

9600 元买个“死域名” 山东部分淘宝卖家被骗



广告打着“马云”的旗号

济南的金先生就是受骗的淘宝卖家之一。金先生告诉记者,今年3月份,有人通过淘宝旺旺给他发送了一条消息,邀请其参加在济举办的淘宝扶持会议。3月23日,这个名为“百城万店网商扶持计划济南站”

一个打着淘宝“百城万店网商扶持计划”的名义召开的营销会议,坑苦了不少淘宝卖家。近日,本报接连接到数个山东淘宝卖家的投诉电话,称自己前段时间被邀请参加了一个名为“百城万店网商扶持计划”的营销会议,在会议现场被忽悠交纳了近万元后才发现是个骗局。而记者调查后发现,截至目前,包括山东在内,全国有数百名淘宝卖家身陷其中,维权艰难。

的会议在济南泉城大酒店召开。长达3个多小时的会议中,对方播放了马云的讲话、讲述了淘宝的发展史,然后就开始游说淘宝卖家们购买一个名为“店掌柜”的网络系统。

“当时他们一再强调说,这个系统可以让我的店铺浏览量提高十几倍甚至几十倍。而且系统价值十几万元,但因为现在有淘宝的‘百城万店网商扶持计划’,只需要9600元。”金先生

回忆说,鉴于这个活动是淘宝办的,而且名额有限,他没仔细考虑就付款了。因为当时身上带的钱不够,他只好跟舅借了一部分,而后者也跟金先生一样签下了与上海商派、杭州淘酷的“店掌柜创业板服务协议”即合同,支付了9600元。

然而3月份签署了合同,后期客服一直推三阻四不给备案,域名也不给弄。到7月份,打电话给杭州淘酷的客服无人接听,负责人的电话也没有人接;再打给上海商派,对方也推得一干二净,说已经跟杭州淘酷解除了代理合同。“我这才意识到自己上当了。上网一查,很多人都有同样遭遇,有的虽然海外网站建好了,却一个登录者都没有,完全就是个‘死站’。”金先生说。

与金先生有着同样遭遇的淘宝卖家不在少数。记者了解到,仅在济南地区,上海商派、杭州淘酷就举办了至少两次同样的营销会议,每次有数十位淘宝卖家参与,而按照金先生的说法,在3月23日的会议上,有十几个与他一样的淘宝卖家签约买单。“据我所知,全国像我这样被骗的淘宝卖

家有数百个。”

异地诉讼维权难

这个打着淘宝“百城万店网商扶持计划”名义的营销,究竟是否与淘宝或者阿里巴巴有关系?对此,阿里巴巴集团相关负责人明确否认:“很早就有大淘宝计划的说法,但上海商派不是阿里巴巴的,这个活动不是阿里巴巴举办的。”

在通过电话、找代理商、找供应商等方式均不奏效的情况下,今年7月初,金先生无奈与另外十几位山东卖家集体来到上海商派总部讨说法。“可是上海商派的人说,钱是杭州淘酷收的,找他们也没用。”金先生说。

记者了解到,为了拿回退款,已有不少淘宝卖家联合起来,将上海商派告上法庭。不过,由于受骗的淘宝卖家遍布全国各地,其维权诉求面临异地诉讼的难题,即使赢了,恐怕也要付出相当大的经济代价。

“与淘宝卖家平均数万元的合同金额相比,维权结果很可能会得不偿失。”法律界人士认为。

(摘自《齐鲁晚报》仲爱梅/文)



北京同仁堂

小广告 造就同仁堂

生意场上,求名是为了利,自我形象竖立起来了,良好的形象就是一个商人的无形资本。

清康熙八年,浙江宁波人乐尊育在北京创办了同仁堂,同仁堂药店之所以久享盛誉,与它的别具一格的小广告是分不开的。

那时候,北京大栅栏并不繁华,大街上只有稀稀拉拉的几家店铺,同仁堂就坐落在这条胡同里。在同仁堂开张营业以前,前门大街已有几家药店,人们都到这几家药店去抓药,很少有人知道同仁堂。

忽然有一天,在大栅栏胡同东口,出现了一座金光闪闪的铜牌楼,上书五个斗大的字——同仁堂药店。人们因此知道大栅栏胡同里也有一家药店,到这里抓药,不但不用等,而且药材地道,货真价实。很快药店的生意就兴旺起来了,原来这是老东家乐尊育的高招。转眼两个月过去了。

一天,掌柜的喜盈盈地对乐尊育说:“老东家,这两个月的买卖比过去一年还强呀,您树起的铜牌楼,就像树起了一座金山啊!”乐老先生说:“咱们不能知足得太早啦!应该继续想办法。”

