

时下,大学生创业除了是一种锻炼,也成了一种潮流。有调查显示,79%的被调查大学生有自主创业的意向。因为,目前严峻的就业形势让越来越多的大学生还没出校门就急着打基础,殊不知,一些不正规的中介、销售公司,甚至骗子抓住了大学生这种急迫的心理,给他们设置了“温柔的陷阱”。日前,今年即将在大学城某高校毕业的健能向记者讲述了其被骗的经历,希望急于创业的大学生引以为戒。

为了不想花家里的钱,懂事的健能在大一就想做兼职积累本钱,然后创业。有一次,他在学校的招工信息栏里发现了一条“有价值”的信息——批发打手机卡。信息称,这个生意利润很高,一张100元面值的手机充值卡,只需要20元的成本价。为了保险起见,健能到网上查这家公司,发现公司不但有工商局发的合法执照,还开设了400免费电话,在全国还有不少代理点,让健能不得不信,他拿出自己的300元

生活费,又向同学借了200元,把这500元订金汇到了该公司的指定账号。

就在健能做着发财梦的时候,一个同学提醒他:“手机的充值卡没有这么大的利润,一张卡最多能赚两元钱。根本赚不到钱。”健能心凉了半截儿,到网上一查,基本上卖手机打折卡的都是骗子,再打电话过去,对方竟然称从没和他联系过。

健能事后才知道,这种骗局在校园里早就 not 新鲜了,只有新生才会上当,对方使用的地址和各种资料全部是假的,电话都是可以移动的,健能的500元就这样打了水漂。

有业内人士认为,近年来广为宣传推动的“大学生创业”值得商榷。因为,创业是一件高风险的事,成功率在10%左右,而大学生创业成功率更低,仅在2%至3%左右。我国经过30多年市场经济的发展,大多数行业和领域都已饱和,有很多公司在竞争中生存和发展,创业要依靠经验、市场、技术、管理等自己所具备的核心能力去竞争取胜,本

身就不是一件容易的事,而大学生刚刚走出校门,在人财物方面都没有积累和经验,很难具有差异化的核心能力去竞争,所以“大学生创业”一定要慎重选择。对于已经走上创业之路的大学生公司,则只能在实践和教训中学习,更多地付出间接学习的时间和成本,多借鉴点其他公司的经验教训,从而积累成经营管理经验,创造出属于自己的核心竞争能力,首先获得生存机会,再逐步谋发展。

【创业小贴士】
大学生涉世未深,缺乏经验,很容易成为骗子的目标,所以创业前“恶补”一下防骗招数很有必要,专家建议,可以从这些方面考察对方是否是骗子:

- 1、看资质证书。各类资质证书是企业发展水平的标志,绝大多数骗子没有或者不全,当然也有骗子的证书是全的,但有真有假,如果有必要应该去有关部门了解一下。
- 2、看身份证。绝大多数骗子不敢出示真的身份证等有效证件,注



- 3、看产品。是不是和合同上订的样品一样,价值和价格是不是相等。
- 4、查金融机构和汇款真假。查金融机构的真假,主要是通过对方的银行监管局、人民银行查,有骗子用伪造的银行名称去电信部门登记电话号码,如果你通过电信部门直接查假银行和汇款那你就上当了。
- 5、防调包。最好自己运输,收货后人不能离开货物,防止骗子瞬间用相同或者相近的运输工具调包。
- 6、异地交货。骗子往往不在双方所在地交货,所以对选择异地交货的生意要少做或者不做。
- 7、试探。不妨用语言试探对方,例如同行的朋友是公安部门的经济警察,或者是某某方面的行家,骗子自然害怕。

(摘自《番禺日报》简锦仪/文)

开服装店10大禁忌

很多人总想着选个项目自己创业,很多女性朋友往往把初期创业目标定在开个服装小店上。但由于缺乏经验,没多久变血本无归。其实选择服装创业,不管品牌如何,最重要的是用心经营。本文给大家介绍几条服装创业的禁忌。

