



小资女性创业 当心5大误区

创业投资和行兵打仗一样,要讲究战术策略。孙子兵法凭借36计成为战争史上的经典兵书,其实在大众投资理财中,也有一些法门可以帮助小本投资者降低投资风险,我们也可以视其为投资中的“孙子兵法”。

小本投资者必知的“孙子兵法”

1、不要大量借贷投资

普通大众大多是小本投资,由于经济相对比较拮据,又希望手中这点钱赚钱,在投资过程中,只能赢不能输。因此,开始投资时,要根据自身的情况量力而行,不能借贷太多。因为大量借贷风险大,创业的心理压力大,极不利于经营者能力的正常发挥。

2、不要盲目去赶热门生意的潮

在投资创业初期,很多人由于不熟悉市场,往往是跟着感觉走,看到别人做什么生意赚了钱,盲目仿效跟潮,也不考虑自身情况。这样,往往因为市场供过于求,或不适合做这项经营,结果血本无归。因此在投资时要学会钻空子,找冷门,做到人无我有”。

3、从小生意做起,不要贪大求全

有的人刚投资创业时,由于心中没底,见别人开公司办企业,大把大把赚钱,心就痒痒,总想一口吃个大胖子,到头来很有可能吃大亏。因此,对于手中没有什么资金,又无经营经验的投资者,不妨从小生意做起。小买卖虽然发展慢,但用不着为亏本担惊受怕,还能积累做生意的经验,为下一步做大生意打下基础,以较少的资本搞小生意,先了解市场,等待时机成熟,再大量投入干大生意,是很多小本投资者的经验之谈。

4、学一门技术,稳稳当当赚钱

交一些学费,学一门专业技术,也不失为一种稳当的投资方式。古今中外不乏这方面的成功例子。21世纪是知识经济时代,要想跟上时代步伐,就必须重视智力投资,结合自身情况学好一门手艺,就不愁找不到赚钱的路子。

5、不要轻信致富广告,谨慎选择投资项目

现在,一些吹嘘“投资少、见效快、回报高”等能一夜暴富的广告铺天盖地,以高额回报为诱饵,专骗那些发财心切的人。其实,投资的利润率,一般处于一个上下波动但相对稳定的水平。投资项目的利润有高低,但不会高得离谱。因此,凡吹嘘暴利者,其中必有诈。投资者在选择项目时,最好先到当地技术部门、工商部门咨询一下,以免上当受骗。

6、紧跟市场,拾遗补缺

小本投资者由于势单力薄,经不起市场竞争的大风大浪。因此,在选择投资项目时就应审时度势,即不要向市场领导者挑战,也不要白费精力紧随其后。要选择别人不愿意干或尚未顾及的那部分市场,采取补缺填空策略。

7、集中优势,联手协作

小本投资由于规模小实力弱,不可能四面出击。可以通过几家小投资者联手,集中优势攻入目标市场,力争哪怕是在一个小小的领域里形成相对优势,创立自己的特色,从而使自己的势力得到发展壮大。

(摘自《瞧这网》)

白领女性创业的动机除了迫于生活压力不得已而为之和本身胸怀创业大志以外,最独特是怀着小资情怀的、梦想多于底气的白领创业。那么在成都,她们究竟有着什么样的创业梦想和误区呢?

◎误区1:创业成本越低越赚钱

■受访人:MARY,35岁,IT编程员

■想创业项目:淘宝服装店

■现状:创业失败!

■打水漂的钱:3000余元

从未有过实战经验的MARY,在朋友给出的诸多建议中觉得开淘宝网最稳当,一边上班一边试营业——兼职也能当老板,这简直是最完美的策略了!

注册淘宝网、去银行办网上银行、开通支付宝、进服装……MARY大张旗鼓地创业了。时间很快过去了一周,两周,一个月……MARY一单生意都没做成,她这才有点坐不住了,怎么看着别人的店铺都搞得风生水起,自己的店却无人问津呢?

百无聊赖的一个晚上,MARY突然在阿里旺旺上收到一个陌生人的信息,好奇的她就加了那个QQ号码,一聊才知道,淘宝网上讲求的是信誉度,信誉度由卖家店铺的钻石级别来体现,而很多商家是花钱让别人帮忙先冲上皇钻级别,从而吸引真实买家。另外,卖家也不能干坐着等,要不停地发信息去给其他在线用户推销自己的商品等等,利用这些手段来迅速提升自己店铺的知名度。还要打价格战、搞促销、不定期将店铺里的商品打折出售……一听就把MARY给愁坏了,原来开淘宝网也不是那么简单,哪有轻松就能赚到钱的事呢!“我还以为真的可以低投入大回报呢!自己做老板一点也不省心!”Mary说。

◎误区2:创业项目定位太浪漫

■受访人:ANNA,42岁,全职太太

■想创业项目:咖啡馆

■现状:创业失败!

