



加速赚钱的33条法则

许多创业者都在思考,如何能成功赚到钱,如何快速赚到钱?这里总结出了33条快速赚钱法则,供创业者们参考。

1. 创业前一定要先对你所从事的行业有所评估。
2. 掌握未来趋势比掌握资讯更重要。
3. 掌握趋势不如掌握最大的趋势。
4. 与其同“马”赛跑不如骑在马上才能“马上成功”。
5. 成功的速度取决于我们是否拥有最好的工具。
6. 找最好的“产品马”来经营是老板的责任。
7. 选择竞争对手少的行业意味着不战而胜。
8. 三大眼光:大的趋势、大的市场、少的竞争对手。
9. 做未来成长空间大的行业。
10. 产品销量大是致富的关键。
11. 市场需求大、市场大是量大的前提。
12. 产品卖不出去的原因在于产品的品质和价格。
13. 确保你的产品品质是同等级同价格当中最好的。
14. 要定出消费者心里的承受价格,而不是一味求高或求低。
15. 顾客不买产品时依然要给顾客提供资讯。
16. 企业的最大的成本是没有经过训练的员工。
17. 用对的方法来销售产品是公司业绩提升的保证。
18. 用公司第一名的营销代表做业务培训胜过让他亲自做业务。
19. 产品通路多销量才会大。
20. 宣传、宣传、再宣传。
21. 世界上没有完美的个人,只有完美的团队。
22. 授权不等于弃权,授权之后更要加以监督。
23. 要从事走动式管理。
24. 没有正确的督导和管理等于浪费人才。
25. 一流动人才是无价的。
26. 世界第一名的总裁每天会亲临第一线。
27. 成功等于每天进步1%。
28. 过去不等于未来,没有失败,只有暂时停止成功。
29. 坚持等于成功。
30. 要创业你就要做好亏钱或赢钱的准备。
31. 学习世界首富的思考模式才可实现倍增的业绩。
32. 超速创业成功的关键是眼光要好。
33. 要知道不是所有的行业都赚一样的钱。

(摘自《中国总裁培训网》)

■创业黑洞

“百万买家”千万别信!

去年1月,亲友聚会时,外甥女韩凤琴说起自己加入了一个“百万买家”网站。

让金德意动心的,是外甥女的一句话:“交了保证金后,每个月只要点点鼠标,就可以等着收钱了,一年能赚4万块。”

金德意想,反正也就放一年,利息不多再拿回来就是。而且接触下来,他觉得这家网站还挺正规的,有点类似淘宝网。还在所谓的公司聚会上,认识了一位来自安吉的余晓(音)老师,据说是“百万买家”网站杭州的总代理。

余老师说,在“百万买家”开店,要入会,入会费由开店的规模决定。投资级的小店交320美元的保证金,企业级交3200美元。级别不同,返利也不同。网店建好后,只要定期登录一下,达到一定点击量就行。如果开得好,还能拿到电子消费券,也算是红利的一部分。也可以自己招商,也就是介绍别人来开店,介绍人有提成。

于是,经韩凤琴介绍,金德意在缴纳了53760元人民币后,也成了会员。交钱时,他还好奇为什么没有合同。“现在是电子商务时代了,只要在网站上注册了,和签订协议是一样的。”余老师的回答让金德意彻底打消了顾虑。

一年到期想解约

没有利息连本金也拿不出来

因为金先生老两口都不太精通电脑,所以网店的事就全交给了韩凤琴来操办。一周后,金先生查了一下账户,还是53760元,没有任何

利息的进账。

“或许钱没这么快到账的。”金先生安慰自己,又等了几天后,他终于去问韩凤琴了。韩凤琴说,公司现在有问题,再等几天就有了。

一年过去了,账户里的数额一点没动,当初许诺的高额利息从未进过账。网店里的东西,都是假的,根本没有人来买。

今年1月,合同到期了,金先生决定拿回本金。可“总代理”余老师说,公司资金周转有困难,钱暂时拿不出来。老金觉得自己上当了,怎么想都觉得这个玩意越来越像传销。

杭州总代理矢口否认

当初承诺一概推翻

通过老金提供的电话,记者联系上了韩凤琴。“这是一家大公司,叫深圳百万商户网络有限公司,在深圳那边很有名的,老板是马来西亚的。”韩凤琴说,自己的钱也一样拿不出来,不过她依然对这个网站有信心。

