

■创业黑洞■

格子铺老板卷走租金跑了 专家:须找准定位方能长久

每当经过田林路时,小郭总有种莫名的心酸。几个月前,他花了近万元在这条路上一家格子铺里租下12个小格子,以为可以借此赚到第一桶金。不料一个月后,格子铺经营者卷走房租逃跑了。

起源于日本的格子铺在上海迅速兴起,但相关投诉也越来越多。日前,记者采访了上海市商业经济研究中心的齐晓斋教授。他认为格子铺门槛低,给一些年轻人提供了不少创业机会,但再低也必须要有准入标准和个人定位,否则难以长久。

一次性租下 12 个格子

10 多平方米商铺内放置统一尺寸“格子柜”,任何人只需缴纳一定的租金,就可以在其中的一个格子里寄卖物品,同时不必自己经营,格子铺的主人会代为经营看管出售。

小郭刚走出校门,期望通过创业赚到人生第一桶金。但又苦于没有经验,不敢轻易尝试。小郭说,看到街头格子铺很多,不用自己租房,也不用每天在店里照看,只要支付一定的租金给格子铺经营者,就可以坐收渔利。

小郭看到田林路上一家格子铺正在招租,跟经营者一番沟通后,小郭租借了 12 个小格子,每个月租金共 3000 元。“等于有 12 个小店同时开业。”小郭信心满怀。

根据合同,小郭一次性支付了经营者近万元房租,并很快在批发市场买来一些女生喜欢的毛绒玩具、手套、围巾、小挂件等,送到格子铺,让经营者代售。

一个月后格子铺关门

一开始,小郭会每天去店里查看情况。他发现,营业员不会主动推销,似乎有些懒散。经营者称,顾客

逛格子铺,大多比较喜欢自由选购。小郭信以为真,并不觉得会存在问题。

“一个月后,再去格子铺时,大门紧锁,我都凉了。”小郭说,他赶紧跟经营者取得联系,对方称格子铺已转租。随后,经营者将出售商品寄还给了他后,就再也联系不上了。

前一个月基本收支持平,其他两个月的房租白白浪费掉了。小郭说,现在那家店已经易主了,他找到现在的经营者,对方对之前的经营情况表示毫不知情。

格子铺模式有利有弊

“一家店突然关门,大部分原因应该是经营不善。”上海市商业经济研究中心齐晓斋教授在接受记者采访时认为,格子铺这种创业模式在受到年轻人青睐的同时,也逐渐暴露出不少问题。

格子铺的优点是创业门槛低,



只需要支付一点租金就可以创业,对刚走出校门或者手头并不宽裕的创业者来说提供了机会。它不像一些门面,也不像商场里的摊位,需要自己花精力去洽谈门面和进行装修。格子铺灵活性较大,如果在一个地方做了半年,销售不好,可以另寻新址,并不损失什么。

与此同时,弊端也十分明显。一是产品质量难以监管,每个租户都有自己的想法,产品五花八门,很可能销售产品重复,或者根本不适合放在一起销售。它不能像商场那样,一家店铺与另一家店铺的商品形成互补,方便经营者统一管理。

一定要有自己的定位

针对目前市民使用格子铺创业而出现尴尬的局面,齐晓斋教授认为上海是个大都市,需要各种形态的商业模式,不断有格子铺开张,不断有倒闭,表明仍然有其生存空间。

齐教授表示,无论门槛有多低,格子铺经营者都必须要有自己的定位,而不是“来者不拒”,必须对自己的店面进行规划,哪些商品可以在店里销售,哪些不适合。而一些格子铺的租客在租赁柜台时,也必须对经营者的资质以及经营能力进行考察,而不是糊涂入行,最终血本无归。

(摘自《东方网》祝玲/文)

如何寻找创业的好点子?

★张女士来电咨询:我毕业两年半了,之前一直从事厂房设计方面的工作,工作比较稳定,但觉得自己快没激情了,现在想尝试一下创业,但目前没有什么好的点子,也缺乏经验,所以也犹豫不定,不知道你们能不能帮我指点一下?

