

养猪项目骗倒百名老人 600 多万投资血本无归

“16 个月能回本、回报达 50%”，佛山上百名老人深信养猪能赚大钱，砸下 600 多万元“棺材本”，结果血本无归。

养猪就能赚大钱？三年前，佛山 20 多名老人，因为轻信了这样的谎言，被“猪老板”陈某亨骗走了近 200 万元，轰动一时。三年后，陈某亨昔日下属彭某德学着陈的手法，开公司非法集资当上了老总，208 名老人先后“投资”776 万多元，其中 684 多万元打了水漂。

又请旅游又作秀 许诺利大回本快

2010 年 4 月 10 日，六旬的老吕将 16 万元现金交给了宏纳公司的业务员，然后在《委托养殖生猪协议书》上签了字。

从没跟养殖沾过边的老吕，和很多被骗老人一样，有投资的想法却又对经济信息不了解。宏纳公司的“老总”彭某德正是看中他们这一点，向他们展开强烈攻势。

彭某德告诉老吕，投资养猪业“前景好、利润大、回报高”，16 个月就能回本，以后就能净赚。这的确给了老吕不少诱惑。

为博老人信任，彭某德还精心设计了很多人环节。他多次组织老吕以及多名老年客户开会、旅游，还带着他们到了宏纳公司“投资”的位于怀集

的某农场参观。这个农场是宏纳公司财务总监张某梅的丈夫开的。在参观之前，彭某德让张某梅的丈夫请好钩机及拉泥车，摆出猪舍扩建的架势，并将养猪行业的高回报吹得天花乱坠。

老人们到了养殖场后，看到里面养着数百头猪和风风火火的扩建场景，对彭某德的说法更加深信不疑。后来，彭某德又不断承诺增加投资分成回报，许诺回报高达 50%，老人们终于把持不住，不断往“项目”里投钱。

据检察机关查明，打着生猪养殖的旗号，宏纳公司先后收取 143 名老人的“投资”款共计人民币 635.8671 万元，可是，宏纳公司的业务里，却从来没有过生猪养殖。

养猪吸金刚结束 炮制定期医疗补

与宏纳签完委托养猪协议，老吕很快又被另外一个项目所吸引，再次投入了 6 万元。

去年 2 月，彭某德以未登记注册的佛山市润丰制药有限公司（以下简称润丰公司）的名义，编造所谓的“润丰制药集团”在佛山地区投放 1.5 亿元疗程补贴、疗效特补的谎言，通过高价销售保健口服液，承诺定期发放补贴的方式，吸收客户资金。他还宣布宏纳公司与润丰公司合作，鼓励宏纳公司的客户购买润丰公司的产品。



“花钱买保健品，拿了实物还能获得回报款，这样的好事，千万不要错过。”被冠以“讲师”称号的吕某昌（另案处理），不断向老人们灌输着自己的“理念”。此后，多名老年人客户与润丰公司签订了合同，约定客户以人民币 1980 元的价格购买一个疗程的产品，每半个月即可获得人民币 150 元的补贴，“购买越多，补贴越高”。截至当年 4 月，彭某德通过润丰公司吸引了老吕等 128 人的资金共计人民币 140.1543 万元。

两次骗局下来，受害的老人一共达到 208 人，宏纳公司非法集资人民币 776 多万元。经侦查查明，非法集

资的 776 万多元中，扣除给老人的返还款 91 万多元后，彭某德实际骗取集资款达人民币 684 万余元。

老板师出“名门” “赚钱”全都亏空

今年 34 岁的彭某德是肇庆怀集人，他以前所在的公司，均是“有名”的公司，其中包括南海天×林业公司以及荣亨农业技术有限公司。天×公司后来因非法集资出了事，而荣亨公司则以合作养殖名义高息吸收多名老年人的投资款，其负责人陈某亨于 2010 年夏天被佛山的法院判处有期徒刑 13 年。