“前几天公司给我们开过会,说是资金链出了点问题,所以暂时拿不出本金。不过已经引进了日本风投公司,没多久就应该能拿到钱了。”虽然韩凤琴说得头头是道,但是对于该公司的其他情况,却一概不知,她说她是通过上线余老师介绍入会的。

记者又联系上自称“百万买家”杭州总代理的余老师。余老师在安吉,手机号也是当地的号段。“我们是一家正规的网络商场,不搞投资的,没有什么高额利息。”对于韩

凤琴和金德意的说法,余老师全盘否认。“我们从来不拉人的,这话太难听了。”余老师说,网店开得好,才能去招商,招商成功后,公司会通过电子消费券的形式,给予一定的广告提成奖励。

记者问余老师:“怎么样的网店才叫开得好?”余老师回答说:“要先学会电脑技术,学会上传图片,在自己的空间里做好链接,才算网店开得好。”

各地发布涉嫌网络传销名单

“百万买家”赫然名列其中

深圳百万商户网络有限公司到底是一家怎么样的公司?记者在百万买家网络商场的主页注册后,试图买一些商品,发现只有交纳了保证金的会员才能购物。其他人不能在这家网络商城中进行任何交易。

在“百万买家”的网页上,找不到任何联系电话。记者通过深圳当地114查询,没有查到任何该公司的联系方式。登录深圳红盾网(深圳市工商局的主页),输入关键字“百万”,共搜索到15家相关企业,但还是找不到深圳百万商户网络有限公司的相关信息。

而当记者通过百度搜索“百万买家”,却一下子跳出1200多万条相关信息,大部分都是询问“百万买家”是否属于传销。江苏、四川等公安部门也在主页上发表关于网络传销的提醒,“百万买家”赫然名列涉嫌传销的名单中。

(摘自《今日早报》岳雁 汤晓燕/文)

教你如何找到赚钱门路

想得更远一些,更细一些,你的财路就会更长久,更宽广。许多眼前利益可能会吸引一些创业者,但只看眼前最终的结果只能是财源的枯竭。运用创新的思维模式,开阔自己的思路,只要你能静下心来去寻找,还怕找不到生财之道吗?

【概念是金】

用概念赚钱,就是通过利用、挖掘新的概念,赋予产品极为鲜明的特征,从而吸引目标顾客,这是商战中近年来兴起的一种常规“武器”。

用概念赚钱,成功的奥秘何在?第一要充分了解目标顾客群的需求。第二将符合这种需求的产品同目标顾客最为欣赏和追求的概念联

系在一起。那么,如何研制“概念”产品呢?一、嫁接法,如当今的环保概念;二、延伸法,如绿色概念。

【细分得财】

市场细分是指通过寻找顾客特征或行为的相似性来划分市场常通过科学的市场细分,可以勾勒出明确的市场范围和目标顾客群的轮廓。企业据此可以以较低的投入,提供更加适合特定人群的产品或服务,并制定出更加有效的营销策略。这是一种越来越被商界人士接受的高战利器。第一步,要确定出细分后的顾客有多大价值,如果他们有较强的购买欲望和购买能力,价值就大,否则不能干。第二步,要了解与竞争者的优势。如果你不能在细分后的市场中,向目标顾客提供比别的竞争企业更有持续优势的产品与服务,也不能干。

【标准出银】

一种是包括各种已经制定而存在的技术,行业标准在内的显性标

准,另一种标准实际含义是利用一种隐形的优势——或进入时间,或技术领先,或创新营销方式,以对其他经营者构成很高的进入壁垒。

想用标准赚钱,第一步就要追踪、了解、掌握国家规定和行业标准,你干的是哪一行、哪一种产品,就要把这个行业这个产品的标准弄清弄细。第二步是标准要高不就不低。第三步,你能从现有的标准中找到与消费需求不符之处,或是新兴行业,产品标准处于模糊状态,你能率先参与或提出标准,这样就等于你站在了一个制高点,别人很难与你拆舍。