每逢有庙会的日子,同仁堂就在隆福寺、护国寺、蟠桃园、白塔寺等地摆上茶桌,夏天准备有绿豆汤,向游客免费供应茶汤。很快在整个北京城,无论贫富贵贱,男女老幼,都知道大栅栏有座药铺叫同仁堂。来这里抓药的人越来越多,而前门大街的那几家药铺倒落个冷冷清清。

每逢朝廷会试,各地举子络绎不绝地来到京城,他们聚集在前门一带的旅馆里,一边休息,一边跃跃欲试等待考期的到来。这时,同仁堂便在各主要路口设置带有“乐”字的大红灯笼,做路灯照明用。各地举子只要走到十字路口,自然便会看到“同仁堂”三个大字。同仁堂还给来自各地的每位举子送上一盏带有“乐”字的小灯笼,供夜晚走路照明用。同时,同仁堂还给每位举子免费送上一剂平安药,预防水土不服,以免因病耽误了考试。这样,人们一见提有“乐”字小灯笼的人,便知道应试的举子。有时也想到了同仁堂。各地的举子离家时,都纷纷到同仁堂致谢。还有人买上几剂药带回来。

就这样,同仁堂自立形象,因施小恩小惠,名气大振,财源滚滚。
 (摘自《慧聪网》)

小店生意如何做？

关于传统小吃,你在创业初有哪些疑问?开店时,你有无法解决的问题吗?

我为什么要做小吃？

市民曹先生向记者讲述了自己想开小吃店的原因。“我在郑州有一家门店,不担心房租问题,感觉小吃店比较好经营,所以想开个小吃店。我觉得,人的生活离不开吃饭、穿衣,开小吃店相对简便。我现在唯一缺的就是创业经验,想多向讲师请教。”曹先生说。

对于为什么想开小吃店,网友“青青草”给出了不同的答案。“我

以前做印刷行业,现在不想做了,想要转行做小吃。”网友“青青草”告诉记者,自己有创业经验,但是经营状况不太好,想做餐饮行业。

“我从小就喜欢吃,也喜欢做饭,而且做饭手艺还不错,同学和朋友都夸我做的东西好吃。我品尝过很多小吃店的东西,热干面、麻辣烫等,想开这类小吃店。”虽然没有开小吃店的经验,但她对这行充满期待。

小吃店应该怎样开？

“小吃店没有核心竞争力就无法做强做大。”网友“9988”说。何为

核心竞争力?网友“9988”说:“首先,小吃店必须要便民。其次,要有特色,这其实就是自己的核心竞争力,包括小吃品种、服务态度、增值服务等等。”

对于创业,宋伟斌算是“大姑娘坐轿”头一回,“我想做酸辣粉、卤味之类的小吃,别看是小本生意,利润也不小。如果我开店,首先,要做到小吃的口味正宗。其次,店里的环境、卫生工作要做好。最后,小吃店的选址也很重要。”他有着自己的规划。

“别以为传统小吃店容易开就不赚钱了,如果不赚钱那大家为什么



都想做这个?我以后的店至少要比现在扩大5倍,店面的装潢也要提高档次。”孙先生目前拥有一个15平方米左右的小吃店,对于以后,他充满憧憬,“我的终极目标就是开连锁店,要做到让全郑州、全河南人都知道。”

(摘自《河南商报》纪宇 郑雪/文)

做生意初起步生存须掌握四诀窍

一、细心挖掘市场空缺点

做小生意如果随波逐流,或许永无出头之日。随着社会的发展进步,人们的需求也越来越细分化,由于市场巨大,往往存在着一些大企业无暇顾及的缝隙,这些缝隙市场说不定就是小本经营者的天地。

二、勿过度于看重利润

有句话叫做三分利吃饱饭,七分利饿死人。销售利润虽然低,但是往往能在价格上赢得优势,俗话说薄利多销,在数量上占优势往往能弥补价格低廉的损失。

三、市场未稳,脚步不停

有实力的企业更要注重于

“守”,因为他们已经在市场上站稳了脚跟,即使赚不到更多的钱,也不至于饿死,但是做小生意却要注重“走”。小本生意刚开始不如大企业有稳定的市场支撑,一旦停下前进的脚步,就会被淘汰。

四、要灵活对策

市场的环境好比天气,环境的

瞬息万变,谁的反应速度快,谁就能拿到经营的主动权。小本生意和大生意相比而言的优势是船小易掉头,只要经营者保持冷静的头脑,及时调整战略,快速应对不同的市场变化,抓住商机,往往能小本大利。
 (摘自《总裁网》徐培荣/文)

