

■创业黑洞 I

三次加盟,三次失败!

时下, 开加盟店似乎成为创业的捷径, 连锁加盟广告充斥各种媒体, 广告中“投入小、见效快、利润大、无风险”等广告语让有创业念头的人蠢蠢欲动。近日, 一位有过几次加盟经历的周先生向记者讲述了他的失败经历, 提醒创业者注意风险。

手套加工暗藏“杀机”

周先生的创业史是从 10 年前拿到一笔近 8 万元的房屋拆迁款后开始的。早有创业念头的周先生从报纸广告上发现太原市长治路上有家科普编织公司发展手套加工加盟会员, 公司提供编织机、原材料、培训工人并回收产品, 按照公司介绍的产量与利润, 每台机器一天可赚 50 多元, 条件是加盟者需交 1600 元的设备抵押金, 两年后退还。

周先生经过计算后一下子签了 5 台机器的加盟合同。周先生失败了——无论工人们怎么努力也达不到公司所说的日产量, 好不容易加工出来的手套送到公司交货时, 每次都有一部分因质量不合格被拒收, 拿到的钱有时连买棉纱的钱都不够, 连工人的工资还得从周先生的口袋里掏, 更别说有利润了。半年后, 周先生明

白了这是一个骗局, 找公司要求解除加盟合同, 公司同意解除合同但拒不退押金, 说是周先生毁约。后来周先生听说, 那种机器的厂价仅 600 多元。

折戟炸鸡店

第二次创业是在太原市满大街都是炸鸡味的那一年开炸鸡店。看到大街小巷炸鸡店四处开花、生意火爆, 周先生又动了心。在仔细观察了几家店的生意后, 满以为这次不会赔钱的周先生又拿出近 2 万元钱开了一家炸鸡店。

可是不到 3 个月的时间, 周先生再次创业失败——由于炸鸡店在太原已经满地开花, 而且没有竞争优势, 周先生的炸鸡店不得不关门歇业了, 现在设备还在地下室放着。

一败再败

前两次创业失败, 周先生认为是自己经验不足、市场考察不够所致, 所以在 2009 年, 周先生又一次准备加盟汽车连锁店时, 他首先对市场进行了周密分析和调查, 认为汽车美容大有可为。为了保险起见, 他还亲

自去北京公司总部考察。在觉得相当保险后, 周先生与一家汽车美容连锁机构签订了协议, 投资 5.8 万元在体育馆附近开了一家汽车美容店。

但很快周先生就发现, 总部名义上以低于市场价所铺的汽车美容产品比市场价高得多, 并且经常变换生产厂家, 不挣钱不说, 有时还因产品质量问题损坏顾客的车赔人家钱。几个月后, 周先生被迫终止了与加盟商的合作。

加盟信息要多加甄别

有了几次失败的教训, 周先生对加盟创业有了深刻的认识, 加盟对于没有经验的初次创业者不失为一条捷径, 但一定要注意以下几点:

- 一、不要轻信广告。越是投资小、利润大、无风险的项目, 其风险可能越大。天上不会掉馅饼, 加盟前一定要对广告内容进行真实考察和评估。
- 二、加盟前要考察市场。看项目是否有长期发展的潜力、市场容量大小、现阶段市场发展程度、技术是否先进、利润率高低、客户承受能力和接受能力等等。
- 三、选知名品牌加盟。一定要选择有品牌、有实力的加盟商加盟, 以



保证经营上能得到良好的指导或服务, 长期获得品质优良、价格低廉的商品。有些加盟实质上就是加盟商借机收取加盟费或推销产品, 后续的服务和产品质量根本没有保证。

四、尽量选择自己熟悉的行业加盟。

(摘自《中国建材网》)

投资 10 万的小茶庄如何回本?

的定位实在无法吸引客源。

专业度影响收益

茶叶生意是典型的“朋友生意”, 就是说为客户提供免费体验, 积累爱茶人来打开销路。而经了解, 赵林夫妇作为一个茶叶经营者, 他们并不太懂得茶叶的专业知识, 对于茶道更是一知半解。这样当然无法交到爱茶的朋友, 也留不住客人, 更谈不上掌握行业趋势了, 这样怎么可能有高收益呢?

