

■创业黑洞 I

# 特色餐厅受宠 风投纷纷倒追

杭州餐厅人气旺,也引来了大批风投和PE。如今,新兴的特色餐厅已经成为风投们瞄准的重点对象。这几年快速在杭城发展的外婆家、绿茶、卜家野鱼馆等,纷纷被风投盯上了。“现在有四五家风投在和我们商谈,不过,还没正式敲定。”绿茶的掌门人 Thomas 告诉记者。对于杭州人气餐厅来说,显然不差钱,他们更想挑选一个合适的战略投资人。

## 多家风投找上了“绿茶”

每天晚上,在大兜路美食街上,“绿茶”餐厅照旧坐得满满当当。这家餐厅的生意红火已经众所周知,从龙井路一路走出,进了美食街,落户庆春银泰百货,去年更是把休闲型餐厅开到了北京。

天天门口排着长队,人气超高,

年轻时尚的风格,渐趋规模的连锁店,这些都是吸引风投的原因。“我们北京店所在的地方,就有N多风投公司,时不时就会找上门来和我们谈。”绿茶掌门人笑着说,“现在关键是我们自身的准备,什么时候进风投,做怎样的规划,我们都带着自己的考量。”

虽然绿茶负责人一直表示现在还未与风投达成正式协议,但言语中,记者感到多少有点谱了。绿茶今年明显加快了开店速度。该负责人透露,上半年,他们在杭州市区还将开出一家门店,目前已经与物业签了合同。而因为在北京的成功范例,绿茶也将触角伸向了上海。“今年肯定会进军上海,我们已经在积极物色地方。”他表示。

## 几个同事凑钱投“卜家”新店

年初,文三路“卜家风情餐厅”开业了,这家店一改以往卜家野鱼馆的家常风格,走起了精致路线。“其实称不上风投,只是觉得这店很有特色,我们几个同事就凑了凑,投资了一下。”卜家的一位投资人告诉记者。

老板显然更精心于打理这家转型的餐厅。据业内人士透露,卜家的掌门人养精蓄锐一年,搜集并挑选20道各大城市的江湖菜,新店开业在食客中得到了不错的口碑。

据了解,此前“赛伯乐”就投资了当时刚起步的“卜家野鱼馆”。在风投的支持下,卜家野鱼馆在杭州快速开出几家分店,而投资人给鱼老板带去的不仅是钱,还有更多管理技能。“我们就是觉得好,如果店能一直保持特色兼创新,完全有可能把分店开到国外去。”

## 风投偏爱餐饮连锁

一位业内人士告诉记者,杭城很多的餐饮连锁店都与投资人有过接触。外婆家老板吴国平笑着说:“我们一直在婉拒风投。”

2009年,老娘舅快餐连锁店从复星集团获得了近千万美元的融资,拉开了浙江餐饮连锁“不差钱”的序幕。

投了卜家野鱼馆的赛伯乐投资公司总裁陈斌表示,他们一直关注餐饮行业,尤其是那些大型的高端连锁餐饮店。

为什么杭州人气餐馆能遭遇资本的热切追捧?业内人士表示,杭州的餐饮竞争激烈,能在这个市场中站稳脚跟的,都有着一定功力和独门秘技。

餐饮企业的规模化、连锁化运作



及现金回收快等都成为吸引风投目光的重要因素。再加上随着网络的快速发展,餐饮企业纷纷“触网”,众多的消费者会把在餐饮消费中的经验通过餐饮网站、论坛、博客、日志等方式发表出来,其网络影响力加大,使得原本关注IT、互联网的风投企业将目光转向餐饮行业,而这些间接反映餐馆经营状况、管理理念、产品特色的信息,也被风投公司作为考察餐饮企业的渠道之一。

(摘自《钱江晚报》)

