

■创业话题■

厦门创业族遇“钱荒”贷款无门 常光顾“当铺”筹钱

去年6月份,小吴在美仁宫附近开了一家全能营养餐店。由于缺钱,小吴被迫将原本打算去年底举办的婚礼,推迟到了今年下半年,当然更别谈开分店的计划了。

切身感受到“钱荒”的不仅仅是小吴一人,厦门许多中小工商业者都在艰难地试图迈过这道坎,他们“无资产、无抵押、无担保”,几乎与银行、担保公司绝缘,只能向亲友拆借,甚至把家里值钱的东西拿去典当行当了。

开店缺钱 婚礼被迫一拖再拖

“80后”的小吴,去年6月份开了人生第一个门店。开店一年来,缺钱的日子一直让他感受至深。小吴的小店有70平方米,每月租金4000元,交三押一付掉16000元,之后是装修,买消毒柜、冰箱和净水器等设备。“还没进货,自己攒的十几万很快就用光了”。小吴告诉记者,由于

厂家不同意赊销,他进的3万多元货物的账款,都是找亲戚借的。

“不管怎样,店铺总算是开起来了,但我时常要承受缺钱的煎熬。”小吴说,他最怕的就是月底交店租,更怕的是交完店租后,发现店要进货了。

去年10月份,小吴和相恋多年的女友登记结婚,当时考虑到刚开店,资金紧张,所以决定过年前再办婚礼。

然而,到过年前,正好赶上季末,在交了12000元的租金和1000多元的物业、水电等费用后,小吴一下子钱袋空空,而恰巧此时,店铺的货品很多都断档了。于是他只好东奔西走,好不容易从几个开店的朋友那里筹到了2万多元。“如此境地,我哪里还敢想办婚礼的事。”小吴感慨地说,他和妻子商量后决定将婚礼推迟到今年下半年。

尽管如此,小吴手头依然拮据。无奈之下,小吴只好将店铺一分为二,转租一部分给别人。

贷款无门 小生意人无奈找当铺

其实,缺钱的不仅仅是小吴一人。据小吴说,他的朋友中,有开店卖建材的,也有开社区食杂店的,大家平时都说很缺钱,而且都想不出根本的解决办法。“最后只好大家互相拆借,谁紧张了就先向别人先借点,周转开了再还,下次再借,周而复始。”

“缺钱的时候,我也想过贷款,但我知道这根本是不可能的事。”小吴分析,自己没车、没房、没设备,拿什么抵押?所以,缺钱时只能向亲戚朋友借。

记者采访发现,除了向亲戚朋友伸手,不少中小工商业者还通过典当行来摆脱资金困局。

小陈是厦门一家典当行的业务员,他向记者介绍,在他们典当行里,当品都是黄金、玉石等高档货,而且当主很多都是中小企业主。

小陈介绍,他有做玉器销售生意的客户,今年年初因为没钱进货,就将



去年的旧货以稍微低于成本的价格抵押给典当行,获得了一笔资金去进新货。而另一个客户,则是为了开一家连锁超市,前不久将自己积攒的十几条黄金项链当了,拿着4万元在岛外开了一家店。

“在当前的市场环境下,中小工商业者对快速融资的需求其实非常大。”小陈说,典当行的业务让部分短期内无法偿还贷款的客户,找到了更合适的融资途径和出路。

(摘自《海峡导报》孙春燕/文)



■创业沙龙■

“1元秒杀,只卖有缘人” 网店博出位 狂晒雷人广告

不再单纯拼价格,拼如何雷人震撼,抓眼球成了如今众多网店博出位的绝招,掌柜们的营销手段层出不穷。

“只卖有缘人”有木有

“卖宝贝只售有缘人,非有缘人不卖”,这个店铺这几天被无数网友评为百万店铺中的雷人店铺。记者在店内看到,店铺里就18件宝贝,全部标价100元,但是宝贝标题都是写着1元秒杀,只卖有缘人。当买家问网店掌柜是否可以拍下他家宝贝的时候,这家雷人的掌柜说要看看公告和宝贝描述;当买家自称跟他有缘的时候,雷人的掌柜竟然说:“真正的有缘人,永远不会买我的鞋子;真正的有缘人,必定会得到我的一双鞋子;你能猜透这句话的真正意义,你就是我要找的有缘人。”实在让买家无语。

