

大学生创业从被骗到说谎 坚守信用还是以诈对诈

“现在的商人都太奸诈，一不小心就会被骗。”已有两年创业经历，大四的大学生周军说。因数次受骗，他现在变得很谨慎，还学会了吹牛说谎。而当老实创业遭遇缺乏诚信的市场环境和彻头彻尾的骗局，不少年轻创业者都必须面对这样的选择：是独善其身坚守信用，还是随波逐流以诈还诈？

从被骗到吹牛说谎

2008年4月，就读于河南某大学的周军，在学校成立兼职中介公司，靠为企业招工收取服务费盈利。据他介绍，每年暑假，学校宣传栏里都会贴满招聘启事，多是招聘暑期保安和

临时工。

“很多招聘者其实都是私人中介，谎称自己有亲戚在招聘企业，骗取学生信任。”周军表示，考虑到为外地企业招工风险大，他一直很谨慎，直到2009年暑假遇到王某。王某称，自己是邻校大四学生，受在南方开鞋厂的叔叔委托帮忙招聘暑期临时工。双方约定，周军负责招聘200名学生，每名可获30元的服务费。

周军马上向公司会员发送短信，很快就有100多名学生报名。按照王某的要求，周军向每名学生收取20元报名费，以防止学生反悔。“前脚把钱交给王某，后脚王某手机就关机了。”周军说，想着王某也是学生，交报名费时只让王某开了收条，也未看其证件。最终，周军损失2000多元。

周军告诉记者，有几次公司与企业合作，人招好企业却说不用了，“这种情况很难规避，你要求签协议或是先付费，人家就不跟你合作。”周军说。

慢慢地，周军的公司业务拓展到为学校周边商铺做广告，常有客户以初次合作为名要求免费。“就算你的

广告效果很好，他们也会跟你说不行。”周军举例说，一次与一家西餐厅合作，店长称有一两百名学生去消费，老板却说只有四五十人。

“怎么可能，光我的朋友就去了五六十人，这些老板就是想免费做一次而已。”周军表示，随着类似经历的增多，他渐渐“想开了”。“创业前我从不说谎，现在说谎已经成为家常便饭。”周军略带无奈地说。

创业大学生张奇也表示，他做业务时经常“夸大其词”：比如杂志发行量只有1万份，对外就说5万份。“这哪是夸大其词，明明就是说谎。”张奇嘟囔着回答：“但做广告必须会‘吹’，不要点手段怎么行？”

适当夸大无碍事业发展？

经营网店数年，且很成功的研究生张熙认为，最好不要说谎。“如果客户对你进行考察，发现你说假话，肯定不会再与你合作。相反你诚心诚意，或许能打动对方。”但张熙表示，自己经营网店也常夸大宣传。“做销售有时必须吹牛，整个行业都这样，



你不适应就会被淘汰。”张熙表示，可以吹牛，但应有分寸、有原则，违反法律的事坚决不能做。

“不论什么公司，要么销售产品，要么销售服务，核心都是销售，不会自卖自夸怎么行。”对于创业中吹牛、耍手段，正从事花卉项目创业的大二学生孙涛反应激烈。他认为，只要客户购买产品后不出问题，吹吹牛没问题。

诚信是立业之本

“受骗是每个创业者都要经历的，如果不受骗反而不正常。”河南省优秀大学毕业生“自主创业之星”、郑州阳光标牌有限公司总经理何永亮认为，受骗或遭遇不诚信后，应该认真思考，总结教训，学会更全面地考

虑问题，而不是自己也学着说谎。

“诚信是立业之本。”何永亮表示，对创业者来讲做人是第一位的，如果为了暂时的利益去欺骗，毁掉的是永远的诚信。“谁愿意被同样的人欺骗第二次？”何永亮说，客户看重的是价值，而现在的创业大学生热衷强调自己的产品好，甚至不惜欺骗，却缺乏换位思考的能力，很少思考他们的产品是否适合客户，是否能为客户带来效益，是否还有改进的空间。

“应该意识到失败也是宝贵的财富。”何永亮提醒创业大学生，只有产品具有竞争力，配合巧妙的营销，创业才有可能成功，说谎和耍手段，只会适得其反。

（摘自《中国青年报》韩俊杰 段艳超/文）

合伙经营中 “五忌”需牢记

合伙经营也是创业者喜欢选择的模式，尤其是对特定创业构想的启动资金要求很高，各种生意竞争都非常难做的时候。

理论上来说，合伙经营是创业的好起点。但在合伙经营中也经常遇到许多麻烦，就像婚姻关系一样。要维系和谐的婚姻关系需要处理好很多错综复杂的合作问题：利己主义、金钱、压力、每月基本费用和每天的开支。管好该管的人，搞清楚成功维系合伙经营都需要做些什么，最忌讳什么。