- 1、没胆量
俗话说,只要有七分把握便可行动,余下的三分把握你争谁遇事下不了决心,错过时机不得利,要知道经商中十拿九稳赚钱的事是不多的。
- 2、人家咋干咱咋干
缺乏创新精神,总跟在别人身后,被人牵着鼻子走,别人把利收完了,你再干就获利甚少或一无所得。只有抢先一步占领市场,才能获胜。
- 3、坐门等客
经商不跑不活,商品市场瞬息万变,商品交流讲究时效性,坐门难见客。只有跑动,才能得知市场信息,找准时机,方能盈利。
- 4、厚利销售
销售商品只顾销量多,利厚价高令人望而却步,结果厚利销少。只有把利看得轻些,价格合理才会有顾客,薄利多销方能赚大钱。
- 5、商品越贵越不卖
商品不可能只涨价不跌价,贵到一定程度,只要赚钱便卖,无论赚多赚少都要满足,若坐等高价,十有八九要亏。
- 6、喜热厌冷
总以为什么东西的人越多越有利,要知道“萝卜多地皮紧”。只有看准“不起眼”之处,爆冷门,才可能拥有市场。销售商品只顾销量多,利厚价高令人望而却步,结果厚利销少。只有把利看得轻些,价格合理才会有顾客,薄利多销方能赚大钱。
- 7、把钱存起来
赚了后不愿再投入,把活钱变成死钱,只有得寸进尺,不断扩大经营规模,发展壮大自己事业才能更上一层楼。
- 8、酒香不怕巷子深
许多人只注重生产而不注意推销,认为东西好了自然有人慕名而来,这是被动的销售手段。只有主动拉客,扩大影响,才可多销而盈大利。
- 9、热信息热处理
盲目行动,不做好充分准备,打无准备之仗败多胜少。只有认真分析研究市场,待胸有成竹,方能上马。
- 10、好高骛远
看不起小本小利,想一口吃成胖子,这样永远也发不了大财。只有从小到大,慢慢积少成多,一步一步地走,最后才能爬上财富的顶峰。

相信上面这些经验对准备加盟服装的朋友有所帮助,只要理解透了,根据自己的实际情况,踏踏实实地做,一定会把生意做好,创造出属于自己的一片天地。

(摘自《衣酷网》)



我是2004年从国企岗位买断工龄后,走上自谋职业道路的。下岗几年来,我曾三次创业,四次转换职业,但都不太成功,这其中留给我的教训是深刻的。

第一次创业:搞运输

下岗之后,我就琢磨着干点什么,我有一个好朋友,在我家附近的货车场,帮人拉货搞短途运输。我和爱人商量用买断工龄的钱再加上积蓄,买了一个二手货车,这样我也和朋友一样搞起了短途运输。

由于我是新手,没有客户积累,刚去的第一个星期,我只接了一个活,还是捡别人的漏。没活干,我很着急,朋友就安慰我,有时他会把他的活分给我一些。由于我能干,人又实在,不久我也有了一些固定的客户群,活也多起来了。但问题也接踵而至,我的车隔三差五地出毛病,出了毛病就要往修理厂跑,每次修理少则二、三百,多则上千元,再加上那时候我家附近还没有固定的停车场,停在家门口的

车,被执法队罚钱成了家常便饭,这都让我很闹心。

车总坏,让我下决心在距买车还不到一年时间里,把车进行一次大修。负责修车的师傅,在查看了车之后对我说:“小伙子,你买的这个二手车让人骗了,这个车是拼装车,再怎么修,也不行了。”

后来这辆车让我低价卖了。在这个行业干了一年,虽然我没赔钱,但也没赚着钱。

第二次创业:开出租

不久之后,我的弟弟也下岗了,我和弟弟决定去开出租创业。吸取了第一次买二手车的教训,这次我和弟弟花了近10万元钱买了一辆新车。

开出租是一个辛苦的职业,每天一睁眼就欠出租车公司160元钱的份钱。弟弟早晨6点半开车上岗,一直到晚上5点半,在车里一坐就是将近10个小时,有时候怕跑活,午饭都不敢吃。我从晚上6点接车,开到凌晨3、4点钟。

香港一家经营强力胶水的商店,坐落在一条鲜为人知的街道上,生意很不景气。一天,这家店主在门上贴了一张布告:“明天上午九点,在此将用本店出售的强力胶水把一枚价值4500美元的金币粘在墙上,若有哪位先生、小姐用手把它揭下来,这金币就奉送给他(她),本店绝不食言!”这个消息不胫而走。次日,人们将这家人店铺围得水泄不通,电视台的录像车也开来了。店主拿出一瓶强力胶水,高声重复布告中的承诺,接着便在那块从金饰店定做的金币背面薄薄涂上一层胶水,将它贴在墙上,人们一个接一个地上来试运气,结果金币纹丝不动。从此,这家商店的强力胶水销量大增。

【人无我有】
德国一家世上稀有的怪缺商店,

我的三次创业教训

开出租不久后,就赶上油价大涨,钱越来越不好赚了,更让我始料不及的是,由于我没有准驾证,开车时心里直打鼓,怕出事。因为一旦出事,我不但拿不到保险公司的赔偿,而且所有的损失还得我自行承担,所以我一开车就紧张。黑白颠倒的生活,再加上晚上大脑处于高度紧张状态,几个月后我就感到了身体透支,白天睡不着觉,夜间开车晕乎乎。

