

2004创业指南

**商界**<sup>®</sup>  
S H A N G J I E

**新**  
财富丛书

# 2004 创业指南

商界杂志社 编著

2004六大领域创业行情  
20条最新创业经验介绍  
70个最新创业项目分析  
30个成功创业故事解读  
100个最新创业金点子

成都时代出版社

# 2004 创业指南

2004 CHUANGYE ZHINAN

商界杂志社 编著

主 编:张运和  
编 辑:(按姓氏笔画为序)  
    王与婷 杨 品 张 馨  
    谭 强

成都时代出版社

图书在版编目(CIP)数据

2004 创业指南/《商界》杂志社编著. —成都:成都时代出版社,

2004

ISBN 7-80548-935-1

I .2... II .商... III .企业—投资—中国—指南

IV.F279.23-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 025024 号

责任编辑:周原孙 罗 荣

封面设计:深圳柠檬堂形象企划公司

责任校对:梅平航

2004 创业指南

2004 CHUANGYE ZHINAN

商界杂志社 编著

---

成都时代出版社出版发行

(成都市庆云南街 19 号 邮编:610017)

新华书店经销

重庆升光电力印务有限公司印刷

880mm×1230mm

16 开

13 印张

280 千字

2004 年 4 月第 1 版

2004 年 4 月第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN 7-80548-935-1/F·10

定价:16.00 元

---

# 激情在梦想里， 拼搏在现实中

梦想是人的天性，激情是人的本能。人们对天性和本能的执著，是对美好和幸福生活的向往；社会在不断地创造尽可能多的梦想空间，力求满足人们对美好和幸福的欲求。但是，在无度的空间里要发现属于自己的未来，何其难！由此，我们构建梦想，我们赋予激情，我们将用最多的路径、最便捷的方法助你尽早享受梦想的愉悦！

50个成功创业故事案例，100个最新创业项目分析，200个最新创业金点子列举……

其中的案例，有经营在传统行业中的，有发挥在新兴领域里的，有尝试在奇异行业开拓的……他们的努力让一个个不可能的项目成为了赚钱机器，他们的发挥让看似困难的经营变得轻松容易，他们的冲动和激情给了人们更大的行业追求空间……我们学习他们，我们借鉴他们，我们跟随他们。

其中的项目与金点子，有开店，有建厂，有做“吧”，有传授技术，有出谋划策，有新颖的创意，有踏实的劳作……本着拿来可用的原则，在文章中，我们力求用短的时间使项目采用者最快地在努力后得到回报，我们希望用详尽的分析使他们在经营中尽可能避免创业资金的无谓流失，我们相信只要认真并持之以恒地坚守着自己理想的人，终将会用自己奋斗的双手迎接到幸福的来临。我们将为之欣慰，我们将为之自豪，我们将为之摇旗呐喊！

在2003年，我们推出了《2003创业指南》，得到了广大读者的厚爱，引起了强烈的市场反响；2004年，我们又推出了这本《2004创业指南》，新的内容代表着编辑们对广大读者新的希望，代表着对广大读者未来美好生活的祝愿，同时，它也承载了广大读者对我们极大厚爱的回馈。

用激情去描绘幸福梦想，用拼搏去实现美好愿望。

# 目 录

## 代 前 言

激情在梦想里,拼搏在现实中

## 创业聚焦

2004年六大领域创业行情 ..... (1)

## 创业法则

一无所有也是一种财富等 ..... (5)

## 经营指南

独家经营等 ..... (25)

## 创业项目

- |                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| 足球特色商品店 ..... (35)  | 怪味牛骨头专卖店 ..... (55)  |
| 竹炭制品专卖店 ..... (36)  | “的士”餐厅 ..... (56)    |
| 营养配餐店 ..... (37)    | 水果(蔬菜)拼盘店 ..... (57) |
| 一次性床上用品 ..... (38)  | 怀旧店 ..... (58)       |
| 大自然音乐厅 ..... (39)   | 蒸包店 ..... (59)       |
| 艺术马桶专卖店 ..... (40)  | 香熏饰品店 ..... (60)     |
| 都市斗牛场 ..... (41)    | 种植水培花卉 ..... (61)    |
| 果蔬酪坊 ..... (42)     | 手工蓝印店 ..... (62)     |
| 墨盒再生店 ..... (43)    | 沙弧球 ..... (63)       |
| 玩具修理中心 ..... (44)   | 庆典用品出租店 ..... (64)   |
| 花卉护理中心 ..... (45)   | 汽车用品精品店 ..... (65)   |
| 香味植物盆景店 ..... (46)  | 考研资料店 ..... (66)     |
| 数码药膳坊 ..... (47)    | 洁具翻新专业服务部 ..... (67) |
| 鲜脆萝卜系列店 ..... (48)  | 家庭餐馆 ..... (68)      |
| 一元钱“报吧” ..... (49)  | 花木租赁店 ..... (69)     |
| 水晶花生豆腐坊 ..... (50)  | 花卉食品专卖店 ..... (70)   |
| 高级心理诊所 ..... (51)   | 海产工艺品专卖店 ..... (71)  |
| 攀岩运动俱乐部 ..... (52)  | 高档休闲零食专卖店 ..... (72) |
| 纯天然饭食鲜香剂 ..... (53) | 二手学生用品商店 ..... (73)  |
| 书籍“银行” ..... (54)   | 电影画廊 ..... (74)      |