创业难,赚钱更难! 8 个创业项目为何难赚钱

个人形象管理培训叫好不叫座

●案例:个人形象管理培训主要包括基础理论的指导(个人形象装扮基础法则)、实际操练、创业指导三部分。2008年初,以加盟招商的形式进入市场后,受到了各界关注,一年的时间迅速火遍全国。

主要品牌机构的加盟门槛都比较低,在无需科研投入、推广费用的低门槛加盟条件下,部分品牌的加盟费都在5万元左右。2009年,北京涌现出个人形象培训机构达100余家,但据业内人士透露,70%以上的店已经不靠培训盈利,大多以其他副业维持运营。

●点评:据权威部门调查显示,有76%的消费者表示对个人形象管理培训感兴趣,其中有82%是正在找工作的高校毕业生或者待业人员。但是,在这其中愿意花上少则几百元多则上千元的人只有11.8%。他们普遍认为,所谓的提升个人形象根本无需接受专业培训。

据中国教育培训协会介绍,由于加盟个人形象管理培训的投资门槛偏低,同时又对加盟商没有资质限制,因此颇受小投资者的青睐。像北京、上海、广州等一线城市,出现了该行业的大规模复制,竞争惨烈。而真正能在市场站住脚的,只有最初进入该行业为数不多的几家大公司。

有机蔬菜店持续盈利难

●案例:南京新街口一家有机蔬菜店的霍老板称,自己的店有时候一

个月下来,赚的钱还不足以支付房租。随着消费观念的转变,人们对天然、健康的有机食品需求增多,有机蔬菜店火了一段时间。但2009年的调查发现,大多有机蔬菜店不到半年,生意就会冷清下来。

●点评:据广州食品协会专家分析,由于有机蔬菜一般成本较高,因此价格比普通蔬菜贵三到五倍,这使一些消费者在尝过新鲜之后便失去了兴趣,很难培养较忠诚的客户群。除此之外,经营有机食品最大的风险在于保质期通常较短,进货成本和平衡销量上一旦控制不好,就很容易造成亏损。

数码影印馆难做长

●案例:一张彩色图像,2~3分钟就能印制到瓷盘、瓷杯、衣服、小饰品、钥匙等多种材质上,为消费者打造真彩金属像、个性饰品像、布艺印像、个性印像杯等。这样的数码影印店在2009年可谓火爆一时。但是2009年末,各地数码影印馆的生意就已经大不如前,不少店面已经濒临倒闭。

●点评:据西安青年创业中心的于主任称,相对而言,像数码影印馆这类生意服务比较单一,往往是刚进入市场的半年左右时间异常火爆,年轻人对其都非常感兴趣。但时间一长,试过的也就不愿意再试,再加上竞争激烈,想盈利就很难了。对于此类生意,投资者应增加其盈利点,并时刻关注市场变化,随时了解最新趋势,做好阶段性更换项目的准备。

×元服装店竞争过于激烈

●案例:19元裤装店、10元服装店……这些低价服装专卖店的加盟广告,近年来在各大卫视台“滚动播出”。在如此强大的“忽悠”攻势下,2009年加盟这类服装店的投资者确实不少,挣钱的也有一定数量。

但是随着其遍布各地区的大街小巷,人们的热情度却大减。以广州当地为例,80%的店已经倒闭。广州市北京路的王老板,从2008年末开始的一年多时间里,更换了4个品牌的该类服装店,但是没有一家能撑到3个月以上的。

●点评:据广州服装协会负责人称,其实这些机构批发给投资者的商品价格多数都在30元以上,质量也不尽如人意。时间一长,价格的优势也就对消费者没什么吸引力。

名品化妆品折扣店市场鱼龙混杂

●案例:名品化妆品折扣店是投资者通过向盟主进货的形式销售各种名牌化妆品。根据化妆品品类不同,通常以正品市场价1~7折的优惠价格出售。目前国内同类加盟机构不少于300家。2009年,有60%的化妆品零售店开业不到一年就倒闭。天津一家化妆品折扣店的张女士,由于没有良好的进货渠道,折扣店开了半年就赔了20多万元。

