

20WANYIXIAQIANWANBUNENG
TOUZIDEXIANGMU

20万^{以下} 千万不能 投资的项目

不走弯路更有“钱”途！

刘 珊●编著

最热门的**投资项目**
最丰富的**投资知识**

最权威的**投资理念**
最全面的**投资锦囊**



写给正想投资的你：了解你想要投资的项目，
揭幕你不能投资的陷阱。

 华中师范大学出版社

20万_{以下} 千万不能 投资的项目

刘 姗 ● 编著

 华中科技大学出版社

新出图证(鄂)字10号

图书在版编目(CIP)数据

20万以下千万不能投资的项目 / 刘姗编著. — 武汉 : 华中师范大学出版社, 2012.7

ISBN 978-7-5622-5487-4

I. ①2… II. ①刘… III. ①风险投资—基本知识
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 102672 号

20万以下千万不能投资的项目

刘姗 编著

出品人：范军

总策划：段仁国

责任编辑：胡维李玲

责任校对：齐迹

编辑室：对外合作部

电话：027-67867370

出版发行： 华中师范大学出版社

选题策划：北京快乐共享文化发展有限公司

电话：010-63703381

社址：湖北省武汉市珞喻路152号

邮编：430079

电话：027-67863040（发行）

传真：027-67863291

网址：<http://www.ccnpublish.com>

电子信箱：hscbs@public.wh.hb.cn

经销：全国新华书店

印刷：北京画中画印刷有限公司

字数：146千字

开本：710mm×1000mm 1/16

印张：15

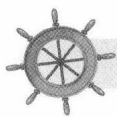
版次：2012年7月第1版

印次：2012年7月第1次印刷

定价：26.80元

欢迎上网查询、购书

敬告读者：欢迎举报盗版，请打举报电话027-67861321



PREFACE

前言

给你想要投资的项目做一个评估

马克·吐温在他的短篇小说《傻头傻脑的威尔逊》中有过这样一句幽默且经典的话：“10月，这是炒股最危险的月份，其他危险的月份有7月、1月、9月、4月、11月、5月、3月、6月、12月、8月和2月。”他以自己独特的方式告诫大家，“投资有风险，入市须谨慎”，对于股票市场来说，每一天都是危险的。

马克·吐温在文学创作方面的成就是非常之高的，被誉为19世纪美国现实主义文学的奠基人之一。除了写作，马克·吐温还曾经在股票市场和风险投资行业拼搏过一番。他在成名之后，第一项投资的就是出版公司，投资出版和写作虽然看起来很相关，但操作起来却截然不同，远没有他想象的那样简单明了，不用说，他的这项投资失败了，前后折腾下来，折损了近20万美元。

可是资金的损失并没有让马克·吐温放弃投资的心思，随即他就将目光集中在股票投资上面。但这位在写作上心思缜密的作家在投资上却非常大条，对股票的理解也很主观，因此又成了一番赔钱的瞎折腾。

除了股票之外，他还热衷于各种新兴事物的投资，比如他就

曾经资助发明了一种新型的自动排字机，可是除了不断往里面搭钱之外，十几年下来，似乎没有什么让人愉悦的收获。据统计，他在各种新奇发明上面的投资就多达五十多万美元，但大部分都以失败告终。

马克·吐温终于开始正视自己这些年的投资，发现他把生活过反了，原本希望写作是常规，从投资中赚点钱，但现状却是，投资不断亏损资金，幸好还有写作的稿费来支撑。于是他痛下决心，再也不碰任何投资了，就本分地做个写书人就行。就这样终于消停了一段时间。

不久后，一个年轻人突然找上门来，胳膊底下夹着一个怪模怪样的东西，希望能获得他的投资，以便推销和大批生产这个东西。马克·吐温没有忘记对自己的誓言，再也不提投资的话题。虽然心动，但他还是拒绝了这个人。

“我不需要您的巨额投资，只需要500美元，您就能占有一大笔股份。”年轻人锲而不舍地想说服马克·吐温。

沉默了一会儿，马克·吐温还是坚决地摇了摇头。失望的年轻人只好起身离开了，临出门时，马克·吐温抑制不住内心的摇摆叫住了他，欲言又止了5秒后问道：“你叫什么名字？”

“贝尔，先生。”

