

## ■创业黑洞 I

# 仓促加盟“小灵犀” 损失10万血汗钱



郴州李江华近日来信反映:他因加盟“小灵犀”玩具出租连锁店,投入了近10万元,结果发现是一场骗局。

据来信介绍,去年3月上旬,李江华看到某电视台播出的关于“小灵犀”玩具出租全国连锁店湖南总代理诚招各地区代理商加盟的广告,便赶到长沙与“湖南总代理”段卫红洽谈加盟事宜。当时,一名叫张玲的女子与段在一起,段介绍说她是北京总部代表。当时,段的店中既无营业执照,也没有证明其为湖南总代理的任何手续。李就此询问段,段拿出自己的身份证,张玲拿出北京总部的营业执照复印件,证明段是湖南总代理。于是,李当即交

给段28000元,与段签订了代理协议书。当时,李要求段发给他郴州地区总代理的授权牌和授牌证明书,但段和张答复“北京正在准备,以后再发”。李便赶回郴州筹备开业。3月20日,李前往长沙提取玩具,又向段交了28000元,加上装修门面、交租金以及办理有关手续的费用,李共付出9万多元。

但段作为“小灵犀”的“湖南总代理”,一直没有按合同及有关法规规定授予李郴州地区代理的授权证书,使李在郴州发展的6家代理连锁店因无法进一步授权代理而流产,造成经济损失4万多元。6月18日,省内某报登载了关于“北京总部取消段卫红湖南省代理权”的声明,加盟者纷纷退出要求索赔,李因此遭受重大经济损失,郴州代理店处于瘫痪和停业中。

此后,李多次电话与段卫红及北京

总部吴某联系均未成功,被迫全面停顿投入近10万元的玩具出租店及连锁代理业务,以避免更大的经济纠纷。李多次到长沙找段,以求解决纠纷并索赔,但一直未找到。李认为段的行为属商业欺诈,就此向公安机关报案,却未被受理,公安机关说要法院才能解决。可是李现在负债累累,根本无钱打官司。

记者多次与“小灵犀”的北京总部联系,但一直无人接电话。李向记者提供了段在北京的一个联系电话,接电话的人告诉记者,此处是一家名为太阳玩具的店子,小灵犀总部过去一直在“太阳玩具”进货,这一向没来进货了。段卫红前不久在“太阳玩具”呆了个把月,他要求做太阳玩具的湖南总代理,但此事仍未谈妥,现在他已回长沙了。记者又打了几个与段有关的电话,但还是联系不上。

(摘自《天天玩具网》)

## 网上开店 创业7攻略

### 第一招:产品定位

在网上开个小店,和在网下开个实体店,是完全不一样的。在网上,只要你的店的位置不要太差,生意就可以做得不错,就算是卖很大众化的东西,都一样可以赚得盆满钵满。在网上做生意,就要独辟蹊径。一般来说,在网上销售,最好是找网下不容易买到的东西拿来卖(例如:特别的工艺品、限量版的宝贝、名牌服装、电子产品等等),这样,专门的发烧友就会找到你店里,如果你和他合作得好,那生意就细水长流,回头不断了。

### 第二招:价格定位

在网上销售,没有店租金的压力,没有工商税务的烦恼,更没有黑社会的骚扰,所以,只要有好的货源,那赚一块就是一块,很轻松。所以,价格就一定要比网下便宜。不要心太黑,多参考别人的价格,能便宜尽量多便宜点,这样,会有很多想省钱的客人进来。你的服务若再好点的话,这批客人又成了你的长期客户。

### 第三招:丰富产品

产品定位好了,价格也定好了,你就可以去开个小店了。那既然现在淘宝开店免费,那你的产品在登陆的时候,要把握新、精、平的原则上,尽量多铺点货上去,因为每个来的客人,都希望自己所逛的店铺琳琅满目,产品丰富;如果你开店只有千巴巴的几个东西,相信人家不会来第二次了。而且产品铺得多,这里还有一个伏笔,因为淘宝的推荐位不是买的,而是根据你的信用和店里的货物数量获得相应的推荐位。所以,在你信用还很低的时候,能获得一个分类的推荐位,是有很大好处的。

### 第四招:详细产品说明

产品选好了,那就一定要弄上一份详细的产品说明。笔者去过一些卖家的店,产品说明相当简单,就草草几个字,几句话,让看的人云里雾里,这样,形象分可就大打折扣了。一份好的说明,不光光是说明而已,它体现了卖家对买家的尊重、对自己产品的尊重。好的产品说明,不单单吸引懂行的买家进来,更可以为那些不太懂但是对产品有兴趣的新手提供帮助,从而爱上你的小店。尤其是一份详细的产品说明,会让来的每一个客人觉得卖家是个行家,那对你本人的信任和产品的信任又多了一点。