创业者 三大类型分析

创业者会因为许多的动机而走上创业的道路，个人背景、生活经历等方面的差异让他们选择不同的创业类型。通过调查发现，创业的人千千万万，但是不同的人创业也存在诸多的不同，你知道自己属于哪一类型的创业者吗？让我们来看一下自己的创业类型。

第一类型：主动创业

这类人就是喜欢创业，而且也具备自主创业的能力，他们有着强大的创业激情和冲动，甚至把创业作为一种生活方式，结果如何反而不是很重要，属于主动式创业。

他们清楚地意识到自己的长处，也知道自己的人生目标是什么，因此他们毫不犹豫地去做。这些人都是创业者中的极品，成功的可能性最大，很多人可以把事业做得很大。当然，这种人可能不会很多，那么退而求其次；有些人可以没有多少文化、多少经验，可以暂时不知道自己的目标和自己的长处，可以没有创业的初始资源，但是他们有激情、有勇气、有胆魄，敢实践、能吃苦，再加一点创业的理性，他们同样能取得很大的成功。

第二类型：被动创业

第二类型的人则是不喜欢创业，尽管他们也走上了创业的道路，但还是因为一些情况的影响而被迫去这么做的，或者是因为太缺钱，想解决自己的经济问题，或者是因为下岗了不知道做什么，或者是因为找不到工作，对工作总是不满意，好高骛远等。

第三类型：最可怜的创业者

以下这些类型的创业者是最可怜的，他们对自己的明天并没有很好的规划和把握，只是不知道自己该怎么发泄自己的欲望和理想，没有创业的激情，也没有那种能力，最主要的是没有资金，没有支持，没有好的项目，在一无所有的情况下赌气就创业了。我们常说，就算不蒸馒头争口气也行，这是创业者们最具有激励性的一句话，但是反过来说，如果你真的不知道自己该怎么来实现成功的话，还是要小心了，一定要认清自己的创业类型，看自己是否适合创业，然后再选择自己的人生方向，和对未来的规划。

（摘自《世界创业实验室》）

有机菜场的生意经

进门不用超过 5 分钟，你就知道这家菜场的卖点是“有机”。无论是商品的价签还是陈列的方式都会告诉你这一点。

让绝大多数开菜场的人看一看，他们都会认为上海东平路不是个合适的地方。这里距离衡山路只有几步之遥，酒吧林立，要么就是充满异国风情的西餐厅，这是一个供人“消费”的地方——可不是买几块钱的青菜。

但还是有一家菜场在 2 个月前开业了。它长得有点不一样：门口一字排开的木筐和竹篮里装着南瓜、土豆等蔬菜水果，和欧洲菜集的陈列方式相差无几，只不过这家店在柜台上还摆着一台古董秤。门的另一边摆着一溜只有在咖啡店里面才能看到的软垫沙发和木制小圆桌。店员的制服是绿色头巾和围裙，Logo 在门口的横梁上，要留心才能看到：Green&Safe。

进门不用超过 5 分钟，你就知道这家菜场的卖点是“有机”。无论是商品的价签还是陈列的方式都会告诉你这一点。精品超市里也出售有机食品，比如五六颗大蒜被包装在精致的透明袋子里，上面贴着大大的标签：

有机。而这里则尽量还原食物在被商家包装之前的样子：香料看上去干干的，直接放在竹匾里，好像刚刚在外面晒过太阳回来。它们也出售包装食品，全部从我国台湾地区、意大利或者西班牙等国进口，就连包装本身也值得拿起来看一看。

这家店颠覆了你对于一个菜场的原有印象：不仅仅是本地菜场，精品超市里的那种也不例外。一部分原因是这种原生态的销售方式（蘑菇就长在腐木上，你要购买就直接扭下来去称重），另一部分原因是它几乎辟出店面的 75% 的位置做咖啡厅和餐厅。这家店大约 900 平方米，二楼只有在晚间作为餐厅开放，一楼则摆着长长的原木桌椅，常有人在这里聊天喝下午茶。