晒幸福的同时晒了店铺

近日,网购网站首页焦点图上赫然出现一则广告,一对新人浪漫的婚纱照的旁边一行大字“老板结婚啦,全场5折”。“老板结婚都成了促销的理由啊”,买家们在论坛和微博上纷纷聊了起来,店铺一下提升了被关注度。

浪漫广告的主角杨飞,是网上一家饰品店的掌柜,“朋友们都轰动”了,纷纷打电话来祝贺。

“赚了钱又赚到了祝福。”一位5钻的卖家表示,他也计划着女朋友生日的时候来上这一招。

(摘自《钱江晚报》)

典当行放贷灵活受青睐引发“钱荒”

虽然收费比银行“贵”,但是因为其放款的灵活和快捷,典当行正在成为中小企业的重要融资渠道之一。银行信贷收紧,使得民间借贷利率随之“水涨船高”。典当行当前的“月息”水平普遍达到合规的利率上限,高达2.89%—4.69%。以最盛行的住宅、商铺等不动产抵押为例,其收费水平(月息3.19%)已经达到了银行利息的5倍左右。

生意太好,典当行也缺钱了

“现在我们公司的钱都放出去了,典当行情普遍如此。”湖南德源典当有限公司董事长傅伟告诉记者,现在来典当的企业很多,他的典当公司也缺资金。

傅伟说,放贷多少主要看抵押物值多少钱,一般企业拿来典当的抵押物有房产、汽车、钻石珠宝等,但公司主要以个人房产典当为主,因为最保

“利息”比银行高出4倍

据了解,典当行的收费,也就是行业内所说的“利息”,主要由综合费用和当金利率两部分组成。其中,综合费用包括三类:车子、古玩、珠宝等动产质押费用上限是每月4.2%;商铺、住宅、写字楼等不动产抵押费上限是每月2.7%;股份、债券等财产权利质押费上限是每月2.4%。而当金利率就是根据银行6个月贷款利率和典当期限折

算后执行。目前折算下来,典当行收取的当金利率一般为每月0.49%。如果以最盛行的不动产抵押计算,典当行的收费比银行“贵”4倍左右。

一般来说,典当行按抵押物价值的一半来放款。例如,房子值100万,从典当行可贷50万,期限为6个月的话,典当行收取的“月息”不能超过3.19%,半年共收费9.57万元。

如果从银行贷款,目前银行一年期贷款利率为6.31%,贷款一般需要上浮20%,年利率为7.57%,一年利息为3.785万,半年利息还不到2万。但实际上,由于需求太旺,目前不少典当行收费都高出这个上限。“据我所知,在长沙,有些典当行的月息都达到了5、6分。”某长沙典当业内人士透露。

(摘自《潇湘晨报》)

相关新闻

典当行不好开了 资金门槛将提高

在历时一个月的公众征求意见阶段后,新的典当行管理条例进入后期的研讨阶段。这意味着典当行新管理条例呼之欲出。业内人士指出,由于新管理条例明确提高了典当行的准入门槛,典当行业的洗牌将不可避免,小典当公司处境危险。

记者注意到,征求意见稿不仅提高

了典当行的资金门槛,典当行的注册资本也从300万元提升到500万元,还明确规定典当行不得吸收公众存款或者变相吸收公众存款,不得发放信用贷款,不得向商业银行以外的单位和个人借款,并明确规定典当行从商业银行取得的贷款余额不得超过其资产净额。

(摘自《扬子晚报》)

电子商务外包成传统企业发展护卫舰

京东、当当、卓越上演“三国杀”,价格战促销战给传统企业带来了不少压力,家电连锁明星企业苏宁欲联手腾讯等互联网企业阻击京东,而国美的双品牌电商战略也颇显威力。家电、3C、百货以及图书行业纷纷开战,综合性商城局势基本已定,而垂直细分市场似乎更有潜力,看着自己的行业不断被电商企业所蚕食,传统品牌也不会无动于衷,于是无论企业大小都开始进军电子商务。