■打水漂的钱:高达50多万

短短半年时间,ANNA用几乎全部家当投资的咖啡馆就关门大吉了。“打工不如开店”,最初同样和许多女性一样,漂亮的ANNA也一直梦想着拥有一个自己的店。ANNA原来的工作是保险销售,“这个工作不稳定,收入波动大,一直感觉漂泊不定。”2004年底,ANNA从原公司离职,不想再做这行了。

“从2004年年初有开店的想法到盘下一家咖啡馆,我只用了一个月的时间,现在想想,当初是太着急,太草率了,而且对困难的估计不足。”ANNA的店面位于高档住宅社区,所以铺面的租金也贵。当时她看中了一个50平方米,一个月租金要人民币2万元。

租下这个店后,ANNA开始着手装修。ANNA计算过,在这个50平方米的空间,连店内加上外部装修一共花去了30多万元。然后是进货、人工、水电费、税费等等杂七杂八的一共10多万元。可是开业以后才发现,原来自己对咖啡馆的判断是错误的,开店区域的人并不喜欢到咖啡馆休闲,他们相反更喜欢到一些茶馆打牌、聊天、消磨时间。

◎误区3:没做真正的商业评估,缺少长远目标

■受访人:果果,28岁,平面设计师

■想创业项目:文具店

■现状:创业失败!

■打水漂的钱:2万

2007年,辞掉平面设计工作的果果,怀着创业的梦想从深圳回到了成都。在经过多次考察后,果果觉得还是开间文具店比较稳妥,一来社区外面就有间中学,这点十分重要;二来自己以前就在那里读书,和校方打通关系也容易,可以搞搞团购之类的。

办好了文化经营许可证,果果就开张做生意了。刚开始还勉强可以,隔三差五的就有学生来买东西,可是开了3个多月后,果果销售额没增反减了。原来,果果忘记了在学校周边已有很多其他文具店,在果果开张后不久,他们就纷纷搞起自己的策略战术,例如,有的店家增添饮食项目,不但卖文具,还卖烧烤,有的店家索性搞打折促销文具。这一发现,让不肯认输的果果发动起家人,来店里帮忙,也搞起烧烤项目和打折促销。没出一个礼拜,效果倒也有一些,可是不明显,最明显的是家人在店里忙得

团团转而疲惫不堪的身影。过了一个多月,没辙的果果只好转让了文具店,又重新踏上了打工之路。

◎误区4:想靠朋友撑场子

■受访人:SUSAN,33岁,网站音乐频道编辑

■想创业项目:酒吧

■现状:创业失败!

■打水漂的钱:20万

2003年夏天,SUSAN突然对朝九晚五的生活感到不耐烦。差不多一年后,一位好朋友提议她及另一位好友,3人一起出资合作,开间音乐酒吧试试。

说做就做,大家分头行事,准备工作很快完成,经过几个月的奔波,终于等来酒吧试营业的那天。她们三个的社会关系都被充分调动起来,很快朋友圈都知道她们开了音乐酒吧,也有不少前来捧场的。后来,朋友带朋友来喝酒的也不少,买单的时候就抹不开面子了,甚至有的要求先签单过一个月后结总账。到了月底,有的就开始赖账,要么就扯出朋友关系来要求打最低折扣之类的。这样没多久,酒吧的营业额就上不去了,再后来,由于她们资金周转不灵,只好关门大吉了。

◎误区5:自认品位高,创业项目首选服饰类

■受访人:ADA,33岁,项目总监

■想创业项目:服装实体店

■现状:创业失败!

■打水漂的钱:6万

2000年的时候,刚毕业不久的ADA仗着家底丰厚,跟父母要了10万做服装店。说起来,刚毕业就敢开店的勇气,都源自ADA对自己服装品位的自信。另外,据ADA说,这东西不需要花费太多的成本来铺店,“对于初次创业的我来说,比较切合实际些吧!”