“不论是整个店面的环境设计还是店里出售的产品，我们都想营造出一种最原生态的感觉。” Green&Safe 品牌副经理何姿对记者说。

餐厅是这家菜场的一大卖点。Green&Safe 有 10 人的团队每周推出新的健康食谱吸引顾客。创造这种感觉成本不低。Green&Safe 光是筹备期就花了 3 年，据何姿估计，租金加上食材供应等，总投入达到了几千万。

在菜场里开餐厅是个相当聪明的做法。当然一方面，餐厅的利润会比直接卖菜更高。另一方面，对于大



多数人来说，吃一个用有机食材做的比较贵的三明治和买很贵的有机蔬菜，前者显然更容易被接受。当开放式厨房里食物的香气在店里弥漫开来的时候，顾客也不由自主会买得更多，就好像大卖场里的面包房一样。

正因为有了餐厅，Green&Safe 一天人流量比较集中的时间段就在午餐和下午茶的时间。中午的主要消费群体是附近的上班族，下午也常有主妇带着孩子前来。东平路周边是上海外国人的聚居地，这群人也是 Green&Safe 的首要目标顾客。他们更为熟悉“有机”的概念，其次是经常出国、喜欢尝试新鲜事物的中国人。

这些人对食物往往更为挑剔，但也更容易为概念埋单。Green&Safe 把“小众”变成了一种优势——在这家店里，你能吃到那些与众不同的东西。

Green&Safe 还有一个 10 人研发团队，他们的工作就是试吃，然后研发新菜单。这听上去似乎是个美差，事实上，每推出一款新的菜单，试验期至少要花上半年。

目前这家店并没有盈利，何姿也做好了短期内不盈利的打算。根据她的计划，在未来 1 到 2 年，Green&Safe 会开出 5 至 6 家店。下一家就在上海南京西路，那里周边写字楼云集，午餐的需求比较大，因此餐厅则会偏向快餐。另外一家会在古北，那是日本人和韩国人的聚地，店里也会有更多的日韩料理和各式酱料。人手足够的话，东平路店还会推出外送服务，包括一楼简餐厅的食物。

（摘自《第一财经周刊》姚芳沁王清 / 文）

草根创业生存术

存。周鸿祎说要进行颠覆性创新，这是一个好想法，但并不是所有企业都可以做到。大部分中小企业，生存还是主要课题，这时候就要踏踏实实赚钱，保证自己的现金流顺畅，只有生存下去才可能产生创新。

比如在爱多时代，消费者对之前录像机的视频质量已经不再感到满足，在这样的需求促进下，爱多促成了行业性的更新换代。当录像机生产企业还没有反应过来，爱多和很多当时的中小企业发挥了快速反应的优势，想到开始做品牌。爱多是第一个建立自己渠道的，第一个开自己的专卖店的，第一个请形象代言人做广告推广的，第一个构建自己的研发团队的，爱多的成功就是得益于跑在了行业的前面。企业要不停创新，这种创新可以存在于很多方面，是一个产品、市场、管理等多方面综合考虑的问题。

对创业型企业来说，创始团队也

很重要，核心团队一定要同心同德、统一思想，大家都要清楚，企业的核心诉求是什么，赢利模式怎样，然后围绕这个模式聚焦产生合力，集中兵力打歼灭战，一步一步实现定好的目标。

在人才到位、项目赢利模式清晰的情况下，企业也不能忽视社会资源的整合。很多情况下，企业的资金与目标之间会有一定的距离，或许没有达到目标之前，资金就已经不够用了。这时，不要去选择专业的投资机构，而要利用之前积累的社会资源。积累起良好的人脉资源，身边有很多相信你、愿意与你合作的朋友，这是比现金更有价值的财富。积累这样的人脉资源，就需要“平时多烧香”，不能“临时抱佛脚”。企业并不一定需要专业的融资机构才能引进资金，这种朋友之间的投资也许会让你更为宽松。