【体验生宝】

何谓体验消费?凡以其不可复制性的活动吸引目标顾客,对发现自身创造力、亲身体验成就感充满乐趣的消费,就可称之为体验消费。前些年风靡一时的“陶吧”、“采摘节”、徒步旅行、生存体验等等,都是体验消费的一种。现在及将来的人

们更为注重自己的亲身体验,并利用各种机会去实现这种体验,其中蕴涵的商机无限。

体验消费可以渗透到生活中的各个层面,因此发掘体验生宝的机会越来越多。一般说来下面的几种类型的体验值得挖掘:第一,生活或生产经验反差极大的体验。第二,地域和文化风情反差大的体验,如冰天雪地的东北及其粗犷豪放的民风民情对锦绣江南的人们的吸引。第三,惊险刺激的体验,如某种飞驰、坠落、撞击等。第四,怀旧或童年记忆的体验,如儿时的活动、玩具、游戏等。第五,某种个人愿望和理想的体验,如想成为歌唱家、政界要人、影视明星等。

要加以细想,可能还有很多类型。只要能把某类体验挖掘出来,并能将每个环节设计清楚,最终得到顾客的认同和满足,体验生财之路将无限宽广。

(摘自《天下商机》)

网购线下店咋赚钱?

■创业咨询:张璐夫妇经营着一家小型超市,最近在网络上看到一个项目——网购线下店,这种模式主要针对那些已经在网店上进行了注册,但是很少发生交易的消费者。这部分消费者明明知道网络购物价格优惠但却不敢尝试。在这种情况下,一些大型网络购物平台就授权副食店、超市、连锁店等社区、校园店成为这些网购平台的指定代购店,为这些会上网但有顾虑及那些不会上网的消费者提供服务到家的网购、充值缴费等电子商务服务。由于这是一种全新的商务模式,张璐夫妇不是太了解,所以求助《时代商报》的时代商报栏目,咨询该不该涉足这个全新领域?

★创业指导专家、资深网络营销策划人徐鹤鸣对网购线下店及其收益模式进行了详细的解析。

现象:线下“蚂蚁”围攻“大象”

徐鹤鸣表示,在网购的潮流下,有网购购物需求,但由于种种原因而未尝试过网络购物的消费者有数亿的规模。仅以淘宝网为例,它就拥

有上千万的非活跃会员,也就意味着,这些人都有网络购物的愿望,是一股强大的潜在消费者,但需要唤醒。

那么网购发展的障碍到底有哪些呢?首先,就是现金安全问题,比如:付了钱卖家不发货怎么办?在网上输入银行卡号和密码是否安全?其次,就是网络的售后服务,比如买了不合适东西怎么办?买了假冒伪劣的商品怎么办?那么,如何满足这部分人的需求,让他们成为客户呢?聪明的网络营销人很快地发展了一种全新的购物模式——网购线下店,通俗地说,就是网店社区商品代购点,借此把网络购物优势与传统门店的购物方式相结合。

有人把这个网络代购业务比喻成线下“蚂蚁”对门口“大象”的围攻。对于一般的小超市而言,此前也就是一个小卖店的功能,商业利润十分有限。不过现在只要有一台电脑,能上网,小卖店就摇身一变成了无所不能的社区电子商务基础服务终端,网上

几亿的在线商品远远丰富于那些开在社区门口的大型商超。这些小超市犹如线下的“蚂蚁”,而传统商业超市就是“门口大象”,如果“蚂蚁超市”能够让客户逐渐习惯使用网络代购店而抛弃大型商超,那么,利润会是相当可观的。

■案例:网购线下店的盈利模式

网购线下店的盈利点主要在推广费和便民服务费两个方面。其中,推广费分为个性购物产品推广费和特供商品推广费。个性购物产品就是一些消费者自己预期购买的产品,一般的收费情况是100元以内商品,每次收取5元,100元以上以及100元以上的,就要按照商品价格的5%收取费用,最高不能超过200元。按照这种收费标准,如果平均每周成交40单,成交客单价100元,每月可收益800元。特供商品主要是指网购平台及卖家特供的高推广费商品,这类商品的推广费为商品售价的25%左右。如果平均每周成交10单,成交客单价

