

太平洋直购网涉嫌传销 60 亿资金被冻结

“前几天一个朋友介绍我入伙太平洋直购官方网,看了相关介绍后,我觉得这个网站运营模式特别像传销。”近日,市民王先生拨打党报热线反映,该网站通过“全国招商”的形式吸收“诚信渠道商”,“渠道商”分12级,须向网站缴纳7000元至7000万元不等的“保证金”,以此获得“赢取未来利润”的资格。“这究竟是‘新经济’模式还是变相坑人?”党报热线记者采访工商部门了解到,太平洋直购官方网站已初步断定涉嫌传销,有关部门正在对其进行调查。

前段时间,市民王先生一直想找个项目投资。半个月前,在一次朋友聚会上,他偶然得知太平洋直购官方网站正在招募渠道商。几经打听,王先生了解到这家网站的注册经营地址

在南昌。他的一个朋友此前交了7000元保证金,取得一名所谓的“诚信渠道商”资格,可享受未来消费20%的返利。后来这个朋友又说服了几个亲戚,各自交了7000元成为他的“下线”,从中拿到了更高的返利。王先生认为,这种运营模式十分像传销,因此拒绝加入,还劝朋友抓紧退出。可没想到,过了两天,一名自称叫刘迪(音译)的市审计局女性工作人员打来电话警告他。“这名女同志说话理直气壮,让我不要到处散布谣言说太平洋直购官方网是搞传销。”王先生告诉党报热线记者,他因此专门致电济南市审计局查询,并没有找到叫刘迪的工作人员。“如果太平洋直购官方网站经营合法、光明正大,何必又专门打电话来要挟我。”

记者调查了解到,太平洋直购官

方网是江西精彩生活实业有限公司旗下的电子商务平台,目前主要经营业务为网售商品、便利概念店和渠道商合作,其中渠道商是主要业务。

据太平洋直购官方网方面介绍,渠道商共分12级,缴纳7000元保证金即为最低的“合格诚信渠道商”,此后按缴纳数额递增,缴纳7000万元保证金给公司即可成为最高的“全球诚信渠道商”,渠道商可以从网站商品消费中获得20%—71%不等的返利,并逐步退还保证金。太平洋直购官方网采用PV(英文“presentvalue”的缩写,本意是“现值”,就是现在和将来的一笔交易或现金在今天产生的价值)模式,在这里,PV是利润,即“未来利润”,1PV对应7元人民币,换句话说,只要在“太平洋直购官方网”消费积累一定数额的PV,即可得到相

应返利。实际上,江西精彩生活实业有限公司的PV通过网络购物的话,相当难积累,如购买一件79元的衣服,才能得到0.69PV。当然,越贵的商品PV更多,但要积累足够多的PV得到返利和保证金返还,最快的只有直接缴纳保证金购买PV这一途径,如缴纳70万元即可直接获得10万PV。

“独创全球唯一最具领导性的BMC(新型电子商务模式Business-Manager-Consumer)模式”,在“太平洋直购官方网”上,记者看到这样一句极具诱惑力的宣传语。以招商形式吸收“诚信渠道商”,这是新型经济模式还是变相传销坑人?记者致电南昌市工商局12315消费者权益保护热线,对方值班话务员透露,“太平洋直购官方网”初步断定涉嫌传销,有关



部门正在对其进行调查。
(摘自《济南日报》沙文婧/文)



韩式料理店三年才能回本

【中小投资项目调查】
采访地址:沈北新区正良村鑫欣小区
项目:韩式料理店
经营面积:80平方米
经营时间:2年
韩国电视剧、明星、服饰,无时无刻不在影响着哈韩族们,韩式料理自然也掀起了一轮韩“食”尚。那么,开一家韩式料理店的启动资金和前景如何呢?为此,记者走进了位于沈阳市沈北新区正良村鑫欣小区一家韩式料理店对话了店主许先生。