## 这10类创业者投资公司最讨厌

什么样的创业者,投资人最讨厌?哪些初创的公司,创业投资公司不会有兴趣?创投专家表示,缺乏经营焦点、十足的“个人秀”公司,以及不愿创投资者介入经营的初创公司,都不容易从创投资者口袋里要到钱。而具有人才济济的管理团队,或有突破性技术,造成其他竞争对手进入障碍者,以及能够诚实而清楚地把自己的公司经营理念与计划说清楚者,则是创投资者喜爱的投资对象。

第一,与政界高官攀亲搭客,例如有一堆与领导人合照的档案等。

第二,井底之蛙,认为在自己的车库里拥有全世界最好的领先技术。

第三,谈到销售策略时,自信十足。

第四,执行长凡事都来,包括薪资、公关行销与研发等一手包,典型的“个人秀”。

第五,只要钱但不要创投公司介入经营者。

第六,守着所谓的“中国特色”未能扩大视野。

第七,初创公司,但想做每一件事,缺乏经营焦点者。

第八,公司执行长一直在抱怨员工不好,觉得自己最好。

第九,生意不大,派头很大。

(摘自《天下商机》)

## 中年创业 牢记6条黄金经验

### 1、要结合以往的工作资源

所谓资源就是你的工作交往渠道和人脉。无论在国企工作,还是机关事业单位工作,因工作关系,都会有一定的人员交往和业务联系,这就是你的资源。如你曾是国企销售人员,你就可以从事相同或相近的产品经营或代理;如果你是行政管理人,那么,你一定具有良好的职业素质,有组织能力和管理能力,你就可以从事技术性不太强,各类中介服务、商务代理等方面工作;如果你有技术但缺乏资金,你可以与他人合作,以技术入股,但入股前一定要明确股权比例和经营方式。

### 2、依托专业技术或技能

创业者必须有一定的专业技能和和管理能力,从自己所熟悉的行业做起,这样你比较容易进入角色,如开汽车美容店的人必须了解汽车,懂得汽车维护维修专业知识,甚至本人曾经是修理工;开饭店必须有餐饮从业经历等等。

### 3、项目要有稳定的成长空间

中年人不同于年轻人,做生意不能赶时髦去跟风,最好选择有稳定发展空间的行业。如特色餐饮、教育培训、儿童益智教育等,以及关注特殊群体,如老年人、残疾人生活用品及健康服务等。

### 4、符合自己喜好或偏好

40岁以上的中年人个性及生活习性基本定型,创业尽可能在所喜欢的领域中选择项目,这样有利于早日成功。如你对汽车有偏好,那么不妨开一家汽车美容行;你对饮食有研究,你可以开一家特色小吃店。

### 5、中年创业首选服务业

有专家表示,中年创业最好选择服务业为主,而且服务业中加盟连锁体系正走向成熟,加盟企业也比较多,选择机会相对多;同时,创业者可以借助加盟总部的技术、管理、品牌支持将成功模式进行复制。如特色餐饮、专卖店、便利店、干洗连锁店等。无论是青年创业还是中年创业,都要选择适合自己的,不能盲目的跟风,看着什么挣钱就去投资什么,没有做到好的准备、好的调查往往会使用自己在创业的过程中找不到头绪,影响创业效果。

### 6、寻找商机做到三不可

①中年人是一生中经济压力和精神负担最重的时期,体能开始下降,经不起人生大起大落。因此,不可选择资金大,技术门槛高的行业,如健身中心、大中型餐饮、品牌时装代理等;而一些专业性太强的行业如专业美容、电器维修、汽车维修也不太适合。②体力负担不能过重中年人体能已经开始下降,不可以选择强度较高的体力操作项目。③流行性不能太强中年人敏感度不如青年人,同时创业寿命短,可能又会面临重新选择,要选择市场空间大并且可以稳定发展的行业。

(摘自《天下商机网》)

## 教你如何找到赚钱门路

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”。

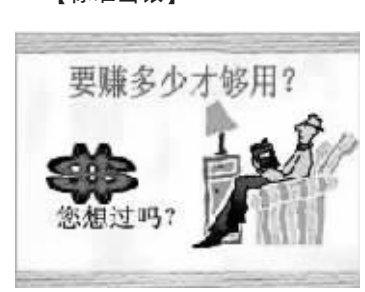
用概念赚钱,成功的奥秘何在?第一要充分了解目标顾客群的需求。第二将符合这种需求的产品同目标顾客最为欣赏和追求的概念联系在一起。那么,如何研制“概念”产品呢?一、嫁接法,如当今的环保概念;二、延伸法,如绿色概念。