殊不知,电子商务光鲜照人的背

后也蕴藏着风险和危机,面对同样的市场不仅需要不同的战略和策略,也需要不同的人来执行和监控,更需要提高运营技术和营销意识。为此,很多传统企业一直苦寻解决进军电子商务领域难题的办法,电子商务外包服务,不失为解决传统企业进军电商难题的一剂良方。

一般来说,传统企业做电子商务会涉及到整个电商流程的各个环节,具体包括平台搭建、运营营销、仓储物流、技术支持等,并且在整个复杂繁琐

的过程中也需要有一套比较清晰职能的系统来科学地管理整个流程,由于传统企业技术信息水平比较低,这无疑成为了阻碍企业电商化的一个比较大的障碍。

除了技术以外,人才也是企业比较棘手的难题,从整个电商行业来看,目前最稀缺的也就是成熟型人才,从企业内部培育人才那需要整个企业的意识观点做转变,劳民又伤财;如果引荐高水准人才,那企业需要付出的资本和时间代价也会相当的大,至少整

个平台运营初期的磨合会需要相当长的时间,这无疑为整个项目带来了巨大的风险。

★易观国际分析师陈寿送点评:作为传统成熟品牌在不缺少资金以及资源的情况下,电子商务是未来行业的一个趋势。与京东、淘宝等成熟渠道相比,外包电子商务在投入和态度上表现出了足够的重视。电子商务的外包也大大降低了电商的风险。

(摘自《北京商报》罗添/文)

■成功案例■

上品折扣:打造虚拟网络连锁

打通渠道并实现线上线下的实时控制,只有通过IT的整合才能实现。“其实对于上品公司来说,电子商务针对公司未来战略发展,只是一个渠道。”北京上品商业发展有限责任公司(以下简称“上品”)电子商务总监许昊直言不讳。

作为一家低成本运作的民营企业,由每天的开闭店时间,变成了24小时销售;由仅在北京开店,变成了把货卖到全国各地,没有增加成本,销量反而增加30%……从2009年开始,仅仅一年多的时间,许昊率领的电子商务团队已经使“上品折扣网”日浏览量突破百万,重复购买率也已经超过65%。这家传统渠道销售的服装类百货公司,正在加速向网上零售市场的延伸。

但一切来得并不容易。和其他传统企业转做电子商务不同,起初,上品折扣的行业特性让许昊遇到了更多的壁垒——联营制。在百货公司业态中,

大多数采用采购制,而联营制是中国和极少数国家的独有商业模式,即商品本身不是百货公司的而是品牌商的,只要品牌商在经营区域内符合百货公司的要求就能进驻,然后百货公司通过“流水倒扣”的方式获利。

许昊告诉记者,在这样的模式下,上品不掌握终端商品,也没有总仓,货就放在卖场里面;上货下货都是品牌商在操作,百货公司完全没有数据,“百货公司甚至不知道刚刚卖出去的,是上衣还是裤子。”事实上,服装服饰是一种拥有款号、色号、尺码的复杂品类,很需要数据库的管理。

在许昊的思路中,打通线上线下的渠道是做电子商务的根本,“必须做到实时监控”。但原有ERP系统并不支持电子商务,“这个时候你怎么卖?我们想做渠道整合,网上卖一件的信息怎么通知店里面?这个只有通过IT系统后才能够实现。”

必须做数据的无缝对接。在此之前,国内百货转型电子商务并没有成

功的案例。2009年5月,许昊和当时的上品折扣CIO吴晓昕一起,开始为上品折扣运作一种新模式:度身定制手持终端PDA,实施单品管理系统。简单地说就是通过实体店里的PDA,随时随地监控每一款商品的数量、颜色、尺码的信息反馈,使库存数量实时与上品折扣网联动。

“很多时候,网上已经放在购物车里的货在顾客下单时发现已经被线下买走了;或者在实体店里面刚试完想买时,顾客发现网上的顾客已经付款了。”新的商业模式起初让很多人不适应,“但你必须接受来自互联网的规则”。许昊认为,电子商务是未来发展的必经之路,“其实这个成本非常高,传统企业要开辟电子商务业务,需要高层领导下很大的决心才行”。

