網上創業的14條寶貴經驗

經驗之一:確定恰當的營業範圍。

如果是企業,如果已經有成熟的產品、外加可觀的市場需求,這條不成問題。像山東大蒜、陝西農民畫、京郊風光,都是已經有了獨特的資源可以利用,只剩下如何來營銷了。如果企業既有的產品或市場成問題,你想借上網之機重作調整,或者如果你是個人、有志利用互聯網提供的創業便利,成爲網絡時代的新型企業家,那麼就得好好過這一關了。

營業範圍的確定,主要應綜合考慮發揮自己的資源優勢、特長,最忌盲目模仿。國人有“一哄而上”的毛病,你可得千萬留神!如果你想做的事情現在還沒人去做,那你就一馬當先好了。創業創業,核心就在一個“創”字,就在這個“創”字所體現的創新精神、企業家精神。

經驗之二:有承擔風險的心理素質,同時將風險儘量降到最低。

創新總會伴隨著失敗,但在不斷的創新探索中,你就會離成功(特別爲你“定制”的“成功”!)越來越近。一扇門走不通,同時另一扇門就會爲你打開。什麼叫“天無絕人之路”?大道理都是相通的。對於一個網上創業者來說,先後嘗試兩三種業務而失利的情況,是稀鬆平常的。

話說回來了,你創業的目標是成功,而不是失敗,所以每次嘗試你都得想方設法,把風險降到最低。所以你需要花足夠的時間,來研究、來論證,做出穩妥的開業計劃。

經驗之三:將重點放在營銷上。

爲此,你需要認眞考慮如下問題:

(1)我們爲什麼創業?明瞭創業的意圖、網上營銷的意圖。

(2)我們創什麼樣的業?確定你要經營的產品(或服務)。

(3)我們的特色是什麼?找到自己不同於別人的獨特“賣點”!

(4)我們的產品(或服務)能給買主什麼實惠?舉個簡單例子,你的產品是汽車門鎖。當它鎖著的時候,車門不會打開,車裏的人就不用擔心會摔出來。這就是你的產品給顧客帶來的實惠。

(5)如何建立良好信譽?你應該對顧客關係給予足夠重視,建立顧客聯繫卡,將顧客的肯定意見廣爲宣傳。

(6)要顧客下一步幹什麼?每種營銷手段,都該有明確的目標,使顧客或潛在顧客知道下一步該幹什麼。比如,人家到你的網頁來了,你得明確指引人家,希望他們下一步採取什麼行動,是購買你的產品?索取更詳盡資料?還是訂閱新聞郵件?

經驗之四:通過電子郵件,定期向你的顧客(及潛在顧客)發送新聞郵件。

其目的是讓他們“定期想起你”。要知道,在信息時代,他們能獲取的信息越來越多,而他們的注意力資源是有限的,所以你要想法提供對他們的生活或事業有益的免費信息,來爭取他們的注意力資源,並達成最終購買的目標。

經驗之五:如果你的業務屬於全國性或者國際性的,建立萬維網站就特別必要。

你的網頁實際上是你的一個不關門的店面,在你的網站營銷功夫下得足的前提下,可以一天24小時向你的潛在顧客推廣你的產品或服務。等網上電子商務成熟起來,它還可以一天24小時處理業務。到那時,你才眞正能實現“即使在睡覺的時候,鈔票也在嘩嘩地進來”。

經驗之六:時刻關注新的動向、機會,隨時瞭解在產品生產或服務中,是否有更快、更好或更便宜的法子?