“好吧，再见，贝尔，祝你好运。”年轻人出门了，马克·吐温长舒了一口气，为自己终于忍住了盲目投资的冲动而庆幸。

然而，这也许是马克·吐温在投资行当中所做的最错误的一次决定，因为我们知道，贝尔胳膊底下夹着的新奇玩意儿，名叫

电话。

如果马克·吐温的投资不只是凭兴趣，更多地考虑到投资项目的市场价值，进行一番切实有效的评估的话，可能他之前的投资也不会失败，也可能最后一次，他会很坚定地去投资贝尔发明的电话。

几乎所有人在失败后总结经验的过程中，都会给自己罗列出很多如果，如果是那样走而非这样走，可能所有的结果都会不一样。但这个世上没有那么多如果。马克·吐温是这样，我们每个人都这样。

任何一项投资，除了需要我们有一定的眼光和胆识之外，最重要的是在投资前必须对项目进行理智且详细的评估，尽可能多地考虑到各种可能性，这样的考虑做得越到位，失败的可能性就越小，这也是避免事后说太多“如果”的最好方法。



CONTENTS 目录

前言

给你想要投资的项目做一个评估.....1

第一章

负担不起亏损的项目.....1

- ① 大型品牌服饰连锁店——你的流动资金真的够用吗 / 2
- ② 餐饮类项目加盟到底需要投资多少钱 / 10
- ③ 新兴热门科技背后的营销费用 / 19
- ④ 盘店诉求——没人要的东西肯定有理由 / 26
- ⑤ 用股票的逻辑去玩期货市场？找死吧 / 34
- ⑥ 贵重金属真的具备货币效应吗 / 41
- ⑦ 购后反租——不租你能怎样 / 48

第二章

完全不懂行的项目.....55

- ⑧ 不懂法就别碰刀具加工类的项目 / 56

- ⑨ 你伤不起的真假古玩 / 63
- ⑩ 天然宝石估价就像在赌博 / 71
- ⑪ 娱乐产业潜规则 / 79
- ⑫ 涉外项目背后的复杂渠道 / 86
- ⑬ 难如登天的废旧物品回收 / 93
- ⑭ 中药卖不出天价 / 100

第三章

几乎都是骗局的项目.....107

- ⑮ 瞎掺和“气功”的下场就是被仙人跳 / 109
- ⑯ 专门坑外行的投资公司 / 116
- ⑰ “保价”永不“回收”的罕见药材、动物等 / 122
- ⑱ 打着“政策扶持”幌子的项目 / 128
- ⑲ 伤不起的“零风险”加盟投资项目 / 134
- ⑳ 未经市场考验的“新技术”是天使还是恶魔 / 169
- ㉑ 游走在法律边缘的地下信贷机构 / 182
- ㉒ 传销和直销的几种变形 / 188
- ㉓ 一切号称高价回收的项目都可能是让你血本无归 / 200

附录

全面解析100个常见的创业项目骗局

.....207





1 大型品牌服饰连锁店 ——你的流动资金真的够用吗

现如今，在一些国内外大型服装品牌占据了商场柜台的时候，更多适合一般人投资的大众品牌也普遍以连锁专卖店的形式出现在人们的面前。这样的连锁店从价位、品牌文化等方面来讲更具亲和力，更深层次地迎合了大众消费的需求。

另外，这样的连锁店同样有着品牌的保证，即良好的品牌效应，这样一来，大众对其就有着很高的信任度。所以说，大型品牌服饰连锁店在越来越受到大众欢迎的现状下，也越来越受到投资者的青睐。

对于大型品牌服饰连锁店而言，流通是很关键的一环，因为它虽然不能直接为经营者带来效益，但却是实现效益必不可少的环节。也可以说是类似瓶颈的一环，因为它会经常限制店铺的发展，成为经营者的第一大难题。在流通这一栏上，经营者不仅要有正确的经营方法，还要有足够的流通资金，才能保证流通的顺利进行。

要想知道自己准备的流通资金是否够用，那就来看看下面这个例子吧。

李倩是一个经常和钱打交道的商人。她自主经营卖衣服的店铺虽说不能让她大富大贵，但日常生活还是可以算得上滋润。

后来也不知道是受了谁的影响她决定把自己的店铺结束，用结束店铺的钱来投资一家连锁的品牌服饰店。店铺顶出去了，加上转让费和之前余下的一点钱，李倩手上一共有近三十万元，她觉得做服装，这点启动资金已经是足够了，于是也没有耽搁，两个月不到就完成了签约、选址、装修等所有前期工作。