可以说,手持终端PDA既是一个采集设备,又是一个控制设备,一方面可以在产品入库的时候,进行SKU(最小存货单位)信息的录入和采集,完善自身数据库;另一方面可以打通线上

线下的销售渠道,实现网上、实体店同时卖货——实体店通过PDA下单,表示货物已卖出;网上有卖出的货品,随时通过网络传送到PDA上,告诉导购员某件货品已售完。更一举两得的是,原本大卖场的存储空间替代上品折扣网的库存,真正达到电子商务的“零库存”。

现在上品折扣的实体店里面,共有1000多台手持PDA,通过WIFI无线网络,实现对实体和网上销售数据的实时监控,并在真正意义上形成了“9家实体店B2C商城”的虚拟网络连锁。而且在品牌商不增加成本的前提下,货品销量越来越大,更多品牌商也越来越认可这种模式,主动将自己的数据资料提供给上品折扣,直接对接。

两年来,上品折扣逐渐成为国内百货业做电子商务的先行者和成功者。在未来,他们还将利用线上线下用户“抢商品”的有趣现象,营造未来发展的新思路。

(摘自《商业价值》)

7种 最容易成功的 创业方式

创业,是新颖的、创新的、灵活的、有活力的、有创造性的,以及能承担风险的,发现并把握机遇只是创业的一个重要部分。创业包括创造价值、创建并经营一家新的营利型企业的过程,通过个人或一个群体投资组建公司来提供新产品或服务,以及有意识地创造价值的过程。创业是创造不同的价值的一种过程,这种价值的创造需要投入必要的时间和付出一定的努力,承担相应的金融、心理和社会风险,并能在金钱上和个人成就感方面得到回报。当前常见的创业方式主要有:

一是网络创业

有效利用现成的网络资源。网络创业主要有两种形式:网上开店,在网上注册成立网络商店;网上加盟,以某个电子商务网站门店的形式经营,利用母体网站的货源和销售渠道。

二是加盟创业

分享品牌金矿,分享经营诀窍,分享资源支持。采取直营、委托加盟、特许加盟等形式连锁加盟,投资金额根据商品种类、店铺要求、加盟方式、技术设备的不同而不同。

三是兼职创业

即在工作之余再创业,如可选择的兼职创业:教师、培训师可选择兼职培训顾问;业务员可兼职代理其他产品售;设计师可自己开设工作室;编辑、撰稿人可朝媒体、创作方面发展;会计、财务顾问可代理做账理财;翻译可兼职口译、笔译;律师可兼职法律顾问和事务所;策划师可兼职广告、品牌、营销、公关等咨询;当然,你还可以选择特许经营加盟;顾客奖励计划等等。

四是团队创业

具有互补性或者有共同兴趣的成员组成团队进行创业。如今,创业已非纯粹追求个人英雄主义的行为,团队创业成功的几率要远高于个人独自创业。一个由研发、技术、市场融资等各方面组成,优势互补的创业团队,是创业成功的法宝,对高科技创业企业来说更是如此。

五是大赛创业

即利用各种商业创业大赛,获得资金提供平台,如Yahoo、Netscape等企业都是从商业竞赛中脱颖而出,因此也被形象地称为创业“孵化器”。如清华大学王科、邱虹云等组建的“视美乐”公司、上海交通大学罗水权、王虎等创建的“上海捷鹏”等。

六是概念创业

即凭借创意、点子、想法创业。当然,这些创业概念必须标新立异,至少在打算进入的行业或领域是个创举,只有这样,才能抢占市场先机,才能吸引风险投资商的眼球。同时,这些超常规的想法还必须具有可操作性,而非天方夜谭。

七是内部创业

指一些有创业意向的员工在企业的支持下,承担企业内部某些业务或项目,并与企业分享成果的创业模式。创业者无需投资即可获得丰富的创业资源,内部创业由于具有“大树底下好乘凉”的优势,因此也受到越来越多创业者的关注。

(摘自《阿里巴巴》)