### 【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,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商战利器。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,要了解与竞争对手的优势。如果你不能在细分后的市场中,向目标顾客提供比后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。第二步是标准要高就不低。第三步,你能从现有的标准中寻找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,别人很难与你拚杀。

### 【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》)

## 创业初期怎样省钱?

创业是一件不容易的事,也许九死一生赚到的那点钱全部还贷了!为了避免这种白打工的命运,那么创业者在创业初期一定要精打细算考虑成本,这样的话掌握一些省钱的窍门就显得必不可少。

### 创业初期了解国家政策

创业初期,有空多看看中央2台,也好知道党中央对创业者有什么优惠政策。就拿创业贷款来说,官方说它是指具有一定生产经

营能力或已经从事生产经营的个人,因创业或再创业提出资金需求申请,经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款。这不重要,重要的是创业者要知道创业贷款的期限一般为1年,最长不超过3年。

为了支持下岗职工创业,创业贷款的利率还可以按人民银行规定的同档次利率下浮20%,许多地区推出的下岗失业人员创业贷款还可享受60%的政府贴息。甚至有的地区对困难职工进行家政服务、卫生保健和养老服务等领域创业时还有政府全额贴息。

### 创业初期要算小账

创业初期什么地都需要花钱,所以不管多小的花费,只要可以省的就要全省,比如转账费这就是完

全可以避免的花费。相对于国有大银行,股份制商业银行相对优惠比较大;华夏银行为0.3%,交通银行为0.2%,光大电子银行打折力度较大,跨行转账按汇款金额的0.15%收取,为柜台的两折。浦发银行同城本行转账汇款为免费;同城跨行汇款手续费最低2元,最高10元封顶,使用浦发银行网银异地汇款的手续费也有最高价,最高30元,贵宾客户还可在此基础上享受折上折。

另外大家还可以充分利用下现在刚刚时尚起来的手机银行转账。因为是新鲜事物,所以不少银行都在此领域实行了优惠政策。目前建设银行手机银行跨行转账手续费为交易额的0.15%,工商银行则为交易额的0.2%,光大银行为0.1%。

(摘自《创业中国》)

## 帮你抓住创业商机的4种思路

许多创业者不知道创业从何着手,其实创业赚钱还是要从“个性市场、绿色商机、女人和孩子、连锁加盟”这四组词所相关的生意入手。

### 思路一:凸显个性独占市场

不可否认,现时的消费在不断地升级,吃饭、穿衣、通讯的基本诉求从没改变,但彰显个性已是更新更高的消费主流和要求。而商机也正是附着在提供“个性选择”上。

随着市场环境的成熟和竞争的加剧,老老实做传统零售的空间已十分有限,几年前流行的那种“跟风创业”更是已经鲜有市场,店铺只有在追求个性张扬的努力中,才能吸引住顾客挑剔的眼光;只有拥有

鲜明的个性化,才能使你的店铺在残酷的商业竞争中脱颖而出,在减少竞争的同时开拓发展空间。

### 思路二:健康消费绿色商机

生活方式不仅让消费升级,同时在消费需求的结构上也发生了巨大的变化。眼下,人们越来越追求生活质量,关注自身的健康状况,都市中等以上生活水平的家庭对于保健投资比渐趋上升。健康消费,已成为寻常百姓家庭消费中的一大热点。而从绿色食品的热销到健身俱乐部、养生餐厅的兴起,也都传递着这样的信息:随着国内居民健康意识的不断提高,健康领域蕴藏着巨大的商机。

