

■创业黑洞 I

加盟生产清洁球却产出生锈的“鸟窝”

投入3万多元创业,可生产出来的却是一堆生锈的“鸟窝”。近日,来自福建的姚先生、孟先生和河南的董先生,仍在武汉奔走,指希望能退回货款。

据了解,他们在网上看到武汉一家科技公司生产清洁球的加盟项目后,先后与该公司签订合同,并在该公司接受了技术培训。按照合同,他们生产出来的清洁球应由该公司回购。可他们购买该公司的设备回去生产后,产出的清洁球却是容易生锈的金属丝,如同乱糟糟的鸟窝。于是,他们提出退货,但扣除设备折旧、技术培训等费用,他们顶多只能拿回几千元。

这家科技公司位于洪山科技创新中心内。日前,记者陪同3名投诉人来到该公司。其负责人称,该公司和姚先生等人只是合同买卖关系,不属加盟关系,且该公司的设备不存在质量问题。

武汉首义律师事务所吴正平律师认为,根据《商业特许经营管理条例》规定,从事特许经营活动(加盟属特许经营的一种)应拥有至少2个直营店,且经营时间超过1年,经查,该科技公司注册成立的时间仅两个多月,因此,姚先生等人可通过仲裁或诉讼方式要求退款。

(摘自《楚天都市报》陈倩 关迅 江杰/文)



创业者 10大原因 让你走入连锁黑洞

加盟连锁作为商业经营发展的一个新趋势,其魅力正逐渐为国人所认识,但再优秀的连锁,也有失败的例子。本文10种可能导致失败的原因,应引起相关人士的重视。

入,营业不佳却怪罪总部指导不力,没有什么实际的诀窍和办法,完全一副“我倒霉、逼人太甚”的模样。

6、对自己的经营能力过于自信

连锁总部提供给加盟店的“加盟营运组合”,并不像一般的专利那样受到法律的保护,因此,很难和价值感联系在一起。也就是说,总部提供的店名、产品以及顾客的信赖感等,很难有个标准尺度来衡量。整个连锁体系的力量和诀窍,很难在第一线的店铺现场用肉眼看到。而支持事业成功背后的加盟营运组合,其功效也难以认定。很多加盟者都犯了这样的错误:虽然在开店之初得到了总部的许多帮助,但由于当时拼命工作而忽略了这一点,一旦业绩稳定,就总认为是自己努力的成果,对于总部所谓的秘诀和实际指导,早已抛到脑后,认为没有总部也可以,靠自己的力量就足够了。于是对总部的指导不愿接受,对总部的命令不愿执行,对总部的促销计划不予配合。由于过于自信,加盟店逐渐远离总部而招致了失败。

7、加盟店主另有事业

加盟者开店之初,按照总部的指导拼命地工作,事业蒸蒸日上,最初投入的资金都得以收回,于是志得意满,开始找寻其他赚钱的机会。不幸的是新的事业由于未摸到窍门,以致赚来的钱统统赔进去,原来的门店也由于无法两面兼顾而导致业绩下降,最终由于资金无法周转而失败。

8、过于喜欢摆老板架子

有些加盟者以前是上班族,“多年媳妇熬成婆”,总认为这下自己当老板,就必须摆出老板的威风,对于每一位员工的工作,总要婆婆妈妈地予以干涉,而不懂得授权,致使员工情绪低落,影响经营业绩。

9、擅自变更作业规定

有些加盟者一旦熟悉了整个商店的运作,就会觉得总部的若干作业规定不尽合理,如果是基于善意而向总部提出,总部也会乐于接受。但如果是自作主张就会出现麻烦。特别是在销售的商品在自家店内加工制造的情况下,如果是改变制造的方法,或是更改加工的时间,或是调换作业的顺序,以致总部的种种规定都不同意或不予执行,那么加盟店实际上已失去了总部的支援,成为孤军奋战了。

10、得不到家族的同心协力

加盟连锁事业最先一定要得到另一半的同意和支持,如果能获得包括父母妻子儿女的全家族同意,那就更好,因为一旦有事,这些人都是你的后备部队,都将发挥“内助”的功效。

但是,有的加盟投资人在家人反对下,仍不顾一切,断然加盟,认为只要总部确实够强,一个人来做又何妨。可是由于一开始就遭家人反对,所以和家人的关系就搞不好,就会影响情绪,而这种情绪往往又会反映到店内,或人手不足时家人不愿帮忙,或自己偶尔有事想暂时离开,却找不到人来接替,变成“孤家寡人”。另外,由于老板一人实在忙不过来,因此忽略了很多细节,如清洁卫生等等,以致影响了店铺的经营。

