

网店小老板生意淡 改行专骗其他卖家的“苹果”

“淘宝网提醒,您有一笔交易已完成,订单编号 1008526450xxxxx,买家已付款,请您尽快发货。”收到这样的手机短信提示,不少淘宝卖家就会给买家发货。白下检方近期批捕的一名诈骗嫌疑人就是利用卖家的这一疏忽,伪造已付款信息,骗取淘宝卖家6台iPhone4s和4台iPad。为了顺利得手,他还用上了种种手段:注册淘宝“马甲”(网络用户注册的新名字),用变声软件改变自己的声音,打“飞的”从厦门到南京来取货。

网店生意不好,转行诈骗

28岁的李通(化名)是福建人,在淘宝开了一家网店,主要经营从泰国购进的燕窝和鳄鱼皮钱包。虽然生意一直不太好,但李通逐渐熟悉了淘宝交易的规则。

今年3月,李通听说有一种办法可以在淘宝骗到手机。开网店赚不到钱,还不如去骗来钱快。于是,他开始潜心研究骗术。他下了一个聊天软件,给自己的手机试发了一条短息,发现真能收到,而且显示的号码是国外任意号码。

随后,他在淘宝上搜卖苹果产品的卖家。如果对方有货,他就拍下,然后用软件给卖家发信息,称自己已经付过款,要求发货。当然,不少卖家虽然收到了短信,但还是会查看支付宝后才付款。有的发现李通根本就没付款,便拒绝发货。对此,他只得重新寻找其他卖家下手。

就这样,他也不管自己网店的生意了,每天就在淘宝网上寻找作案目标,有时一天要找出上百家,但一连十多天他都没有得手。



两次骗到 10 台苹果产品

3月底,李通找到一家上海的网店,跟卖家聊了聊,便拍下两台iPhone4s。随后,他做了一个假的“买家已付款”的网页截图发给对方,并用任意显号软件发了信息,请卖家发货。他留的是一个杭州的地址,收件人是临时想的一个名字。

卖家见他这么爽快,就只是看了一下手机信息,便发了快递。第二天,手机快递到杭州,快递公司打电话给李通,他谎称自己在厦门出差,让快递公司转寄到厦门。

这次得手后,他重新注册了一个阿里旺旺(淘宝卖家和网民聊天的软件,和QQ类似)的账号,继续与上海这家网店联系。这一次,他自称是一家公司的采购,公司要买苹果产品奖励给员工。用同样的方法,他买了4部iPhone4s手机和4部iPad,为防

止卖家怀疑,他留的是南京太平南路的收货地址和另一个临时手机号码。在卖家发货前,他跟对方通过几次电话。他觉得女性容易让人信任,便下载了一个变声软件,把自己的声音变成了女声。

当晚,李通查到卖家已发货,第二天中午,他便坐飞机来到南京。为了避免自己暴露,他又找了一家跑腿公司代收快递,自己直接从机场打车与跑腿公司的人见面拿货,之后又直接打车去机场,坐当天的飞机回到厦门。

尽管李通费尽心机,但他很快还是被白下警方抓获。他两次骗来的10部苹果产品,已被他以38400元的价格销赃。目前,李通因涉嫌诈骗罪被白下区人民检察院批捕。

(摘自《龙虎网》缪凌燕 陶维洲 /文)

创业融资要知道的几种方案和渠道

对于创业者来说,能否快速、高效地筹集资金,是创业企业站稳脚跟的关键,更是实现二次创业的动力。创业网专家为创业者创业融资分析了几种可行方案。

风险投资:创业者的“维生素C”
在英语中,风险投资的简称是VC,与维生素C的简称Vc如出一辙,而从作用上来看,两者也有相同之处,都能提供必需的“营养”。广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资;狭义的风险投资是指以高新技术为基础,生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义,风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中的一种权益资本。

天使投资:创业者的“婴儿奶粉”
天使投资是自由投资者或非正式风险投资机构,对处于构思状态的原创项目或小型初创企业进行的一次性的前期投资。天使投资虽是风险投资的一种,但两者有着较大差别:天使投资是一种非组织化的创业投资形式,其资金来源大多是民间资本,而非专业的风险投资商;天使投资的门槛较低,有时即便是一个创业构思,只要有发展潜力,就能获得资金,而风险投资一般对这些尚未诞生或嗷嗷待哺的“婴儿”兴趣不大。