纯天然果蔬美容吧 .....	( 75 )	草编工艺品生产 .....	( 87 )
创业商吧 .....	( 76 )	六人晚餐 .....	( 88 )
宠物托养所 .....	( 77 )	木屐加工厂 .....	( 89 )
布艺精品店 .....	( 78 )	农家土布 .....	( 90 )
布鞋专卖店 .....	( 79 )	另类小型食品超市 .....	( 91 )
快乐女子沙龙 .....	( 80 )	家庭美容店 .....	( 92 )
网上手机店 .....	( 81 )	营养水晶蛋白冻 .....	( 93 )
小家电专卖店 .....	( 82 )	白獭兔养殖 .....	( 94 )
个性银饰店 .....	( 83 )	都市DIY吧 .....	( 95 )
药浴馆 .....	( 84 )	微波蛋糕粉 .....	( 95 )
迷你水族箱 .....	( 85 )	冰之恋清凉爽 .....	( 96 )
女性餐馆 .....	( 86 )	牙饰店 .....	( 96 )

## 创业故事

这里的世界静悄悄 .....	( 99 )	“洋洋布艺”洋洋得意 .....	( 133 )
叶画 .....	( 101 )	“修脚明星”的创业路 .....	( 135 )
广告加油站 .....	( 103 )	永恒的“恒星” .....	( 137 )
夕阳红工作室 .....	( 105 )	“点点”成长 .....	( 139 )
我为简历狂 .....	( 107 )	时尚女捕手 .....	( 141 )
给手机当裁缝 .....	( 109 )	配套人生 .....	( 143 )
“好阿姨”王庆利 .....	( 111 )	从40岁开始 .....	( 145 )
白色的圣诞树 .....	( 113 )	咖啡女孩 .....	( 147 )
奔向一百万 .....	( 114 )	奇迹从芦荟开始 .....	( 149 )
凭空造市 .....	( 117 )	风中有朵钱做的云 .....	( 151 )
淑女“生产线” .....	( 119 )	影视公司的“门外汉” .....	( 153 )
女大学生开“聊吧” .....	( 121 )	初中生玩转高级人才 .....	( 155 )
经营偶然 .....	( 123 )	热门冷生意 .....	( 157 )
“小作坊”招来大客户 .....	( 125 )	驾驶室里的“钟点工” .....	( 159 )
清水镇上的照相师 .....	( 127 )	脚下生意 .....	( 161 )
从“骆驼祥子”到百万富翁 .....	( 129 )	星级擦鞋 .....	( 163 )
把老公“交”给我 .....	( 131 )		

## 创业金点子

宠物窝等 .....	( 167 )
------------	---------

## 开店指南

申请开店的基本条件等 .....	( 189 )
------------------	---------

# 2004年六大领域创业行情

2003年有关创业的“利好消息”不断：十六届三中全会发布的《完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》，为非公有制经济的发展消除体制性障碍；我国将在10个城市试点中小企业融资发展计划；我国将加快建设留学人员创业园，并在孵化场地、创业风险基金等方面提供便利；我国鼓励高校毕业生自主创业，并颁布了一系列优惠政策……因此，2004年，创业者将面临更好的外部环境和更多的发展机会，同时，创业也将成为极具“眼球效应”的“热词”。

一位哲人说过：世上没有凭空发生的历史。那就让我们抓住闪光的线索，看看2004年六大创业领域的风云变化。

## ●IT领域

比尔·盖茨创造的神话使IT业成为全球公认的创业“金矿”。虽然全球的IT业曾遭遇了一段“黑色时期”，但2003年的种种迹象表明，IT业即将“雨过天晴”。据市场研究公司IDC的最新预测报告，2004年中国IT市场规模将增长18%，达到294亿美元，占亚太地区（不含日本）35%的市场份额。看来，2004年将再次迎来IT业的创业“黄金期”。

**热点分析：**1.综合网站。开设网站依旧是IT创业的主流模式，但综合网站的发展空间已十分有限，相比之下，创办专业网站，如教育网站、拍卖网站、法律网站等，则有较大潜力。2.电子商务。有资料表明，到2003年底，电子商务交易额已占全球贸易总量的25%，电子商务正成为未来贸易的主流方向。国内的情况也是如此，入世后我国将大力发展电子商务，创业空间非常宽广。对创业者来说，关键要找准定位，EBAY拍卖网、易趣网等就是最好的例子。3.网络游戏。据统计，2003年中国网络游戏市场达到25亿元的规模。据预测，到

2006年，这个市场规模将扩大至83.4亿元。由此可见，网络游戏将成为IT业又一块诱人的“奶酪”。据专家分析，与单纯靠广告赢利的网站相比，网络游戏软件开发的创业风险相对较低。

**创业优势：**前期投入少，收益相对较高，而且较能获得风险投资商的青睐。

**适合对象：**拥有自主知识产权的大学生、IT从业者和海外归国人员。

## ●高科技领域

知识创造财富。在知识经济时代，用科技、知识创业是新模式，也是必然趋势。国家鼓励科技创业，推出了一系列优惠政策和措施，大力兴建创业园、高新技术产业园，将为科技企业企业提供“孵化器”。张朝阳、王文京等一批科技创业“英雄”的崛起，将为日益高涨的科技创业热潮推波助澜。

