

加盟商如何赚钱?

当你经过认真研究,准备好买一个特许经营权,你权衡利弊,选择了一个生产有趣产品的业务,你甚至知道每天穿什么去上班,工作多少个小时。但是不管你做了多少准备,你都应该首先弄清楚这个问题:你的生意会不会赚钱?无论一个特许经营公司有多么辉煌的历史记录,它都不能保证你的成功。不过如果你在签约前考虑清楚下列几点,你就能获得更大的成功几率。

【了解自己】

选择一个你能胜任的业务——它应该尽可能与你个人的技能和兴趣吻合。了解你自身的优缺点,拜访你想加盟的经销店和经销商,看看他们是不是和你相像,是比你更勤奋或更懒散?主动要求在特许经营店工作几天,然后你才知道是否有足够的激情去加盟。

【避免过热领域】

你所选择的领域是热点还是已经过热?在一个充斥着泡沫、随时可能崩溃的行业里赚不到钱。同时也要避免

投资太过独特的产品或服务,那会引来很多抄袭。麻省达特茅斯特许经营权咨询公司的负责人说:“过去热门的行业,包括拍卖网站、给墨盒加墨的商店等,现在还能找到他们的踪迹吗?”

【留意销售额】

那些有许多店铺供出售的特许经营公司可能有问题。去那些列出待售的特许经营店的网站看看,现有的经销商是否正在以白菜价出售他们的健身房、服装店或三明治店。

【使用诈骗过滤器】

在谷歌搜索工具栏里输入你感兴趣的特许经营店名,后面加上“scam”,这样可以追踪到投诉网站,也许可以看到该店的前任和现任经销商投诉该特许经营公司。如果只是一两个一般性的投诉,不要太担心,每个特许经营系统内都会有一些不满的声音。但是如果你发现了很多同样的抱怨,最好放弃该特许经营店,继续寻找下家。

【警惕初期的特许经营店】

加入一个全新的特许经营店的风险是很大的。在当前的经济环境下,很多新公司都在发展壮大前失败了。弗吉尼亚州阿灵顿一家特许经营权的研究和咨询公司的研究表明,2006年以来一共有604家特许经营店成立。乔治亚州一家特许经营权咨询公司 Fran Finders 的主管 Sue Bennett 建议她

经营领域经验丰富、曾经成功开拓过其他品牌的企业家成立的,那么也值得考虑。

【幸福感很重要】

新罕布什尔州的特许经营商业评论、内布拉斯加州的特许经营研究所,都曾调查过特许经营公司加盟商的满意度。你能在这两家公司的网站上找到最具幸福感加盟店的名单。一般来说,他们赚钱的时候感到满足,但钱不是一切。“有很多的中间地带,”特许经营商业评论的总裁 Eric Stites 说:“满意度取决于你的期望值,有的人一年赚7万5就很满足,有的人赚多两倍也不快乐。”

【调研】

即使以上几点都通过,你还需要进一步调研。如果特许经营店所处行业正在发生变化(比如光碟出租店),那它就可能陷入困境。你可以通过阅读商业出版物、贸易新闻来了解打算加入的行业。不久的将来,会不会有一个全国连锁快餐店,比你加盟的特许经营店提供更方便的食品?你打算提供的医疗服务,会不会将来不在社保基金的保险范围内?详尽的尽职调查对你的决策至关重要。

【研究特许经营信息披露文件】

以前,特许经营销售人员会将几百页的特许经营信息披露文件邮寄到潜在客户只加盟有5年以上经营记录,25家以上加盟店的特许经营公司。当然也有例外,Darrell Johnson,FRAN-data 的总裁说,如果这家新公司是由在特

■诉讼案。大多数特许经营店有一两个未决诉讼。但如果你发现一个又一个诸如“违反合同”或“不公平损害”案例,你应该为自己未与该公司签约感到幸运。

■特许经营分销店。计算一下有多少店铺在过去三年中关门了。虽然所有特许经营店都受到经济萧条的影响,但是如果一年内有超过5%的店铺关门,这是一个警告。如果披露信息极少,把这部分打印出来,你将来会需要它。

■财务状况,也把它打印出来。通常情况下,行业准则鼓励特许经营店披露现有经销商的利润情况,但只有大约35%的特许经营店披露该信息。一方面,新的特许经营店没有历史数据;另一方面,某些有经营历史的店不愿意披露该数据。特许经营顾问猜测,那是因为利润额不如他们的宣传资料上写的那么可观。

【多认识人】

去走访或者致电给已经加盟的经销商显然是明智之举。当然,你不能一上来就问别人的收入,但是如果你已经研究了披露文件,你可以这样说:“一个有三年经营历史的加盟店应当有这样的销售额。你的经验也是这样吗?你的成本比文件里估算的更高还是更低?”