对话老板:
开店投入资金 15 万元

记者走进这家店时,看见一位20多岁、戴着黑框眼镜、穿着白色T恤的小伙子正在忙碌地整理货物,他就是这家店的老板许先生。

许先生说,毕业后他曾经寻找一份收入不菲的工作,一次偶然的就餐机会,他了解到韩式料理并感觉到这是一个很有发展的行业。权衡利弊后,他决定辞职,当起了韩式料理店的小老板。

据他介绍,开一家韩式料理店其实并不容易,不仅要准备好充足的资金,还要对店内装修、办理手续、进货等琐事亲历亲为。他给记者提供了一组数据,数据显示该店前期投入高达15万元。

那一家韩式料理店究竟能赚多少钱呢?据许先生介绍,料理店每天营业额都不等,为了方便大家了解,他特意整理出了2010年的月营业额的账目表提供给记者。账单显示,他每日的营业额在600元至1000元之间,全年的营业额310500元。

现场算账:
到目前经营 2 年赔 3 万

据许先生介绍,虽然韩式料理店一年营业额可达到310500元,其实利润只有62100元,也就是营

业额的20%左右。许先生特意给记者举了一个例子,例如一碗石锅拌饭售价为12元,牛肉、鸡蛋就要3元钱,各种蔬菜也要3元钱,再加上米、水、电、煤气及人工等的花费,一碗石锅拌饭也就赚到2元多。

如果按照许先生的账本,马上可以计算出韩式料理店2年来的收入情况。从前面资料可以看出,许先生的总投入成本达15万元,两年来总营业额近60万元,利润近12万元,也就是说许先生的韩式料理店在经营2年后,还赔3万多元。他需要再经营一年才能回本见利。

经营策略:
两年悟出 3 条经营策略

从600元到1000元,对于怎样能更好增加经营额,许先生在不停地思索,经过两年的探索与思考,他总结出3条经营策略供投资者借鉴:1.注重特色味道。2.尝试餐券促销。3.果断增加外卖。

风险提示:
选址略偏隐藏着风险

什么投资都是风险与机遇并存。虽然许先生非常努力地经营着他的韩式料理店,但在采访中,记者发现许先生的韩式料理店还是蕴藏着一定的风险。

一家餐饮店一旦能获得优越的地理位置,拥有较旺的人气自然不在话下。但在采访中,记者发现许先生的韩式料理店选择的位置却很不理想。他的韩式料理店并未开在临街的马路上,而是开在一条小马路的拐角处,因为地势较偏,行人很难注意到这有一家料理店。许先生告诉记者,因为开店的位置很不理想,起初他只能走上大街发宣传传单吸引顾客,所以他提醒准备经营开店的投资者一定要慎重选择地点。

(摘自《时代商报》于硕 韩艳伟/文)

如何“拉帮结伙”去创业

创业成功的人常说,成功的关键因素是团队,即使项目再好,没有好的团队就不可能有创业的成功;经历过创业过程的人也会说,和谁一起创业?怎么去创业?怎样找到他?怎样团结他?诸如此类的问题,不仅每个项目创建人都会遇到,也是创业能否成功的决定性因素。

一、明确理想的合作人目标
1.熟悉你的人更容易相信你。2.你更容易信任自己熟悉的人。信任真是创业艰难阶段最重要的支持力量了,这份信任需要双方的付出。作为项目创建人,去和自己信任的人一起工作,不但能帮助你省去很多麻烦,也会提高工作效率的。3.知人是善任的基础。其实我后来体会,参与创业的人都是对事业期望值很高的,他们在工作上都是干劲十足。所以作为一个团队的领军者,你能否为大家创造一个让他们充分发挥才干的平台,这对于你的合作伙伴们是甚为重要的,也是他们很看重的。如果没有“知”的

基础,不能做到善任,这很可能让伙伴们丧失斗志,最后失去兴趣和信心。

你需要的团队成员分别要承担什么角色?运营、销售、生产、设计、管理、财务、技术……当然,根据项目的不同,执行项目的团队成员和各自分工也是不尽相同的。这就好比一出大戏,根据剧情的需要,你实现要先划分好一些重要角色,然后才可以按照剧本中的角色分配,去寻找适合的演员。如果你自己都心中无数,剧本无章的话,那你寻找合作人的目标一定是不够清晰的,这可能让你做了很多无用功,也可能让你与真正所需人才擦肩而过。我与我的一位合作伙伴,就是我在明确团队成员的定位之后寻找到的,本来我们素不相识,是这个项目让我们有缘聚到了一起。没有好的团队,说啥都白扯,就算临时搭起场子了,也可能演了一出闹剧来!

