

加盟老字号需警惕些什么

随着特许加盟行业的快速发展,很多“老字号”希望通过这种加盟方式,获得更大的市场业绩。而很多“老字号”的追随者,也希望能够通过加盟“老字号”,创立自己的第一份个人事业。然而,面对市面上数量巨大情况各异的“老字号”群体,加盟者更需用自己的慧眼,看清这个纷纷扰扰的市场。

识别真假“老字号”

由于以前“老字号”缺乏法律意识,对于自己的企业商品和商标的重视程度不够,出现了大量与其相似的“老字号”。

于是乎,“王麻子”刀剪铺在崇外

大街、宣外大街、菜市口等处都有,每家都说自己是真正的王麻子后代,如“王麻子”、“老王麻子”、“真王麻子”……一个个“麻子”的牌匾,高悬于一间间店铺之上,让人忍俊不禁。当然,模仿别人的“老字号”犯法,制造自己的“老字号”却可以。有些所谓的“老字号”是没有事实根据的随意捏造,经常用明清时期为背景,用知名皇帝做代言,用现有产品为对象,随意漫谈企业的发展经历,通过这些方式搭建自己企业的所谓“百年老店”。

对于加盟者来说,“老字号”既是一个招牌,更是企业的财富。如果加盟者一不留神,加盟了一个“李鬼”开的“老字号”,那还是“老字号”吗?加盟者不仅难以获得经营利润,更多的

可能是官司缠身,麻烦不断。

要看其加工技术能否得以普及

“老字号”要发展,首先要解决的就是产品问题。很多“老字号”在诞生的初期,具有很多偶然性和突发性,在产品加工工艺上往往是只能通过一些言传身教的感观标准,难以通过数据化准确地表述商品的标准作业流程。这些含糊的产品生产方式导致加盟者无法生产加工出自“老字号”的精致产品。

“老字号”虽然经历了百年风雨,已经具有深厚的产品加工技术,但是“老字号”如果要连锁化,首先要解决的首要问题就是这种加工技术如何

能够得以普及,如何在能够用数字和标准的状态下生产出相同的商品,否则,加盟者学到的可能只是花拳秀腿,毫无用处。

看其是否适应市场变化

“老字号”的产生有一定的历史背景,有些“老字号”的产品在当时的社会环境下广受欢迎,然而在如今的消费者眼中,可能存在营养不合理,产品款式老套的问题。大部分的“老字号”面临改与不改、变与不变、保守与创新的三难选择。“老字号”的产品在商品丰富多彩和消费需求多样化的今天,一些“老字号”的特色产品已经黯然失色,正在退出历史舞台。



“变则通,通则久”,对于“老字号”来说,加盟者获得的是一个品牌,一项技术,一个机会,而加盟者面对的将会是一个千变万化的社会,如何让“老字号”产品在百年后的今天依然发光放彩,对于“老字号”和加盟者本身来说都是一项难题。

(摘自《世界创业实验室》)

中小企业这样选择办公场所

中小企业的创业者,手中可能都没有多少启动资金,但是创业初始,有些支出是必不可少的,比如,有些企业必须给自己租用一些办公场所、门面。根据公司的行业特点选择一个好的办公地点不仅提升企业形象更能提高业绩。那么,如何找到性价比最高的办公场所呢?

- 一、公司选址要临近相关工作地点或目标客户居住、活动区域。
- 如你是一家从事旅游行业的公司,你必须将你的公司地点选择在旅游人群集中的区域或人流量比较大的区域。
- 二、提前查询办公地点是否可用于商业用途。
- 创业者如果选择在商业居住区设立办公场所,需要提前咨询业委会,以查询小区是否允许其住宅作为商业用途。商住两用公寓可注册公司,同时价格又低于同区域的写字楼,因此备受中小企业欢迎。
- 三、公司面积 = 企业规模。
- 初期创业,公司规模并不大,而且有些行业并不需要底商门面,只要有一间办公室足矣。
- 四、档次决定商机。
- 办公地点所在的楼盘建议要有一定的档次,建成的年代也要新一些,尽量不要选择民宅。虽然高档次对应的是高租金,但档次决定商机,如大堂装修是否豪华,物业服务是否到位,也同时决定着企业形象的优劣,以及是否可带来更多的商机。

创业者应根据需求选择有一定知名度的房地产中介公司进行咨询。正规、大型的中介公司不仅可以提供专业的咨询和服务,而且可以保证租房者的利益最大化。

(摘自《黄金路创业网》)