一忌不做充分市场调查，盲目合伙。

一旦合伙经营出现亏损，心理及经济承受能力差，往往相互埋怨、责备，引起纠纷。如某单位下岗人员张某在朱某提议下，倾其所有积蓄，与朱某合伙办厂生产酱醋，因质量差、成本高，出现了较大的经营亏损，张某遂埋怨、责备朱某，提出退伙，遭拒绝后对簿公堂。

二忌不订协议，草率合伙。

许多下岗职工法律意识淡薄，在合伙创业时，凭义气办事，什么事只是口头说一下，根本想不到订协议。因此，对合伙人的盈余分配、债务承担、退伙，合伙解体时的财产分配等均无规定，很容易产生纠纷。

三忌一方私自处理合伙经营的财产。

如金某与丁某合伙经营一个木材加工厂，效益不错。后丁某瞒着金某将加工厂进的一批木料低价出售给朋友。金某发现后，要求丁某退回木材的差价款，而丁某认为自己有权处理这批木材，双方争执不下，金某诉至法院要求终止合伙协议。

四忌不讲信用，坑害对方。

如某单位纺织女工刘某、方某同时下岗后，商议合伙开一个美容店。双方约定各出资2万元，刘某负责租门面、搞装修，方某负责投资设备。合伙协议签订后，刘某很快花数千元租租金租了一间门面，并投资1万元装修，但方某的资金迟迟不到位，后突然提出不愿合伙，刘某遂诉至法院要求方某赔偿投资损失。

五忌账目不清，手续不全。

合伙经营体必须做到账目公开，便于互相监督，因不懂会计知识，往往致使账目不清，导致合伙人互不信任。赵某和李某合伙经营一家超市，每天进、出货的账目繁多，双方协商由赵某做账。但赵某在单位一直从事机械精加工工作，从没有接触过财务。因此，赵某做的账目很混乱，常出现漏记、少记营业收入的情况，引起了李某的猜忌，不到半年时间，双方就散了伙。

（摘自《天下商机》）

无店铺创业如何入手？

商铺价格越炒越高，对于初次创业者和小本经营者来说，资金短缺是创业的瓶颈。无铺创业的兴起，无疑是一场“及时雨”，为这部分创业者降低了创业门槛。

无铺创业有着投资较低、方式灵活的优势，大大降低了创业门槛，但在创业领域上有一定的局限性。一般来说，一些强调技术的服务领域及贸易领域，对店铺的要求不高，适合无铺创业，主要形式有这样四种：

【网上开店】

这是最通用的无铺创业形式，创业者在网上销售商品，虽需要支付一定的网上注册费，但大大低于有形店铺的租金。网上开店对创业者专业背景的要求不高，但需要其有一定的进货渠道和营销能力。目前，网上开店主要有直销和代销两种方式，经营商品以礼品、艺术品、化妆品、电子产品、二手用品为主。

【私人顾问】

创业者凭借一技之长，成为顾客的私人顾问，提供上门服务。这种创业方式在欧美国家非常流行，在国内，随着人们生活水平的日益提高，对私人服务的需求正不断看涨。私人顾问主要有以下几大服务方向：

1、私人美容顾问，利用婚庆、宴会、派对等商机，为顾客提供一对一的美容服务，包括皮肤保养、服饰搭配、形象设计、时尚资讯等。

2、私人健康顾问，如私人心理顾问、私人牙医、私人减肥顾问、私人食疗顾问等。随着人们健康意识的增强，私人保健服务领域蕴藏着巨大商机。

3、私人理财顾问，针对顾客的资产结构、收入状况及投资需求，度身定制理财方案或提供投资组合专业建议。调查显示，在北京、上海、广州等大城市，70%以上的职业人士有理财服务需求。

4、私人法律顾问，为顾客购房置业、经商投资或子女出国留学等提供法律咨询服务。据了解，该服务收费较高，一般按年支付，价格多在1000元至1万元不等。

【个人工作室】
随着SOHO(自由职业)概念的

兴起，在家开录音工作室、形象设计工作室、摄影工作室、音乐工作室等，开始成为年轻人新的创业方向。

个人工作室一般有三种类型：1、创意类，以创意设计或才艺展示为主，如撰稿、音乐创作、摄影、绘画等；2、技术类，主要提供技术服务，如软件设计、网页设计、系统维护、翻译等；3、咨询类，提供企划、公关等咨询服务。

