

■创业黑洞 I

小投资大回报 当心是骗局

打开电视机,调到某个卫视台,不时可以看到一些小本投资的项目的广告。广告承诺投资者只需花几千元买一套加工设备,生产出的成品定向回收,让你可以月入万元。除了电视台,在网上同样有很多类似的广告,让有投资意向的人“燃起了希望”,并跃跃欲试。但据记者了解,不少“财富项目”只是个幌子,很多人因轻信电视、网络广告,误入小投资大回报的创业骗局,高价购买机器,却卖不出产品。因此,有创业之心的投资者在遇到这些“天上掉下的馅饼”时,可要多留个心眼。

投资的上万元小本打水漂

“一夜暴富、百万富翁不是梦”。一句广告台词,吸引了很多人的眼球。但是明知道天下没有免费的午餐,却还是相信天上掉馅饼。日前,多家媒体曝光了某卫视播出的广州某打火机公司被指是骗子公司,记者也在论坛中看到一个关于打火机骗局的案例。

李彬(化名)是一名典型的80后。高中毕业后一直奋斗,希望有一天自己能当上个小老板。有一天,一则生产打火机的广告吸引了他的注意,“投资不到1万元,全速生产,月入万元不是梦”。按照广告上介绍,该公司提供简易打火机生产设备,只要订购设备马上就会教你生产方法,公司对生产者产出的打火机可以全额回收。

打破困境 餐饮企业如何“跨界营销”

一直以来,餐饮是很多创业者所青睐的项目,因为餐饮业具有其他项目无法比拟的优势——投资灵活性。创业者可根据自己的资金实力选择小吃、快餐或是大酒楼中餐等。也就是因为“民以食为天”、餐饮投资的灵活性,导致餐饮市场竞争日趋激烈,单纯的产品营销已显得太过单薄。

那么,如何打破传统的营销思维模式,让自己的产品在竞争中脱颖而出?一种新的营销理念——“跨界营销”随之而出。目前市场上部分餐饮企业已经逐渐开始借助“跨界”寻求强强联合的品牌协同效应。

什么是跨界营销?关注并实施“跨界营销”的核心很大程度上在于可以借别人的优势来补充自己的劣势。

它打破了传统的营销思维模式,通过寻求非业内的合作伙伴、发挥不同类别品牌的协同效应、避免单独作战的同时达成“1+1>1”之势。跨界,能够可以从不同角度诠释同一个产品的特征并且让产品的形象更为立体。

随时就餐,突破时间限制的行业现状

解决吃饭问题是否一定要遵循三餐的固定时间?人们半夜饿了怎么办?可以到哪里弄吃的?可以方便的吃些什么?在过去这样的人以异类或者特殊情况对待之。而今天麦当劳的跨界出击让这群人回归了正常人的队伍。

在东部经济发达、夜生活频繁的地区,麦当劳开出了24小时“便利店式”的餐厅。这些麦当劳餐厅提供全天候的、24小时的服务。无论何时何地,只要你想要用餐,都会有麦当劳与你亲切相伴。

打破餐饮业固定营业时间的惯性,向已经被广为接受的“24小时便利店”看齐,24小时便利的麦当劳不再遭遇处处竞争的肯德基。

随地消费,让餐厅范围延伸再延伸

一定要坐在餐厅里用餐吗?移动的时候就餐也可以吗?司机赶路很急,用餐也很急,餐厅附近寻找合适的停车场所更是让他们心烦……那么能不能不下车也能尽享美味呢?

在今天,麦当劳的“得来速”餐厅已经开到了中国。这种和加油站结合的模式使它成为了汽车餐厅。

这样的便利服务,让司机不用下车就立刻体验到标准的麦当劳服务,不仅为麦当劳的销售打开了另一种渠道,也为麦当劳在消费者心智中建立的“这是为我提供便捷服务”的快餐品牌的良好认知。

继打破时间限制之后,麦当劳又打破了就餐地点的传统限制。而这种

“其实设备很简单,就是一个罐装器械,打火机的零部件组合好以后,再通过这个机器灌入液态气就可以了。生产过程我只学了几分钟!”李彬躊躇满志准备回家创业,然而接下来的事情出乎意料。他向公司邮寄去的样品频频被公司以各种理由拒绝回收。最后合同到期,公司以李彬不能如期交货不再续约,李彬投资的上万元就打水漂了。

记者了解到,除了打火机,借助工艺画、助燃机、高档餐具幌子加盟骗局都如出一辙。而且这些“小本投资”,针对的人群多是下岗打工族或散户投资者,有些骗子集团便利用投资者希望小本投资高回报的心态,挖出一个个陷阱引人入套。

创业骗局名目繁多

在搜索引擎上输入“小额投资”,几乎可以看到形形色色的加盟信息,广告词无一例外都是小投入大回报,字眼特别引人注目。记者在调查中发现,类似李彬的案例已不在少数,而且不少人还把自己整个被骗的经历写上去,以告诫一些同样抱有创业梦的人。但遗憾的是,被这些广告忽悠的人数量还在不断上升。