总之,没人知道你的特许经营店能不能赚钱。不过如果你选择一个适合自己的,避免那些有明显的警告特征的,加上进行全面的调查研究,这些都会帮助你增加成功几率。

(摘自《创业邦》万婧/文)

如何解决创业中的十大难题?

作为一名创业者,每天都要经历重重考验,备受折磨,面对压力,你能面不改色,心不跳吗?以下10种创业难题,你遇到过吗?如果遇到过,你又是如何解决这些难题的呢?

1、创业初期,一人身兼数职,压力倍增,怎么办?

刚开始创业,管理、销售、财务、生产、物流、人事于一身,忙了这头,顾不了那头,怎么办,这是最痛苦的时候,也是最艰难的时候。

此时可以列好工作清单和计划,设置一周工作内容,比如周一以生产为主,周二以解决财务为主,周三做管理,分解任务,做好时间管理,不要胡子眉毛一把抓,每天晚上记得做一下总结和后几天的安排,释放压力。当然,现在都有很多专业外包公司,可以把财务、人事、行政,甚至销售拿

2、创业贷不到款,无法扩大生产和销售,怎么办?

没钱啥也干不了,这时候就是关键时刻——融资借钱,有钱的投资者很多,当然要把项目包装好,至少有个像样点的商业计划书,同时可以找小额贷款公司借钱,可能利息会高点,但是需要不动产或者汽车抵押,浙江和福建的很多大老板当年创业就是把自己的房产作抵押搞起来的。

3、创业后,发现生意冷清,怎么办?

一方面你可能被忽悠了,这个项目本身有问题,或者当地竞争太激烈,有可能是店面市口不好,消费能力和消费观念有问题。这反映了一个经济学规律,大家都看好的东西,可能是一个巨大的陷阱。

其实再烂的项目总会有生意做,正如郎咸平教授所说:没有夕阳产业,只有夕阳思维。创业初期,如何打开市场,吸引客源是关键。

怎么做,举个例子,湖南一家边远地区靠在小路边上的小餐饮店,墙上贴了很多雷人的标语:发奖金,不请客者,本店不接待;高考考上了,奖一个鸡蛋;过生日的统统6折……这些诙谐的标语一下子红遍了大江南北,从此该小店名声鹊起,食客不断。

记住一句话:超出客户的想象和期待,你的生意才能好起来,当然不要超太多!

4、接待客户,每天喝酒饭局、KTV,怎么办?

做业务,谈生意很多基本上是在酒桌和包房谈成的,办法可以这样,喝酒之前多吃一些水果和绿茶、复合维生素B,可以缓解酒精对人体代谢;带个能喝酒的去和人家去PK。

办法还可以这样——自己开车去。现在酒后驾车可是要坐牢的,这是一个合情合理的理由。

5、发不出工资,还不了钱,怎么办?

最恶劣的办法——信用卡套现,事后赶紧把窟窿堵上;赊账的事情最好不要做,平常建立起良好的信用,关键时刻才有可能找亲友借到钱,渡过难关。

6、创业压力重重,经常头痛、背痛,情绪低落怎么办?

首先要调整自己的精神状态。早晨起来对着镜子大笑三分种,笑容可以化解你紧张的神经。其次调整自己的身体状态。身体状态会影响心理和情绪,最好的方式每天早上或者午休的时候散步、打打球。

再次,改变自己的生活习惯。烟酒少碰,每天可以不吃肉,但是必须吃2个鸡蛋,1斤新鲜蔬菜。大口喝绿茶,同时晚上泡个热水脚解乏,也是一种很好的运动。

7、创业的孤独感,没人支持,如何化解?

当你创业的时候,可能你的家人、朋友、以前的同事都反对。首先要恭喜你,你被人数落,被人奚落,被人瞧不起,被人打压,被人误解,被人欺负,这都是正常的,因为你是一个创业者,自己决定自己命运的人,自己决定自己活法的人,世界因你更精彩,那些流言蜚语变成你前进中的风雨——不经风雨,没有成长。

8、二次创业,做还是不做?