在风险投资领域,“天使”这个词指的是企业家的第一批投资人,这些投资人在公司产品 and 业务成型之前就把资金投入进来。天使投资人通常是创业企业家的朋友、亲戚或商业伙伴,由于他们对该企业家的能力和创意深信不疑,因而愿意在业务远未开展之前就向该企业家投入大笔资金,一笔典型的天使投资往往只是区区几十万美元,是风险资本家随后可能投入资金的零头。

对刚刚起步的创业者来说,既吃不了银行贷款的“大米饭”,又沾不了风险投资“维生素”的光,在这种情况下,只能靠天使投资的“婴儿奶粉”来吸收营养并茁壮成长。

创新基金:创业者的“营养餐”
近年来,我国的科技型中小企业的发展势头迅猛,已经成为国家经济发展新的增长点。政府也越来越关注科技型中小企业的发展。同样,这些处于创业初期的企业在融资方面所面临的迫切要求和融资困难的矛盾,也成为政府致力解决的重要问题。

有鉴于此,结合我国科技型中小企业发展的特点和资本市场的现状,科技部、财政部联合建立并启动了政府支持为主的科技型中小企业技术创新基金,以帮助中小企业解决融资困境。创新基金已经越来越多地成为科技型中小企业融资可口的“营养餐”。

一方面中小企业融资难,大量企业嗷嗷待哺;一方面银行资金缺乏出路,四处出击,却不愿意贷给中小企业。究其原因主要在于,银行认为中小企业发放贷款,风险难以防范。然而,随着国家政策和有关部门的大力扶植以及担保贷款数量的激增,中小企业担保贷款必将成为中小企业另一条有效的融资之路,为创业者“安神补脑”。

政府基金:创业者的“免费皇粮”
近年来,政府充分意识到中小企业在国民经济中的重要地位,尤其是各省市地方政府,为了增强自己的竞争力,不断采取各种方式扶持科技含量高的产业或者优势产业。为此,各级政府相继设立了一些政府基金予以支持。这对于拥有一技之长又有志于创业的诸多科技人员,特别是归国留学人员是一个很好的吃“免费皇粮”的机会。

典当融资:创业者的“速泡面”
“急事告贷,典当最快”,典当的主要作用就是救急。与作为主流融资渠道的银行贷款相比,典当融资虽起着拾遗补缺、调余济需的作用,但由于能在短时间内为融资者争取到更多的资金,因而被形象地比喻为“速泡面”。

创业前应该知道的五件事

- 1、在创业之前,请诚实地判断一下自己是否具有商业天分,是否能领导一群人。
创业者不再是员工,成功的创业者首先是一个严格的自律者。之所以大多数创业失败就是因为创业者认为自己还是员工,不能胜任领导者、创业者的身份,他们脑子里想的还是传统的工作观念,做被安排做的事。
有笑话说,如果给员工一天当领导的机会,他肯定会给自己放个假,这样的员工绝对没有资格去创业。
- 2、花钱要仔细,珍惜每一分钱。
即使有风投公司支持,也要仔细花钱,把这些钱看作是自己挣来的。交了房租水电,扣了油米泡面,再加上给员工的工资,都要“斤斤计较”。很多创业企业在产品还没有研发出来之前就倒闭了,有的更是欠下一屁股债。
- 3、要记住“男伴如基,女伴如妻”。
你的创业合作伙伴应该就像你的配偶一样,配合紧密,亲密无间。挑合作伙伴应该像挑老婆一样仔细、谨慎,否则日后可能会带来灾难性的后果。
- 4、尽最大努力去做市场测试。
在创业策划阶段,每个人都有自己的市场观点。但不是所有人的观点都是正确的,只有那些经过仔细市场调查,真正深入了解消费者需求的观点才能经过市场的考验,成就一番事业。
- 5、不要相信自己雇的PR,多听听别人的话。
自信能成就一番伟业,傲慢和自欺则是创业的毒药。要时刻提醒自己要做任务,记住自己的能力。

四种思路帮你开个“生钱店”

青年创业指导教师邓楷说:“创业是一种生活方式,在某种意义上,生活方式也在一定程度改变着创业的思路 and 方向,通过多年帮助青年创业的经历,我总结了四种思路能够让投资者开出又赚钱、又有个性的小店。”

思路一:不卖商品卖过程
现代社会随着消费的不断升级,虽然吃饭、穿衣、通讯的基本诉求从没改变,但彰显个性已是更新更高的消费主流和要求,而商机也正是附着在提供“个性选择”上。
邓楷说:“个性店的概念最早起源于美国,后流行于东南亚,意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的店铺。目前在现有国内市场上,个性化概念可分为两种,一种是商品个性化,主要是抓住时下消费者求变求新、标榜另类和时尚的特性,提供独一无二个性化商品,如《时代商报》曾经报道的礼服定制、手绘皮具等;另一种是店铺个性化,从文化理念入手以博得消费者的认同感。”

