

■创业黑洞 I



21 位加盟商被骗百万元

“加盟生产化妆品原材料,谁知总公司在元旦过后竟人去楼空,数十名加盟商的百余万元货款现在成了无头账。”近日,从河南郑州赶到武汉的赵保同与其他加盟商一起来到《长江日报》倾听热线求助。

赵保同说,2010年8月他经人介绍得知武汉柏颜化妆品有限公司加盟生产植物蛋白酶,通过实地考察公司经营地点、查看公司营业执照等各证照后,赵先生与柏颜化妆品公司签订了为期2年的供货合同,并分两次交款7万多元由柏颜公司代购生产设备。

回到郑州后,赵先生按照公司要求生产植物蛋白酶,从2010年9月至12月,赵先生共向柏颜公司供货550多克,“如按合同写明的最低一档标准回收,柏颜公司就应该支

付货款10万元。”

今年元月2日是结算货款的时候,赵先生打电话给柏颜化妆品公司负责人张平,张平称元旦后就给他们结账,可到第二天,赵先生再拨打公司的电话时,所有电话全部关机。

此时,赵先生感觉有问题急忙从郑州赶到武汉,却发现柏颜化妆品公司大门紧闭,与赵先生一样赶到武汉的其他21位加盟供货商这才发现被骗。

同样受骗的辽宁雅女士是从网上得知这家公司信息,雅女士说:“我当时购买的是小型设备,花费近2万元,2010年12月份就给公司寄了3批10多克样品,可公司一直推托说检测不合格,最后一批合格了却迟迟不给货款。”

赵先生拿出一份受骗的供货商名单,21位供货商来自全国各地,

“还有不少加盟供货商现在还在来武汉的路上,我们通过物业还查到2010年12月26日时,该公司已将生产原料转走,并保留了监控录像截屏。”

日前,记者来到良友大厦20层武汉柏颜化妆品有限公司,公司大门上一把铁锁,玻璃门上贴着一张受骗供货商写的告示,透过玻璃门往里看去,墙上贴有企业标语,办公区域只剩下空桌椅。

记者又通过网上搜索“武汉柏颜化妆品公司”,该公司网站仍在宣传合作项目,但网站上公布的6个电话全部被告知暂停服务。

赵先生说:“我们现在已找到工商及公安部门,希望能尽快帮助我们找到这家公司负责人,为我们讨回公道。”

(摘自《长江日报》付莎/文)

■创业百科 I

开一家DIY蛋糕店 需要注意什么

★读者张小姐来电咨询:我跟我朋友打算开一家DIY蛋糕店,但我们两个都是十足的门外汉,大概这个店需要多少平方,多少资金投入?

■《每日商报》创富见习记者周乐乐解答:对于DIY蛋糕店前景,还是比较乐观的。现在年轻人喜欢自己动手制作有个性的东西;做蛋糕生意没有油烟,容易办理相关证件,场地也能保持干净,工作人员和顾客都会感觉心情愉快。开店初期投资大约需要5万元,每个蛋糕利润在40%左右。

不过我们也有些创业提醒:一、选址要安静,店面须卫生。建议不要开在过于繁华的地段,不利于营造小店安静、温馨的环境。且店铺面积不宜过小,以30平方米以上,能摆放一张较大的工作台为宜。另外,无论是从店面装修还是蛋糕制作上,都要给顾客健康、卫生的感觉。尤其是铺面装修,一定要装修得光亮。二、可以考虑同相关机构合作。DIY蛋糕店选址避开闹市区,不可避免会面临客源稀少现象,可以尝试跟不同机构合作,增加客源。比如与婚姻介绍机构合作,与幼儿园合作等。

(摘自《每日商报》周乐乐/文)

目前,各种创业致富信息铺天盖地,通过多种渠道和形式,走进人们的生活之中。其中,有些信息夹杂着假成分,让人难辨真假,如同假冒伪劣商品一样,成为社会的一大公害,在现实生活中,由于盲目轻信各种信息,导致上当受骗的事件时有发生。因此,只有不断提高辨别能力,才能有效地防止上当受骗,避免经济损失。

创业 虚假信息怎样早识别

具体来讲,目前,鉴别信息真假的方法有以下几种:

一、信息的来源和可信度。来自科研单位、大专院校以及从新闻媒体上获得的已通过权威部门鉴定的信息一般是可靠的。来自其他方面的信息,应当请有关部门和专家鉴定一下,提出鉴定结论和参考意见。

二、信息的实际价值。有些信息往往打着“发财”、“致富”、“普及科学”、“新技术推广”等幌子,借助于华丽词藻蛊惑人心,骗取钱财。特别是技术转让信息,由于受技术、原材料和市场等方面限制,有的根本很难施行。

三、信息处理方法。为防止上当受骗,在获得此类信息后,应先去信函或致电与当地工商、技术监督、科技等有关部门联系,调查了解,索取证明。对无详细地址和联系人的信息,应尤为小心,或者干脆不予理睬。