### 第五招:灵活使用推荐位

当你有了一两个推荐位了,就要灵活运用,一定要挑一个在你这个分类里最有特色,价格最有优势的产品,放到推荐位上去;目的不仅仅是为了提高销售量,更是希望推荐这个产品作为一个引子,吸引客人到你店里去参观,这样,又多了一点成交的机会。

### 第六招:论坛发飙

你的店也开了,产品也上了,特色也有了,但是还是没有人成交,怎么办?我们要主动出击了!其中最好、最省钱的宣传方式就是论坛了。笔者所指的论坛,不单单是淘宝的论坛;淘宝的论坛卖家多,买家少,效果不会太好,应该将推荐重点放在其他论坛上。

建议去各省的省站论坛和各个大城市的城市论坛,以及各种专业论坛上宣传你的店铺。如果该论坛有部分栏目可以发广告(比如有二手交易区、跳蚤市场之类的),就要精心制作一份精美的帖子,发到论坛上,并保持定期更新和顶帖子,让你的帖子始终处在栏目的第一页。如果该论坛不让你发广告贴,没关系,把自己商品的精美图片剪切下来,放上去,只当贴图玩,让大家欣赏(例如精美的玩具、漂亮的衣服、时尚的电子产品等等),自然就会有感兴趣的朋友通过你签档的地址到你店里参观啦!

### 第七招:旺旺带路

旺旺是个好东西,如果你在线的时候一定要保持开着旺旺,可以立刻解答买家的问题和疑难。

(摘自《黄金路创业网》)

## 加盟者迎来“橄榄枝”还是圈钱的手?

打开电视、翻开报纸、点击网站,甚至走在街头,都会有特许经营加盟广告的“身影”闪现其中。作为一个全新的现代营销模式,特许经营已被越来越多的企业所运用。然而,特许经营究竟是一块现成的“馅饼”,还是一个唬人的“陷阱”?

### 陷阱之一:“橄榄枝”与圈钱的风险

一些所谓的特许者利用特许经营的特点,夸大其词,信口开河,使赚钱心切的加盟者上钩,以至于有很多加盟者上当受骗。北京一家与减肥有关的连锁店在广告中宣称:“独立开办的成功率不到20%,而加盟连锁店的成功率高达90%。投资4.8万元,年获纯利可达82万元。”不少投资者往往会被表面的数字所感动,而不去追究数字背后特许商的赚头,也不去考虑特许商许诺的利润究竟有无实现的可能。甚至于许多自称“经验丰富,业绩不凡”的“洋快餐”企业,如果将其外包装剥下来的时候,你会发现他们不但是冒牌的“国际货”,根本就不具备特许经营的资格。

### 陷阱之二:“冒进跟风”与规模不经济

经济学告诉我们,经营过程中确实存在规模经济,但若企业的自身素质尚未达到规模经济所要求的水平,企业的效益与利润不仅不会随着规模的扩大而增长,反而会随着规模的扩大而减少,这时就出现了所谓的“规模不经济”。与传统商业相比,连锁商业对企业内部管理的要求高出好几倍,现在,部分连锁企业运营机制滞后,管理体制不规范,统一采购、集中配送比重不高,信息系统建设跟不上,在与国外同行的竞争中明显处于劣势。

许多企业都急于将加盟店的数量规模扩大。似乎加盟店的数量越多,自身势力就一定越强。其实在加盟店数量增加、企业影响增大的同时,企业的管理压力也越来越大,这种“冒进跟风”的心态必将导致规模不经济。

### 陷阱之三:达不到规模经济要求

近几年,连锁企业处于高速扩张期,一些企业盲目贪大求快,科技含量低,资金周转不灵,经营难以为继,一些大型连锁企业已经出现店铺增速增加而店铺平均销售额持续下降的现象。不少企业一味要“做大”,忽视了“做强”,没在经营管理上下真功夫,“盘子”虽扩大,效益却不佳,发展缺乏后劲。

连锁业规模普遍较小的我国连锁业要在竞争中生存发展,出路何在?专家们普遍认为,稳步扩大连锁企业的规模,逐步实现规模经营和规模效益,是国内连锁业发展的关键。中国连锁经营协会会长郭戈平指出,中国连锁企业必须走兼并联合之路。一批有实力的连锁超市应通过股份制改造、资产重组等途径加速扩张、借壳上市,一些规模不大的连锁企业也应挖掘自己的特色,满足消费者个性化需求。

### 陷阱之四:“形”连而“神”不锁

目前许多企业,认为加盟商按照特许经营主提供的方案将店面装修一致,店内的货品陈列保持一致就是特许经营了。其实不然。仅有外部的一致只是具备了特许经营的“形”,真正特许经营的“神”在于管理制度的一致。“连而不锁”很难取得成功。