有一天晚上,我开车送客人,正赶上两个车相撞,看着现场的惨状,我握着方向盘的手开始颤抖,回家之后,现场的惨状总在眼前晃动,一宿我也没睡。我知道这个职业我不能干了,因为出租车不像别的行业,我这种心态和身体状态,再干非出事不可。

夜班没人开了,靠弟第一个人开白班,每天赚的钱,还不够交出租车公司的,我和弟弟商量把车子给卖了,卖这辆车我赔了些钱。

第三次创业:加盟面食店

从出租车行业下来之后,我在家休养了近两个月,调养自己失眠的毛病。病好之后,我就又和弟弟琢磨得着干点什么。

有一天,弟弟无意中在《沈阳晚报》上看到了一个面食加盟店的广告,这个面食店在沈阳有点名气,我打电话过去,老板很热情,告诉我们加盟费需要3万元,学费3000元。

我们见了面谈得还可以,所以就先交了3000元学习,我和弟弟、弟妹、几个员工在这个地方学了一个半月。弟妹在这学了一个月之后,就沉不住气了,想尽快地自己干,因为她和弟弟都下岗了,家里

没了进项,她着急是可以理解的。我选中了一个地方,准备开一家小吃部,但还没签订合同,楼上的住户就找上门来,说以前在这开饭店的之所以“黄了”,就是因为他们的集体反对,因为开饭店扰民。

选址失败后,我对开饭店反倒不着急,况且此时我对加盟店也有些犹豫——毕竟3万元的加盟费不便宜呀!正在考虑中,我想加盟的那家店,效益也开始滑坡了。

我不着急,但加盟店的老板却着急了。他很快在别的小区为我们选了一个店址:这个店位于居民小区,四面都是商品房,门前是车站。看了这个新址之后我基本满意,但我忽略了一点,那就是我开的是备有早餐的面食小吃店,但我之前有一个离我几百米的市場里,有一家面食店开得很火,能否竞争过他,对我来说是个考验。

我的小店有140平米,房租、装修、置办设备、交加盟费,我和弟弟除了把两家人的全部积蓄投入外,还借了一部分钱。这次创业我简直就是孤注一掷了,在没有任何市场调研的情况下,我的第三次创业上路了。

小店是去年11月份开张的,开张一个月后煤气罐翻倍地涨,接着是白糖一袋竟涨了80元。而我们的商品,怕顾客不买账却不敢涨价,这让我们感到干得很苦。虽然小店走的是薄利路线,但饭店并没有出现我想象的火爆场面。

原材料还在涨价,我和弟弟、弟妹仍在苦苦支撑着我们开张不久的小店,我们盼着原材料降价的那一天能快快到来,也许那时候我们的成本就会降下来,也许我们的小吃店就会好起来。

(摘自《中华财经网》)

临街服装店选址分析

投资开设路边服装店在选址方面需要考虑哪些因素?一般情况下,在路边开设的服装店,在圈子里,用行话讲叫地铺,也有叫街铺的。选择地铺,一般销售的多是流行类或时尚类休闲服装,有的时候大家也会看到有些卖正装的商户也作地铺,但是仔细观察就会发现,他们的生意往往都很冷清。

人气旺不等于赚钱

选址需要注意的,其实很多朋友也都知道,就是一定要有相当的客流,比如北京的西单北大街,客流旺,人气足,成了商家必争之地。

那是不是有了足够的客流就行了呢?也不尽然。有的区域,比如北京的CBD地区,人很多,但是地铺资源稀缺,租金昂贵,而经过本地的客流多为上班一族及为上班族提供服务的如快递公司的业务员、餐厅外卖员等,他们或者没有时间闲逛、或者没有足够的支付能力,造成在这类地区营业的商户经营困难。

还有一类地区,如王府井,名气大,客流旺,但是很多服装经营者却都在大喊亏本,为什么呢?经过分析我们可以发现,在这类地区,外埠客人多,他们到王府井等这样的区域购物,往往首选购买有北京特色的产品,而一般情况下,服装类商品是无法满足这样的需求的,同时,因为这类商圈租金一般都很高,也造成了商户经营成本的大幅增加。

也有一些商户,选择了人气很旺的地铺,且客流主要来自本地,来的目的也是购物,可就是经营状况不理想,怎么回事?经过分析,发现主要问题来自两方面:一是竞争太过激烈,类似品质、类似品位、类似品牌的众多商户鳞次栉比,结果是场面非常热闹,销售额却不能让人满意;二是定位错误,比如一些高端品牌,潜在消费者多为高级白领甚至是金领阶层,他们一般不会选择去地铺尤其是类似于西单北大街这样人流很旺且客层多为20岁左右年轻人的商圈中的街铺购买高档商品。也有一些商家,误以为为在一些高档商务区开地铺可以树立品牌,结果是盲目开店,使得店铺门可罗雀,生意惨淡。