(摘自《地平线工作室》)

1、加盟动机偏颇

再优秀的连锁体系也不可能保证所有的加盟店都能百分之百地经营成功。以日本的摩斯汉堡为例,日本人相当自豪其95%的高成功率,但即使如此,也表示有5%的失败率。

从国外众多失败的案例可以看出,最重要的失败原因还是加盟动机偏颇,以为一旦加盟,就可以躺着什么也不干,一切由总部来管理。连锁总部是拥有若干在他处经营成功的实绩,但在他处由别人(总部加上加盟店)经营成功的例子,并不表示在本地由你和总部经营就会成功。必须牢记,总部和加盟店是两个完全不同的事业体,总部提供(销售)给你的,只是一套加盟营运组合,你必须按照它的经验和指导,按部就班而切实地去执行,才有可能获得成功。

2、加盟时资金调度失常

由于急于创业开店,有些加盟者为了筹措加盟金、权利金及开创费用等而到处张罗,甚至借高利贷也在所不惜。一旦开店,虽然生意也还算顺利,但是每天为了筹钱偿债,无心完全投入于事业的经营。本该在阵头领军的经营,一旦因为资金的调度而离开第一线,店内其他员工马上会受到影响,于是服务品质逐渐低落。而顾客也是敏感的,慢慢地也会逐渐远离该店,当然业绩就不可能再往上提升,本来生意还不错的店面往往就因为高利贷而拖垮了整个事业。

3、加盟前未作详细调查

这种失败者的例子不在少数。某些加盟者对于将加盟的连锁总部认识不清,总以为先加盟进去再说,以后有了问题,总部自然会出面协助解决。结果开店以后,总部什么经营指导也没有,有困难与总部联系也未见回音,这才发觉上当。具体说来,主要有以下几种类型:

(1)缺乏加盟连锁的基本知识。(2)只知道这一行业不错,却没有调查同行者。(3)只参观赚钱的店而不知失败的店更多。(4)加盟之前没访问过总公司,也未见过总部负责人。(5)与总公司老板一次也没见过面,谈过话。

4、签约前未考虑周密

许多加盟者在签订契约之前,或因为契约条件较为有利,或因为害怕被人捷足先登,或认为早加盟可以节省加盟金,在契约内容未完全搞清楚,或因为契约内容太繁杂而懒得了解,就贸然在契约上签字盖章,因而失败大有人在。

5、自己不努力反怪罪总部

虽然是加盟店的老板,却不愿亲自经营。花钱雇人当店长,给的薪水不高,却又希望这位店长能早到晚为你卖命。另外,自己不做相当的投

阻碍你成功的7要害

当前,创业的人非常频繁,很多人都在努力着,但现实却并不如愿,有很多创业者面对现实的残酷毫无办法,因此导致不少创业者都以失败而告终。在此,人人创业网为创业者们提出创业失败的反思,提醒创业者创业路上多艰险,经常反思少犯错。

一是:对财务管理,一知半解比一无所知更害人

财务管理中有个“金律”:不能把银行短期借款用于企业长期投资。尽可能用自有资金和长期负债作为固定资产投资和长期投资。而我们固定资产大部分来自流动负债,短期借款。切莫四面投资,因为这样容易导致企业运转不灵。

二是:没有准备资金时,项目就轻易启动,造成财务困难

投资专家说:“不要等有了钱才投资开业,可行的投资项目总是不会缺钱的。”笔者决定投资红高粱时,手头并没钱,由于看准市场,第一家店投资半年就收回。决定投资北京王府井店时,手头只有10万现金,于是就开始了头脑膨胀——资金不足时,提出全国性连锁发展战略,到处寻址投资。店铺一开业就背上了包袱。

三是:过分扩大品牌的作用,犯了名牌“速成论”和“万能达”错误

名牌不能速成,名牌是质量、管理、效益的标致。即使是名牌企业,品牌也不是万能的。生意就是生意,需要突破一个又一个“颈”,稳步增长。不能靠传奇色彩的新闻炒作,迅速成为“名牌”,然后用品牌盲目扩张,加盟连锁。名牌背后是功夫。

四是:成长策略错误

小企业当大企业运作,全线出击,四面投资,大网捞小鱼。正确做法是起步阶段把有限资源集中在一个地区,成熟后再拓展新区域。连锁业同样充满着风险,不是越大越快越好,速度过快是失败之源。