国内外特许经营成功的品牌,一个根本的原因就在于操作规范,有一个高质量的加盟手册和可操作的运营手册,使得在全世界各地的店铺都能较好保持一致的形象与风格。然而,据调查发现,我国目前连锁品牌中近30%的企业没有加盟手册,20%以上的企业没有运营手册。倘若特许者不能向被特许者提供规范性的技术输出与管理,犹如是给病人输上不健康的血液,所带来的负面效应及后果将是巨大与严重的。

此外,中国的特许经营尚欠发达,特许经营环境还不成熟,相关法律法规也不完善。尤其是近年来,五花八门的特许经营企业一涌而起,良莠不齐。带有泡沫成分的特许经营发展过程也会给知名品牌特许经营的正常运作带来负面影响。

总之,特许经营作为服务业等有效的一种营销手段,在中国的健康发展有利于市场经济的建设,有利于更好地满足消费者需求,也有利于改进提高企业的经营管理水平。然而,加盟国际知名品牌特许经营,决不是一本万利的铁打买卖。加盟者要谨慎投资、认真权衡利弊,否则很可能在知名品牌诱惑下高兴地走入一个美丽的“陷阱”。

(摘自《中国创业联盟》)

## 实地考察才能免遭加盟陷阱

饰品加盟、化妆品加盟……10天赚50万的好生意;1800元买台印钞机……时下的网络里充斥着各类、充满诱惑的招商广告。殊不知在这些招商广告背后,编织了巨大的欺诈黑网。工商管理部门表示,对于通过网络招商的加盟连锁投资要慎重,在实地考察前第一时间前往工商部门查明招商公司的相关资料。

### 网络招商陷阱多

小陈是北京郊区的一个年轻人,大学毕业后的他一直梦想着做点生意,偶然的的机会他在一家网站上看见一家名为“上海万里商贸有限公司”的企业招商地区代理,其销售产品是组装进口电脑,价格非常便宜,宣传中还称如果一次批发15台以上可比市面上便宜几千元。

通过电话咨询,小陈了解到,他们所销售的是国外某品牌的笔记本电脑,因为之前该品牌没有打开中国市场,而这次出售的是没有通过国外市场的高标准检测,所以组装进口到中国市场进行低价销售。

接线员表示,如果想做的话必须进行代理销售,一次性购买15台以上,只要先将5000元确认款打入中国农业银行的一个账户后,工作人员会立即从上海发货,北京的销售人员收到货后送货给小陈,见货后一手交货一手付剩下的款项。

在该公司简单的网页上,小陈看到,营业执照等等一系列的手续赫然

在目,而留言板里对该公司的相关优良评论也累计好几页。于是,经过简单的考虑,第二天他就将5000元打入对方账户。

经过数日的焦急等待却迟迟不见销售人员送货上门,小陈赶紧给该公司打电话,对方表示会派专人来京处理。此后几天,他多次给对方打电话,对方不是不接听,就是找各种原因推托,让他耐心等待。小陈意识到自己可能被骗了,他立即打电话给上海的同学,请对方按照网站上的地址前往查询。可这名同学来到上海浦东新区的这幢大厦查询时,却发现根本没有什么公司。就这样,小陈一个礼拜不到就被骗了5000元。

记者了解到,据不完全统计,全球每年通过网络发生的投资诈骗金额高达10亿美元,也就是说,每小时就使那些掉以轻心的人蒙受上百万美元的损失,其中网络加盟诈骗占了不小的比例。

### 如何慧眼识骗

如何成功地规避投资风险,认清以圈钱为目的的欺诈广告?长期从事网络欺诈的专家雷赐武告诉记者,其实网络招商进行诈骗很容易被识破,几乎所有的网络虚假招商广告就是掌握投资者妄求投资极小,利润奇高,稳赚不赔,一夜暴富的心理。

专家表示,如果发现网络里招商的项目很不错,但对此不是很了解,不要轻易决定,先打电话咨询,在与招商

## 挑选连锁加盟品牌的10个步骤

### 第一步:分析自己的个性与兴趣所在

开创一个新事业,在前三年之内都是比较辛苦的,业绩收入时好时坏,因此经营者的坚持与投入将会决定这个新事业的存续。

兴趣、理想与热情,是支持经营者能够百折不挠、坚持到底最重要的原动力。选择一个自己衷心热爱的行业投入,可以提高创业的成功率。

### 第二步:挑选适合自己“能力”的行业

每一个行业都有投入的必要条件,如果不具备这方面的条件就贸然投入,失败可以说是必然的。能力,包括技术资金以及经营管理等三方面,缺一不可。

### 第三步:搜集该行业的相关信息

该行业中目前的主流业态是哪一种?市场上的知名品牌有哪些?竞争的状况如何?目前的获利状况好吗?“钱景”如何?投入的资金需要多少?要如何经营才会成功?未来的发展趋势怎样?都是创业者必须搜集了解的。