二、说服他加入绝对是门艺术
当我们心目中已经对要创业有了较为清楚的规划后,你再出发去寻找你的合作人,这样成功的几率会大一些。因为常言道“一个萝卜一个坑”,你要知道,需要先设计几个坑和需要找到那些配套适合的萝卜。

如果你已经遇到了合适的创业合作伙伴,那么接下来“说服他、争取他的加入”就变成了一个很重要的任务。在此,我建议大家不要轻视这个环节的工作,而是像进行艺术品的创作过程一样,用我们的细心、耐心、静

心和激情去成功完成任务——拉他入伙。

如果从身边的人数来数去,还是没有发现最适合或者缺少某个最适合的合作者的时候,我们该怎么办呢?这就需要你首先对创业团队成员各自位置有个清楚的规划,然后有的放矢地去找你的“目标合作人”。

说服是门艺术,究竟怎样才能一语中的地打动“芳心”呢?

首先,让他看到理想和理想实现的可能。第二,找到他现存状态中的不足。第三,制定合理合情的利益分配方案。

在公司组建初期,我为了找到一个对现状有利对未来发展无碍的公司利益分配方案,曾经拜访请教了很多业内专家。大家众说纷纭,结论是没有一个成功并固定的初创公司利益分配方案可以效仿,这里面既没有必须给合作人多少股份,也没有必须给合作人股份不能超过什么比例等等的条说法。在这种仁者见仁、智者见智的局面里,真的就需要一个创业领导者去显示他的智慧和胸怀,来判断如何将利益分配方案设计得既能吸引人才又能稳定团队。

最后,我想说,拉他入伙的法宝其实就是多沟通与交流。大家就可以就很多大事情进行展望,也可以就一些小细节去商讨,在这个过程中,不但是统一双方的思想,也是我们挑选合作人的最佳时机。

(摘自《派代网》杨慧/文)



许多人在创业初期往往求“资”若渴,为了筹集创业启动资金,根本不考虑筹资成本和自己实际的资金需求情况。但是,如今市场竞争使经营利润率越来越低,除了非法经营以外很难取得超常暴利。因此,广大创业者在融资时一定要考虑成本,掌握创业融资省钱的窍门。

★案例:王佳原来在一家电脑公司做推销员,后来一位当老板的朋友多次鼓励他自己创业,并许诺,如果需要贷款可以提供担保。有好友的鼎力相助,他便辞去了这份收入不菲的工作,自己注册了一家电脑公司。在好友帮助

个人创业六大融资技巧

严格,如果你的贷款手续完备,为了节省筹资成本,可以采用个人“询价招标”的方式,对各银行的贷款利率以及其他额外收费情况进行比较,从中选择一家成本低的银行办理抵押、质押或担保贷款。

二、合理挪用,住房贷款也能创业

如果你有购房意向并且手中有一笔足够的购房款,这时你可以将这笔购房款“挪用”于创业,然后向银行申请办理住房按揭贷款。住房贷款是商业贷款中利率最低的品种,如5年以内住房贷款年利率为4.77%,而普通3至5年商业贷款的年利率为5.58%,办理住房贷款曲线用于创业成本更低。如果创业者已经购买有住房,也可以用现房做抵押办理普通商业贷款,这种贷款不限用途,可以当做创业启动资金。