对于个性店的具体创意,邓楷说:“我认为DIY类店铺是近年来走势较为可喜的一种特有形式,从陶吧、银饰吧到纸艺吧、花艺吧等等,DIY开始渗入到生活的方方面面。和一般店铺不同的是,这些小型手工作坊其卖点不是产品本身,而是制作产品的过程,这正是吸引人的地方,也是利润的主要来源,从而也为经营留下了很多可以创意开发的余地。”但是邓楷提醒,走个性化路线,需要创业者有独特的思路 and 品位,对创业项目前景有充分的前瞻和预期,在选料、进货、销售的过程中,更要注意保持原创的独特性。

思路二:绿色商机发“健康”财
健康是1,其他都是0。这个理念已经被几乎所有的现代人所接受。随着国人健康意识的不断提高,健康领域蕴藏着巨大的商机。那么如何发“健康”财呢?
邓楷说:“健康是一个宽泛的概念,而且从现有市场开发状况而言,尚处于起步阶段,这对于创业者而

言,可以开辟和挖掘的机会并不难找。但是,若要以健康为创业卖点,门槛却不低。创业者首先自己要有健康生活的理念,了解健康消费市场的最新动态,并掌握一定的专业知识,例如,开食疗餐馆要略懂中医和营养学,而且必须对员工进行适当的培训,才能提供专业服务。

思路三:赚“女人和孩子的钱”
有关调查显示,70%的社会购买力来自女性,大到商场小到街边店,消费的主力都是女性,而创业老板多为男性。
邓楷说:“女人身上的商机无非与美丽有关,但与其他商机相比,大多数产业项目在经营业绩上呈此消彼长的态势,美丽产业的差异在于,在新的商机出现时,对于原有结构的冲击并不明显。而儿童文化教育业也是一个创业天地。统计资料显示,全国2岁至12岁的小朋友共有3350万人,其中有超过二成的小朋友上才艺班,以每人每月平均花费1500元估算,每年市场规模就达120多亿元,而2岁至6岁就读幼

儿园的小朋友约有1420万人,以每月平均花费700元,每年市场规模就达900多亿元。”

思路四:选择高精门槛的加盟项目
连锁加盟被很多创业者看好,但是,一些人会主要选择一些低门槛的项目。对此邓楷说:“一定要选择高精门槛的加盟项目,高门槛很大程度上相对应的就是高知名度,800万元叫价的肯德基,250万元起板的麦当劳,虽然投入不菲,但一旦加盟成功就有一个全球网络帮你做着宣传,即使开张第一天也绝对不会担心没有人光顾。”

对于一些低门槛的加盟连锁,邓楷说:“如今网上有很多加盟项目,都是低成本,我个人建议投资者最好不要相信这些,选择加盟一定要选择品牌。品牌是连锁加盟的生命线,也是投资者付出加盟费后最大的回报。加盟费可以视作品牌价值的体现,看得更远则是其背后的完善的管理和技术的成本。”

(摘自《时代商报》杨博 /文)

给网店好评能赚钱?



只要在网上一刷卡购物,给网店和产品留下好评,不但可以退还购物款,而且可以得到交易额5%的提成。世上竟有如此好的职业?分宜男子袁某掉进“虚拟交易”陷阱,损失了3000元。

9月24日,袁某浏览某购物网站时,看到一则招聘兼职“虚拟交易”人员的信息。该信息称,只要帮指定的网店店主“刷信誉”,就可以得到全额退款以及每笔交易额5%的提成。而“刷信誉”非常简单,就是

先在指定的网店里购物(虚拟交易),并给店主好评。购物完成后,商家就会将“购物款,另加报酬”返还到兼职人员的账户,买的次数越多,赚的就越多。

看到这则招聘信息后,袁某心中窃喜,以为找到了“快捷致富”之路,坐在家就可赚不少钱。次日,他准备好银行卡和网上账号后,就开始这份兼职工作。他接到对方第一个任务是代刷虚拟卡,为了能够多赚点提成,袁某将自己上班以来赚的工资全部购买了游戏虚拟卡,

