

創業開店找門面技巧四要四不要

對於有創業開店想法的創業者來說，找門面經常會犯以下四種錯誤，創業者需要慎重對待！

第一、就是“急”

越是“急”越是找不到好門面。創業者第一次找門面，沒有相關經驗，全憑主觀判斷！在看到一個門面後，未經仔細思索，草率作出決定。由此很多人付出了不少代價，或者是後悔交了定金不去了，這尚且無所謂，最害怕是轉手過來才發現自己的失誤，但是已經來不出了。做生意是件很有技巧的事，找門面也是的，心太急往往是找不到好門面的。

第二、就是“怕”

創業者大多數是80後，很怕煩。對待找門面，現場看門面不耐煩！其實我們找門面，也是有規律可循的。比如說，“先育後鋪”就是先立好項，再確定門面。在哪个區域，客流就是錢流的原則！然後再收集相關門面諮詢，可以借助專業機構，比如搜門面網客服為我們免費推薦的門面信息就省去了很多的時間和很多的麻煩！“怕”煩是不能找到好門面的。

第三、就是“貪”

很多創業者一找門面貪圖便宜。找原始門面，城郊結合地帶新的樓盤！租金起點低，沒有轉讓費！起步資金低！殊不知，在門面的創業上，門面租金成本其實佔得比重不大。根據搜門面網多年來數據調查，租金成本在整個運營成本的8%-12%左右！做生意，人流量即客流，所以沒有了人流量也就沒有了客流。後期的運營非常困難！貪圖便宜，是創業者找門面最常見的誤區！

第四、就是“茫”

有了做生意的想法，往往對做生意的項目不甚明確。做事情沒有明確的目標往往是很難達到自己預期結果的。而在找門面的過程中，很多人往往就犯了這個錯誤。看這個也賺錢快，那個也賺錢多，於是這個項目看看，那個項目看看。來看去，還是不知道該做什麼，結果還是看了某一個門面後。才決定做某某生意。

俗話說“不打無準備之仗”，如果把創業比作一場打仗的話，那麼就必須耗費大量的時間精力去做前期準備工作，明確規劃好自己所需的理想目標。只有這樣，才能夠做到事業長久，盡量減少創業風險。

創業開店如何找門面？

第一步：找

在地點的選擇方面很重要，太繁華的地方可能因為房租比較高、面積比較大很難讓你稱心如意地租到手，但是繁華地段又對銷售很有幫助。我們在這裡建議資金雄厚和對投資項目有信心的投資者選擇繁華地段，如果在繁華地段找不到可以到繁華地段的支路路段看看，你可以找到比較便宜的店面，而且人流量一般也不是很少，因為有些人逛完街不願意走人多的地方會選擇一些小路走，這樣你就有一定的人量分流。還有在大學比較集中的地方非常適合銷售年輕人喜愛的商品，但就是有個假期問題要考慮一下。

當然也可以到大商場裡租個專櫃，有時有些商場有優惠，你可以不交房租只要進貨就可以開始銷售，每個月從你的銷售額裡扣除租金就行！這些方式你可以都嘗試一下。

如果要租房，有兩點有必要提醒您：1.貼著店鋪出租的商鋪一般租金比較高；2.沒貼店面出租的您也可以問問，技巧就自己把握了。

第二步：租

房子找到了，可是太大，怎麼辦？那條街就根本找不到店鋪怎麼辦？有辦法！房子大了可以合租呀，用木板分成兩間就好了，因為好多人也遇到同樣的問題。你可以找找朋友看看有沒有要租房子的；或者你也可以在租房的地方等，看看有沒有人也想租房卻因為店面大想合租；或者你也可以在網絡和報紙等地方弄個合租廣告，看看能不能找到合租伙伴。根本就沒有店面可租時你要費點腿和口水了，一家家找老板問看看能不能分點地方給你。記住：要找那種面積很大，生意不好的店。做事情就是這樣，多吃點辛苦會有收穫。

第三步：付款

最好一個月交一次，這樣節約錢，然後談兩個月交一次，再不行再說一個季度交一次，最後再談半年交一次。如果你有錢不擔心一次交，可以要求優惠。注意細節：看看房子裝修過沒？因為你要重新裝修要再投資；又比如你要分成兩個人合租就可以讓老板出錢安兩個電表並出錢做中間的隔斷木板，出不了全部就出一半！因為以後他可以按兩家租出去！你這錢不能白出！還有寫上遭遇非典等特殊情況房租要減少。