路边店的困扰和陷阱

一般困扰商家的,往往就是无序的竞争导致租金水平的异动,最终引起经营利润的下滑。

还有一种情况,就是城市规划的重大改动,使得辛辛苦苦搞掂的街铺或者面临拆迁的危险,或者使得本来熙熙攘攘的街道变得冷冷清清,所以建议大家在选择承租商铺以前,充分了解未来的市政规划并给予高度的重视。

注重前期调研

在前期调研方面,商家需要注意如下数据:

- 1、人流量;2、客流的年龄结构;3、客流的职业结构(含收入状况);4、店铺的面宽和进深;5、交通状况;6、竞争对手状况;7、历年天气状况;8、市政规划。

(摘自《中国女装网》)

想创业吗? 怪招教你赚大钱

【打破常规】
瑞士有家制表商用石头做表壳,凭借石料的特性满足顾客的求异心理,博得青睐。石表的零售价达195美元,试销反响强烈。日本有家化妆品公司,从蛋壳中提取膜粉,制成高级化妆品,具有消除皮肤斑点、减少皱纹、保持皮肤细腻光滑等功效,很受顾客欢迎。

【奇思异想】
开发一些超出人们想像的奇特商品,往往能在市场竞争中获胜。如巴西圣保罗州的伊杜城,专生产一些大得惊人的商品:圆珠笔长2/3米,香烟1/3米,公用电话8米高,扑克牌有16开纸那么大。这样一来,小城变成了“巨物城”,慕名而来的游客、购物的商人达10多万人。

【制造新闻】

香港一家经营强力胶水的商店,坐落在一条鲜为人知的街道上,生意很不景气。一天,这家店主在门上贴了一张布告:“明天上午九点,在此将用本店出售的强力胶水把一枚价值4500美元的金币粘在墙上,若有哪位先生、小姐用手把它揭下来,这金币就奉送给他(她),本店绝不食言!”这个消息不胫而走。次日,人们将这家人店铺围得水泄不通,电视台的录像车也开来了。店主拿出一瓶强力胶水,高声重复布告中的承诺,接着便在那块从金饰店定做的金币背面薄薄涂上一层胶水,将它贴在墙上,人们一个接一个地上来试运气,结果金币纹丝不动。从此,这家商店的强力胶水销量大增。

【人无我有】
德国一家世上稀有的怪缺商店,

专门经营其他大百货商店或市场买不到的产品。比如:6根指头的手套,缺一只袖子的上衣,少一只腿的裤子,残疾人假腿上的泡沫软垫,驼背者需要的合适睡床等等。另外,还供应生活上的怪缺食品,如无盐食品、无糖食品、某种禁忌食品的代用品等。这家商店还为顾客代设计、制造和加工各种各样的怪缺商品。这家商店虽然不如一般商店那样门庭若市,但他的顾客成交率较高,而且利润特别好,基本上没有竞争对手。

【抛“玉”引市】
在美国某城30公里之外的山坡上,有块不毛之地。这块地皮的所有者,一直感叹偌大的地盘却卖不出好价钱。一天,他突然灵机一动,跑到当地政府部门说:“这块地我无偿捐献给政府盖所大学如何?”当地政府如

获珍宝。不久,一所颇具规模的高等学府就矗立在这片荒凉的土地上。地老板轻易地取得了政府的支持,在校门外修建了公寓、饭店、商场、影剧院……形成了大学门前商业一条街,这街上的生意自然归这块地老板经营。

【变废为宝】
工厂加工机械中,常有大量的铁屑留下。长期以来,这些铁屑送给炼钢厂也不要,因为它太轻微,投入炼钢高炉再冶炼,一下就飞扬了。因此,一个时期铁屑成灾,机械加工厂常为处理它而大伤脑筋。韩国有家唯进金属公司,发现日本的精密化工行业的还原剂以及制药、建筑等行业都需要用铁屑作原料,便组织人员到机械厂

收集这些成灾的“废物”,机械厂的老板十分高兴地免费相送。唯进金属公司把这些铁屑出口到日本去,每年可赚到上百万美元。

【专拣“芝麻”】
英国人拉特纳数年前接管他父亲留下的珠宝店。那时的珠宝店像华丽肃穆的殿堂,令一般顾客望而却步,生意清淡。拉特纳一改传统经营思想,把珠宝店办成普通顾客也能接受的廉价商店。在他的店里甚至有便宜到99便士的饰品,这在英国的珠宝店实属罕见,当时他的作法很让同行们不解。然而这一新的经营思想却受到顾客的欢迎,也给拉特纳带来了滚滚财运。现在,他已拥有600家珠宝店,他的公司不仅独霸英国,而且打入了美国市场,成为世界上赢利最多的珠宝公司。

(摘自《世界创业实验室》)