毫不犹豫地接连刷了三次,价值3000元充值到指定账号,并给网店留下了好评。

26日,袁某坐等了一天,仍没有收到对方退回的购物款及其承诺的报酬,反被要求其继续代刷卡,否则前面三次的钱将无法返还。袁某反复索要退款,对方却消失了。袁某这才意识到被骗了,赶紧到分宜县城西派出所报警求助,目前警方已介入侦查。

(摘自《扬子晚报》黄小军 何琪 /文)

2元加盟店九大骗术揭秘

据了解,2元店加盟商家骗子奇多,一般来说他们都有些什么招数呢?如果加盟商要欺骗创业者,他们往往会采用以下几种手段——

- 一、夸大利润与赚钱速度
加盟商最喜欢抓住创业者图省事、短期要求赚大钱的心理,在广告上面大肆宣传。随便翻开一本商业杂志,或者部分知名加盟网站,便会看到铺天盖地的加盟广告,语言极具吸引力:“投一万,一年收回100万”、“轻松挣大钱”、“神奇一天挣2万”、“打工赚钱少,上班厌倦了,自己的小店不赚钱了,怎么办?加盟****国际连锁机构吧!不需任何经验、几万块做老板,从投资开始到经营到获利一切都由总部负责,您就等年底在家数钱吧!”……
诱惑的语言,诱人的利润,动人的承诺,一切看上去像是上天安排给自己的赚钱机会,于是在大脑发热的驱使下,众多创业者会不由自主地掉进加盟或所谓连锁的圈套。
- 二、夸大公司名头

在网络、报纸、杂志等媒体上我们常常会看到这样的广告:某某国际连锁机构,来自日本、韩国、法国、美国、香港、台湾等国家或地区的著名国际品牌,或者是境外某公司国内分公司等等加盟的招牌,此类的加盟连锁公司您一定要小心了,越是打着国际品牌或者国外背景的公司越有可能是骗子。现在想到我国台湾地区、香港地区、韩国、日本、法国等地区或国家去注册一个公司很简单,不要轻信这些所谓的国际连锁机构。

三、有豪华的办公地点
在很多大城市的高档写字楼里租用办公楼,装修豪华,人来人往,各类资料齐全,员工显得很忙碌,等等,非常容易给创业者造成“很有实力”的感觉。同时,很多创业者认为有正式办公地点的公司“跑上了和尚跑不了庙”,可是一旦中招就会发现对方只是短时间在那里钓鱼,几天后,人去楼空,或者把公司名字改成另外一个,对来者说“前面的公司已经搬走了”,你又能如何?

到了加盟公司,该公司的人都会领您到样板店去参观。这些样板店装修高档、产品丰富、生意火爆,殊不知都是这些骗子提前安排好的或者是有部分加盟商为了利益跟总部勾结起来骗投资人的。

- 五、工厂基本上不存在
绝大部分带有诈骗性质的加盟连锁企业都说有自己的工厂,工厂的规模是“多么多么大、设备多么多么先进”等等。但如果投资者提出要到工厂去参观,他们就会提出很多借口,不让投资者去参观工厂。其实“工厂”也不过是骗子们打出来的幌子。
- 六、产品大部分是贴牌加工
当硬件把投资者忽悠得差不多了,骗子们就会开始宣传自己的产品了。他们会说自己的产品“多么多么好,款式是国内独一无二的,或者是国外引进的独款”等等。其实真相是:几乎所有的加盟连锁企业的产品都是在广州、浙江、江苏等地做的贴牌产品!
- 七、后续服务为零
当你在前期咨询的时候,招商部



- 门的人会说:我们提供全套的支持,包括员工培训、宣传策划、销售策划、销售培训、产品知识培训等一系列的培训。其实这一切的培训都只是一纸空文,骗子们从网上或者其他加盟连锁公司弄来所谓的培训资料,简单地修改一下,只用1—2天的时间简单地、照本宣科地将培训资料读一遍罢了,等到你真正开业了,你出了天大的问题他也不会管你,反正你的加盟金和首期货款已经交了。
- 八、合同等同一纸空文
加盟连锁企业的合同就是一个

没有任何缝隙的网,只要你签了,就等于掉到了陷阱里面。基本上所有的加盟商到最后都会倒闭,只不过是时间长短的问题。到那个时候你拿出合同会发现,里面没有一条能帮上你的忙,而你想去告他也找不到依据。

九、广告宣传假大空
你在咨询的时候,总部会告诉你:我们会在电视、杂志、网络、报纸等媒体上投入巨额的宣传费用。等到你真正做了加盟,就再也找不到总部的广告了。

(摘自《慧聪网》)

(摘自《创业网》)