**热点分析：**1.信息技术产业。据国家发展与改革委员会消息，2004年我国将重点培育6个千亿元级的信息产业经济增长点，包括软件、集成电路、第三代移动通信、数字电视、信息化装备和汽车电子。这些都为有志于此的创业者提供了巨大的发展空间。2.生物医药。基因工程、生物医药材料、生物技术、中医药产业化等领域，由于是全球关注的新兴领域，更是我国政府的重点发展领域，因此也将有着诸多的创业机会。

**创业优势：**科技含量高，容易吸引风险投资，而且有国家政策的大力扶持。

**适合对象：**高等院校、科研院所的科技人员以及海外归国人员。

## ●特许加盟领域

中国连锁经营协会的统计显示，2003年，我国特许经营企业达到1500家，加盟店数量为7万个。作为一

种全新的现代营销模式, 特许加盟经营已成为个人创业的重要途径。一份调查资料显示, 在相同的经营领域, 个人创业的成功率低于 20%, 而加盟连锁经营成功率约为 80~90%。

**热点分析:**目前连锁加盟项目多达近百种, 涉及服务业、零售业、教育培训业等诸多领域。据业内专家分析, 零售、餐饮、制水、美容美发、保洁等领域“门槛”较低, 但竞争已相当激烈; 而教育培训、图书经营、旅游服务等是新兴领域, 虽然对创业者要求较高, 但发展空间相对较大。

**创业优势:**利用知名品牌创业, 风险较小, 成功率较高。

**适合对象:**“4050”群体、大学毕业生或在职人员。

#### ● 咨询领域

客观地说, 在当今市场经济的竞争环境下, 企业在战略、管理、经营、市场、人力、投资、文化等一系列发展环节中必须解决的重大问题, 单靠其自身力量是很难完成的, 需要借助“外脑”, 因此, 咨询业在中国是个“朝阳行业”。据业内专家分析, 到 2010 年, 国内市场对咨询业的有效需求将达 100 亿美元。对创业者来说, 咨询领域将有很大的发展空间。

**热点分析:**1. 科技咨询。2003 年国家科委明确指出, 要因势利导催生和扶植一批大型综合科技咨询机构, 使之成为我国咨询产业发展的骨干力量。有国家政策“撑腰”, 科技咨询业的发展自然如鱼得水。2. 法律咨询。随着企业竞争的日趋激烈和人们法律意识的不断增强, 将有越来越多的人开始通过私人律师解决法律问题。3. 理财咨询。随着人们经济收入的不断增长, 许多家庭都开始考虑“钱生钱”的问题。另一方面, 一些有志于创业的中小投资者, 也急需理财专家的指导。4. 心理咨询。在社会竞争日趋激烈的大背景下, 市场对心理咨询的需求将不断增长, 而国家实施心理咨询师职业资格制度, 更是为心理咨询业的发展提供了支持。

**创业优势:**属于高智力创业模式, 创业投资较低, 而且创业方式灵活。

**适合对象:**具有某一行业丰富的专业知识和从业经验的人士, 特别是海外归国人员。

#### ● 培训领域

培训业无疑是当今市场上最具诱惑力的一块“蛋糕”。统计资料显示, 2003 年国内培训市场达到 500 亿

元的规模。在传统行业逐渐步入微利时代的今天, 培训业却以“低投入、高产出”的巨额赢利模式, 吸引着越来越多的创业者。而且, 随着网络技术、通讯技术的不断发展, 远程教育在全球范围内异军突起, 以不受时间、空间限制的优势, 成为备受关注的焦点, 同时也使培训业的发展如虎添翼。

**热点分析:**1. 考研培训。伴随中国研究生扩招的步伐, 考研培训市场可谓是商机无限。粗略统计, 全国考研辅导市场规模每年超过 10 亿元。据有关专家分析, 由于传统考研辅导的市场竞争已相当激烈, 今后的考研辅导极可能朝网络培训的方向转移。2. IT 培训。IT 培训一直是国内培训业的“中流砥柱”, 据统计, 2003 年 IT 培训市场达到 25.3 亿元的规模。相信随着国内 IT 业的全面复苏, 2004 年的 IT 培训业将呈“小踏步前进”之势。3. 外语培训。这是培训市场上的另一“巨无霸”, 最近几年, 市场需求十分强劲, 而且随着北京申奥、上海世博成功, 将掀起新一轮的外语培训“淘金热”。

**创业优势:**属于“短平快”的创业项目, 只要有一定的教师资源, 且培训产品适销对路, 就能拉起“大旗”。

**适合对象:**在培训领域有一定从业经验和关系资源的人士。

#### ● 设计领域

随着人们生活水平的日益提高, 以及产品竞争的不断升级, “设计”开始介入越来越多的领域: 产品更新换代需要设计, 城市规划需要设计, 室内装潢需要设计, 穿着打扮需要设计……在这一连串的需求之下, 设计业正面临着前所未有的发展机遇与空间。

**创业热点:**1. 室内设计。房地产业的蓬勃发展带动了室内装饰业的市场需求。统计资料显示, 我国室内装饰工程量正以每年 30% 的速度递增, 预计到 2005 年将达到 6000 亿元的规模。2. IC 设计。这是设计业中的后起之秀, 由于有国家政策的扶持, 因此“马力”强劲, 特别在通讯、消费类电子、电器、玩具等 IC 设计领域, 更是“钱程”似锦。3. 纺织品设计。我国是纺织品出口大国, 国内的需求市场也十分庞大, 这些都为纺织品设计提供了用武之地。