★18 创富记者周乐乐解 答:首先要了解自已是不是一个适合创业的人,因为创业并不适合所有人,有些人天生愿意去冒险,有些人不愿。有些人天生喜欢影响别人,有些人不喜欢。其次,有想法有点子固然重要,但是并不是每个大胆的想法和新异的点子都能转化为创业机会的。许多创业者因为仅仅凭想法去创业而失败了。那么如何判断一个好的商业机会呢?《21 世纪创业》的作者杰夫里·第莫斯教授提出,好的商业机会有以下四个特征:第一,它很能吸引顾客;第二,它能在你的商业环境中行得通;第三,它必须在机会之窗存在的期间被实施第四,你必须资源和技能才能创立业务。

当然,创业最好从自己熟悉的领域和行业做起,顺势而动永远比逆势而为顺利很多,不妨多看看登录相关致富网站去了解一些相关的信息,相信可以找到最适合自己的创业项目。最后,坚持是最重要的,这也是大多数人最容易放弃的地方,当创业变成一种生活的时候你没有理由不坚持。

(摘自《每日商报》周乐乐/文)



小本创业注意 6 个风险

对于草根创业者来说,许多都是从小打小闹开始的,可能就是一个店铺、一个办公室,不管什么形式,小本创业之初首先要有一定的经营风险上的防范意识。

【保险必不可少】

许多个体创业都对保险很忽略,但买保险是“小投入大保障”,是必不可少的。这里讲的保险有两种:一是员工人身险(工伤险、意外伤害险、住院险),二是财产险(盗抢险)。很多小企业是不愿为员工买工伤或意外伤害险的,就更别提医疗方面的险种了。但作为企业主,只要事实劳动关系成立,员工出了意外(工伤、大病、遇劫致死),企业都脱离不了关系,付出不少。

怎样经营好车模店?

★读者陆先生来电咨询:我是一个车模爱好者,非常喜欢收藏车模,所以想自己开一家车模店,我想知道经营车模店要注意哪些事项?

★创富专家吴佳丽解答:车模店

笔者家里以前经营红砖厂,一个临时工不小心卷进进料口,结果就导致了笔者家砖厂的破产。所以对于员工人身险这一块,一定要买,这是对公司负责对员工负责,并且费用并不高,一年几百元/人。至于财产险,对于货品价值大的商品,就必须买,这个也是几百元保费一年就可保几十万财产,也是必要的。笔者所在的地区一共有近百家连锁店,每年发生的盗抢案让这些店铺损失近百万的商品,没有保险赔偿实在划不来。

【安防设施也需要】

虽然买了保险对公司财产有所保障,但保险并非百分百赔偿,并且核保、索赔时间长,事情出多了保费也会升高。所以对一些小企业仓库或商铺来说安防设施也是必要的。现在

市场上的一些安防公司对闭路监控系统的报价也不高,一套大概四五千块。还有一种就是报警器,便宜的有安装门窗上的家庭式的蜂鸣器,一开门窗就响,只要 10 元左右;贵的有连接报警电话的磁接触或红外报警器,价格在两三百元间。

【要有防业务诈骗意识】

这里提醒大家的主要有四点:1、新客户尽量现金交易(注意防止伪钞),一手交钱一手交货。2、对于期票或现金支票交易方式,一定要经过银行核实,自己也要掌握一定的鉴别技巧,比如印章清晰、公司全称是否齐全、符合等。现金支票都需要注意到账后发货。3、对于忽然出现的大额订单或业务机会,一定要高度警惕,往往可能就是诈骗陷阱。而且这类订单通常伴随临时赊欠或预付一半货款的条件。对于此类“订单”,一定要现款现货。4、合同诈骗。对方与你签订购销合同,提供的营业执照副本(工商部门是不核实身份的,甚至连注册地址都不核实)、银行账号、法人身份证复印件一应俱全,并且一开始还与你现金交易,等到你认为他信用很好时放松警惕,他便要求赊欠给他一批价值不菲的货物,之后就转眼人间蒸发了。

【资金安全防范】

这里要强调的主要有两点,一是防止员工自盗营业款;二是防止业务人员挪用货款。对企业管理者而言,要尽量减少员工直接接触现金的机会;在金钱面前,很多人是无法抵挡诱惑的。