### 第四步:搜集连锁加盟总部的资料

了解市场上目前开放加盟的连锁品牌有哪些,经营形态有哪些,加盟条件如何,消费者对它们的印象如何,哪几个品牌是消费者心目中的领导品牌,各家总部的经营体制如何,等等,这些问题都是在创业之前必须先了解的。

加盟创业者可以藉参加总部所举

办的加盟说明会,或者向加盟总部索取资料、与总部人员洽谈了解市场概况、经营形态及加盟方式。多搜集四五家的数据,才可以获得比较完整的信息。

### 第五步:与连锁加盟总部进行洽谈

信息搜集整合后,创业者可以选择2~3家加盟总部进行洽谈,了解总部的经营实力与经营理念。评断总部是否可以加盟的先决条件并不在于“总投资金额”的高低,而在于加盟后,“成功获利的几率”有多高。经营实力愈强的加盟总部,愈有能力帮助创业者成功经营获利。

### 第六步:访问现有的加盟店,了解实际的经营情况

创业者在与加盟总部洽谈时,可以要求总部提供目前加盟店的名单,然后自行从中挑选两三家去实地拜访,了解这些加盟主的经营实况是好是坏,与总部之间的配合关系如何。

千万不能只听信总部展店人员的一面之词,而未能了解加盟后真实的状况,就贸然地签约加入。

### 第七步:比较各家连锁加盟总部的优劣及加盟条件

在搜集完整信息后,创业者就应该冷静地分析比较。各家加盟总部会推出不同的加盟模式与条件,一般来说大同小异,但有些“小异”就极可能影响加盟后的经营利润。

### 第八步:决定要加盟的总部,并签订契约、接受训练

工作人员通电话时,特别要注意他们的语气是否诚恳。接线员如果个个巧舌如簧、能言善辩,且动辄言之凿凿,信誓旦旦。这个时候投资者一定要多加留心注意了。电话咨询未发现疑点,赴公司考察是必须的。首先,不要看公司的场面是否大,有多少人络绎不绝地在谈判,场面大加盟者多的表象并不说明全部问题,合理、适度才是真实可信的。其次,不要被大城市礼节和高档接待搞晕,考察只是决策中的第二步,要理性地对待。第三,注意研究公司的背景和经历,冷静观察对方是不是一个想做事、能做事的公司。

北京市工商行政管理局企业管理处一位工作人员在接受记者采访时表示,在传统的连锁加盟领域里,其欺骗成分还是很小的。最难监管、存在问题比较严重的是通过网络宣传的连锁加盟的招商广告。由于网络管理比较复杂,一些非法的机构和个人通过伪造的相关手续和简单的投入就可以随意通过网络诱骗投资者,一些警觉性比较低的人很可能上当受骗,落入一些不法分子铺设的加盟陷阱。所以,工商部门提醒,对于通过网络招商的加盟连锁的投资要慎重,要在实地考察第一时间到工商部门落实登记公司的相关资料。目前,各地的工商部门也都利用网络平台对违法违规企业进行动态监管,将企业的基本登记信息数据库和信用度等公布在网络上,供公众查询。

(摘自《中国产经新闻》杨国华/文)

## 全球品牌网

创业者选择加入自己最中意的加盟总部后,首先要与加盟总部签订草约。通常加盟总部会先要求收取部分订金,以免创业者反悔。签订草约后、开店之前,加盟总部都会提供加盟创业者一系列的教育训练课程。等到创业者合格通过训练后,才签订正式合约。

**第九步:选择开店地点,并做商圈的评估与分析**

选择一个好的营业地点,创业就成功了一半。各行各业最适合的开店地点并不相同,创业者要找的是一个“能够赚钱”的店面,而不是找一个“便宜但会亏钱”的店面。

一间店面的租金高低,不是看绝对数字,而是看这个店面能够创造出多少的营业额,如果所创造出的营业额高,扣除成本、人事费用、开销并支付租金之后,还有许多结余,而租金与邻近店面的行情相当,就是一个可以接受的店面。

**第十步:签订正式的加盟合约,开业**

签下店面后,创业者就可以与总部签订正式合约。在店面开始装潢、设备开始添购并安置时,创业者就应该先针对附近的邻居、店家做好“敦亲睦邻”的工作,并且开始开发潜在顾客,这是“售前服务”的重要工作项目之一。

而且,在开业筹备期间,就要先招聘工作人员进去,做培训,才不会在开业促销时,因为顾客突然大批涌入而手忙脚乱,给顾客留下不好的印象。

(摘自《全球品牌网》)