

■创业黑洞■

小心转让店 10 大陷阱

很多创业者寻找门店,基本都是接的转让店,由于门店经过几次转手,所以其中难以避免产生各种问题。那么,转让店究竟会出现哪些问题?创业者该如何避免掉入门店转让陷阱中?

一、转手者是房东还是租赁者?

如果是房东出租场地,那么,要请房东拿出有效的产权证,根据产权证,对房屋的建筑面积、结构等情况进行检查,避免张冠李戴,以假乱真。如果是租赁者转让餐饮,必须请房东出面共同商议,分清楚哪些东西是房东的,哪些东西是租赁者的,三方当面清点,出具文字凭据,签字画押,方可深谈。

二、这个场地能开办餐饮吗?

不要单方面只听信转让者的话,有条件的话,应该到房产、消防、公安、环保、街道等部门了解一番。比如:这个场地开办餐饮是否扰民,附近居民同意吗?是否符合消防部门的相关规定,有消防手续吗?千万不要被转让者的大话所感动。尤其是这个房屋近期有否动迁计划?如果有,就不要再浪费精力谈下去了,除了你自己,没有人愿意为你的几十万元装修费买单。

餐饮周边的老百姓对餐饮经营是什么态度至关重要。一方面,周边

百姓是未来的消费准顾客,忽视不得;另一方面,百姓现在的环保意识、维权意识非常强。百姓不满意,上访、诉讼、上门争辩、媒体曝光,都有可能出现。

三、“转让店”在行政部门有历史遗留问题吗?

要亲自到自来水公司、电业局、环保局、煤气公司、供热公司等单位了解水费、电费、环保费、煤气费、供热费的缴纳情况,如果未交清,请转手者将剩余部分缴纳完毕,并将交费发票出示,看确认后复印留存,妥善保管。停水停电停气,无论停哪一样,都无法营业。

四、“转让店”有违法违规记录吗?

亲自到工商管理部门、税务部门了解工商管理费、应缴纳税款是否缴纳完毕,有否罚款,如果有的话,请转让方到相关部门缴纳完毕,并将相关票据复印留存,妥善保管。工商管理费、应缴税款属国家强制征收的项目,如未交齐,有可能面临营业执照作废、停办营业执照、罚款等相应处罚。

五、与前员工有经济纠纷吗?

要将以往与餐饮有关的单位、人员联系到,通报餐饮租售情况,尽可能查清餐饮的工资、贷款、担保、抵押、应付账款和经济纠纷情况,分清

责任,避免在以后的经营中发生纠纷。因为在转让酒店时,很多员工跟着一起“转让”。所以一定要分清账。不要仅仅凭房主或转让人的一面之词作结论,如果他们之间相互配合打马虎眼,糊弄门外汉绰绰有余。

六、确定合同的法律主体及合同类别。

即:合同是和房东签约还是和转让人签约;合同类别是承包合同还是租赁合同。这是非常重要的两个选择,选择不同,后果截然不同。从分清责任的角度说,我主张合同的法律主体应选择房东,合同的类别是租赁合同。有些餐饮经理往往嫌办理开业手续麻烦,浪费时间,增大开业收费,在签订转让合同的时候,能凑合就凑合,延续使用原来的营业执照,以承包形式接手餐饮。殊不知,一念之差,可能带来后患无穷。

七、签订合同,务必请权利人到场,与权利人签订相关合同,其他任何人代签均属无效。

餐饮经营火爆之后,因房东反悔发生经济纠纷的事情数不胜数,最为常见的是从合同里寻找破绽。如果权利人老谋深算,在签订合同时即留下伏笔,那以后的经营就危机重重了。餐饮的房东最见不得别人借用他的房子赚钱,看见别人的生意好,就认为是自己的房子的功劳,与别人的经



营无关,恨不得把所有的利润装进自己的腰包。等到挖空心思把餐饮收归自己经营后,才发现餐饮经营这件事远不如当土财主那样惬意。美国的麦当劳,在事业发展之初,也经历了一番与房主无休止的较量,伤了不少元气,后来,痛定思痛,成立了专门的房产经营部门,只买不租,减少了许多是非,逐渐发展到今日的汉堡巨无霸。