經驗之七:儘量壓縮經常性開支。

再好的生意,如果成本高昂,又缺乏營銷,最後也會走向關門大吉的命運。

經驗之八:你得有一個願問班子,能在必要時替你出謀劃策。

這個班子的形式根據你的實際情況來定,正式的或非正式的,一兩個人到分工明確的咨詢委員會,總之得有些“師爺”才妥當。就像法律顧問、家庭醫生能爲你的法律、健康生活提供質量保障一樣,這些經營參謀也能爲你的經營成功保駕護航。不管人家是什麼身份,大學教授、咨詢專家、業務夥伴、親朋好友等等,只要有這方面的能力和專長就行。

經驗之九:參加有關的培訓班或講座,閱讀有關書籍,一句話:要不斷“充電”。

關於營銷、關於經商技巧方面的知識與信息尤其重要。因爲在買方市場的經濟時代,不營銷只有死路一條。

經驗之十:相信自己。

這涉及到能不能正確評價自己的難題。簡單而言,如果你認爲你行,你就行,而不是別人“說你行”你才行。別再笑話“人有多大膽,地有多大產”,它的核心思想是正確的!

經驗十一:必須對自己的事業充滿信心,特別在經商交往中,對自己事業的興奮、激情和獻身精神,能潛移默化地對人家產生積極的影響。

經驗十二:誰不想同自己喜歡和信任的人做生意?

這是一個常常被你我忽略的事實。所以,建立良好信譽非常重要,因爲坑蒙拐騙的市場越來越少。

經驗十三:在達成一筆成功的銷售之後,記著向你的顧客“索要”一封對你的產品(或服務)表示滿意或贊許的信函。

這樣的資料可以是你威力無窮的營銷工具,也是擴大你的信譽的高效手段。

經驗十四:堅持不懈是關鍵,千萬不要輕易放棄!

萬事開頭難,網上創業也不例外,第一個顧客前來往往需要好幾個月的時間。

如果你能做用足這些經驗,按下來的事情,就是享受創業成功帶來的聲譽、財富和成就感了!

這些經驗是成功者足跡的一個綜合總結,反映了網上創業的規律,但卻不是金科玉律,要根據自己的實際情況靈活運用。

源自:青年創業網

艾米專欄

年底節日多,禮品精明送

公司老闆大多都有這樣的體會:節日既讓人期待,又讓人頭疼。期待的是逢年過節是答謝客戶商友增強企業關係和市場推廣的好時機,應該趁此機會努力以圖下一年更好的發展。頭疼的是,選購禮品總不是件容易的事,更何況不同的人有不同的喜好,而自己時間和精力都是有限的。再加上禮物年年花樣翻新,出人意料不是人人都能做到。平平常常的禮物,恐怕不但不能增進友誼,反而起到反作用。每年這個時候都要花心思、傷腦筋、勞心勞力,下屬也增加了任務量愁眉苦臉,每個人都希望能開開心心地度過每個節日,那麼有什麼好辦法呢?

其實,送什麼禮物都不如送現金實惠。道理人人懂,但是送現金總是不大好看。就算放在信封裡,也不好拿出手。那麼怎麼辦呢?現在,就有一個非常高明的解決辦法–預付信用卡!把現金裝進卡裡,一切都解決啦!別小看這一張小小的預付信用卡,它可是經由VISA和MasterCard 授權的!這意味著當你把禮品卡送給客人之後,持卡人可以在全世界任何接受VISA/MasterCard 標誌的地方刷卡或者在ATM上取款,他們可以想買什麼就買什麼,甚至把現金提出來使用!這可就方便多啦!

更有趣的是,你還可以在卡上加上貴公司的標誌,別人拿到的就是你自己公司發出來的,帶有VISA或MasterCard的預付信用卡,又爲你做了市場推廣,這樣可謂一石二鳥、一舉兩得!

有研究表明,越來越多的美國人喜歡接受禮品卡作爲節日禮物,而且禮品的市場也在逐年擴大。各位在節日裡爲選購禮品而煩惱的老闆,以此爲解決之方案,一定會笑逐顏開,更多時間處理節日名單,更多時間陪伴家人!