这九类创业者投资公司最讨厌

- 什么样的创业者最让投资人讨厌?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。
- 【九类不讨投资公司欢心的创业者】
- 第一,与政界高官攀亲搭故,例如有一堆与领导合照的档案等。
 - 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,谈销售策略时,自信十足。
 - 第四,执行长凡事都大包大揽,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,但想做好每一件事,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》)

分清加盟骗子最简单的方法

想要分清一个正在大做广告连锁加盟公司是不是骗子,最简单的方法就是看它有没有自己的商标。请注意,不是正在申请中的商标,而是已经“注册成功”的商标。因为,只有注册商标才受法律保护。

【什么是注册商标】

用圆圈 R,是“注册商标”的标记,意思是该商标已在国家商标局进行注册申请并已经商标局审查通过,成为注册商标。圆圈里的 R 是英文 register 注册的开头字母。

注册商标具有排他性、独占性、唯一性等特点,属于注册商标所有人所独占,受法律保护,任何企业或个人未经注册商标所有权人许可或授权,均不可自行使用,否则将承担侵权责任。

在中国,商标上的 TM 也有其特殊含义,其实 TM 标志并非对商标起到保护作用,它与 R 不同, TM 表示的是该商标已经向国家商标局提出申请,并且国家商标局也已经下发了《受理通知书》,进入

了异议期,这样就可以防止其他人提出重复申请,也表示现有商标持有人有优先使用权。

用 TM 则是商标符号的意思,即标注 TM 的文字、图形或符号是商标,但不一定已经注册(未经注册的不受法律保护)。TM 是英文 trademark 的缩写。

中华人民共和国国家知识产权局相关人员解释, TM 是商标在注册与审核期时使用的版权标志,而圆圈 R 则是在审核期过后并且批准以后才可以使用的版权标志。

【加盟连锁骗局特征】

知道这一点,现在让你逐步了解典型的加盟连锁骗局的几个特征:

- 1、公司的注册时间并不长(可



开内衣店 一年收回成本

随着人们生活品位的不断提高,对“衣”的关注度也水涨船高,而且已不只是外衣,内衣也受到了高度关注。正因如此,在大街小巷内开家内衣店也是许多创业者不错的选择。那么内衣店生意好做吗?开一家内衣店能有多少利润呢?对此,记者走进了位于沈阳市大东区小北关街的一家内衣店,对店主林女士做了一次“数据化”的访谈。

开店前期投入近 10 万元

这是一家内衣店,主人姓林。在这个面积为 40 平方米的店铺内,几乎可以找到顾客所需的一切内衣用品。她告诉记者,这家内衣店她已经经营两年,她用一年的时间赚回成本,第二年就开始赢利了。

开一家内衣店看似简单,可开业前的准备工作和前期投入一样都不能少。林女士表示,这种投入不仅要准备好充足的资金,还要付出一定工时进行装修。林女士告诉记者,她开业前准备了 10 万元的资金,基本能满足上述所需。

营业额月均两三万元

据林女士介绍,她的内衣店每天营业额不等,她每天都记有明细账,为了方便大家了解,她特意整理出了一份 2009 年的账目提供给记者。

从表中可以看出,每个月营业额显然不同,这不仅与刚开业时客源不足有关、与淡季旺季不同有关,还和每日的经营状态、营业时间长短有关。

卖内衣“质量”是关键

做生意谁都想多赚钱,一家内衣店,赚钱的秘诀在哪呢?“我认为内衣的质量是关键,质量好的内衣,顾客穿在身上会感到舒服,只有顾客感到舒服,才会买你的货,你才能赚到钱。”林女士说。“毕竟内衣紧贴肌肤,如果质量不过关,

房租费用	3000元
水电费用	600元
装修费用	1000元
置装费用	800元
人工费用	1500元
工商税务费用	100元
首批进货费用	2500元
总计	9600元

顾客穿在身上一旦产生过敏,就得“不偿失”了。“我内衣店的利润一般都在 40% 左右,因为内衣质量好,‘回头客’特别多,赚的还不错。”林女士笑着说。

一年收回成本

按照林女士的账本,马上可以计算出这个内衣店每年的收入情况。从前面资料可以看出,她的总投入成本达 96100 元,一年总营业额 242800 元,据她介绍的利润应该是营业额的 40%。那么,内衣店的年利润即 97120 元。第一年的收入约为 97120 元(年利润)-96100(投入成本)元=1620 元,这表明内衣店经营一年即可收回成本。

经营秘籍

对于怎样经营好一家内衣店,林女士提供了几条秘籍:

- 1、合理搭配。如果你只卖些中低档内衣,牌子很多很杂,进货的时候往往无从选择,因为没人敢保证哪一家的内衣漂亮实惠,而且,这种价位的内衣利润很有限。如果你只卖中高档的内衣,价钱摆在那

里,如果与周边消费水平不适应,货物一旦卖不出去,就会导致压货,严重时会造成资金周转困难。这就需要开店者根据自己的实际情况,做好高中低档的货物搭配。

- 2、选择一个长期合作的品牌经销商,适当结合自选物品。

选好地点选择一个合适地点对一家内衣店也很重要。在内衣店的前期投入中,除了货物之外,最大投入成本就是房租。所以,如果房租昂贵,将直接降低收益,许多不赚钱的生意,往往是被房租拖累。

- 3、可以选在居民区附近,房租低、客源广。

抓准商机“开业大吉”是所有商铺的期盼,可一旦没有选择好时机,连续几天不开张,将直接影响经营者的情绪。据林女士介绍,换季时的月份,内衣店一般都会赚到钱,12 月份是一年营业额最多的月份,因为春节将至,这也导致 2 月份成为一年中营业额最少的月份。

- 4、内衣店的开业时间最好选在 3 月份、9 月份。切忌选择 6 月份、7 月份开店。

(摘自《时代商报》于硕/文)



和展开,但这并不是说创业选择网店就一定比实体店优势多,买卖双方的沟通还是面对面比较真诚,网络上要想建立顾客信任度并不是一件很简单的事情。

(摘自《天下商机》)

创业者如何选择饰品加盟品牌

作为女性顾客喜欢的购物品类,加上盈利现金流的快速周转,使得饰品店铺的投资回报较高,好一点的饰品经营门店,在 3 至 6 个月内就可以收回投资,所以饰品是创业者比较青睐的行业之一。但面对市场上众多的饰品厂家,创业者该如何选择一个合适的品牌来加盟呢?

一、选择有责任感的企业

选择加盟品牌时,要看总部是否具有经营创新的意识与思路,只会跟风的杂牌企业可以直接否决,与别人的品牌打擦边球的品牌也尽量不要加盟,这类企业根本不具备做为总部的责任感,圈钱的投机意识过重,其运营能力达不到稳健发展的要求。

二、寻找品牌化运作的企业

检验一个饰品总部是否具备稳健的经营战略,就要考察这个品牌是否在进行品牌化运作。以圈钱为目的厂家基本没有市场运作的思路,主要手段放在扩张加盟店数量上,以出货为赢利,不去考虑拉升品牌势能来带动市场销量,像名称中带有“情”、“缘”类字眼的品牌可以直接否决,此类品牌建议不要轻易加盟。

如何检验饰品品牌是否进行品牌化运作,要从广告投放技巧、运营营销思路与运营体系来检验。稳健经营的饰品总部,一般会选择权威性媒体进行广告投放,这类企业具有完善的运营体系,并且会筹备有规则有规律的市场营销活动,在这一点,创业者要慎重选择。

三、总部解决不良库存的能力

开饰品店的利润非常可观,但最让开店者头疼的就是大量的库存问题,很多应得的利润往往就会变成不良库存,导致利润额大幅缩水,因此,如何解决不良库存是加盟店最为顾忌的因素。在目前的饰品市场上,厂家最多采取的是调换货的办法,但最终都不能达到帮助加盟店清理库存的目的。

所以说,创业者在选择饰品品牌时,一定要侧重关注总部解决库存的能力。很多以圈钱为目的的饰品厂家根本不去为加盟店着想,货发出后不换不退,让创业者吃大亏。

四、总部具备全程助销能力

助销工作检验的是饰品总部运营体系的规范,作为饰品总部,有义务对加盟店进行经营助销。很多创业者都是第一次接触店面经营,需要的不仅仅是厂家提供的产品,更需要的是总部能提供持续的运营扶持,例如店面选择、商圈营销、客户开发、店面管理、产品陈列管理、员工培训等最为重要的工作,能提供此类协助服务的总部才是创业者首选的饰品品牌。

五、完善的加盟店管理系统

这个对于投入到加盟店的人来说是最重要一个问题。目前市场上有一些急功近利的饰品品牌急于扩张加盟,很大目的是要快速赚取加盟的费用,之后就撒手不管,或者是根本就没有能力进行系统管理。如果一个加盟企业不能提供非常具体的加盟企划、前期培训和在职再培训、完善的管理系统和后援机制规范的运作系统,等等,这样的饰品品牌肯定做不长久。

综上所述,创业者在选择饰品品牌加盟时,一定要慎重选择,避免加盟后落入经营困境。

(摘自《前景网》)