【解决方案】

换地址并不是最佳方案

专家认为赵林夫妇已经付了半年房租, 如果现在改变地址, 会有经济上的直接损失, 因此换址并不是最好的选择, 还不如在这个地址上坚持做, 可以在营销上多下一些功夫。

- 1、科学的预算
- 20 平方米的店装修费用应在 1 万元至 1.5 万元之间, 装修没必要豪华, 但要整洁。要留意窗户设计的雅致, 屋顶灯光的柔和。家具的选择要留意迎合茶文化的历史, 尽可能选择古典和传统的造型。流动资金在 6 万元左右, 主要用于茶叶及易耗品的购买。要培养一个专业的服务员, 最好请一位好的茶艺师来店对所有员工(包含老板在内)进行培训, 这当然也需要一定的费用。另外, 新店成立后品牌推广费用一年约 1 万元左右。通常茶叶店的投入, 正常经营, 一年半到两年可收回投入。
- 10 万元=1 万元房租+6 万元流动资金+1 万元装修+1 万元推广费+1 万元员工开支。



★创业档案: 赵林夫妇, 80 后创业者。他们带着孩子, 从河北农村来到沈阳发展。他和姐姐在老家投资了一家玻璃茶具工厂, 所以, 他决定在沈阳做这种玻璃茶具的分销中心, 为了使赢利点多一些, 他还兼做其他各类茶具和茶叶。他们在皇姑区昆山西路上租了一间小门市, 大约 20 平方米, 房租为每个月 1000 元。春节前两个月开业, 生意却一直清淡, 每个月连房租钱都挣不出来。这到底为什么呢? 他们为此求助《时代商报》“时代商帮”栏目组。

【实地考察】

选址有些失误

专家一行来到赵林夫妇的小店, 发现这里并不是繁华街道, 附近居民区也不是那么密集。

据了解, 赵林夫妇在选择地址的时候, 最初也并不看好昆山西路这条街, 因为这里并不是繁华街道, 不过他们发现这个区域内茶庄很少, 塔湾

家乐福超市里有部分茶叶销售, 此外, 超市内还有一家全国连锁品牌茶店, 但是消费层次都比较高。夫妇俩感觉到这种业态在这里竞争并不太激烈, 而且这里房租低, 这样就大大降低了成本, 对于资金薄弱的他们而言, 这个地点似乎还合适。他们的茶庄的正对面是一个高档小区的南大门, 他们认为, 这个小区里的人一定是对茶有消费能力的, 而且沿着这条路一直向西有钢材市场、宠物市场和二手车市场, 这些商家也应该是有一定消费能力的。就这样, 在他们美好的主观臆测下, 他们决定在这里开店了。然而, 事实证明, 他们错了, 开业以来这里的客流一直就很稀少。

目标客户模糊

专家在店内发现, 店里的茶具定价都在 50 元到 200 元之间, 鲜有高档产品。茶叶也定位在中低端。专家认为, 这完全满足不了客户的需求, 在这个地区, 能够消费茶叶以及茶具的人, 应该都是做生意的中高端群体。这样

■创业百科 I

初创服装店 从网店还是实体店入手?

★读者王小姐来电咨询: 我大学毕业不久, 读书的时候就想过创业。因为自己对服装搭配这方面比较有心得, 也非常有兴趣, 所以一直想开间服装店。最近有了一笔资金, 我想重拾当年的梦想, 但是不知道是该先开网店还是实体店, 希望能帮忙出出主意。

■《每日商报》创富记者楼安娜解答: 传统的服装店以实体店铺为销售场所, 用特色装修和产品陈列吸引消费者到现场进行采购, 注重采购过程的体验。而网上服装店铺是电子商务领域的一种比较新潮的销售模式, 越来越受到创业者的青睐。服装类的网店侧重快捷、低

价, 送货上门服务也是整个销售流程的亮点。

对比两者, 网店的准入门槛较低。以淘宝网为例, 经过一系列注册, 你就可以成为卖家。接下来, 无论是产品图片上传和文字描述, 还是网页的设计、美化, 操作起来不是难事, 而“月租费”也非常实惠。与之相反, 实体店需要结合手头上的资金, 慎重考虑店铺选址、租金及装修等细节问题。但实体店拥有不可替代的地位。因为逛街对很多消费者而言是种享受生活的方式, 而大部分网店的售后问题是致命伤, 实体店则比较有保障。