**创业优势:**属于智力密集型创业模式, 有技术、有项目即可进入, 对资金的要求相对较小, 创业风险也较低。

**适合对象:**具有艺术天赋和设计能力的人员, 且要有一定的客户群。



# 创业法则



## 一无所有也是一种财富

穷则思变,这是一条带有普遍性的人生法则。所以我们不难理解,今天在大城市里创业的人,很多都来自于生活艰苦的地区。反而那些城里人,若是下了岗,失了业,首先想到的还是找一份比较“稳定”的工作,以期回到失业前的状态。

许多人生在贫穷的农村或闭塞的小县城,并没有什么先天优势,他们就凭着要在大城市里出人头地的强烈愿望,从社会的最底层开始,艰难地奋斗着。于是,他们渐渐占据了一席之地,再逐渐扩展,把孩子接来,把父母接来,先是租房再是买房,最后,比土生土长的市民更像城里人了。

一无所有是一种财富,它让人产生改变命运的激情;同时,一无所有就无所牵挂,能量就发挥得更彻底。开创新的事业,是很多人的梦想,但如果需要放弃的东西很多,往往就割舍不了,创业也没了幻想。

不要怕自己一无所有,这正是你的优势,当环境把你逼到一无所有的境地时,实际上就给了你一把挖掘宝藏的锄头。“终于可以轻装上阵了”,你会发现,这种心态本身就是一笔宝贵财富。

每个人从事的职业可以相同,然而,每个人的才能却是他一个人独具的。美国作家爱默森曾说过:“每个人都有他自己的使命,他的才能就是上天给他的召唤……他习惯于某些事情,也容易把这些事情做好,说不定这事是别人做不好的……一个人的抱负也会与自己的能力相当,而巅峰的高度,正和基础的广泛成正比。”

发掘独具的才能,这是独立创业的第一步。如果一味地人云亦云,没有主见和自我判断的能力,那么即使表面上成功了也掩饰不了实际上的失败。

华盛顿起初只是个验货员;毛姆提笔写作前读的是医学;而史怀哲30岁以前是神学院的教授,后来毅然辞去了职务去研读医学,从此将一生贡献给非洲的丛林,行医救人。

没有人生来就注定是个流浪汉,人人都有权利去怨天尤人。每个人都有义务为自己设计一个理想的归宿,并为达到这一目的而制定一个具体的计划。只有

这样,他才能找到自己立足的一席之地。

任何一个有志于成功的年轻人,都应该大胆进取,去开发自己灿烂多彩的世界,决不可因为暂时的一无所有或不知道自己的长处而犹豫不决。

一个穷希腊人到雅典一家银行应聘一个守卫的工作,由于他除了自己的名字外不会写其他的字,他当然失败了。他懊恼地离开了那家银行,借钱渡海到了美国。

若干年后,一个希腊大企业家在华尔街的豪华办公室里举办了一次记者招待会。会上,一位记者建议他说:“你该写本回忆录的。”

“不可能!”这位绅士笑着回答道,“我根本不会写字。”记者大吃了一惊。

他接着说道:“万事有得必有失。如果我会写字,我今天恐怕只是一家银行的看守而已。”

他发现了自己的才智,虽然他不会写字,但在企业经营管理上有独特的才能。

财富也是这样,你现在一无所有并不意味着你的一生都会一无所有,如果能够将它视为一种动力的话,这也可以成为你努力拼搏的优势。

### 创业小贴士

有梦想的心灵永不言老,快乐和自信是激发潜能和热情的酵母,关键是这些美好的设想总是能定期或不定期地实现。

## 资金周转不便怎么办

资金周转不便一向是小本经营的难题,而融资则是解决问题的重要手段。

融资首先要熟悉银行的各种贷款业务,选择适合自己的方式。

现金交易并不一定是很好的办法,要学会使用汇票融资。假如你做了某企业的第一笔生意,企业的财务人员一般会给你开一张商业承兑汇票,几个月后才见票汇款。当你急需资金使用,可用未到期的承兑汇票,向开户银行申请贴现贷款,交一定的贴息贷款利息,以融通资金。

其次是利用信用卡融资。这种方式能够将用于日常生活品、消费品开支的钱“移植”到做生意上。中国人民银行已经公布了《银行卡业务管理办法》，以透支2万元、期限2个月为例，原来要支付利息1800多元，现只需600元，利息成本仅为原来的1/3。有的银行还推出“授信额度卡”，只要2年内在指定商户购物消费，在2万元以内，不用付一分钱即可当场提货，还款期为1年。

利用典当行也是一种融资方式。典当行接受业务的范围包括金银首饰、高档手表、产权房屋、家电等，小本经营者在资金特别紧张时也可一试。不过典当行的利息一般都很高，所以这是一种风险比较大的融资方式，要特别慎重。

此外，小本经营者有时要敢于不赚钱，抛售过时商品，让这些钱进行周转，以达到减少存货、少压钱的目的。

#### 创业小贴士

作为一个小本经营的店铺，资金在总量上可能并不缺乏，但由于管理不善，可能出现周转不灵。比如货品陈旧，大量滞货压库，显然就多出一笔压库的仓储费、资金的本金及利息。再比如，资金不能及时回收，也会严重影响企业生产经营的正常进行。