作者: Amy Wang 王曉雲
聯絡電話: 323–580–2288
電子郵件: amy.wang@dukap.com

鞋與上帝
德國鞋王戴希曼走過的道路

【德國之聲電台報道】在德國,到處都可以看到“戴希曼”(Deichmann)鞋店。人人知道,這是鞋業中的阿爾迪,以價格低廉爲特長。也許,今天就是窮人店的天下。最富的人,賣的商品往往是面向窮人的。

海因茨–霍爾斯特·戴希曼(Heinz–Horst Deichmann)是這個窮人鞋店的家長,但他同樣是最富的人之一:2002年年初,他的財產額爲13億歐元,2003年初爲12億。

1913年,海因茨–霍爾斯特的爸爸亨裏希開出了一家鞋鋪。從而爲他兒子的生命埋下了第二塊基石。那第一塊基石就是基督教的虔誠信仰。

1926年9月,海因茨–霍爾斯特出生於魯爾區的艾森市。1938年,出於基督教信仰,年僅12歲的鞋匠之子就開始了他的慈善事業,他趁著沒色,爬上家裏房頂平臺,給猶太鄰居們提供吃食。

1945年5月,他從前線回到艾森,接管了父母的鞋鋪。接下來,他以優異的成績通過了醫學大考,當上了骨科醫生。但他對人們穿在全身最下部的那一對東西仍然是興趣盎然。1949年和1951年,他們家在杜塞爾多夫開出了他們的頭兩家鞋零售店。1956年,他完全接管了原來由衆多遺產繼承者共同管理的企業。從這時開始,他放棄了醫生的職業,全力投入企業的建設。

對鞋的熱愛,生意上的精明,點子的正確(不搞名牌,面向大衆),使戴希曼鞋店一步步走向輝煌。1964年,企業建立50周年之際,共有16家戴希曼鞋店存在;1973年,企業買下了瑞士鞋連鎖店多森巴赫,1984年買下了美國的萊克魯姆,隨後是:荷蘭的范哈倫(1985)和羅蘭(1988),瑞士的奧克斯納爾(1992)。1997年在波蘭開出了第一家分店,2001年在比利時,英國和匈牙利先後開店。

今天,亨利希–戴希曼鞋業有限公司與夥伴兩合公司擁有2000家分店,年銷售8500萬雙鞋,營業額高達23億歐元。今日的戴希曼是歐洲鞋零售業的絕對國王。

海因茨–霍爾斯特,戴希曼不僅關心他的鞋,他也是個慈悲爲懷的善人。在非洲,尤其在印度,他幫助著成千上萬的窮人。他在印度建立了學校和醫院,其中包括一個培訓中心。他資助了印度安德拉普拉德施邦8萬窮人。用他自己的話說,這叫“負有社會責任的企業家行爲”。

海因茨–霍爾斯特的一生幾乎是無可挑剔的。他跟一個女人的婚姻至今已經延續了半個多世紀。這個婚姻帶給他四個孩子。他非常重視企業職工的待遇,企業建有企業養老金系統,有一筆專門的資金用於資助困難職工,並提供免費的健康周,即免費讓雇員到瑞士去療養。雇員們愛他,這也是理所當然的。2000年,他榮獲了德國大聯邦功勳十字。

海因茨–霍爾斯特今年76歲。現在這家大企業由他和他39歲的兒子亨利希共同領導著。

從自行車修理工到 擁有2個億的財富

閱省城先修自行車

劉先生,精幹、不善言談、低調、勤奮……和其他農村家庭一樣:貧窮、兄弟姐妹多。與許多農村孩子不同的是,他雖然是家庭中的老麼,但從小獨立性強。1987年,只有16歲的他,念完初中帶著兩塊錢來濟南“打天下”。

那時他沒什麼手藝,找個工作舅常難,最後只能跟著一個師傅學修理自行車。當時,他的想法很淳樸:“藝不壓人,學點手藝,以後能混口飯吃。

2年多的學徒,掙了2萬元,“當時白天除了在店裏修自行車,晚上還要到自行車廠去裝自行車,工作雖然辛苦,但收穫大。”這個“成績”讓他至今記憶猶新,“一個不到20歲的年輕人有2萬元,那個時候很少見。