店址选在玉林一个比较偏的小巷子里,服装都是外贸原单。刚开业的一阵子,服装店还是吸引了一帮爱美的女性,除去各种费用,每天还有一二百块的纯利润。可这种局面只维持了半年,半年后,隔壁的外贸原单服装店如雨后春笋般涌现,于是她的经营也受到影响,生意每况愈下,一天比一天清淡。有时,甚至一个星期都是在白开门,收入只能与开支持平。勉强撑了一年多,ADA一算账,总共亏了6万元,只好选择了关门了事。

自然美品牌重塑 3天新开一家店

2011年4月9日,“第十一届北京国际特许加盟连锁与中小型创业项目展览会”上,自然美一举斩获“2011十大最具吸引力创业投资项目奖”。该奖项致力于表彰中国特许加盟连锁行业内最具投资吸引力的企业以及优质加盟项目。所评选的项目是各方权威评审考核认证的行业典范,也是初期创业投资者的重要考量标准。

2010年6月1日,在经过三个月时间对消费者进行全面调研后,自然美第一家“全方位美容美体中心”在西安开幕。而后,平均以每3天一家开店的速度,自然美短短几个月时间迅速拓展近100家新店。

“壮士断腕以全质”

2010年,自然美的国际化转型



自然美集团副总裁李明和



第十一届北京国际特许加盟连锁与中小型创业项目展览会自然美展位

和全国连锁网络全面铺开,提出将传统“美容院”升级为“全方位美容美体中心”。据自然美2010年年报显示:通过清底、评估整合,自然美将传统门店调整至1415家。

同时,自然美还为加盟商构筑了全新的盈利模式:“全新概念连锁网络”的推出,将传统“美容院”升级为“肌肤检测+保养服务+产品零售”的一站式服务模式。

“通过对全国四大区域八大市场耗时三个多月的全面消费者调研,以及与国际著名设计机构的通力合作,自然美自去年6月1日于西安开幕第一家‘全方位美容美体中心’。截至年底,全国共计开幕新概念店近100家,平均每3天就有一家新概念店开张营业。”自然美集团副总裁李明和在接受《商界》记者

采访时表示。

品牌升级 单店利润增四成

“我们加强对加盟商的支持与管理是‘全新概念连锁网络’发展的重点。通过‘四大支持’来提高连锁店的生产力与盈利。包括周全的开店支持,密集有效的品牌与促销支持,完善的培训支持,以及专业的运营支持。”李明和向记者介绍。

自然美“全方位美容美体中心”升级前后的追踪统计显示:2010年所有单店月均营业额增长超过四成。

在谈到自然美市场份额时李明和说:未来五年中国人均GDP以及人均消费将达到约现在的2倍,而未来五年美容行业将实现超过10%的年复合增长率,这对于自然美来说无疑是一个不容错失的发展机会,内地市场将成为自然美的主战场之一。

再创中国零售市场神话

1972年,蔡燕萍博士创办自然美,20年后进入中国内地,1997年成为中国大陆第一家外资美容化妆品制造企业。2002年,自然美生物科技有限公司在香港联合交易所主板上市。2010年,排名全球前十位的思纬(Synovate)市场研究公司报告显示:自然美经过近四十年不断创新与稳健的经营,成为国内品牌知名度第一的全方位美容美体品牌。

2010年,自然美开始华丽转身。2009年12月,凯雷基金入股自然美,实现自然美国际化转型。2010年1月起,全新职业经理人团队加入自然美,带来国际化先进管理经验与理念。6月,自然美零售策略“全新概念连锁网络”重磅出击。10月,自然美与家乐福签署战略合作伙伴计划,3年内独享家乐福美容类别全国店面进驻资源。12月,委任LOWE睿狮国际4A广告公司为其创意代理,同时开始着手品牌重塑、升级包装等一系列的战略计划实施。更在策略升级的第一年,即2010年末凭借全新美容美体中心获得时尚健康领域内最具权威的媒体《时尚健康》颁发的最健康全方位美容美体中心奖。未来3年,自然美将通过全方位整合的市场与零售策略构建“全方位美容美体专家”的品牌形象。

“在所有加盟商和消费者的努力与信赖下,自然美‘全新概念连锁网络’正如火如荼地在全中国62个城市全面铺开。我们有信心在3年后成为中国成长最大的美容美体连锁网络,再铸自然美在中国零售市场神话。”李明和在谈及自然美未来发展时表示。

(摘自《商界》)

警惕网络创业骗局!