目前, 网上服装店销售的产品

品质不一, 风格各异, 大打价格战, 初创者想要“异军突起”, 并非易事。如果资金有限, 在保证服装质量的情况下, 拥有独特的搭配风格, 再以性价比高的价位取胜, 网店是初创者不错的选择, 风险较低。但若创业者拥有充裕的资金支持或计划经营品牌服饰, 不妨优先考虑从实体店入手, 这有助于推广品牌、树立形象。无论是先网店还是先实体, 服装店产品本身的品质、风格、服务、性价比是根本所在, 这两种经营模式可以同步展开, 相辅相成。

(摘自《每日商报》楼安娜 / 文)



性格能直接决定一个人的成功与否, 到底性格和创业成败间有什么样的关系呢?

导致创业不成功的 9 种性格你有吗

NO1 知足

只要有吃有穿, 腹饱体暖, 就感到满足。这种人对生活没有一点欲求, 怎么会创造富有与成功呢?

NO2 自满

自己的总是最好的, 甚至认为自己应该成为别人效仿的标准。这种人不屑于与外界来往, 他们根本不知道社会进步到什么程度, 怎么可能会有更高的追求呢?

NO3 保守

这种人的生活全凭过去的经验, 没人走过的路他不敢走, 没人做过的事他不敢做。这种人也许早已经看到自己的现状不如别人, 甚至差得很远。但他们不是去创造财富以迎头赶上, 而总是想到马失前蹄。因此, 新的东西没有得到, 旧的东西反而丢失了。这种人永远不敢向新生活迈进一步半步, 不贫困才怪呢?

NO4 怯懦

保守性格的人具有怯懦的因素, 但这里所指的怯懦是另一种人。这种人主要的特点不是恋旧, 而是胆小, 总是怕这怕那。哪一种成功不冒风险呢?

NO5 懒惰

一是身体懒惰, 二是大脑懒惰。身体懒惰的人光想不干, 大脑懒惰的人光干不想。身体懒惰的人每次想的都是不同的问题, 说不准常常还会想出些新鲜的思想和念头, 但什么都不干; 大脑懒惰的人一辈子干的都是同样的工作, 但从来不考虑去改变什么。这两种懒惰一般很少出现在一个人身上, 因为身体和大脑同时懒惰, 结局只有死亡。

NO6 孤僻

赚钱就是把别人的钱变成自己的钱。不与人打交道的人, 怎么可能赚到钱呢?

NO7 自以为是

自以为是的人, 一般都处理不好与周围人的关系。与人处不好关系, 就不能形成长久的合作。与人合作不好, 怎么能成大事?

NO8 狭隘

一是心胸狭隘, 二是视野狭隘, 三是知识结构狭隘。狭隘的人一般都有严重的自恋情绪, 这种性格的人, 也是很难与人和社会相处的, 并且最容易伤害人。这种人是天生的失败者, 没有外援, 只好又贫且困。

NO9 自私

不想奉献, 只想占便宜, 这种人最终不会获得成功和财富, 而只能拥有自己——形影相吊, 顾影自怜。

(摘自《鹰城社区》)



开电脑维修店 应该怎么选址

★赵先生咨询: 我是学电脑维修的, 想开一家电脑维修店, 该如何选址?

■专家解答: 门市选址是决定开店能否成功的最关键因素之一, 必须慎重选择。

电脑维修店要尽量开在人流比较大的地段, 但是这些人流必须是附近的居民, 比如开在电脑城或者小区密集的地方, 千万不要选择在车站那些流动人口多的地方。门店的面积一般以 20-30 平方米为宜, 这样布局合理, 租金也不会太贵。签订门店租房合同时一定要仔细详谈, 特别要注意违约责任, 还有就是门店租约的签订时间, 一般至少要签 3 年以上, 如果时间签短了, 房东可能随时收回门面或要求增加租金。

(摘自《创智网》吴佳丽 / 文)