(摘自《搜铺网》)



大学生为开网店网上贷款 反被“钓”走500元

“我现在真是又悔又恨啊!”小苗(化名)是一名大学生,今年年初她想和朋友合伙开一间网店,赚点零花钱。由于缺乏资金,小苗就在网上找到了一家名叫华晟小额贷款公司的网站进行贷款。谁知该公司的工作人员让她先汇了500元的利息费,之后又以她的信誉度太低为由,让她再汇500元,才给她发放贷款。小苗觉得自己被骗,拒绝继续汇款,并要求其退还先前汇过去的500元钱。对方称,得等到月底结账才能退款。“这帮人太缺德了,现在我打他们电话都关机,根本找不到人。”小苗气愤地说。

想要贷款吗 先交500元利息费

今年年初,小苗一直都在为和朋友合伙开网店缺少资金而着急。思前想后,小苗决定找一家无抵押贷款公司贷四五千块钱应急。1月2日,小苗在网上找到了一家名叫华晟小额贷款公司的网站。

“我看那网站上说的挺正规,流程很清楚,就马上向客服咨询具体事宜。”咨询过后,小苗把自己的学生证复印件等相关证明材料发送给对方,等待对方的审核。



审核时间很短暂,很快小苗就接到了该公司工作人员的短信,得知自己可以进行贷款,并且要与其公司的王总协商签约事宜。

随后,小苗得知该公司最低贷款金额是一万元,而且必须先支付500元的利息费,才能拿到贷款。之

后,该公司工作人员就总是催促小苗汇款。“他们还给了我一个中国邮政储蓄的账号,让我往里汇500块钱,我觉得贷一万块钱,要500的利息也不贵,就在第二天下午把钱汇过去了。”小苗说。

后,该公司工作人员就总是催促小苗汇款。“他们还给了我一个中国邮政储蓄的账号,让我往里汇500块钱,我觉得贷一万块钱,要500的利息也不贵,就在第二天下午把钱汇过去了。”小苗说。

信誉度为零 还得再汇500元

汇款之后,小苗就赶紧给该公司的工作人员打电话。“他们说他们在大连有办事处,让我挑个时间办理手续。”就在小苗和其约定了时间后,对方却说还得再汇500元利息费,才能放款。“我打给他们公司的王总,他的态度很蛮横无理,说我的信誉度是零,必须再汇去500元钱,才能办理手续,想办就得汇钱,不想办就拉倒。”小苗称,王总口中所说的信誉度就是在他们公司办理业务的次数和还款情况。小苗和朋友当时觉得可能被骗了,“当时蒙了,感觉被骗了,很着急。”随后小苗又打电话和先前的工作人员联系,说自己不想继续办理了,让其退还先前汇的500元钱。“他们给我发了短信,说要不就等到月底结账退款,要不就补齐500元利息,接受贷款。”小苗作出了不再汇款的打算,并且对拿到退款也不抱希望了。

日前,记者拨打了该公司工作人员和王总的电话,对方手机均关机。“我之前给他们汇去的钱都是借的,现在还没还给人家呢,这帮人真缺德。”小苗说。

(摘自《东北新闻网》)

怎样做个合格的花卉苗木经纪人

★顾先生来电咨询:我发现,春节前后花店的生意特别好,不管是鲜切花还是盆栽的市场需求量都挺大的,而且大多数花木产品价格都卖得很贵。我是在杭州做生意的,老家在浙南山区,亲戚家正在经营苗木基地,我也很看好苗木生意的市场前景,想讨教如何才能做个合格的花卉苗木经纪人?

■创富专家解析:苗木经纪人就是那些专门负责销售苗木的人,他们一方面给花农生产的苗木找买家,另一方面又给那些需要苗木的单位、公司以及个人找货源。

目前苗木经纪人有两种,第一种是兼职经纪人,单兵作战,以本地资源迎合市场需求,生产和销售相互兼顾。风险小,但很难做大,对市

场反应相对滞后,决策也比较盲目主观。第二种是职业经纪人,以市场需求为导向,整合各地资源,与市场同步。保持良好的危机意识、前瞻意识,对市场的预测有着敏锐反应。信息资源来源广泛,凭借自己的专业优势,将产区和产品资源优势转化为自己的优势资源,更加注重服务与质量,一心一意致力于客户与市场。

苗木经纪人应该具备的三个基本条件是:专业知识、市场信息的收集分析和经营理念。专业知识和市场信息是形成经营理念的前提。专业知识和市场信息是不能很快掌握的,需要平时大量的积累并加以钻研。经营理念是三个条件的核心。