之后她当然是信心满满地选了个黄道吉日让店铺顺利开张了。不过仔细一算，房租加装修费还有一些杂七杂八的费用就用去了十多万元，李倩也就只剩了十多万元来做流动资金，看上去还行，但没有连锁店经验的她实在是不知道这流动资金的重要性，于是就遭遇了品牌服饰连锁四个阶段的滑铁卢：

★第一阶段：

新店开张，生意固然是好的。这让李倩很欣喜，也在短时间内积累了下次进货的钱。

到了换季的当口，也就是进货的高峰，李倩带着自己的货款到总部进货，都说钱要用在刀刃上，李倩当然也想把自己的钱全部用来购置最新最好看的衣服。

但总公司有规定，每个季度都会有指定的款式必须每家店



都进购，而且，你在购买了某些销量特别好的款式时还必须连带购买一些与其销量成反比的款式。

这是公司的硬性规定，李倩只有照单全收，于是到了最后，李倩进的货并不全都合她的心意。但是想到货拿回去会有更好的销售业绩，李倩也还是满足了。

在新店开业的时候，人们往往不容易意识到流动资金的重要性。眼见生意兴隆，便以为囤积少量进货资金就已足够。

★第二阶段：

回到店铺，把新款挂起来，顾客又多了。但是顾客们选的都是好看的款式，稍微不合心意的就不选。而且新款不打折，衣服的定价还在上个季度的基础上增长了一两成，这让很多顾客只试不买，看的人是多了，但是更多的人都是在看到标签上的价格之后望而却步了。

当然也有些款式是卖得很好的，卖完之后李倩想要补货，但是货早就被别人先补走了。这让李倩感到进货也是件麻烦事，以前换做是，卖得好的款式她可以让做批发的熟人给她留起来，或者这家实在没有了可以去看看别家，那么大的批发市场总会有的。但现在就这么一家总公司，你总不能跑到别的品牌处进货吧？

就这样又过了没几天，李倩收到总公司的消息，说是又让回总公司进货。这让李倩傻了眼，这是为什么呢？她询问



公司，公司的答复是，现在处于换季时机，商家应当好好把握这一时机，多进几批新货来应对不同消费者各式各样的消费需求。所以我们在换季的时候一般都可以看到那些品牌连锁店都是短期内频繁上新款，让人眼花缭乱。你今天买了这件，说不定过几天再去看，你的“新款”就已经下架，被其他款式所替代。

也就是在这里，平时经营尚算不错的李倩遇到了难题。由于之前没有准备足够的流动资金，她进货的货款只有那么多，加上之前卖货的钱也不够她多次进货。于是，她向总公司提出暂且先不进货，待这批货卖了周转过来再说。但公司也不退让，何况签合约的时候确实也是说好了需要进那么多次的货，所以无奈之下李倩唯有向朋友求助，在朋友处借了一笔钱。

在服装行业中，款式是否应季应时显得尤其重要。而加盟店的一些硬性规定，导致店里运转困难也是常有的事情。新货补不上，囤积的旧货又难以在短时间内销出，再加上各种支出的增加，品牌服装店的“难堪”景象初见端倪。

★ 第三阶段：

暂时的危机过去了，李倩在焦急地卖着货品。但你说这越焦急吧，生意反而还越不好了。也可能是由于新款不打折，在换季的生意火了一段时间之后就淡了下来，其利润最多只能维持基本开销。其间李倩不断收到公司新货的货单，还好后来几



次公司都没有强迫必须进多少货了，所以李倩算是在较为“轻松的氛围”下苦苦支撑着这家店。

让李倩看到转机是在季末的时候，她收到公司打折的通知，即让很多货品都以低折扣的价格进行促销。这时候的价格优势吸引来了不少的顾客，而且每个顾客都是抱着想要买实惠的心情，所以大多都没有空手而归。这让李倩顿时心情大好，眼看店里忙不过来，她还想要不要再请一些售货员回来。但是待李倩后来一算，才知道收入并没有想的那么好。