廉的设备或配件,以此牟利。此类案件在鉴定起来相当复杂,比如产品究竟合不合格,认定很难。而目前规定,某些产品又没有命令禁止加盟生产,这些都让不法分子有可乘之机。

针对这些骗局,有业内人士提醒广大创业者,在投资前,要仔细查看公司营业执照、权资许可等证件的原件,实地查看公司生产经营。最好的方法是前往当地工商管理等部门查询企业诸如经营状态、诚信度等信息。保留好所有的收据、合同、承诺协议甚至是宣传资料,这些都是以防遭骗的有效手段。

(摘自《番禺日报》)

4万元投资渔具店 一年回本

■采访地址:沈阳市和平区阜新一街21号
■项目:渔具店
■店名:毕良玉渔具商店
■营业面积:40平方米
■经营时间:6年

随着天气转暖,开竿时节即将到来,沈阳的钓友也开始活跃起来,他们在研究去哪钓鱼,开始探讨配备何种装备,这当然也让渔具店的生意随着天气升温。

日前,记者来到位于沈阳老北站附近的“渔具一条街”,看到这里聚集着几十家大大小小的渔具店,品质从低端到中高端,为渔友们提供了多样化的选择。那么渔具行业有哪些经营秘诀?利润空间又有多大呢?

对话老板: 4万开店 5000元维持经营

来自河北省沧州市的老板毕良玉,今年才31岁,可是他在渔具市场上创业已有6个年头了,在渔具行业摸爬滚打这些年来,除了积累了丰富的经验外,也积累了一笔小财富。是什么原因促使这位年轻人不远千里来沈阳创业呢?

“机缘巧合吧!”毕良玉说,“河北廊坊每年都有订货会,2005年正好赶上沈阳有招商项目,我觉得是个机会,就辞了原来工厂的工作,来这边做渔具生意。”最先他是从租档口做起的,干了两年后才租下了如今的店面。

“当初投资也就是4万元钱吧,租档口每个月1200元,一年一万四,最早上货投了3万元左右。”毕良玉告诉记者,刚开始时他就自己一个人经营,“为了节约成本,根本没敢雇人,现在不一样了。”

边经营边摸索,毕良玉在几年的经营中形成了稳定的客户群。现在的店租金已涨到了每月3000元,水电费在200元上下,还雇了一名工人,工资是每月1000元。“预计每个月固定支出在5000元左右吧,这都是维持经营的需要。

实地考察: 店面不大 经营上百种商品

这家店虽然规模并不算大,但经营的品种却有上百种。在记者采访时,不时地被上门的生意打断。不足一小时的时间里,毕良玉做了两笔交易,卖出将近3000元的货。

据毕良玉介绍,近几年渔具业并不是很好做,主要是成本增长较快,利润空间变得有限。“这几年不如2003年前后,那时候比较好做生意。现在利润小,也就是10%左右。”而他的店因为做得时间久,回头客多,所以还能维持盈利。

收益分析: 旺季仅半年 年赚至少6万元

沈阳的渔具业旺季只有半年,4月



到10月是一年最佳的销售期,11月到来年3月则进入了淡季。

毕良玉为记者算了一笔账,每月支出按照5000元算,一年支出费用为6万元,“每天啥也不干,费用就将近200元。”毕良玉说,旺季中一天的利润最多300元,如果按照平均每天250元纯利润去估算,半年能净赚5万元左右,再加上淡季的利润,一年能赚个六七万元吧,“一年回本没啥问题”。

经营策略: 朋友带朋友 信誉赢得回头客

毕良玉告诉记者,渔具行业消费群比较固定,有的钓友之间彼此熟悉,甚至会形成类似沙龙性质的俱乐部,“这时,朋友介绍尤其重要。做出了信誉,朋友再介绍给朋友,这样就不愁没人上门买东西了!”

渔具业商品种类繁多,大致上千种。“对于小店经营来说,资金投入是最大的瓶颈。”毕良玉说,自己的商品定位在低端消费品上,主要靠批发赚钱。“来自省内经销商有客户群体后,直接来我这看货,选好货交款后在客运站发货。”

同样他们店也零售,一般批发先于零售。“每年5月到6月,批发走量最大,也是最火的时候。到了7月后,基本上就是零售多些。”

选址招: 适宜扎堆 二级街道为首选

与一般行业的选址不同,渔具店选址应该注意如下问题:

1、不宜选在商业区。因为渔具消费群体较为稳定,一般回头客占七成左右,选址在商业区,无疑会增加投入成本。因此,只要交通相对便利即可,城市的二级街道为首选。

2、不宜选择在周围没有其他渔具店的地点。新投资的渔具店由于规模上受限制,一般不会一次性满足钓友的全部需要。为了便于钓友进行更多选择,新开店适合开在城市中较为成熟的行业圈内。

3、周边有成熟社区为上选之地。特别是周围有国有大型企业的职工社区最佳,因为他们的消费水平较为稳定。

(摘自《时代商报》年旭春 林琳/文)