回家蓋房子結婚,還是繼續在那裏做?當時,他困惑,在農村,男孩子一般20歲就要結婚了,父母也動他回去。但他最終還是“違背”了家人的意願,在濟南大厦附近花300元/月租了一個門頭,專門修理自行車。

當時來修理自行車的人大多喜歡吸烟和喝酒,細心的他,專門從別處進來一些烟酒放在店鋪裏輔助經營。這成了他做酒類代理的原始起點,時間長了他感覺從別人那裏進貨成本高,頭腦靈活的他把眼光盯到代理上。

生意從收酒瓶開始

做代理何嘗容易,誰也不會把大批量的貨放給這個只有19歲的年輕人,而且,當時許多酒廠都有專門的代理,酒廠對一車兩車的貨也不在乎,再說他沒有多少資金,實力不行。

膽大的他帶著1萬多塊錢,來到當年旺銷的蘭陵白酒的酒廠。廠長毫無商量地把他拒絕了。他並沒有氣餒,“他不賣酒給我,我就不走。”他回憶著說。

說到做到,他一連在這個酒廠呆了一個星期,晚上則在廠長家門口露宿。廠長被這個年輕的小夥子感動了,雖然這樣,但還是沒答應把酒賣給他,而是爲他出了個主意:讓他先收酒瓶,然後用酒瓶來換酒。

在廠長的點撥下,他跑遍了整個濟南,包括商河、濟陽等地方收酒瓶。廠長沒有失信,最終把酒賣給了他。“想做的事,就要不惜代價去做,應該把困難當作機遇,當作鍛煉的機會。”現在的他還慶倖自己的堅持,“這與我在農村生活養成的勤奮、努力分不開。

1992年,在得知美國兩家洋行開始從事可口可樂、德美等產品中國代理貿易後,21歲的他跑到北京與這兩家洋行談判,要求在濟南代理經銷“洋牌子”。精明加上努力,他如願以償,完成了原始積累。

打造自己的百年品牌

2002年10月,劉先生聯手遠州老窖,開發了遠州老窖“古釀”、“窖藏”兩個系列共二十多個新產品,並取得其全國獨家代理權,在全國各主要省市設立分公司,建立了自己的銷售管道和物流配送網路,形成了以濟南爲中心、依托山東、輻射全國的市場布局。

至今已是茅臺、五糧液、瀘州老窖、郎酒等50多個著名品牌、2000多個單品的濟南代理商。不過,這並沒有讓他滿足,“我們還要做外國名酒的中國區總代理,讓中國老百姓與洋酒眞正的親密接觸。”

目前,他代理的產品不僅在酒水,還涉及副食調料、熟肉製品、保健食品、日用百貨等領域。“我們除了做流通環節,現在還進入了生產環節,並打造了自己的食品品牌‘達達’牌,這標誌著我們正式進入生產環節,具有標誌價值。”2003年,他僅在濟南地區的銷售就達到1.5億元,全國銷售超過2億元。

“只有專業化才能取勝。”他有著自己一套特殊的經營思路。雖然目前,他經營的這個企業建成了全國最大的專業酒類網路,但他們仍在強化、延展自己的網路,“現在我們的網路已覆蓋了山東70%的縣級城市,不過還在建設更深層次的行銷網路,對於流通行業,網路是最有價值的。

目前,他正在自己專業化的路上奔跑。“我們在酒類代理上要向國美看齊,有自己完善的網路,專業化,打造自己的百年品牌。”

