对变为默认后来转为支持。”

### “易货”是企业未来发展的趋势

“如果你跟一个企业家说,把他的产品或服务卖掉,不付他现金,给他另外的商品,他一定会皱眉头;但是如果你告诉他,买东西可以不用花钱,只要拿出他现有的产品,他一定会喜笑颜开。其实,仔细想来,这是一回事,只不过我们常常拘泥于‘现金为王’的思维定势罢了。我认为评价事物的好与坏,主要看它本身的利与弊。现代易货已

被发达国家认为是企业的另一个突破和奇迹。”高晓东如是说。

他认为总是要有一些人去尝试新的东西、开辟新的领域,这样时代才会发展,社会才能进步。易货贸易是一种对市场心的认识,也是降低成本,节约开支的一种新的经营模式,这种方式在西方已被很多国家认可,只是在中国还没有得充分到推广。不过就目前的国内市场来看,可开发的潜力是很大的。同时,他还告诉记者:“就目前的经营状况来看,不久就会在开发区再开一个更大的分店。我相信这个行业在未来的发展前景还是很可观的。”

(摘自《齐鲁晚报》)