记者从呼和浩特市公安局经侦支队了解到,随着网上商务爆发式增长,出现网络创业等新型经济活动,部分犯罪分子借着网络创业的幌子,以回报高、零风险作为诱饵,实则涉嫌传销、合同诈骗等犯罪。警方提醒广大市民:谨防打着网上创业幌子的经济犯罪!

【案例一】

2010年5月19日,莫某某、席某某开始商讨在网上发展名为“天使投资”的虚拟投资网站。他们以高回报为诱饵,诈骗网友的钱财。投资者通过“天使投资”网站进行投资,起投资金额为2000元。该网站对外承诺:以投资2000元为例,7天后,每周的第1天将给投资者返利1000元。投资者如果作为推荐人发展下线,下线将投资金额2000元直接交给推荐人,推荐人可以获得1000元奖金,然后可以将下线投资的另外1000元打入指定账户。

起初,莫某某、席某某为了骗取

更多的钱财,执行了他们制定的投资返利方案,吸引很多受害者加入该投资项目。一传十、十传百,投资者纷纷介绍自己的亲朋好友进行投资。在1个多月的时间里,犯罪嫌疑人就非法集资60余万元。随后他们关闭网站,逃之夭夭。7月20日,呼和浩特市公安局经侦支队一大队民警将犯罪嫌疑人莫某某抓获。7月27日,犯罪嫌疑人席某某落网。

【案例二】

2010年9月27日,王女士在网上看到一条创业信息,信息显示“零成本加入,带您高额回报”。在好奇心的驱使下,王女士添加了对方的QQ号码,一名自称是黄某的女子与王女士热情地聊了起来,黄某向王女士推荐了一款软件,只要安装该软件,不用动手操作,软件会自动为广告商赚取流量,王女士只要坐等广告商每天打到指定账户上的钱就可以了。

听着黄某滔滔不绝的介绍,王女士不禁动心了,随即向黄某汇款200元。9月28日,黄某通过邮箱向王女

士发来了“软件”,可当王女士打开软件后,却根本无法安装使用,更谈不上每日丰厚的收益了。而此时,王女士也与黄某失去了联系。清醒过来的王女士通过网络查询,已经有网友在网络上揭发了黄某的骗局。

揭秘三大骗术

针对以网络创业为幌子的新型犯罪,警方总结了几条骗术,希望能够让广大市民认清骗子的伪装。

骗术一:变相传销。往往要求创业者投资数千元购买公司产品,由此获得该公司产品的代理权与经营权。一般需经会员介绍,需提供“推荐人编码”才能进入此类网站。而其推广的直销公司均未获得商务部批准的直销牌照,其描绘的“买产品—拉下线—拿提成—下线再拉下线”的模式,实际上就是网络传销。

骗术二:以制造“浏览量”为名诈骗。让网友不断点击所提供的网络广告,为广告商赚取“流量”,以宣称月

入数千元来吸引诈骗对象。多要求购买公司专门推出的“点卡”后登陆相关推荐网站,每点击一次网站的广告就可获利0.3元,但每张卡每天限定点击次数,一张卡的有效期为3个月到半年不等。但是当“点卡”销售达到一定规模时,该公司就卷款失踪。

骗术三:以“加盟”为名诈骗。宣称小本投资、市场庞大。在网上发布加盟信息,号称国外品牌,一旦有人联系,就会有业务员不断地吹嘘公司规模和产品利润,再怂恿创业者到实地考察,让创业者对公司的品牌和市场前景深信不疑,最后一步便是签订合同交纳数万元加盟费,收到钱以后人去楼空。

警方提示:不要轻易给对方打款

目前,以网络创业为名的网上商务模式比比皆是,呼和浩特市公安局经侦支队民警提醒广大市民,在加盟网络创业之前,应去实地考察企业是否属实。在网上交易不要直接使用银



行账号进行交易。

识别违法网络创业,可以采取以下办法:1、核查网站注册信息。在域名注册网站上查阅此类网络创业网站的域名的注册人,然后再通过各地的工商注册网站查询其工商资料是否属实,由此来验证其真实性。2、网站有没有实际经营地址、电话号码和在线客服等。一般来说,正规性经营网站都会将自己的经营地址、电话号码公布出来,也有在线客服,供客户联系。而那些诈骗网站为了某些不可告人的目的,往往是不敢公布自己的详细地址和电话的。3、检查该网络创业的运作模式是否合理。对具有多层次下线体制,需要收下线的会员费、资料费、网站费等费用,而且主要收入又来自下线会员交纳的费用的模式,应该提高警惕。

(摘自《北方日报》)