200-3000元,按照最低成交客单价和

推广费率25%,每月可收益2000元。便民服务费通常收费标准为:支付宝代充值或者代付款的手续费为1元/次、收发包裹手续费为1元/次、水电煤气缴费手续费为1元/次、代订折扣机票手续费为20元/次、手机充值手续费为1元/次。除了代订机票外,其他费用按照日均30次,每个月收益为900元,而代订机票按照每周10次,那么每个月收益为800元。这部分总收入为1700元/月。

这样,这个网购线下店总收入:800元(个性产品推广费)+2000元(特供商品推广费)+1700元(便民服务费)=4500元。

分析:借助网络的商品扩容

创业者张璐夫妇如果想加盟这类网店代购业务,他们具体的经营内容也不是很繁杂,主要有三方面的工作,第一就是宣传工作,比如促销以及代码商品单页的发放、代购目录的发放、组织营销类活动;第二,就是具体的接单和下单,一方面接受客户代购订单和咨询,另一方面在线提交订



如何经营户外用品店?

■费先生咨询:我是一名户外用品的业余爱好者,从事这项运动有两年时间了。最近天气转暖,出去玩的朋友也多了,大家商量着筹资开家户外用品店。大家都是上班族,做生意没什么经验,不知能否给点建议?

★创业项目解答:光顾户外用品

商店的,一般是专业人士或白领,尤其是外贸公司和IT行业,年龄在20岁到40岁之间,月收入属于中上水平。选址应首先考虑交通和泊车是否便利,可以选在次商业地段,租金比人流流量极大的黄金商业区低很多。店铺面积一般30平方米左右,如果租金便宜,可以扩大营业面积,增加一块酒吧式的交流区,张贴“驴友”们拍摄的各地照片,定期发布出游攻略,成为“驴友”们交流“驴行”心得的休闲场所。

开家户外用品商店的投资额在几十万元到上百万元不等,其中首次进货需要较大的支出,其次就是店面租金。据业内人士介绍,户外用品的顾客,通常是朋友,以及与朋友有连带关系的人,这样形成了一个良性循环,不断扩展的消费群体。所以,寻找到一个志同道合的户外爱好者做合作者,意味着觅到了一批潜在消费群。目前国内许多户外用品商店,是靠俱乐部的活动去推动和发展户外运动,然后带动店里商品的销售。由商店来定期组织登山、攀岩、野营、探洞、漂流、溯溪、探险、游泳等各类户外运动,并开设户外运动学堂,教授户外运动的基本常识及如何应对紧急事件等。通过长期的引导、组织开展户外运动,参与者会越来越多,同时也形成了一批固定消费者。

从产品的构成来看,目前,户外产品还是以洋品牌为主打。国外品牌以历史悠久、质量上乘而深受户外运动爱好者的青睐。但由于国外品牌价格贵,代理费高,进货渠道复杂,因此进货成本也高。国内户外用品厂商虽然刚刚起步,但发展很快,已经崛起了一两家实力雄厚的企业。户外用品店可以选择代理某个产品,将有助于稳定货源和产品质量,也最大限度地降低进货成本。

另外,通过专业财务软件来进行财务、进货管理和商品销售情况跟踪,可大大减轻店铺财务管理的工作量,从而降低管理成本。销售与进货会有一个曲线图显示,低于一定数量就要去进一些货。可根据销售情况考虑订货,也可根据各个不同渠道相同商品的价格,选择比较合适的价和质量的商品。这样可以更好地控制成本,而寻找到好的进货渠道也是竞争制胜的关键。

(摘自《黄金路创业网》)

购商品的信息;第三就是收货,包括接收代购商品并验货,然后通知买家上门取货。

如果经营者对不断增加的老顾客群体进行维护性促销活动,能够发动团购、公司采购交易,将会成倍地增加收益机会。如果是已经拥有营业店面的创业者,甚至可以忽略房租以及员工工资成本,网络代购的利润基本可以视作已有业务的增量纯收益。

这种新的商业模式将为小型创业者带来新的盈利项目。这些创业者在充分利用现有的投资基础上,通过网络营销平台,无需增加货源,增加存货面积的情况下,通过帮助现有客流完成新消费机会的达成,从而获得商品差价、代购服务费的新收入机会。通过获得品牌授权,让自己的店与众不同,更具信赖感,让自己的店铺更具竞争力,消费者更愿光顾。这种模式无疑会带来新的客流,新的生意机会。

(摘自《时代商报》王雪/文)