【选址的几点补充防范】

我这里是从小安全角度谈如何选址:一是火灾防范。在商铺选址时一定要注意房屋结构、与左右临铺的连接关系、是否有消防通道、是否有必备的消防设施。在租赁商铺时,还需要考虑商铺是否有消防批文,否则你在办理注册证照时将非常困难。二是水患防范。这在多雨地区或多雨季节要特别注意。大部分货物都是需要防潮的,并且水患还关系到用电安全,所以商铺选址是否处于低洼地区、背后是否面临河堤都是需要注意的。

【对潜规则的应付】

虽然现在中国是法治社会,但创业做生意,有些潜规则还是要知晓的。笔者要讲的潜规则主要有两个:“黑势力”和“工商税务规矩”。不可否认“黑势力”还是存在的。小公司创业做生意,特别是店铺零售生意,有时候“保护费”就决定了生意的生死,所以小本创业者,对这一点要会应付,只要不太过分,多一事不如少一事,把这个预算进成本费用吧。

“工商税务规矩”或者可叫“红势力”。就拿税务来讲吧,许多小企业或工商个体户实行的是定额税,根据你的营业额,这个定额税是大大小小,全部都由管区的税收征管员一句话决定。如果你能给管区的税收征管员一些好处,你的定额税就少很多,是绝对划算的;如果你跟政策较真,对不起,吃亏的肯定是自己。

(摘自《河南经济网》)

杂志上刊登报花等小型广告。而且,车模是收藏品,对装修和灯光有特殊要求,商店的设计装修最好在行行的指导下进行。如果供应合作商可以提供部分装修建议或相应支持,可以借助他们的力量协商完成。

(摘自《黄金路创业网》)

大学生创业失败 担保方索赔胜诉

2005 年,小王大学毕业后选择自己创业。为成功获得创业贷款,他在开业指导中心的担保下成功向银行贷款开店,并经营起了手机修理业务。然而,5 年过去了,小王并未如约还款,手机维修店也已经倒闭,由于入不敷出,他无能力偿还贷款。开业指导中心为小王偿还了贷款本息后,将其诉至法院,要求其偿还 8 万余元贷款。

庭审中,小王辩称,上海开业指导服务中心给他的限制太多,只能维修手机,还多次开罚单,导致他无法继续经营。他还强调,曾在报纸上看到过正常倒闭无需归还贷款的事情。进入法庭调解阶段,小王向法院提出两种调解意见,表示愿意每月分期偿还开业指导服务中心 500 元人民币,或等自己名下套房屋动迁后一次性偿还欠款。开业指导服务中心认为,偿还贷款时间过长以及房屋动迁时间无法确定,不同意小王提出的调解方案。双方最终未能达成调解。

卢湾区法院审理后作出一审判决,认为开业指导中心作为担保人,在小王未按期归还贷款的情况下履行了担保责任,以此取得了向被告追偿的权利,法院对于上海市开业指导服务中心的诉求予以支持,判决小王支付上海市开业指导服务中心为其代偿的 8 万余元。案件宣判后,审理此案的法官表示,创业初期的热情和创业后的经营不善,是造成创业者与担保方较多纠纷的主要原因,同时由于年轻人缺乏法律意识,创业过程中往往漠视法律,才会导致其深陷泥潭。

(摘自《法制日报》丁孙莹 贾路/文)

■创业门诊■

如何让小众商品 受到大众青睐?



泰国柚木雕件、原产熏香都是市场上难得一见的小众商品。一些刚起步的创业者往往还得依靠小店经营,如何才能盈利呢?专家建议,赚钱还得走大众化路线。

武昌街道口泰国饰品店,靠着独特的优质货源积累了一批忠实的粉丝,不过老板马希图近日告诉记者,特色商品赚人气容易,赚钞票有点难。“客户大多冲着特色前来逛逛。”老板马希图告诉记者,开业半年后一直盈利困难,和许多业内人士探讨后发现,困境在于大众化水平的消费品种太少,没有把人气变成效益。

于是,他改变店内摆设,突出服饰、包包等实用商品在货架上的摆放位置。如今最受欢迎的就是 300 元左右的泰式绣珠服饰,系列服装还经常卖断货。以前服饰类的营业额占不到总收入的一成,现在已经稳定在八成了,拥有了一批忠实的粉丝。

【专家点评】

青年创业中心张福宏主任分析,小众特色的项目创业初期最关键的是做好营销保证盈利,有了稳定的经营收入后再形成特色,然后再加强管理、形成品牌。很多创业者都看好小众特色,但面临的共同难题是人气高利润差,解决困境的方法是千方百计做营销,可考虑营销公司策划等多种方式。

(摘自《楚天都市报》谢玲/文)

2 万元能否成就创业梦想?