专业知识对苗木经纪人起着极

其重要的作用,经纪人应对苗木的习性、原产地、适应性以及苗木在工程上的景观效果有全面的了解,才能站得住脚,这需要多年的积累。因此,必须比设计人员更加懂得苗木的习性和效果,比施工人员更加懂得苗木的种植和养护,才能在这个行业中游刃有余,必须为客户提供专业知识的咨询指导,而非一味地迎合客户,如果具有比较强的专业知识,当园林公司来咨询时,可以向他们推荐一些独家掌握的适种品种,一旦被采用,那么,就是第一个掌握商机的人。

另外,目前绿化工程进行设计时,经常会使用一些不常规的苗木品种,以及一些不适合施工地区地理及气候条件的树种,如果第一

次在报价时就给他们一些意见,并拟以合理的价位,客户肯定会印象深刻,这样连续几次后,也就成了最佳供货候选人。在做每单生意之前,如果涉及到以前没有接触过的植物,一定要提前多了解。

专家表示,苗木经纪人可以说前景广阔,随着城市化进程的不断加快,城市人口和城市用地规模迅速扩大,小城镇和新农村的建设拉动大规模的园林绿化建设,2006~2010年间,全国平均每年城市公共绿地面积要增加2万多公顷,从而拉动苗木产业的发展。国际发达国家的苗木基本上由经纪公司和经纪人代销。而我国仅仅刚起步,这也为苗木经纪人迎来了一个良好的发展时期。

(摘自《黄金路创业网》)



影响,压缩商铺价值的上升空间。

以上种种“脉象”都是影响商铺价值的主要因素,这是商铺投资者需要十分留意的。投资商铺需要对投资对象进行技术分析,既不能跟着感觉走,也不能过度投机玩“短、

平、快”,因为商铺投资是一项周期较长的不动产投资活动,须按照投资的规律行事;投资一般规律是:投资周期越长风险越大;所以投资者的最后决策要经得起时间的考验。

(摘自《世界创业实验室》)

随着80后逐渐进入生育高峰,孕妇、婴儿和儿童数量激增。儿童理发店的特点和成人美容美发店不同,需要精心选址,才能赢得市场。

婴儿理发店 如何选址更赚钱?

★创业者问

沈女士想加盟一家婴儿理发店,从2010年下半年开始,她骑着电动车在市区转了好几圈,也没找到合适的店面,她在商业街区和社区内部商铺之间权衡,这种项目应该选址在哪里?

■经验者答

选址对比 社区商业有利有弊

根据沈女士的意向,有经验的人士给予以下建议。

目前的经营店面主要有三种:社区店、商业区店、店中店。商业区充足的客流对品牌宣传有益;店中店可以让加盟店借力购物中心;社区店的优势是租金低廉和固定客户群。

“低价”、“生活化”是社区商铺的主要优势。婴幼儿服饰、用品集中的商业街转让费用和租金高于社区店将近一倍。

对于社区商业而言,最易于到达店铺的顾客构成了核心群体,店铺销售额的60%到70%都来源于这个群体。进社区开店,时机选择很重要,如果早了入住率不够,人气不旺,店铺得养好一阵子;但是如果晚了,不仅很难找到空闲的商铺,还要面临租金上涨问题。

经营策略 用“会员制”吸引社区客户

“在社区经营也要看项目,有的项目适合,有的项目就不一定。”有经验的店主说,在社区开办婴儿游泳馆、家常菜餐馆、理发店、美容店都具备优势,因为这类项目本身就是以吸引固定客户为目的的。打算长久经营下去,还是找间租金不高、入住率逐渐提高的社区店铺划算。

“婴儿理发店”针对孩子,孩子的活动范围以社区周边为主,家长往往选择附近的店面,而不是舍近求远去商业中心消费。

与此同时,社区店面也可以推广会员制服务,利用顾客的口碑宣传,“一传十,十传百”,越来越多的顾客成为忠实消费者。

增加盈利 社区商业也要“集中制”

“集中才安全”是很多店主在选址时总结的经验,而社区商业也不妨借鉴。

沈女士在选址时,应采取适当集中的策略:首先,多种经营业态有效组合,相互之间互补,消费群体共享;其次,向学校、公共设施、办公楼等人流流量大的区域集中,可以最大限度地增加顾客的购买几率;最后,向社区出入口、公交站点等区域集中,可以有效增加顾客购买的便利性。

(摘自《慧聪网》)

农村开个超市可行吗

★网友咨询:我想在乡下农村开个超市可行吗?

■网友解答:在你的乡下开超市首先要做市场调查:

- (1)、调查县、镇的流动人口和常住人口数量。
- (2)、调查目前的超市数量。
- (3)、调查什么商品销量大,然后综合多方面的数据进行分析、判断。我认为目前的乡镇开超市是可以的,经营的商品主要有:包装饮料、包装食品、日用品、方便食品、茶叶、一次性用品等。

再有一个:要开展一些促销或让利活动,通过这些方式打开超市的知名度,让更多的人知道你的店。还可以提供一些人性化的服务,比如:免费泡方便面,免费食品加热,等等。

(摘自《网店网商网》)