## 生意无大小

小本生意，资金宝贵，每一分钱都要花在该花的地方。但什么地方才是“金矿”？如何去发现“金矿”呢？

世界上所有生意都是由供求关系决定的。善于发现供求之间的流向，把握供求之间的机会，就把握了生意的本质。

很多人习惯于根据消费的经验，将生意分成大小等级，以为那些从事投资少、单价低的生意是小生意，反之则是大生意。比如经营房地产的必定是大老板，而经营柴米油盐的就是小商家。其实生意的大小是由需求大小决定的，当绝大部分老百姓还对他们积蓄一辈子也买不起的高档住宅望洋兴叹时，这个盛产大老板的行业就成了吞噬资金的黑洞。相反，在一般人最瞧不

起的农村，专门向那些穿得朴素、用得节俭的农民提供饲料和化肥的经营者中，却出现了真正的大腕级巨商。

萨姆·沃尔顿是美国巨富之一，但他是开“美分”商店发迹的。1943年，他们夫妻俩在家乡的小镇上办起了第一家“美分”自选商店，至今，这种自选商店销售网有2000多家商店，都是生意兴隆，顾客盈门。无独有偶，美国“刷子大王”艾富赖德·佛勒也是从经营8美分一把的小刷子成为巨富的。

再看看“自家人”的生意经。浙江省义乌是国家工商局正式命名的中国小商品城，专门经营各类小百货以及日常消费必需品，总摊位2.4万个，日客流量数万人次，年成交额超百亿元。其特点是商品以中、低档为主，价格低廉，因其鲜明的大众化特色而闻名遐迩，赢得了“中国第一市场”的美誉。

显而易见，“美分”商店的兴旺与小商品城的崛起，都是从大处着眼，小处着手，经营的都是与广大消费者密切相关的小商品，既“平易”近人，又薄利多销，因而涓滴成河、集腋成裘。所以小生意里有大学问，小商品里有大市场。

当然，我们并不一味强求做小生意，更不反对做大生意。但生意不论大小，都要从顾客的实际需求出发，并尽可能地考虑到消费者的消费习惯和消费能力，不能脱离和“拔高”群众的消费水平，贪大求洋，搞豪华极品、精品，追求高额利润，希望一口吃成个胖子，尤其是在当前大多数人还并不富裕的情况下，这样做必然适得其反，事与愿违。

#### 创业小贴士

善于发现大需求是做成大生意的前提。而大需求在什么地方？就在我们身边，就在你每天见惯不惊的地方——就看你有没有眼光了。

## 归根结底要靠自己

小本经营的劣势在于缺少资金，所以很多事情你无法雇人去做，必须亲历亲揽。自己的能力有多大，能做什么事，能做到什么程度，是你规划项目的基本参数。如果最初的判断失误，将会给实际的操作带来很大

的难度。

当你要做一件事时，也许有很多人愿意为你指点迷津，为你出谋划策，为你分忧解难，甚至立刻将最困难的任务领了回去。于是你的希望迅速膨胀，摊子很快铺开。但是，一旦真的干起来后，你才会发现，每个人都有自己的事情，对于你来说视之如生命的，对别人来说可能只是小小插曲。如果把所有希望都建筑在别人的帮助上，就犹如让一堆美丽的泡沫去承载现实的大厦，必破无疑。

最终你只能靠自己，你必须牢牢树立这种意识，才不至于陷入被动。

所以设计项目时，一切都要以自己的能力为准，旁人的承诺可以只做参考甚至忽略不计。以后实施项目时，如果能得到帮助，则多一分喜悦，得不到帮助，也不要失望，至少你不会因为误事而怨恨，别人也不会因为内疚而增加压力，这样于人于己都更好些。

人生有顺境也有逆境，开店也不例外。在事业不顺、负债累累、面临倒闭的大危机时，不坚强的人就会趁夜逃跑或自杀，但这只是一种逃避，并不能解决问题。所以，危机来临时，必须有死中求生、扭转乾坤的勇气和方法，尽自己最大的努力渡过危机。

这里所谓扭转乾坤的方法并不是明确告诉你该怎么办，而是指在陷入困境时要有“不服输”的勇气以及避免事态恶化的方法。例如无法偿还银行贷款时不能一走了之，而是鼓起勇气到银行共商对策：“我已身无分文，无法偿还，怎么办呢？”

这就是所谓的“扭转乾坤”的方法。相信在这种情况下，银行不会逼你自杀，也不会把你抵押的房子或土地拍卖了事，他们一定会和你一起讨论对策。

例如，一家证券公司因经营不善而被迫减资。在这种情况下，一般的负责人一定会从早到晚拼命地工作，再也不敢逛酒吧或茶室。但是，这家公司的董事长却和以前没两样，依然上酒吧、逛茶室。不久之后，业绩又逐渐上升。这时，他才说：“当时，我受到很多抨击，但是，证券公司最重要的是信用和招牌，而最能代表信用和招牌的便是董事长。如果董事长因公司减资而失去信心，连酒吧或朋友的聚会都不敢参加的话，别人一定会认为那家证券公司不行了。这么一来，可能会导致不可收拾的后果。所以，除了努力工作，为了让人对我的证券公司有信心，还得强打起精神，继续以往的生活方

式。”