八、要确保所签订的合同完整有效。

签合同时可以咨询专业律师,或找几本关于《合同法》内容的书籍了解清楚。在这些地方多花一点钱,以后的经营就少了许多麻烦。

九、支付转让费,应在合同签订完毕、所有钥匙交接清楚之后进行。

转让费支付宜晚不宜早,给自己多留一点时间,以免后悔。钱在自己手里,主动权就在自己这里,这间房子不满意,还可以到别处看看。千万不要被个别房主的花言巧语所迷惑,毕竟,他是出租餐饮的直接受益人。

十、接手当日,马上换锁。

害人之心不可有,防人之心不可无。餐饮的钥匙,经手的人很多。餐饮钥匙是餐饮的第一道门岗,为保险起见,换锁是第一要务。要不然,一夜之后,店内空空如也。这样的事情,在餐饮顶兑时并不少见。

(摘自《商界财视网》)

5 种新鲜模式助你创业

随着时代发展的日新月异,创业方式正在不断发生变化,特别是IT业的崛起,令创业模式层出不穷:网络创业、概念创业、团队创业、兼职创业。这些新鲜的创业模式吸引着每个创业者的眼球,它给人们带来的不仅仅是一种启示,更承载着一種希望。

方式 1:网络创业

□优势:门槛低、成本少、风险小、方式灵活,特别适合初涉商海的创业者。像易趣、阿里巴巴等知名商务网站,有较完善的交易系统、交易规则、支付方式和成熟的客户群,每年还会投入大量的宣传费用。

☆提醒:对初次尝试网上创业的人来说,事先要进行多方调研,选择既适合自己产品特点又具较高访问量的电子商务平台。一般来说,网上加盟的方式更为适合,能在投入较少的情况下开业,边熟悉游戏规则,边依托成熟的电子商务平台发展壮大。

◇推荐人群:技术人员、海归人员、在校大学生、上班族。

方式 2:加盟创业

□优势:加盟创业的最大特点是利益共享,风险共担。创业者只需支付一定的加盟费,就能借用加盟商的金字招牌,并利用现成的商品和市场资源,还能长期得到专业指导和配套服务,创业风险也有所降低。

☆提醒:随着连锁加盟市场规模的不断扩大,鱼龙混杂现象日趋严重,一些不法者利用加盟圈钱的事件屡有曝光。因此,创业者在选择加盟项目时要有理性的心态,事先进行充足的准备,包括收集资料、实地考察、分析市场等,并结合自身实际情况再决定。

◇推荐人群:各类创业者。

方式 3:兼职创业

□优势:对上班族来说,兼职创业,无需放弃本职工作,又能充分利用在工作中积累的商业资源和人脉关系创业,可实现鱼和熊掌兼得的梦想,而且进退自如,大大减少了创业风险。

☆提醒:兼职创业,需要在主业和副业、工作和家庭等几条战线上同时作战,对创业者的精力、体力、能力、忍耐力都是极大的考验,因此要量力而行。此外,兼职创业族最好选择自己熟悉的领域,但要注意不能侵犯受雇企业的权益。

◇推荐人群:白领族、有一定商业资源的在职人士。

方式 4:团队创业

□优势:俗话说,一个好汉三个帮,一群人同心协力,集合各自的优点,共同创业,其产生的群体智慧和能量,将远远大于个体。

☆提醒:创建团队时,最重要的是考虑成员之间的知识、资源、能力或技术上的互补,充分发挥个人的知识和经验优势,这种互补将有助于强化团队成员间彼此的合作。一般来说,团队成员的知识、能力结构越合理,团队创业的成功性就越大。

◇推荐人群:海归人士、科技人员、在校大学生、在职人员。

方式 5:概念创业

□优势:概念创业具有点石成金的神奇作用,特别是本身没有很多资源的创业者,可通过独特的创意来获得各种资源。

☆提醒:创业需要创意,但创意不等同于创业,创业还需要在创意的基础上,融合技术、资金、人才、市场经验、管理等各种因素,如果仅凭点子贸然行动,基本上是行不通的。

◇推荐人群:具有强烈创新意识但没有很多资金的创业者。

(摘自《中国工商时报》)

新手创业三条捷径可走

很多人嘴里都喊着“我要创业”,然而真正去创业的只有一小部分人,很多没有行动的人是因为觉得没有经验,担心失败,所以不敢尝试。其实,成功创业有以下三个捷径走:

【模仿】

既然创业者缺乏经验。那么不妨就去模仿。所谓模仿,就是不管商品内容、空间大小、空间设计、空间内容、价格、商圈位置等都模仿竞争对手。

模仿策略比较实际实在,但是使用起来优缺点也比较明显。先说优点,跟随竞争者学习成功模式可以减少市场风险,而且也可以减少摸索的时间。创业开业的失败率高达90%,所以贸然开一个新店风险度很高,如果能模仿出竞争者成功的基本模式,那也就避免了许多最初阶段很难逃过的风险。再说缺点,中国人做生意一窝蜂,这和模仿是分不开的。所以说,仅仅皮毛的模仿可以积累经验,但是能否就此有长远的发展却很难说。

【进攻】

商场如战场,有时候单凭守是守不住的。如果看准了机会,一定要敢于出招,攻击对方。攻击策略之运用,就在于正面向敌人攻击。既然正面,就要打击敌人的致命弱点,强调自己的优点。

市场中竞争者林立,那么,你该如何主动出击呢?举个例子,目前市场上有许多的25元吃到饱的麻辣火锅店,因为要节省成本,用的火锅料质量都不太好,如果你拥有高品质低成本的优势,当然就可以大声宣传“20元吃到饱,绝对不用下等火锅料”等等。

【躲开】

对手强弱不同,能战则战,不战则退。要避免和强悍的竞争对手相抗衡,这就是“区隔”的策略。“区隔”策略根据你经营的内容又有不同的“区隔”方式。

■市场区隔:就是选择不同区市场,不和主要竞争对手抗衡。例如竞争对手在市区,你就选择在郊区;竞争对手在城东,你可选择在城西。

■对象区隔:在运作中区分不同的竞争对手。如:儿童英语补习班,一般的竞争对手面向广泛的儿童,而你针对的是高收入家庭的儿童。当然你要提供的是高品质的服务和教学,在费用上也相对提高。

■商品区隔:针对不同的对象供给的商品也有所区隔。如:在传统足底按摩林立的市場,打出泰式古法按摩,以泰籍受训过的按摩师为商品之特点,具有商品的独特性和定位。

(摘自《黄金路创业网》)



夏天候忽而至的时候,浪漫的都市男女可以赶海,可以郊游,但是很多季节性企业却受不了,因为夏天往往意味着他们的淡季。不过,只要用心,总有些方式能让这些企业做到“淡季不淡”。

团购宣传:最有效的救命稻草

到了七八月份,整个茶的经销就进入了淡季。天太热,冷饮卖得很快,热茶就受了冷落,很多茶商非常着急。这样就想起了团购这根救命稻草。对于茶叶而言,团购并不稀奇,但是白领团购还是不多的,多挂在24券、19团等网站上,这上边的主要消费人群就是白领。

这种团购不是简单搞关系,因为买主多半是个人或者小公司,没有那么雄厚的财力,靠质而非单纯靠量那么简单,要对准他们的心思,宣传推广一种公司茶文化。在宣传推广的网页上,应该把每种茶的历史典故讲一些,这样能吸引他们的目光。

此外,完善团购售后服务是一个重要的营销策略。通过完善的售后服务体系完善对顾客的服务,给予客户超值的回报。比如VOLVO卡车进入中国的时候,他在研究对于中国的营销策略时,运用了一个理念——“卡车不是车而是赚钱的工具”。

差异化经营让特色小餐馆走上正道

餐饮业一直备受很多创业者的青睐。一是投资可大可小,既可独立经营,也可联营、加盟;二是投资周期短、见效快,做上路了,短短几年时间,就能完成从单店到连锁的整个发展过程,做到资金的快速增值;三则门槛不高,进退自如。因此,做餐饮也就成为众多创业者首次创业的最佳选择。但这并不是说开餐馆都能赚钱。小餐馆有小餐馆的经营之道,不懂得这一点,小餐馆也难以生存下去。

没有特点就没有卖点

如今餐饮业竞争激烈,新产品和经营方式日趋同质化,都没了特色。谁要是与别人“差异”开来,就会赢得顾客的满堂光顾,在经营上突出重围。所谓差异化经营,就是自己

要有与众不同的一招来吸引消费者。

打个比方,一群羊之间有一匹马,那么这匹马无疑是受到最多关注的。同样的道理,在一群马之间有一匹斑马。那么这个斑马无疑是最刺眼的。所以说,开餐馆,要想生意好,首先就得弄出点与众不同的东西吸引目标消费群的眼球,从而发生消费行为。