如果有这个顾虑,那就提前退休。创业者始终保持归零状态,如果被过去的成功和经验所迷惑或抱着吃老本的想法,那么很难在竞争激烈的市场中生存下去。连世界首富比尔盖茨都说过:“微软的寿命只有3个星期!”缺少危机感会让我们停滞不前。如果你打算二次创业,就要把你以前的观念和模式全部归零,重新开始。

9、创业如何面对竞争?

面对竞争是一件很正常的事情,如果对手比你强大很多,当然最好不要与其正面冲突,尽量多了解多方面的优劣势,扬长避短是不二法门。

10、创业失败了,怎么办?

创业失败了并不可怕。美国有一项统计表明,创业者平均经历5次创业后,才能找到属于自己能够做好的项目。

(摘自《中国营销传播网》刘拓/文)

如何挖掘并评估创业机会

如果不想给别人打工打一辈子,那就自己选择创业。但该如何去发现并挖掘最适合自己的、成功率相对较高的机会呢?

一、分析特殊事件来发掘创业机会

例如,美国一家高炉炼钢厂因为资金不足,不得不购置一座迷你型钢炉,而后竟然出现后者的获利率要高于前者的意外结果。再经分析,才发现美国钢品市场结构已产生变化,因此,这家钢厂就将往后的投资重点放在能快速反应市场需求的迷你炼钢技术上。

二、经由新知识的产生,来发掘创业机会

例如,当人类基因图像获得完全解决,可以预期必然在生物科技与医疗服务等领域,带来极多的新事业机会。

三、分析矛盾现象来发掘创业机会

例如,金融机构提供的服务与产品大多只针对专业投资大户,但占有市场七成资金的一般投资大众却未受到应有的重视。这样的矛盾,显示提供一般大众投资服务的产品市场必将极具潜力。

【市场评估准则】

1、**市场定位**:一个好的创业机会,必然具有特定市场定位,专注于满足顾客需求,同时能为顾客带来增值的效果。因此评估创业机会的时候,可由市场定位是否明确、顾客需求分析是否清晰、顾客接触通道是否流畅、产品是否持续衍生等,来判断创业机会可能创造的市场价值。创业带给顾客的价值越高,创业成功的机会也会越大。

2、**市场结构**:针对创业机会的市场结构进行5项分析,包括进入障碍、供货商、顾客、经销商的谈判力量、替代性竞争产品的威胁,以及市场内部竞争的激烈程度。由市场结构分析可以得知新企业未来在 market 中的地位,以及可能遭遇竞争对手反击的程度。

3、**市场规模**:市场规模大小与成长速度,也是影响新企业成败的重要因素。一般而言,市场规模大者,进入障碍相对较低,市场竞争激烈程度也会略为下降。如果要进入的是一个十分成熟的市场,那么纵然市场规模很大,由于已经不再成长,利润空间必然很小,因此这项新企业恐怕就不值得再投入。反之,一个正在成长中的市场,通常也会是一个充满商机的市场,所谓水涨船高,只要进入时机正确,必须会有获利

的空间。

4、**市场渗透力**:对于一个具有巨大市场潜力的创业机会,市场渗透力(market power)评估将会是一项非常重要的影响因素。聪明的创业家知道选择在最佳时机进入市场,也就是市场需求正要大幅成长之际,你已经做好准备,等着接单。

5、**市场占有率**:从创业机会预期可取得的市场占有率目标,可以显示这家新创公司未来的市场竞争力。一般而言,在成为市场的领导者,最少需要拥有20%以上的市场占有率。但如果低于5%的市场占有率,则这个新企业的市场竞争力虽然不高,自然也会影响未来企业上市的价值。尤其处在具有赢家通吃特点的高科技产业,新企业必须拥有成为市场前几名的能力,才比较具有投资价值。

【效益评估准则】

1、**合理的税后净利**:一般而言,具有吸引力的创业机会,至少需要能够创造15%以上税后净利。如果创业预期的税后净利是在5%以下,那么这就不是一个好的投资机会。

2、**达到损益平衡所需的时间**:合理的损益平衡时间应该能在两年以内达到,但如果三年还达不到,恐怕就不

是一个值得投入的创业机会。不过有的创业机会确实需要经过比较长的耕耘时间,通过这些前期投入,创造进入障碍,保证后期的持续获利。在这种情况下,可以将前期投入视为一种投资,才能容忍较长的损益平衡时间。