【钟点公司】

最近几年，国内的钟点工市场渐成气候，需求行情不断看涨，这为钟点公司提供了宽广的发展空间。有意涉足这一领域的创业者可关注以下三个方向：1、钟点秘书公司，主要为小型企业、个人提供整理文档、接听电话等服务；2、钟点清洁公司，主要为企业或家庭提供清洁服务；3、钟点家政公司，主要为家庭提供保姆、厨师、园丁钟点服务。

■特别提醒：无铺创业也有门槛

无铺创业虽然对创业者的资金实力要求相对较低，但并非不设门槛。对打算涉足私人顾问、个人工作室领域的创业者来说，必须具有一定的技术功底或创作才能，再加上优质

服务与诚信保证，才能获得稳固的客源；对有意网上开店的创业者来说，需要有一定的进货渠道和营销能力；而希望开钟点公司的创业者，由于雇员众多，需要具有一定的管理能力。

稳固客源是成功关键

无铺创业成功的关键是要有客源保证，因此，不能像有铺创业者那样守株待兔，坐等生意上门，而应主动出击，上门服务，争取顾客。此外，要有过硬的技术、周到的服务，才能建立良好的信誉，从而获得稳固的客源。

无铺创业并非“终极目标”

无铺创业虽有着诸多的优势，但毕竟属于另辟蹊径或是权宜之计，并非主流创业方式。对胸怀大志的创业者来说，创业初期，可将无铺创业作为创业演习，熟悉市场游戏规则，同时锻炼创业能力；当经营达到一定规模，不妨考虑转向有铺经营，以便获得更大的创业空间。

（摘自《中国创业招商网》）

创业初期 花小钱租个“虚拟办公室”干点实事

只要每月交几百元，就有了自己的“办公室”：有人帮你接电话、收发邮件信件，处理工作事宜，大大地节省了高昂的办公租金。时下，在一些中小企业面临经营困境之时，有人提倡租用这种“虚拟办公室”来节约运营成本。

280元进驻高档写字楼

记者致电广州一家专门出租写字楼的公司，该公司客服人员说，每个月交280元就可以获得东风西路某高档写字楼的地址，并享有专人代接电话的服务；如果客户还需接收邮件和信件，则加收180元；如果同时办理上述两种服务，则只收费380元。

此外，如果没有租借场地的需要，出租方还可以免费帮助租借方接待访客。针对客户的特殊要求，除了接听电话、收发信件和访客接待外，一般这些商务公司还提供租用会议室、上网、访客接待等附加服务。“每次1小时使用18平米会议室(可容纳8-10人)100元，超出时间按80元/小时费用另计的服务”，广州某商务中心广告这样写到。

记者了解到，在中信广场、河北北路、东风西路等地方，都有这样的虚拟办公室出租。一些商务公司，已经将“虚拟办公”的业务做到香港、澳

门以及海外等地，但“收费要高一些”。

有助提升企业声誉

某商务公司的客服人员称，一些办公地点在外地的公司，或者一些规模很小的企业，都会采用这种形式，注册一个虚拟办公室来经营，“这样就可以将租用的地址印制到自己的名片上，拥有一个在繁华地段或者港澳的办公地址，客户会比较放心。”从事灯饰生意的蔡小姐说，“很多企业在香港等地租了这样的虚拟办公室，一方面为了提升企业的声誉，一方面可以节约经营成本，同时还可以享受到香港的免税或低税政策。“在香港注册一间公司比较容易，经营的手续和程序也比较简单，可以享受一些税收方面的优惠”。

据了解，虚拟办公室主要为SOHO一族或个人使用。除了提供“虚拟服务办公”外，目前这些商务中心的大头是为外企提供“服务式办公室”。位于粤海天河城大厦的REGUS，1995年进入中国，在国内服务式办公室中颇具影响力，其商务中心80%以上为外资公司租用，GOOGLE在广州的多名员工就天天在此上班。而国内企业中较多使用这种服务式办公室的行业为金融、咨询、IT行业等，以智力密集型的行业居多。