20万投资茶叶店 四年才上正轨

■采访地址:沈阳市大东区德增街

■项目:专营普洱茶和同类茶制品的茶叶店

■经营面积:30平方米

今年32岁的杨先生出生于普洱茶的故乡——云南省西南部的普洱市,他告诉记者,他从小就对普洱茶有着很深厚的感情。成年以后,杨先生就开始经营普洱茶生意。2006年,机缘巧合下,杨先生得知东北的普洱茶一夜暴涨,价格是过去的几十倍甚至上百倍,他觉得这是一个机遇,于是他带着仅有的20万元来到东北,开始了他的异乡创业之路。

对话店主: 选址是开店制胜关键

怀揣着20万元资金的杨先生没有盲目地投资,而是考察了辽宁的茶业市场,他发现,辽宁省除了沈阳、大连和鞍山有相对正规且已经上规模的茶行之外,其他地区均没有茶叶经销市场。在充分考量了地理位置和市场前景之后,杨先生将自己的创业地点选在了沈阳。

那么到底是进茶叶市场还是自立门户呢?仅有20万元启动资金的杨先生最终决定将自己的茶叶店开在位于沈阳市大东区的一家专门经营茶叶的茶市里,与其他业主一同分这一杯羹,“自己选门店的话,房租就是一笔庞大的费用,我没有那么多钱,所以只能选择进入茶市,虽然同行业竞争大了,但是我相信我能以茶叶品质取胜。”杨先生说。

实地考察: 店面不大 品种不少

记者刚一进到杨先生的小店就发现,不大的店面里大大小小地摆放着几十种普洱茶,有茶砖、茶饼等等,杨先生告诉记者,这里摆放的茶叶,看似相同的样子,但是里头的茶叶都是不同的,杨先生说:“就拿市面上最普遍的普洱茶饼来看,从几十元到几千元甚至上万元,价格差异很大,同样包装的茶叶,里面的品质也常常有天壤之别。”

在茶市走了一圈记者还发现,杨先生的店面装修也是颇费了一番心思的,古木茶台、藤竹的货架,杨先生告诉记者,光装修这30平方米的小店就花费了5万元,这里的装修全是他亲自设计的,一些稀有的物件是从云南直接空运过来的,保证了“原汁原味”的普洱茶文化。

效益分析: 投资4年终于见收益

“那时候普洱茶正火,2006年一年我就赚了不少钱,就将店面扩充到了50多平方米,专门经营普洱茶,出货量最多时能达到上千饼。”杨先生说。但

是到了2008年,普洱茶生意一落千丈,“可以说是跌到低谷了,普洱茶一夜之间没人喝了。”

杨先生的小店两年间经历了巨大的起落,店面也缩回了当初的30平方米的大小,“就算你降价了,而且降到底价,老百姓也以为你是加了高价在卖,所以那两年赔个精光。”

一直挺到2009年末到2010年初,杨先生的茶叶店才恢复了正轨,他告诉记者,他现在每个月的利润大概都在1万元左右,茶品的总销售金额在40万元左右。

经营策略: 以茶会友,顺带销售

听杨先生介绍,每个月最大开销就数茶叶了,将近2000元,记者很纳闷,为什么茶叶会有这么多消耗呢?

杨先生告诉记者,茶叶不同于其他的经营项目,茶是以茶会友,在品茗中销售茶叶。就在记者与杨先生的交谈中,陆续地有很多消费者前来选购茶叶,他们选茶的方式不是看样子,而是由专业人士为其冲泡试喝。一位前来买茶的李先生说:“茶叶这个东西光看和说都是不行的,必须要尝,每个人的喜好不同,就像买衣服似的,得试穿才知道合不合适。”

虽然杨先生每个月水电杂费再加上茶叶的消耗达3000元,但是从中产生的效益也是无限的,不过,杨先生常挂在嘴边的一句话是:“他们是我的朋友,而不光是我的顾客。”

经营特点: 独家经营专利茶具

由于每天都要冲泡很多茶,来回的盛水换水比较麻烦,杨先生也考虑到了一些消费者在家冲泡时的麻烦状况,他发明了多功能全自动泡茶盘和新型泡茶器这两项专利,目前已经投入生产了100套,“光经营茶叶是不行的,还要一同经营其他的周边产品,独家的产品使我获得更大的利润。”杨先生说。

风险评估: 炒作茶业 影响价格

投资什么都是有风险的,茶行业更是如此。在经历了价格的几涨几跌之后,杨先生告诉记者,茶叶生意是存在一定的风险性的,恶意地炒茶使得本来就缺少价格规范的茶行业隐匿着更大的投资风险。

杨先生出生在普洱市,一手的货源保证了茶叶的品质。而且,他本身对茶叶相当熟悉,什么品种好,什么品种不好,它们都在什么价位,上下浮动多少,都一清二楚,但还是难以规避这里的风险。所以他提示,如果没有这方面经验的创业者最好不要盲目投资。

(摘自《辽沈北国网》)