源自：世界創業實驗室

學生創業家的“超級碗”大賽即將開幕

從iPad應用程序到團購網站，如今似乎人人都懷揣著商業創意。假如能夠試驗自己的商業創意，同時還有機會贏得創業的種子基金，那何樂而不為？萊斯大學(Rice University)將於4月14到16日在美國得州休斯敦舉辦第11屆萊斯大學商業計劃競賽(Rice Business Plan Competition)。大賽的獎金和獎品價值將超過100萬美元，報名的截止日期為本周五(2月18日)，所有報名的團隊將角逐42個最終參賽名額，競賽設置的類別包括清潔技術、社會性創業和消費型產品等。

萊斯大學商業計劃競賽又被稱為學生創業家的“超級碗”大賽。去年，這項賽事吸引了全球近420支團隊報名。獲獎者是來自阿肯色大學(University of Arkansas)的BiologicsMD團隊，獎金總額高達419250美元。

此項賽事同時吸引了不少知名風險投資家和天使投資人。例如凱

聯華盈(Kleiner Perkins Caulfield and Byers)的約翰·杜爾今年就計劃出席決賽選手的招待會。

所有參賽團隊將競爭價值15萬美元的特等獎，獎品包括現金、股權投資和創業孵化指導服務。除此之外，還有很多種途徑贏得比賽，其中有些是以簡潔取勝。例如TwitterPitch比賽就要求參賽隊伍僅用140個字符撰寫宣傳語，從中決出優勝者。而在競賽開幕當晚的電梯推銷賽中，參賽團隊需要在1分鐘內向評委們介紹自己的項目情況。

這項賽事由萊斯技術與創業聯盟(Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship)舉辦並組織，該聯盟是萊斯大學致力於支持學生創業的重要機構。今年，《財富》(Fortune)雜誌也共同資助了此項賽事，所以請在4月份關注我們從賽場帶來的實況報導。

作者：Jessica Shambora

譯者：項航

源自：財富中文網

創業老手的創業管理

忙著找錢，忙著做產品……創業型企業在誕生伊始總有那麼多十萬火急的難題要處理。不先活下來何談日後發展？於是，管理被認為是後續日程之事，推遲、再推遲。

但事實上，根據美國鄧白氏國際信息諮詢有限公司連續多年對小企業的調查發現：管理問題是造成經營失敗的首要原因。而小企業在發展過程中要克服的最大障礙，正是缺乏管理能力和技巧，以及各種各樣的管理不當。

與成熟企業的管理者不同，創業者更多時候面對的是不確定性問題，需要從不確定性中把握機會。大公司更多是用資源換資源，採用流程化管理，而創業企業，要的則是扁平化、靈活和速度，尤其在今天的信息社會，更要強調的是創新和速度。社會變化要求管理模式創新，這對創業型企業而言，更為突出。

南開大學商學院創業管理研究中心主任張玉利教授對《中外管理》說：看來創業中，不但很需要管理，而且需要獨特性的管理。

看似不能管理的創業管理

也許讓人驚訝，計劃、組織、領導、控制，這種大企業通行的職能管理，以及穩定性連續生產的專業化管理，新創建企業絕不能照搬，否則必死無疑。而之所以如此，是因為通常情況下，在創業型企業誕生之初，是很難有一套完整的控制系統的，而且事實上，也必須沒有。因為控制系統的建立自然會加大成本，創業企業通常很難承受。而更重要的是，控制系統降低效率，讓企業失去活力。而這正是創業企業最初最為關鍵的競爭力。

但是，企業總是需要掌控的，怎麼辦？用信任關係來代替控制系統。這種信任或者來自血緣關係，或者要靠創業者發揮個人魅力來

在團隊之中建立。同樣的，和成熟企業更該鼓勵授權相反，創業企業反而並不適合盡快授權，“因為在沒有控制系統的情況下，授權容易導致失控，甚至導致創業失敗。”張玉利說。在他看來，也正因为此，建立一種基於團隊的工作方式，對創業企業來說至關重要。這也是為什麼相比個人創業而言，團隊創業成功的可能性要高很多的原因。因為團隊創業能夠整合資源，包括信息的獲取，而且團隊當中的資源和技能可以產生互補的作用。比如：創業團隊中有人擅長技術，有人擅長市場，二者結合往往能給企業帶來強大的競爭力。