【创业咨询】

郭女士通过本报时代商报热线表达了自己的创业诉求。她只有 2 万元创业资金,想在沈阳市皇姑区塔湾家乐福附近一个小门市做五谷豆浆和各种面食。不过,由于资金微薄,房租又高达 1500 元/月,她迟迟不敢起步。郭女士到底如何用这 2 万块实现自己的创业梦想呢?接到郭女士的求助,创业指导专家黄禹涵进行了实地走访,并对其拟选定的项目做了详细的分析。

■实地考察

1、业态:直径 3 公里范围内竞争激烈

专家走访发现,郭女士所从事的五谷豆浆和面食这个小项目,在直径 3 公里的范围内,有三处竞争对手,分别分布在塔湾家乐福、明廉大市场

和向工早市内。其中,塔湾家乐福超市内有 2 家品牌商家,明廉大市场内还有 3 家品牌商家,向工早市有 5 家经营豆浆和面食的地方。专家认为这对于郭女士所选择项目都构成直接的利润威胁,本来就微利的行业利润将变得更加微薄。

2、选址:交通繁华,客流量大

郭女士所选择的地址正处于塔湾街和崇山路的交叉口,三条大路分别通向于洪区、铁西区和皇姑区,车水马龙,客流量极大。距离她的拟选店址 200 米是一个大型公交车站,有 267 路、209 路、125 路、228 路、176 路等公交车,每天上下班客流庞大,再加上旁边家乐福超市的辐射力,这里倒是很适合做这种小吃生意。

3、客户:上班族与退休者各占一半

专家在下午 5 点到 6 点,在郭女

士拟选址旁的一个食品店内坐了一个小时。这一个小时恰逢下班晚高峰。一共进店了 40 位客人,上班族为 18 个,退休老人为 22 个,大约各占一半。退休老人是白天的主力消费者,因为这里以住宅区为主,公司不多。而上班族多半都是下公交车直接过来的,当然,同时,相当一部分白领进了旁边的家乐福,毕竟那里可选择的货品余地更大。

■综合诊断

1、打个价格擦边球

专家认为,如果想在这个竞争激烈的小本行当中赚钱,就得考虑价格擦边球。经过仔细考察,专家以牛奶馒头为例,认为定价为 1 元 4 个很合理。相同产品,家乐福内某品牌为 0.9 元/个,向工早市和明廉大厅比较便宜,但是早市受时间限制,明廉大厅

离公交站比较远,人们一般是不会舍近求远的。在距离、时间和价格上,郭女士都占了优势后,生意就好做了。

2、开送外卖争夺客户

同时,如果想取胜,郭女士还得根据这个店址的特点开展一些特色服务。其中,五谷豆浆是比较有特色了,但是经营的面食品种一定得和家乐福内的有所区别,比如可以做一些杂粮面食和五谷煎饼之类。周围有相当一部分上班族,而这部分上班族一般收入不高,物美价廉的食品很可能成为他们午餐的选择。除了在品种上下功夫,还可以考虑开展一些外送服务,因为附近商家多,很多销售人员根本没时间出来吃饭,而周围的餐厅外送服务又很少,这样,外送服务就可能成为小店的最大特色。

3、竭尽全力控制成本

毕竟郭女士的创业资金很少,只有 2 万元,所以控制成本就显得特别重要了。根据详细了解,郭女士不能全职干这个小店,这样就需要多雇一个人,但是人工成本是很高的,幸好郭女士的父母刚刚退休,身体还不错,可以过来帮助女儿,平时不拿工资,年底以股东形式分红,这样人工成本就节省了很多,对于一个创业初期的人而言,这是一件天大的好事。此外,店面面积比较小,不到 10 平方米,就不用考虑装修了,只要收拾干净,弄一些简单的装饰就可以了。此外,在经营细节方面也要考虑成本控制,比如机器设备可以考虑用二手的,送货工具也要用成本比较低的电动车。总之,小本买卖,必须精打细算,才能谈得上赚钱回本。

(摘自《辽宁日报》王雪/文)