何为虚拟办公室

“虚拟办公室”是为创业初期的自由职业者和小型公司服务的，“虚拟办公室”只有一个地址，而没有实际的办公地点。客户只要每月交几百元的费用，就可以获得一个固定的联络地址，并且有专人以客户的身分帮你转接电话、接收资料和记录重要事项等。

律师说法：
允许虚拟办公形式存在

广东安道永华律师事务所的符

律师表示，只要出租方有合法的房产证，对写字楼有处分权，租借方企业不从事诈骗的行为，这种虚拟办公的形式是允许的。但需要提醒租借方的是，注意让出租方出示相关证件，并且和出租方签好合同。记者致电海珠区一工商所，该所人员说，“只要没有人在那里经营，都不能给该公司办理年审”。

不过，有商业人士表示，即使是合法的，也要防止一些小公司以此来忽悠客户。灯饰公司的蔡小姐也提醒大家说，“有些客户声称自己在全国各地和境外都有工厂，而且有自己的地址、电话等，但这些都是虚拟的，并没有实际的办事处，要防止上当受骗。”
（摘自《信息时报》）

如何经营好 服装折扣店

进入服装行业是一件不难的事情，但是，要让自己经营的服装店创造丰富利润，并不是每个人都能轻松做到的。除了要有一个立志成功的心态外，还应讲究以下方法：

一、打造形象，贩卖美丽

折扣店的生意好不好，不用进店铺，在门口停留几秒钟看看就知道了。看招牌，看灯光，看陈列，看卫生状况。买衣服就是买漂亮，卖衣服就是卖形象，因此我们必须善于打造形象。

二、克服恐惧，用心做好

店铺经营每天都会遇到很多问题，都会出现很多新的情况，要使店铺经营保持长久的生命力，我们就必须想尽办法每天树立更高的目标并鼓励去尝试与运用新的思路和方法。但一个问题出来了，往往很多人害怕它，不愿意去承担变革、改革带来的风险。这个时候，我们需要鼓励自己“不用怕，只要用心就会好起来”。因为只要我们用心，朝一个目标坚定不移地前进，运用好的方法自然会成功。

三、深入基层，努力经营

很多老板在刚开业的时候，尚能在店内工作，当一切步入正轨后，老板也会随之松懈。您一定要警惕这种情况的发生。因为店铺是您的，生意是您的，老板都不努力，员工怎么又会努力工作呢？这是个言传身教的问题。您不指导经营，不深入基层，怎能了解顾客需求、探知顾客的喜好呢？又怎能获得令人满意的业绩呢？

四、善待员工，鼓舞士气

作为老板，最重要的责任就是鼓舞士气、任人唯贤、知人善任。所以，在聘用员工方面，在常店铺管理中，我们的老板不妨对员工大方一点，因为老板的作用在于鼓舞士气，增强员工的自信心。有了高工资自然有高士气和好的信心，至于如何去工作，员工自然有办法，也不用老板多管了。

五、鼓励工作，知人善任

服装专卖店的特点就是女性员工多，而女性员工最大的问题是心事多，员工不能把工作做好的原因是因为用心不专一。如何专一呢？简单来说，就是忙，就是动。当一个人忙碌起来的时候，自然就没有时间去想其他问题了。所以，专卖店的管理，大家不要怕员工事情做多了，累着了，您应该害怕的是他们是否有事可做，应该鼓励他们用心工作。

六、解决问题，付诸行动

如果您与店长沟通要解决什么问题，她似乎明白了，也答应了，但是没有去实施，您千万要小心了。因为您前面所做的工作都是无用功，您不仅浪费了您的口水，也浪费了您的宝贵时间。由此可见，工作重在不断地督促与跟进。经营折扣店若出现问题，不光是我们明白就好，更是发现了问题应立即着手解决问题。

七、和谐共赢，互惠互利

说到合作关系，李嘉诚有一番话应该给我们深刻地启发。有一次，李嘉诚应邀到中山大学演讲，大学生们请教他有关经商的秘诀。李嘉诚说，他经商其实并没有什么秘诀的话，那就是“我与人合作，如果赚10%是正常的，赚11%也是应该的，那我只取9%，所以我的合作伙伴就越来越多，遍布全世界”。

八、以人为本，重视人才

即使您拥有了世界上最好的店铺经营方法，但是没有合适的人去完善它、执行它、发展它、实现它，这些方法恐怕也只能是光开花不结果。兵圣孙子曾经说过，“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势”。今天我们强调的“人为先，策为后”与孙子的“择人任势”有着异曲同工之妙。

（摘自《中国连锁经营实战网》）