这也算是扭转乾坤的一种方法。

#### 创业小贴士

一个朋友一条路，许多这样的路连成一体，便是一张处处畅通的信息高速公路网。但归根结底，掌握方向的仍然是你自己。

## 养一只会生蛋的鸡

也许你经营的项目很有特色，你的经营手段也很高明，你很快就赚钱了，而且赚得不少，但这并不能算是开店成功。赚钱的方式很多，而开店不仅要赚钱，还要创造一种赚钱的模式，它不仅是要获得很多的“蛋”，而且是要获得会生蛋的“鸡”。

所以开店是一件长期的事，那种赚一笔就想跑的人，是永远不可能创下真正的大业的。在利润的问题上，真正想开店的人，必须要有一种长远的眼光。

人们通常都能认识吃亏的重要影响，但当获利颇多时，能主动停止的却不多。获利甚丰有两种情况，一是供小于求，主动性在你手里，于是很多人都会抓紧时机，拼命增大供应量，把该赚的钱全部赚完。但是供求关系是在变化的，一旦供给增加，需求就会相应减少，市场很快便会疲软。

另外一种情况是，获利主要来自于品牌优势，一个响亮的品牌是用钱和心血堆砌出来的，一旦到了收获期，很多人也就急不可耐地想加倍收回。但是利润的产生有其内在规律的，如果以一种掠夺的态度对待买主，品牌的价值很快就会被挖掘一空。

#### 创业小贴士

当获利颇丰时，不要忘乎所以，更不要只想着赚钱。暴利是一种不正常的现象，想要长期获得暴利更不可能，有钱可赚时要想着长远的发展，为品牌的成长留下更大的空间。

## 一辈子创业

旧时看某一人家是不是大户，不仅仅是看他的房子有多大，金银有多少，更重要的是看他的院子里有没有大树。

房子可以迅速盖成，金银也可以迅速聚敛，惟有树木，无论你本领多大，它只能一寸一寸地长，任何盘根错节、遮天蔽日的景象，都是岁月的积淀，因而成了稳定、深厚、持续繁荣的象征。

开店也是如此。如果抓住机遇，也不排除暴富的可能。但此时所谓的规模不过是一堆泡沫，还需要时间的沉淀。暴富的企业很多，但能坚持几十年持续发展的却很少，原因就在于企业的经营理念、核心能力、品牌价值等不是一朝一夕可以形成的，真正优秀的企业都是千锤百炼的结果。

专门制造女性内衣、现已进入国际市场的华歌尔公司创办人华歌尔曾说：“因为我有 50 年的经营计划，所以才有今日。”

当初华哥尔赤手空拳进入了妇女饰品业，到 1949 年，才转入比饰品有更广泛市场的女性内衣行业。开始生产内衣时，东方女性尚未有穿内衣的习惯。但是，他预测不久之后，东方女性也会和欧美女士一样习惯穿起内衣。所以，就试着生产。事实证明他的判断是正确的。但是，由于当时的百货公司没有先见之明，推销时特别艰难。

1950 年，华歌尔刚刚 30 岁，于是，他以 10 年为单位拟定了一个 50 年的长期计划：

- 第 1 个 10 年，建立基础；
- 第 2 个 10 年，确立国内市场；
- 第 3 个 10 年，开始拓展国外市场；
- 第 4 个 10 年，发展成为世界性的企业；
- 第 5 个 10 年，称霸世界。

创业仅 2 年，而且在走上正轨之前，他就有 50 年后称霸世界的目标。这种远大的计划，实在令人佩服。也有人认为他是在吹嘘，但是，把这个计划按部就班地实现，正是他的过人之处。

如上所述，订立一个目标，然后以 10 年为单位拟

定时间表，按时间表的阶梯逐步走向成功，也是发大财的秘诀。

传说中的树仙、蛇仙、狐狸精们无一不是上千年修行得来的，开店者的眼光也不妨放远一些，所谓“风物长宜放眼量”，时间能够说明一切，这在经营上同样是个真理。开店不是一朝一夕的事，不管你的事业是否顺利，都要有打持久战的准备。毛泽东说过：一个人做一件好事并不难，难的是一辈子都做好事。对于创业者来说也是如此，做一件事并不难，难的是持之以恒、持续不断地把一件事越做越好。

古人说“富不过三代”，这宿命般的结论曾使许多创业者感到悲怆。其实这还是乐观的描绘，更多的人是富不过一代，前半生的辉煌熬不到后半生就暗淡了，何其可悲！

事实上，这往往不是智力的原因，而纯粹是心理的惰性使然。大多数人都有好逸恶劳的本性，但很多人却没有享乐的条件。当一个人处于必须劳作才能生存的状况时，求生的本能就会让他勤俭。穷困是一种巨大的压力，迫使你行动、去努力、去获得财富。

于是一部分人成功了，从贫困中走了出来。但之后他们中的一些人身上原本存在的好逸恶劳的本性开始复苏，再加上新滋生出的虚荣，慢慢地，这些人再不愿像当年一样去从事辛苦的工作，挣几个可怜的小钱。他们消费的档次越来越高，支出越来越大，一旦收入和支出不能同比增长，事业就不可避免地走下坡路了。

人的一生实际上就是和自己搏斗的过程，无论“穷则思变”还是“富贵思淫欲”，强调的都是外力的作用，一个人若能在一生的时间里持之以恒地保持斗志和信念，那才是真正的了不起。对于这样的人来说，一生都在创业，没有什么时候是停滞不前的。