点评:据广州美容美发行业协会负责人称,超低价的化妆品大多是未通过海关的水货,甚至是小作坊出品的假货,厂家发的大都是些杂牌化妆

品,各类名牌化妆品是没有太多折扣的,根本就没有什么利润可言。

情侣创意生活馆有些过火了

●案例:情侣创意生活馆中小到情侣配饰,大到情侣居家生活用品,所有的东西都是巧妙且富有创意地结合在一起,使其成双成对,而售价却是成倍地增长。

2009年不少小投资者看到其门槛低和利润大的优点,争相加盟,尤其以二三线地区为甚。但是很多加盟店在开业初期就出现亏损状况,大多数加盟店生意惨淡。

●点评:据陕西省人才服务中心负责人称,该生意虽然有一定的创意性,开业初期往往能受到不少情侣们的欢迎。但是相比其高出普通饰品几倍的价格,却不足以令消费者接受。因此,生意即便开始火爆也不会时间过长。加上该类小店通常都要开在商业繁华区,月租就会很高,所以经营者有时候甚至入不敷出。

青少年白发治疗中心缺乏竞争力

●案例:青少年白发治疗中心,主要是由于目前“少白头”越来越多而出现的。因为主要靠药物治疗,所以该项目多以家庭作坊形式出现。投资者不需要购买仪器,也不需要太大的场地,只要引进一些药物就可以操作。2009年在各地开店情况十分火爆,尤以二三线城市为主。

以郑州为例,仅三个月时间就涌现出近百家,但是大部分治疗中心的

铺王的 商铺投资心得

【闹市区并不一定好】

资深店主说:“我选择专业市场,一定不会选择在闹市区,因为那里的交通实在太繁忙了。”所以,开专业市场最好还是在闹市区附近的小马路上,也就是说地段既不能太热闹也不能太偏僻。

【产品特色很重要】

如果你想在在一个专业市场中投资商铺自己经营,产品是否有特色也是成功的关键之一。专业市场往往经营的是同类产品,相互之间的竞争非常激烈。所以,如果你所经营的产品与周边其他商铺相比没有特别的地方,生存下去就比较困难了。

【政策因素不可忽略】

与住宅商铺相比,政策因素对专业市场的影响也是很大的,这里指的政策主要是当地政府对专业市场发展的意见。专业市场开在哪里,肯定会对周边的环境及交通等产生一定的影响,由于此类原因最后被关闭的市场不在少数。所以,多了解一些当地政府的政策,也是你在投资前应该要做的一项“功课”。

【要考虑市场的知名度】

专业市场不同于住宅商铺等,它所服务对象的范围可以说还是比较宽广,在这种情况下它的知名度也成了商铺投资者所必须考虑的因素。知名度就是一个品牌,对于吸引客源具有着很重要的作用,如果做到了良性循环,就可以维持专业市场的兴旺。

【新市场开张需三思】

对于新开的专业市场,资深店主的建议是:“市场刚开张时投资者不宜急于进入,还是等等,看一看再说。”如果等这个市场运行了一段时间,了解了具体的情况后再投资,这样做的话风险就较小。虽然有可能因市场爆满而找不到商铺,但这也要比莫名其妙的亏损好得多。

【专业市场风险大】

很多投资者往往只会从这个商铺本身去研究其投资回报,但他们所要面临的最大风险却是市场本身的关门倒闭,这时,不论你是租的还是购买的,市场一旦关门,这个商铺对你来说就一点意义也没有了。
 (摘自《彭城晚报》)

生意却不尽如意,很多药物和产品出售不出去,只能砸在投资者手里。

●点评:据北京医药行业协会称,青少年白发主要是与头发生物元素、饮食习惯、精神压力等方面有关,没有药物可以达到根治效果,而这些青少年白发治疗中心所谓的重要偏方都只能是辅助治疗,不可能达到根治效果。

目前北京、上海、河北等多个省市的正规医院,均已开展了治疗青少年白发的业务。这些小作坊式的治疗中心显然是无法与大医院相竞争的,因此想要从中获利很难。

咖啡书屋低门槛加盟,高难度经营

●案例:咖啡书屋是集书店、出租店、图书馆、音像店、报刊吧、酒吧和饮料吧等等于一身的综合性休闲场所。2008年,休闲书吧在国内逐渐兴起,2009年相关招商广告急剧增多,目前国内同类加盟机构不少于200家。由于加盟门槛低,很多小本创业的投资者争相加盟,但是成功率却不高,40%的店开业不到三个月就关闭。

●点评:据郑州就业指导中心讲师介绍,咖啡书屋选址一般都在学校附近。但是目前各大高校都有自己的图书馆,这就为经营造成相当大的难度。如果开在中小学附近,那么要考虑一个问题,就是书出租出去一定会还不回来的情况。
 (摘自《商界》彭军/文)