五是:没有建立利润管理体系,各种资源不能有效、统筹运用,造成财务资源不足

以红高粱为例:红高粱头一年生意兴隆,这时有专家说,红高粱前三年可先不讲利润,迅速扩张,把企业做大,资本做大,不要怕负债,要造势,做品牌,然后卖股权,做上市公司,这叫“零利润”经营。可是笔者却认为:“零利润”经营对初创时期的企业是不合适的。由于是小企业属于初级阶段,缺少真“功夫”,也就是抗风险的能力。

六是:忽视产品开发和产品组合,没有处理好“多”和“少”

中餐品种专业化不能满足需求,多样化又不利于连锁。要重视产品研发,适度多样化,不能认为中国是美食大国,品种极丰富,就忽视了产品开发。

七是:过分追求“码头效应”,把钱更多地投到地皮上,结果为业主打工

做快餐要舍得在地皮上投资,但要量力而行。宁愿别人说你吝啬,没利润位置再好也要做。

(摘自《人人创业网》)

创业初,一定要自己掌控核心技术

从底层做起是成功捷径

★创业疑问1:从学生到老板,这是很大的身份转换,我如何适应这种转变呢?

■支招人:沈阳美发商会副会长阿根

不论任何一种创业都会夹杂着各种苦辣酸甜的滋味,但最让我感触深刻的就是:我的店从美发助理到后勤采购,每一个职业我全都做过。之所以这样做,是由于我想用这种方式让自己体会每个职位的重要性,以及员工们在做这些职位时的辛劳程度。这样,我在管理员工时,就可以用自己的亲身感受去管理他们,同时把握好管理的标准和方式。

此外,特色服务项目要掌握在自己手里,只有这样才能不被别人牵着鼻子走。创业者对于核心技术人员的依赖性很大,假如遇上这些核心人物辞职,换了服务方式,那么服务的质量就要有变化,顾客会感到服务质量不能保证,影响口碑。所以,创业初期的特色技术,尽量自己创新研究,特别提醒那些刚走出校门的大学毕业生,做生意,应该尽可能地减少对外界的依赖因素,因为这些因素会直接影响到你的正常经营。解决这个问题的唯一方式,就是把技术直接学习到手,这是最保险的方法。

创业一定要信念坚定

★创业疑问2:当生意平淡时,如何坚定信心做下去?

■支招人:沈阳直属商会执行副会长王凤久

对于刚创业的人,遭遇到生意平淡的问题,当然都会很懊恼,我和我的团队在创业之初,也曾有过此类苦恼。面对这种创业中常见的问题,首先就要坚定信念。这绝不是一句空话,谁遇到挫折没有个想法,不过转念一想,干什么事情都有困难的时候,最重要是自己要对事业抱有热忱,并且信念坚定。所谓坚持就是胜利,人不能一碰到困难就退缩。创业者就是要靠着这种坚定的信念和想法,把生意做下来。以开餐厅这类最常见的项目为例,你可以通过仔细观察客人用餐和埋单时所流露的表情,以及和他们的主动交流,总结出很多经验。做生意,一定要了解对方的需求,才能真正服务到顾客心里。一句热情的问候、一句温馨的提示都是体现服务质量的一些细节。

不能轻信广告宣传乱加盟

★创业疑问3:加盟经营算是个捷

径,但是现在的陷阱太多,如何选择加盟项目呢?

■支招人:沈阳中小超市联合会会长夏爱卿

目前市场上的许多投机者,都把赚钱的目标锁定在刚刚投资做生意的掘金者身上。这些投机者经常利用对方不了解市场,又想赚钱的心理,打着一些加盟的口号来欺骗投资者。如果是超市或者餐厅这类项目,一定要经过实地考察、询问,多方了解才行。调查的内容包括要投资的市场区域有没有这样的店、要投资多少钱、收益怎么样、已经加盟的店内生意是否有市场等等。除此之外,开业前,要做好成本核算,控制好成本。

资金问题也是一个“拦路虎”。“我们的眼光充满了好奇,我们的血液流淌着激情,我们的钱夹却空前的瘦小。”这是不少大学毕业生创业者的自嘲。他们大部分人是通过打工或向同学、家人借钱开始创业的。在创业过程中,如何支配资金、把资金运作好,也成为一难题。目前小本生意利润减少,创业者更应该做到精打细算。但千万不要在产品的质量上出问题,否则自毁生路,应该在能节约的地方节约。不要小看这些微利,积少成多,细水长流,也是一笔不小的收入。