### 创业小贴士

活到老，学到老，创业到老，只要坚持这三点，没有不成功的。

## 坚持现金交易

做生意贵在灵活，针对不同情况采取不同的手段。在市场疲软的情况下，赊销固然是一条搞活生意的路

子,但对于没有把握的客户,最好还是一手交钱一手交货。

“皮包公司”生意做砸了,与“皮包公司”打交道的商家自然要吃亏。因此,与“皮包公司”做买卖要特别小心。

签合同、订协议是法制文明的标志,对做生意的双方都有制约,一旦遇到纠纷可以有法可依、有据可依。但是,对不讲信用的人,即便是十分完备的合同也无济于事,打官司并不是一件容易的事,费钱费时费精力,到头来即便赢了官司,也不一定能在经济上得到补偿。

认钱不认人虽说不近人情,但却是比较保险的一种交易方式。轻信他人而吃亏的例子比比皆是,对了解不深的客户还是留一手为好,否则钱货两空,只能自认倒霉。

对初次接触的客户,要先从侧面了解其资信状况,必要时聘请专门人员加以调查,做到心中有数,避免大的失误。因为做生意毕竟不可能完全一手交钱一手交货。

对客户要提防是完全必要的,特别是对信誉较差的客户。做赊销的店铺,要有针对性地研究具体方法,避免上当受骗。

#### 创业小贴士

常提防点,生意会做得更稳、更好。

## 开店就是要跟风

伟大的成功者都是能顺应时代潮流的人,否则,不管多么努力也无法发展。因此,在准备行动之前,你很有必要好好研究一下事业的发展前景。

当然,要知道哪一行业符合时代潮流就必须有先见之明。培养这种先见之明的前提是对信息的把握,根据信息仔细衡量该行业的可行性,然后再试着跟进,相信一定大有作为。

日本索尼公司的创始人盛田昭夫曾经说过:“不仅要赶上潮流,还要超越潮流。”索尼公司之所以能茁壮

地成长,不只是“WALKMAN”畅销的缘故,也是他们能陆续推出符合时代潮流的新产品之故。

店铺的经营也要赶潮流。如果一个店铺总是一副陈旧不堪的面孔,只有拣旧货的顾客才会进去。赶潮流是人的习性,尤其是年轻人。“吴王好剑客,百姓多创瘢;楚王好细腰,宫中多饿死。”一件商品如果成为时髦商品一定会形成一阵风。

对店铺而言,进货快是最重要的追随潮流的做法。生意就是要适合大众,就是要跟风,跟不上风则难于成就辉煌事业。人毕竟不是只图实用,赶赶时髦、追追潮流也乐在其中。

进货的关键在于环节要通,武断地霸市有不正当竞争之嫌,并且实施起来也比较困难。合理地变通一下,情况就会大变,比如争取独家代理或集中销售,给顾客造成“只此一家,别无选择”之印象,这样就可堵死“货比三家”的路,自然有生意可做,别人则只有眼红的份。

另外,眼睛不能只盯着有钱人的口袋,没钱人是大多数。有时候,没钱人更舍得花钱。因为大多数情况下,他们不花不行,购物实属实用。而有钱人则是花钱买兴致,想花则花,不想花则不花。钱捏在人家的手里,总不能听你的。

以食品行当为例,一定要突出“鲜”字。对吃,可能讲究要多一些,吃进去再吐出来那麻烦就太大了。生命珍贵,谁也不愿意用自己去做“实验”。想在食品上做买卖,首先要让顾客感到“信得过”,饥不择食的人毕竟太少了。

能打出品牌的商品一定不同于一般。在传统中发现机会,是许多商人取到成功的“秘诀”。这是一条不用太费周折的创举。凭的是一股劲,一丝不苟不走样。事情做到这份上,没有特点就是特点。

针对性是经营的精髓。做好市场投入前的工作,广泛收集各种信息,“磨刀不误砍柴工”,同样是下功夫,有限的精力要用在最有价值的地方。

适销对路的对象是顾客,做得巧妙与否全在于商家。精于此道则财源茂盛,跟在别人后面是不会有生意的。

店铺经营就是要不断调整和更新商品结构,这样才能引来青春活泼的年轻人,商店也才有生机与活力。

## 创业小贴士

售前吹嘘不如售后服务，这是培养永久顾客的不二法门。生意的成败，取决于能否使每一次购买商品为顾客成为固定的常客，这就全看你是否完善的售后服务了。

## 开店最忌讳的就是盲从

聪明的人很少跟在别人后边跑，做生意最忌讳盲从。当市场上某种买卖正“火”的时候，要耐心地观察和等待机会，也许热点很快就消失，也许是刚刚开始，要看准了再行动。

人人都做的生意有时不一定是赚钱的生意，别人不做的生意有时反而赚钱。如果你是一块经商的材料，就按自己的感觉去做，然后把你的全部身心都投入进去，生意肯定能做好。

旅馆大王威尔逊的想法与众不同。1951年，他带领全家到华盛顿旅游，开着自己的车子，一路上吃了不少苦头。旅游区的旅馆价高而服务差，旅客们怨声载道。这种非常平常的事却激发了威尔逊的灵感：在这块地皮上建一座旅馆，让所有的旅客有个好心情。于是“假日旅馆”便诞生了。威尔逊的“假日旅馆”风景优美，服务一流。旅馆里还设有游泳池，每个房间里有电视、电话；对于带着爱犬的人，还能提供精美的犬舍；若是旅客生病，旅馆还可以立即召来医生。