看上去似乎是個悖論，當創業企業發展到一定階段，又必須進行管理的規範化。“很多公司為什麼會死掉？他把大量的事務當成例外來管理。”張玉利說。他認為，創業型企業的一個常見問題莫過於老板成了“一支筆”。任何決策都要他一個人簽字，曾經作為推動企業創業和發展動力的創始人，最後往往變成阻礙企業發展的障礙。往往成也蕭何，敗也蕭何。因此，如何針對新創企業建立成本低廉、具有靈活性而且有效的控制系統，就成為創業企業特別需要關注的管理問題。

“老手”創業的利弊
創業的那種痛並快樂著的魅力，常常無可阻擋。不少創業者在經歷了一次創業之後，往往身不由己地傾注到又一次創業中。這些人的優勢不必說，首先他已經擁有了聲譽，這種聲譽可能建立在無形資產的基礎上，比如：對市場的了解，以及社會網絡等。這顯然更有助於其進行融資，以及僱用到熟練員工。

2009年逐漸開始繁榮，人才競爭尤其激烈。谷歌等巨頭也已經做出了反應。去年，這家互聯網巨頭為所有員工加薪10%。但由於許多互聯網創業企業最近獲得了大筆融資，使得壓力有增無減。

Facebook今年1月從高盛融資5億美元，估值高達500億美元，而團購網站Groupon也於同月完成了10億美元的融資，Twitter去年12月則獲得了2億美元的投資。

與此同時，知情人士透露，Zynga也在與多家投資者洽談總額高達5億美元的新一輪融資，估值最高將達100億美元。

加薪與股票變現
創立於2004年的美國社交網站Tagged創始人兼CEO格雷格·曾(Greg Tseng)表示，由於Facebook已經為員工提供了一些股票變現渠道，因此他的員工最近也開始詢問如何才能變現手中的非上市公司股權。

非上市公司股權交易比較棘手，因為這有可能會引發財務披露問題，並引入不應有的投資者。美國證券交易委員會最近正在對這類交易展開調查。

因此格雷格·曾說：“我不會主動尋求更多股東。”但是在該公司的64名員工中，有些人已經在此工作了4年多，因此他意識到，“應該讓他們變現，並展示他們所擁有的股票期權的真正價值”。

Facebook拒絕對此置評。

人才大戰令硅谷創業企業不堪重負

由於吸引了大量投資，使得Facebook、Twitter和Zynga等規模較大的創業企業有能力提供較高的薪酬水平，但這卻給其他創業企業帶來了巨大的壓力。

人才競爭加劇

由於Facebook、Twitter和Zynga等公司吸引了瘋狂的投資，整個硅谷地區的互聯網創業公司都在為人才競爭苦苦掙扎，迫使很多小型企業提高招聘待遇，並湧入到非上市公司股票交易所，以便跟上大型競爭對手的步伐。

在線房地產經紀商Redfin就感受到了這種影響。這家200人的公司總部位於西雅圖，並且在舊金山設有多個辦事處，他們通常都會招聘剛畢業的大學生擔任工程師，其優勢是有競爭力的薪水以及在已經盈利的創業企業工作的吸引力。

但Redfin表示，該公司最近卻面臨著嚴峻的競爭，因為Zynga為剛畢業的大學生提供的年薪加獎金高達10萬至15萬美元，遠高於Redfin等企業給出的8萬美元左右的新水。

“Zynga等企業提供了如此優厚的待遇，使得我們很難吸引人才。”Redfin CEO 格列·科爾曼(Glenn Kelman)說。

他還補充道，Redfin也已經提高了大學畢業生的薪酬，但仍然未能避免一些潛在的應聘者被資金雄厚的創業企業挖走。處於當今網絡熱潮中心地位的一些創業企業吸

引了很多資金雄厚的投資者。有傳言稱，摩根大通已經在與Twitter展開投資談判，有望以45億美元的估值購買Twitter 10%的股權。

“要吸引一流的工程師，我們必須要按照Facebook和Zynga的標準支付薪水。”科爾曼說。

Zynga首席人事官科林·麥克裡(Colleen McCreary)承認，過去兩個月間的招聘環境已經變得“更有侵略性”。她說，Zynga已經非常幸運了，能夠從一定程度上駕馭這種趨勢。