三、精打细算,合理选择贷款期限

银行贷款一般分为短期贷款和中长期贷款,贷款期限越长利率越高,如果创业者资金使用需求的时间不是太长,应尽量选择短期贷款,比如原打算办理两年期贷款可以以一年一贷,这样可以节省利息支出。另外,创业融资也要关注利率的走势情况,如果利率趋势走高,应抢在加息之前办理贷款;如果利率走势趋降,在资金需求不急的情况下则应暂缓办理贷款,等降息后再适时办理。

四、用好政策,享受银行和政府

的低息待遇
创业贷款是近年来银行推出的一项新业务,凡是具有一定生产经营能

加盟需要注意哪些问题

□读者赵小姐咨询:给别人打工不如自己当老板,我准备加盟一家公司自己搞创业,想问一下在选择加盟项目的时候要注意些什么?

☆专家答疑:选择加盟必须要保持警惕,首先要考虑所加盟的项目是否有发展前途,盲目加盟,只会导致得不偿失。

其次,对于一些门槛很低的项目需要保持警惕。因为项目门槛低,其他人也容易进入这个市场,这类商品就会很容易泛滥。在加入这一类项目之前,做好调查工作是必要的。了解这个品牌在这类项目上能否给予自己名牌效应,自己所缴纳的加盟费是否有价值,这都是加盟主需要考虑的。并且,对于一些过于热情、条件过于优厚的公司,加盟主应该也要保持警惕。

第三,对于一些新公司新项目要保持警惕。有些“公司”的目的是骗取金钱,圈到一批加盟费之后就人间蒸发,再换个名字重新“开业”。这些公司一般会租一间比较好的写字楼,同时雇用帮手,造成公司业务繁忙、欣欣向荣的假象。如果加盟主电话咨询,对方不仅会跟加盟主分析公司前景、项目优势,甚至会邀请加盟主前往公司考察。然而所谓的“公司”其实是假的。因此,想要加盟,加盟主应该直接考察其直营店,最好在对方不知情的情况下进行暗访,得到比较确切的第一手资料。

第四,对于一些言语不通、前后矛盾的加盟合同条款要保持警惕。加盟主与公司签订加盟合同时,应该弄清楚所有条款内容。对于那些只强调加盟主的义务,比如交款、违约受罚,却对公司本身的义务泛泛而谈,甚至玩文字游戏,以此蒙骗加盟主的合约要有辨别能力。对此,加盟主可以通过网络或其他途径找到开展连锁店比较成功的品牌,对比它们的合同,看看自己手头的合同有何不足之处。

(摘自《温州商报》)



个人创业六大融资技巧

力或已经从事生产经营活动的个人,因创业或再创业需要,均可以向开办此项业务的银行申请专项创业贷款。创业贷款的期限一般为1年,最长不超过3年,按照有关规定,创业贷款的利率不得向上浮动,并且可按银行规定的同档次利率下浮20;许多地区推出的下岗失业人员创业贷款还可以享受60%的政府贴息;有的地区对困难职工进行家政服务、卫生保健养老服务 etc 等微利创业还实行政府全额贴息。

五、亲情借款,成本最低的创业“贷款”

创业初期最需要的是低成本资金支持,如果比较亲近的亲朋好友在银行存有定期存款或国债,这时你可以和他们协商借款,按照存款利率支付利息,并可以适当上浮,让你非常方便快捷地筹集到创业资金,亲朋好友也可以得到比银行略高的利息,可以说两全其美。不过,这需要借款人有良好的信誉,必要时可以找担保人或用房产证、股票、金银饰品等做抵押,以解除亲朋好友的后顾之忧。

六、提前还贷,提高资金使用效率

创业过程中,如果因效益提高、货款回笼以及淡季经营、压缩投入等原因致使经营资金出现闲置,这时可以向贷款银行提出变更贷款方式和年限的申请,直至部分或全部提前偿还贷款。贷款变更或偿还后,银行会根据贷款时间和贷款金额据实收取利息,从而降低贷款人的利息负担,提高资金使用效率。

(摘自《价值中国》顾燕波/文)