3、**投资回报率**:考虑到创业可能面临的各项风险,合理的投资回报率应该在25%以上。一般而言,15%以下的投资回报率,是不值得考虑的创业机会。

4、**毛利率**:毛利率高的创业机会,相对风险较低,也比较容易取得损益平衡。反之,毛利率低的创业机会,风险则较高,遇到决策失误或市场产生较大变化的时候,企业很容易就遭受损失。一般而言,理想的毛利率是40%。

5、**退出机制与策略**:所有投资的目的都在于回收,因此退出机制与策略就成为一项评估创业机会的重要指标。企业的价值一般也要由具有客观鉴别能力的交易市场来决定,而这种交易机制的完善程度也会影响新企业退出机制的弹性。由于退出的难度普遍要高于进入,所以一个具有吸引力的创业机会,应该要为所有投资者考虑退出机制,以及退出的策略规划。

(摘自《商界财经网》)

中型汽车美容店 14 个月回本

伴随着沈城私家车的日益增多,预示着私家车的消费时代已经来临。看着街边林立的汽车美容店,为何有的门庭若市,有的门可罗雀?正在摩拳擦掌的创业者,到底开一家什么样的汽车美容店才能赚钱?记者日前走进了位于大东区联合路的汽车美容车行,让店主李乐针对这些问题给读者讲讲他的生意经。

【实地考察】

就是一个小版的“4S店”

李乐的店守着一二级马路,门前停车位方便,店内装修得干净整洁。店面有260多平方米,共划分出4个车位、一个大型展示柜和一个顾客休息

区。在大型展示柜里,摆放着各类知名品牌的装饰品和相关配件。经过培训的服务人员还会为车主讲解正品原厂配件与仿件的相关知识。

在顾客休息区,有免费的自动麻将桌和免费的矿泉水供应,电脑、杂志、报纸一应俱全,加上全天的冷气开放。难怪许多车主坦言,李乐的店就是一个小版的“4S店”,“就算待上一天也不会觉得闹心”。

【经营心得】

价格和服务,两个主抓点

按照业内惯例,汽车美容店会根据投资额分为三个规模:小规模的装饰店,只需投入3万到5万元,店内出售的也仅是些简单的汽车装饰品或脚垫扣、汽车靠枕等小物件;中型美容店则需投入8万到20万元,面积相应要在200平方米以上,能承接无尘贴膜、汽车装甲等专业美容项目;大型汽车美容店则要投入30万元以上,可承接汽车美容、保养、售后维修等复杂项

目。李乐说,投资额的门槛划分,注定了投资回报的不同。但为了把风险降到最低,李乐把价位和服务当成两个重点来抓,“我的服务人员都曾在4S店供职过,对车辆的保养和专业技术都有着相当程度的了解,有了他们,无形中为我的事业上了双保险。”

【马上算账】

投入20多万,14个月回本

李乐的汽车美容店定位在中高端,因此前期的投入在20多万元,其中店铺租金每月为8000元,店面装修、货柜、家具等各类杂项采买,共支出4万元,首批进货投入5万元,人工费6万元。第一年共计投入25.2万元。

目前,店内每月能接待车辆30余次,以每次平均消费3000元左右计算,一个月的营业额能达到9万元。但因为刚开业时,店的知名度不够,前半年里,每月的营业额只有10000元左

右。经过不断地宣传和改进,半年后,汽车美容店的生意慢慢有了起色,直到第14个月,汽车美容店全部收回成本。

【经营点拨】

营造“便宜有好货”印象

一般的有车族,大多习惯去4S店为车辆进行维修美容,原因很简单:“多花点钱能图个放心”。殊不知,这一个“不差钱”,就让养车成本高出了30—40%。李乐说,新车一般都要贴膜,就拿市场上最常见的美国某著名品牌的车膜举例,在4S店全车贴下来要5000元;而在他的店里“3500元足够了”。同样的产品价格相差



1500元,因此,到他店里消费的人也渐渐多了起来。

为了让走进店内的车主安心,李乐还想到了实行“流程透明化”的服务方式。当顾客上门时,接待人员要为顾客进行专业的解答和咨询,推荐客户

使用合适的汽车配件或饰品,并对车辆的大致情况做以初步分析。当顾客决定要在店内维修美容时,还要及时记录汽车目前的状态以及客户对汽车配件的要求,做到整个过程规范化、公开化。(摘自《时代商报》孙颖/文)