以在产业结构具有预示意义的

美国为例,健康业在几十年前并不存在,但今天健康业收益达到2000亿美元,相当于美国整个汽车业收益的一半。

### 思路三:女人孩子钱仍好赚

犹太人说,“赚女人和孩子的钱!”这一条创业金言经过时间的考验依然屹立不倒。不同的是,现在女人和孩子的消费兴趣发生了些许变化。

有关调查显示,70%的社会购买力来自女性。大到商场小到街边店,消费的主力都是女性。以往创业老板多为男性,但从近年来参加各创业展的数据显示,近几年女性创业意愿的比例已基本持平,因此女性创业意愿提高,也是女性概念店

### 创业初期要选对贷款

别看各家银行贷款的名称五花八门,但是从时间上来一看,相当简单,就两种,短期贷款和中长期贷款。当创业者知道了贷款时间越长利率越高这个铁律以后,那么一定要先拿着自己的创业规划书仔细算算,你到底需要多长时间、多少钱?原本两年的贷款其实也是可以以一年一贷的,虽然多跑了趟腿,但是省钱啊!

创业初期不妨试试银行新推出的贷款项目,比如联保贷款。借款人通过缴纳一定保证金的方式组成互助的联合担保小组,相互提供贷款保证担保,银行以此发放一定额度的贷款。这种贷款不需要其它的抵押和担保,更多地依靠企业之间的互相监督和约束。

(摘自《创业中国》)

### 思路四:加盟瞄准高门槛

连锁加盟被很多创业者视为低门槛的创业捷径。实则未必。创业状况调查显示,选择连锁加盟创业的占到调查人数的32.5%,而打算投入创业资金在10万元以上的仅为16.7%。

加盟连锁企业,投入不菲的加盟费和保证金,投资者主要图什么?相信绝大多数投资者最为看重的就是品牌。

(摘自《世界创业实验室》)

## 如何经营好小型内衣店?

★创业咨询:我经营着一家小型内衣店,地处一个比较大的中档小区。现经营的项目有:秋衣秋裤、文胸、儿童内衣、美体衣、瘦身衣、袜子等。刚开业时生意还可以,但最近一个月生意很差。希望导师指点能让我的生意更上一层楼。

☆创业导师丁小米:内衣行业是服装行业中公认的朝阳产业,在近几年有非常好的发展态势。随着人们生活水平的提高和消费者品牌消费观念的加强,投资经营内衣专卖店的也日益增多。

### 1.设专业导购

内衣导购是非常讲究专业知识的,这就要求导购人员不仅要熟练掌握一般的导购技巧,还要对产品本身、穿着特点、搭配方法、洗涤保养等具有全面专业的了解,还要比客户自己更了解应该选何种规格和式样的产品。另外,要学会把握顾客的心理,掌握市场的流行。一个非常专业的导购员能深深赢得客户的信任,并能建立忠诚的消费关系。

### 2.货品陈列

产品的风格和特点在陈列时会因店铺的內部结构、内部环境和所处地理位置的不同而有不同的表现方法,正确的陈列才能有效体现品牌的个性特征。这就要求店主要结合自己店铺的情况,同厂家及相关人员交流学习,就色彩搭配、主副款式、系列主题等按专业的方法操作。同时在服饰陈列理念及搭配方式等方面多学习多积累,提高自己的鉴赏能力和陈列水平,做出自己店面的特色。

### 3.促销

有的店主经历过这样的情况:打折时效果不错,恢复原价后就没人光顾了,来了也说说店里打折再来购买,往往不打折有人抱怨,打折也有有人抱怨,甚至流失很多老客户。这就是明显地没有处理好负面影响的后果。这就要求宣传和氛围布置上做好相应的工作,在宣传时为促销找一个合适的理由,着重强调促销的条件(如节日、店庆、过季处理等),同时在店堂的布置上要求突出促销氛围,要与平时正价销售有相当大的差别,差别越大负面影响越小。

### 4.管好财务

店主一份账,店员一份账,厂家一份账。月底时店主按实际收货和实际发货明细账同厂家对账,同时按实收、实运、销售和实际盘存店员对账,一切都能一目了然。

(摘自《商界财视网》)