老李开了一家牛肉馆,主要经营牛肉火锅、牛肉干巴、卤牛肉等,兼卖粉和面。老李本想靠这个小店挣点钱,补贴家用,可事与愿违,开业近两年来,生意一直惨淡,眼看再这样下去就得赔本,老李打算把馆子转出去,改行干别的生意,可告示贴出去半个月了都没人接手,无奈,只得自己硬撑着找机会。

闲来无事,老李搬一张椅子坐

■创业百科■

“淡季不淡”的商家救赎之道

和大客户(团购客户)合作中,充分考虑到客户目的性,比如内部建立工作茶,为客户提供共有商标贴牌生产服务,这样可以在服务的过程中增加客户企业内部员工的忠诚度。

甜蜜营销:男人消费,女人买单

在咖啡厅这个行业,夏天也到了淡季。北方天气冷,冬天最好选择猫在咖啡厅里,而夏天更多的人选择了冷饮厅、大排档,去寻找快乐和解暑的方式。于是咖啡厅就想出了一个主意,那就是男人消费,女人买单。这样做,表面上看是利润少了,但是来店内的客人哪有不再点东西的道理?这是一种甜蜜的营销。恋爱中的情侣,男人是非常喜欢为女人点东西的,他们的买单里边,只有咖啡,其他东西就得了。

夏天很热,一般女孩子都要点一些冰淇淋之类的甜品。这样每对进来的男女都要进行二次消费。这种甜蜜营销还可以以派对形式进行,如貌似八分钟约会之类的活动,通过媒体招募,这样咖啡厅的生意在清淡的夏季也能弄得很热闹。

品种应季:巧克力取代麻辣料

阿龙和女朋友在去年秋天开了一个火锅店,一直到今年4月份生意都很好,可是天气一热,这些麻辣

火锅就少有人问津了,因此,两个人愁眉不展。到了6月份,生意实在清淡,两个人就去了香港旅游,意外发现了一种西式巧克力火锅。香港天气炎热,但这种火锅很受欢迎,因为它浪漫而清凉。于是他们回到沈阳立即在自己的火锅店加入了这个新品种,很受时尚男女喜欢。

他们的巧克力火锅将水果也制成了火锅,先将纯巧克力煮融,再加上牛奶、少许橘子甜酒熬成浓稠的巧克力浓浆,以苹果、梨、草莓、奇异果等水分适中的水果切片蘸食,味道美极了。食客还可以根据自己的口味选择菜品,多为一些比较清淡的青菜。此外,他还发明了冰淇淋火锅,底下是一个普通的白色蜡烛,上面是陶瓷器皿,内有巧克力浆,很是小巧。接下来还可以为客人提供甜点拼盘:内有几块巧克力饼干、脆皮饼干、杏仁碎片和草莓酱……当然,还有水果拼盘,有哈密瓜、猕猴桃、草莓和香蕉……

这种火锅吃法很简单,用特制的叉子将冰淇淋叉起,放在巧克力浆中,待蘸好后稍等片刻,冰淇淋被裹上了一层脆皮,吃在嘴里满是巧克力味道,几乎全没了冰淇淋的原有味道。水果和甜点自由选择可蘸巧克力浆,也可以蘸草莓酱。动动脑筋,清淡生意就被盘活了,最近一个月,阿龙的生意比冬天旺季还要好,当然这都是巧克力和冰淇淋火锅的功劳。(摘自《时代商报》王雪/文)

有经营牛背筋的。于是,老李决定把牛背筋作为满城香牛肉馆的主营项目,改经营炒菜为火锅,以精心调制的“泡椒牛背筋”为招牌菜,再配制出蔬菜类、豆腐类、蘑菇类等二十几个品种。

重新定位经营策略后,老李对店面内外进行了重新装修设计,面向社会招聘了几位年轻漂亮的服务员,并对服务员加强了服务培训。

满城香牛肉馆在去年冬至这天重新隆重开业了,果然不出所料,对于这么一家专营牛背筋的餐馆,人们觉得耳目一新,都想到这里换换胃口。来的顾客吃后无论是对牛背筋的口感味道还是服务态度,都非常满意,开业后的头一个月里,店里几乎天天座无虚席。从此后,老李的牛肉馆走上了一条充满光明“钱”景的正道。(摘自《中国加盟网》)

找到卖点,重整“河山”

如何重振饭馆?没有资金,扩大规模不可能,因此只能在小吃店的基础上进行策略上的调整。寻找既具有特色又是市场冷门的经营项目。经过调查,老李发现当地各种规模各种风味的牛肉馆不少,偏偏没