(摘自《时代商报》)

中小企业融资三大新招

为了防止经济过热和抑制通胀的加剧,央行今年以来不断收紧信贷规模。在这种宏观背景下,相比较而言,中小规模的私有企业所受到的资金压力要比国有大中型企业要大。其实,除了向银行借贷之外,有好的发展前景但又一时缺少资金的中小企业,不妨打开思路,开辟多元化中小企业融资渠道。

海外上市可筹巨资

证券市场是企业获得发展所需资金的最佳途径。然而,对于绝大多数的中小企业来说国内证券市场的中小企业融资门槛过高,海外中小企业融资不失为一条可以考虑的途径。

从发行审核的程序来看,虽然名义上国内证券发行上市采用的是核准制,但仍以实质审核为主,基本上事先难以准确预期能否通过发审委的审核。即使是情况基本相同的公司,在不同的时期也可能得到完全不同的结果。而海外证券市场的发行审核主要采取的是核准制,企业能够明确预期是否能通过审核。

从发行审核所需要的时间来看,虽然根据有关规定,国内发行审核一般只需要9个月就可以完成所有的审批程序(证监会审核3个月、交易所安排上市6

个月),但实际所需要的时间短则两年,长则三四年。在海外市场,这一过程会大大缩短。例如,只要有合格的保荐人并准备好相关资料,只需五到六周的时间,一家企业就能完成在新加坡凯利板上市,这对于急需资金来扩张业务的成长型中小企业来说十分重要。

再从上市的标准来看,由于海外证券市场有主板、创业板等多层次不同的市场,因此,不同市场的上市标准差异也较大,例如,美国、新加坡等地分别对主板市场和创业板市场制定了不同的上市标准,两者间的差别比较大。通过不同上市标准在公司盈利要求、营业纪录、股本规模、股东结构等方面的不同要求,海外证券市场较大幅度地满足了拟上市中小企业的要求,同时也丰富了市场层次。

此外,在美国、新加坡等市场,上市公司再中小企业融资没有业绩要求,没有间隔时间要求,也没有上限控制,只有信息披露充分,完成再中小企业融资的时间很短。在美国还有针对中小企业小额度、高频率中小企业融资特性的小额中小企业融资豁免制度。

私募股权基金也可尝试

所谓私募股权基金,是指通过私募形式对非上市企业进行的权益性投资。投资者按照其出资比例分享投资收益,承担投资风险。因为其一次中小企业融资平均规模和对企业的资格限制均相对较低,因此私募股权中小企业融资更为适合中小企业。与银行贷款需考察企业资产规模等相比,私募股权投资基金的投资原则和偏好有本质不同。公司的核心竞争力、成长性私募投资最关心的重点。此外,项目公司的商业赢利模式、竞争壁垒等等,也都是私募股权基金关注的重要内容。

业内人士表示,对引入私募股权基

金的企业来说,私募股权中小企业融资不仅有投资期长、补充资本金等好处,还可能给企业带来管理、技术、市场和其他企业所急需的专业技能和经验。如果投资者是大型知名企业或著名金融机构,他们的名望和资源在企业未来首次上市募集时还有利于提高上市的定价,提升二级市场的解价。

据了解,私募股权投资基金一般情况下占有公司股份不超过30%,他们只需要在董事会占有一席,但是要求拥有一票否决权,这就意味着他们不想参与企业的日常经营,但是希望严格控制企业的发展方向。从这个角度讲,私募股权投资对公司治理及管理渗透程度的影响要高于股市中小企业融资和银行贷款。

以租赁代替中小企业融资

中小企业融资租赁在国外较为普遍,而我国目前这方面的业务量还很小,在资本市场中所占的份额不及美国的1%,约为韩国的10%。简单地说,中小企业融资租赁是设备购买企业向租赁公司提出中小企业融资申请,由租赁公司进行中小企业融资,向供应厂商购买相应设备然后将设备租给企业使用,从而以“融物”代替“中小企业融资”,承租人按期交纳租金,在整个租赁期间,承租人享有使用权,同时承担维修和保养义务。

对于需要对设备更新和技术改造的中小企业来说,中小企业融资租赁是一种全新方式。中小企业融资租赁的方式可以减轻由于设备改造带来的资金周转压力,避免支付大量现金,而租金的支付可以在设备的使用寿命内分期摊付而不是一次性偿还,使得企业不会因此产生资金周转困难,同时也可以避免由于价格波动和通货膨胀而增加的成本。

(摘自《融资通》)