首先是打折带来的利润减少。微薄的利润对一个开销如此之大的店而言就显得更微乎其微了。虽说每天卖的量比以前大，但是利润少了，也就是说相当于还是以前的局势。

第二是你一打折，就显得自己的品牌有种低廉的味道了。相当于是自毁身价，那么今后就更没有人来买你的原价商品了。谁都会去等着盼着打折，既然知道你一定会打折，为什么还要买你原价的商品呢？所以这样算下来，别说雇人了，就连日常开销李倩都快付不起了。

不过还好的是，这样一次活动，让李倩手上又有了现金的保证。虽说不多，但足以还上之前向朋友借的贷款还有余，这点余钱当然也就是利润了。李倩有点辛苦也有点担心地度过了做连锁店的第一个季节。

加盟大型品牌服饰连锁店的最初目的便是更高的赢利。但在各种情形之下，不仅周转困难，反而渐入淡季。如何在最短的时



间内将货物转变为现金？这便是打折季的来由。由打折将货物大量销出，在损失之下换回的现金，不免有些得不偿失。

★ 第四阶段：

很快，她就迎来了她的第二季。这一季当然最开始的就是公司又催促进货，李倩的余钱只够货款的一半，另外一半还得向朋友借。但是这次借钱就没那么容易了。

这个季节似乎没那么顺利了。因为是淡季，李倩用借来的钱进了一批货，卖了一段时间之后公司又催促进新货。当地又陆陆续续新开了不少连锁的服装店，这让李倩的生意越来越难做。幸好李倩有一批固定的客户，所以她日常的开销还是能维持。但是到了这个季节的中段，在换季时进的货好看的差不多被选完了，不好看的都堆积在那里无人问津。

所以相当于也只腾了一半多的现金出来，李倩这个时候想要把不太好销售的款式打折促销掉，但是由于是连锁加盟店，所有店的折扣或者任何活动都要听从公司的指令，她向公司申请折扣，公司没有允许，李倩只得又回来做着她的原价生意。

李倩这个时候怀念起了自己经营的小店，在淡季的时候，自己可以卖得很便宜，总之可以保证销售量嘛。但是这个却规定得那么死，让商家难以维持。而恰好这个时候朋友也催着李倩还钱，她只得将之前卖的现金还给了朋友。

在这个时候，如果李倩还有足够的流动资金来进货的话，



那么就可以靠新款式来吸引另外的顾客，那店铺就应该还有生机。然而她不仅没有周转的现金，也没有畅销的应季款式，导致生意一天天惨淡。最终李倩还没能坚持到下一次换季打折就结束了店铺的经营。加盟大型服装连锁店确实有不少好处，但很多人却没看到这背后需要庞大的本钱和流动资金。现在血本无归，又是谁能预料到的结果呢？

所以说，作为经营中最为基础的一个环节——流动，它几乎是主宰着整个商业运作的命脉。有很多人觉得只要先把店铺支撑起来就好，其他的周转等问题可以今后再考虑。其实恰恰相反，流动是经营中不可被忽视的。倘若你在计划经营的时候没有考虑到它的存在和不能清楚了解自己商铺的流动需要多少资金的话，那么你的经营将会很危险。



投资小锦囊

经营大型品牌服饰连锁店的流动资金需要考虑的因素

1. 在进货的时候会有指定款或者连带款。

比如今年指定哪些款式是必须进的，有些畅销的款式你想进的话必须连带进点别的销量不是那么好的款式。这相比于自营的店铺需要的流动资金就大很多，也就是变相使你准备更多的货款，这里堆积的货款，就是你必须准备的流动资金。



2. 进货次数频繁且不自由。

连锁店总公司会频繁向商家发出进货单，这样频繁的概率也需要靠不少的流通资金来支持。另外，倘若你一个款式卖得好想向公司补货时，公司就是一个单独的公司，不会像庞大的批发市场一样给你多重选择。所以，没货就是没货，你没有别的选择。那么在这样的情况下，你就没有畅销货品销售，也就没有赚取利润的机会，也没有筹集流动资金的机会。

3. 折扣不由人。

第一，在你不想打折的时候公司却要求打折，那么就会削弱你的利润。第二，在你想打折的时候公司不允许你打折，那么就会限制你淡季时的收入。这样一来，你的利润和流动资金都少了，而且无从赚取。