对于草根创业企业来说，融资是

一大难关，获得融资可以保证企业一段时间的健康生长，单纯从财务来说，也要宽松得多。但也有部分草根企业面临融资难的问题，尤其一些出身乡野的创业者，他们因为之前的知识积累并不能将企业模式分析得很清晰，也会错过很多融资的好时机，这时就需要创业者自身持续“充电”。一定要培养自己的学习能力，不仅仅在吸引投资时，创业并不是一个单纯的释放能量的过程，也要时刻“充电”，保证自己适应企业的发展。

总而言之，草根型企业创业，是一个很艰难的过程，需要很多方面从无到有、从小到大的培养，其中，赢利模式、团队培养是核心。值得一提的是，创始人的心态一定要摆正，不要在创业时就想干掉行业的“老大”，能做到固然好，否则，即便是被老大吞并或者收购，也是一条不错的退出路径。

（摘自《创业家》）

88 位创业者的共同教训

如果你是个想凭空创造价值的创业者，那么这篇文章就是为你而写。2011 年 9 月 30 日，我与 88 名创业者开始了为期 6 个月的创业指导培训。在这期间，他们开发出新的产品，现在已经准备展示这些成果。

这 6 个月当中，我们也有过失误，但最后却创建了 5~10 家新的软件公司。以下是我在担任这次创业指导期间总结的 10 条教训。

1、在你没有创业定位的时候，你需要仔细分析市场，像兽医找出症结所在一样找到定位，这样你就明确了创业方向。

2、创业者通常会因为分不清重点而将最主要的精力放在次要的地方，这样常常耽误了自己。在这个时候，创业者需要记住，重要的事情就是向别人介绍你的想法获得认可，获得资金支持。这意味着，什么 logo、网站、产品都是可以往后放。我发现，有一些创业者在他们获得资金支持之前就忙着设计好了 logo。有的创业者还准备了 PDF 文件解释他们的产品是什么，寄希望于让投资人仅就此而认可并投资。为此，我责骂了他们。

3、大多数创业者都只是推迟了失败的时间。他们通常是因为建议不被接受而失败。因为大多数时候他们会花 6 个月的时间都埋头钻研产品，凭空去想象，却并没有考虑到市场上并不需要这个产品。我们有队员在建议被否 5 次后才找到了正确的建议，创建了第一个盈利的产品。

4、创业者是孤独的，但在团队里他们并不孤独。创建一个聊天室，每天都有 15~20 名创业者分享他们的教训、失败的经验、成功的经验等等，彼此之间逐渐建立活跃的关系。

5、当创业者发现有队员们超过了自己，他们就会很积极地采取行动。反而当只有你自己抱着电脑坐在沙发上时往往会变得懒惰。但是，当你置身于一个团体中，你就会因为担心落后而不再懈怠。

6、创业者通常会因为没有成功而找一些借口，最典型的就是没有对成功的渴望。他们被借口蒙蔽。实际上，他们并不会认为这是最坏的情况，而是会在创业过程中“足智多谋”地去应对无穷无尽的困难。而任何困难都将被克服，他们自身燃烧着的渴望促使这一切都成为可能。

7、创建一个软件程序并不是不可能的，即使你是个技术盲，除非你被灌输外包给开发者。我们团队中有一个 55 岁的创业者仅使用 Facebook 就创建了他的第一个软件公司。

8、钱将会是充裕的，如果你有足够的建议。当这些队员加入进来时，他们认为资金将会是一个很大的问题。但最后他们发现一旦他们推敲出自己的一套推销术，那么资金就不再是问题。所以，对创业者来说，这种推销术是最重要的技能。

9、你的背景、年龄、种族什么的都无关成功。我们的团队里有曾经的遛狗者、化学工程师、内向的开发者以及在校生。他们都成功地创立了自己的软件公司。

10、创业者们试图寻找自己最感兴趣的领域。选择最感兴趣的领域创业并不是重要的，重要的是你对创业的过程感兴趣。

（摘自《创业邦》）