她還補充道，Zynga目前的新酬水平與Facebook等其他科技企業持平，但拒絕提供細節信息。Zynga總部位於舊金山，目前擁有1500多名員工，今年還計劃將員工總數翻番。

Redfin的處境顯示出圍繞Zynga、Facebook和Twitter的網絡熱潮給其他互聯網企業帶來的影響。

由於吸引了大量希望參股的投資者，Facebook、Zynga和Twitter都已經為應聘者提供了優厚的待遇，推高了其他創業企業的薪酬標準。

與此同時，Facebook和其他公司也允許部分員工變現他們所持有的非上市公司股票，從而對一些規模較小的創業企業構成了更大壓力。

在經濟危機過後，互聯網行業在

不意味著生第二個就只要1個月就可以了。此前的創業經歷一定有助於新一次創業，但並不是完全的復制。

從創業經歷到創業技能
也正因此，使得大多數創業者經過挫折之後依然還會碰壁，而只有多次碰壁之後，才能把它積累成一種知識、變成一種技能。“這裡本質上涉及的是創業經歷和經驗怎麼轉換成創業技能的過程。”張玉利說。

不過，這個從創業經歷到創業技能的轉換過程並不容易。沒有創業者的人，很難體會到創業者那種巨大的生存壓力。現金流往往成為創業者首要關注點。許多創業者也許開始有很多好的想法，但一旦進入戰場，現金流的壓力常常使大家更關注銷售、關注行動，系統的調查研究和群體的決策機制可能會變得缺乏，這也阻礙了他從過去的創業經歷向創業技能的轉換。

所以，在看待創業型企業時，需要把創業初期企業的獨特性挖掘出來，然後去看他的一些獨特的管理問題。而這些管理問題的解決，其實就是對傳統管理的創新。“比如說一半的工作有計劃，一半的工作是沒有計劃的，計劃跟不上變化，這是時代客觀存在的問題。但並不能說這個社會不需要計劃，反而是變化快越需要計劃。創業企業在創新，快速行動，以及風險承擔上比大公司做得更好，就可能探索新創型社會管理模式的變化。”張玉利總結說。

作者：鄧勇兵

源自：中外管理

聯繫電話：中文 (626) 456-3463 英文 (626) 456-3358
http://www.lasvegasexpressbus.com

豐運巴士賭城特快 Las Vegas Express

天天出發 迅速便捷

賭城 (Las Vegas) 賭城特快巴士
天天出發，沿途停靠
中國城、聖蓋博、康市、羅蘭崗，
讓您的旅遊最迅速方便。

洛杉磯豐運巴士公司
(W & H Trade Inc.)
提供華人最便捷服務，單程\$30-\$35。
來回\$45-\$55，歡迎多多利用。

皇朝客運公司 Santa Ana: 714-839-3500
San Jose: 408-729-7885
Toll Free: 1-888-834-9336

從加州出發到加州

起點/時間	車牌	到站	時間
ABC Supermarket, Westminster 8870 Bolsa Ave, Westminster, 92683	9:45AM	Lee Sandwich, San Jose 2525 King Rd, San Jose, 95112	4:15PM
Thuan Phat Supermarket, El Monte 2850 N Rosemead Blvd, El Monte, 91733	10:30AM	Bu Li's Sandwiches, Oakland 1909 International Ave, Oakland, 94606	5:45PM
76 Gas Station, ChinaTown 2001 N. Broadway, Los Angeles, 90031	10:45AM	MC Donald, San Francisco 800 Van Ness Ave, SF, 94102	6:00PM

* 詳情請電以下兩項電話或傳呼(714) 839-3500 / (888) 834-9336

從加州出發到聖里奧

起點/時間	車牌	到站	時間
ABC Supermarket, Westminster 8870 Bolsa Ave, Westminster, 92683	8:30AM	Lam's Supermarket, Phoenix 6740 W Indian School Rd, Phoenix, 85023	3:00PM
Rosemead Market, Rosemead 8811 E. Valley Blvd, Rosemead, 91710	9:15AM	Super L Ranch Market, Tempe 668 N 44th St, Phoenix, 85288	3:30PM
		Lee's Sandwiches, Chandler 1951 W Warner Rd, Chandler, 85224	4:00PM

* 詳情請電以下兩項電話或傳呼(714) 839-3500 / (888) 834-9336

• Email: info@lowfarebus.com • 網站: http://www.lowfarebus.com