創業寄語:進城打工的年輕人,不要放棄學習

也許因爲沒有上高中、沒有上大學,一直沒有得到系統的學習,他感到很遺憾,在與筆者的對話中,他時常提到這個詞:“學習”。在他的生活中,學習是一個永遠貫穿的關鍵字。

現在,他感到欣慰的是有了學習的時間和條件。“我現在正在讀MBA,希望多學習一些經濟管理的知識,這樣才能有利于企業的快速、穩定的發展。”“學習應該成爲一種習慣。”人最大的財富不是結果,而是走過的路,而是學習積累的經驗。

除了學習一些理論,“還要向你的客戶、家人、員工學習,他們往往能讓你得到意想不到的啓發。對於1970年代的年輕創業者,應多學習五六十出生的企業家身上的一些精華,彌補自己時代的不足,避免走一些彎路”劉先生說。

作爲農村出來的人,他對農村有著特殊的感情,對農村人的經歷有特殊的理解。他提醒:對於很多農村進城打工的年輕人,不要放棄學習,要敬業,這樣才可能成功;對於大學生來說,不要放棄打工,鍛煉自己的能力很關鍵。

創業心得

企業經營的加減乘除加,就是加強企業管理;減,就是減去傳統管理模式;乘,就是要走資本之路,成倍擴張;除,就是除掉家族觀念。

不能以數字衡量企業發展。我們不能僅僅以數字來衡量企業發展,除了數字還有別的。我們公司的三年目標就是讓中層幹部買上別墅,開上自己的私家車,讓停車場比辦公區還大。因爲,從長遠看,這不僅是爲員工負責,更是爲他們的家庭和我的企業負責。

最大的財富是系統。一個企業最大的財富是系統。系統就是一種無紙化管理、一種制度化管理。用系統去管理,不僅有序、快速、高效,而且還能節省成本。

敬業不要忘本。由于出身農村,他總是強調“敬業不忘本”。他專門爲一所殘疾學校捐助了幾萬元。到目前爲止,他已捐助了50多萬元。他最大的心願,建設山東最好的孤兒院和養老院。

源自:兩岸創業資訊網

《福布斯》創富雋語

忍受無法忍受的事情才是眞正的忍耐。

To endure what is unendurable is true endurance.

——日本諺語

我矮小、醜陋得足以靠自己取得成功。

I'm short enough and ugly enough to succeed on my own.

——美國電影人伍迪·艾倫

得到即是完結,快樂的精髓在於過程。

Things won are done, joy's soul lies in the doing.

——英國詩人威廉·莎士比亞

如果你不喜歡爬山,費力去登頂就毫無意義。

If you don't enjoy the climb, giving what it takes to get to the top isn't worth it.

——馬爾科姆·福布斯

勝利者終究會屬於認爲自己能行的人。

But soon or late the man who wins Is the one who thinks he can.

——英國詩人沃爾特·溫特爾

最完美的生活是最熱愛的生活。上帝會爲我們把握尺度。

He has spent his life best who has enjoyed it most. God will take care that we do not enjoy it any more than is good for us.

——英國作家塞繆爾·巴特勒

三十年中西醫、結合豐富臨床經驗
婦科、內科、優生、優育專家

醫師簡歷
畢業于上海醫科大學
中國優生,優育,遺傳醫學專家委員會委員
上海中國遺傳醫學中心理事
上海醫科大學婦產科教授
上海中山醫院婦產科主任醫師
美國加州政府中醫針灸執照,全美針灸執照

張倩倩中醫針灸診所

專治各種婦科、產科病
不孕症、優生、優育。習慣性流產、月經不調、痛經、孕期併發症、產後併發症、產後保健、更年期綜合症、急性、慢性盆腔炎,子宮內膜異位等。
各種內科
心臟病、肝臟疾病、腎臟疾病、脾胃疾病、帶狀皰疹及其各種疑難雜症。
針灸、推拿治療
各種痛症、中風及車禍後遺症、五十肩等、電腦綜合症。

預約電話:626-300-8577 門診時間:週一至週六 9:30am-6:00pm
317 W. Main St. #206, Alhambra, CA 91801