威尔逊的经营明显地不同于一般，生意很快发展到世界各国，他本人也成为名副其实的亿万富翁。

市场是一个巨大的海洋，随时都在千变万化，来自市场的信息也因此千差万别。而一些热门信息往往使很多人趋之若鹜，一哄而上，跟着干，照着办。殊不知，一种商品或项目，其市场占有率总有一定限度。如果大家都热衷于做某种生意，市场则会很快饱和。

如果能对热门信息冷眼旁观，反其道而行之，说不定就能走到前面。李嘉诚的事迹，无人不知：20世纪60年代香港出现降价抛房卖地的热潮，具有非凡胆略和远见卓识的李嘉诚却显示出独有的眼力，竟“逆水行

舟”，大肆购地买楼，大兴土木。不久，香港地价直线上涨，李嘉诚因此为其日后的地产霸业奠定了坚实的基础。

日本西武公司的创始人康次郎曾告诫他的儿子说：“董事会全体成员一致赞成时最危险。”这是他一生的重要经验之一。接受了父亲的遗训，西武公司的第二任领导人堤义明为自己确立了一个决策原则：“董事会全体反对时，就是正确的。”他之所以确立这条看似不近人情的原则，除了相信父亲的体会这个原因外，也有他自己的认识。他认为，如果董事会里的要员都赞成某件事，这就说明竞争对手们也注意到这一问题了。

堤义明果断地按此原则行事。有一个时期，经营地产十分热门，许多公司都在千方百计收购土地，可是堤义明却果断地提出了“土地撤退”决策。对此，董事会成员一致反对，他们认为“土地是绝不会降价的”，土地投资“最有效益”。有些成员甚至在会上高喊，不能“丢掉眼看到手的效益”。可是堤义明坚定不移地退出了土地争购大战。不久，池田政府鉴于土地购并的情况，作出了“限制土地拥有量”的决定。这一政策使那些大量收购土地的企业大受损失，而西武公司却安然无恙。堤义明此举可称是“反潮流”。

这种道理同样适合于做生意遇到重重困难或挫折时，有时候似乎已经“山穷水尽疑无路”了，若能从“反面”去思考，说不定会茅塞顿开，出现“柳暗花明又一村”的景象。这正所谓“塞翁失马，焉知非福”！

做什么生意，或者怎么做生意，很大程度上取决于对店铺周边环境的分析，至于别人做什么生意并不是太重要。长春市的王守兰根据家对面是妇产医院这一条件，把自己三楼的三居室换成了一楼的二居室，开办了一家益民商店，主要经营孕妇用品及各种营养品、副食品、日用品等。她每天凌晨4时开门，直至深夜11时才停止营业，薄利多销，优质服务，5年后竟奇迹般地成了百万富翁，年收入40余万元。

在店铺经营中，因地制宜，因地设店，抢占“地利”之优则更为重中之重。不了解店铺所在地的优势与劣势，盲目上项目是很难获得厚利的。

## 创业小贴士

如果你有很好的想法，在心中有数之后就执著地去做，相信成功离你不会太远。



## 小店莫入生行

对新的行当,千万不要眼红别人赚钱。在几千年的生意场上,商人莫不对进入新行当慎之又慎。

俗话说:隔行如隔山。开店搞经营要从自己熟悉的行业介入。由小到大,不断挖掘潜在因素,把风险降到最低点。初入商海的人往往急于求成,看到别人赚钱就跟着别人的生意做,结果赔了钱又浪费时间和精力。

任何生意都有低潮与高潮期,都有自身的规律。陌生的行当使你不可能在短期内掌握市场行情,别人赚钱,你不一定赚钱。有人专门做过调查,轻率转行或盲目投资陌生行当的人成功率非常低。

当然,生意做久了,做大了,也要向新行当扩展,这也是自然的事。但是入新行要有较为充裕的资金,要有抗风险、抗灾害的实力。风吹草动时,要先作市场调查,聘请熟悉业务的人员和“专家”加盟,使自己由外行转变为行家里手。

常立志不如立长志,开店也是同理,认准一个生意要专心致志地做。如果有耐力,就没有不赚钱的行当,只有不赚钱的人。

能赚钱的买卖是会有人转让的,转让必有难处。一般来讲,信誉差的店铺已经给顾客留下了不好的印象,承接此店很难在短时期内改变形象。但是,如果你分析到以前经营失败的原因并有把握改变这些原因,也不是完全不可承接。

承接转手店前一定要做细致的市场调查,要对产品、顾客、地理环境、服务做综合分析,然后作出方案,对症下药。在广告宣传上要加强力度,以彻底改变旧貌,重塑新店形象。

转租店容易起步,也可以有效减少摸索的时间,但是容易受原有模式的影响,利弊十分明显。所以,还是应该奉劝你一句:“没有金刚钻,莫揽瓷器活。”

### 创业小贴士

“生行莫入”不是反对开辟新店,而是提醒你承接他人的转手店务必要三思而行,慎重行事。

## 不要把朋友当客户

做生意朋友越多越好,但这只是“生意上的合作者”,并非生活中的挚友。中国传统的观念普遍认为:以朋友为客户是生意场上的大忌。

朋友作为客户,一般人总是碍于面子,说话谈事很难分清关系,一旦出了麻烦谁都不肯承担责任,不但得罪了朋友,也做坏了生意。

做生意要念生意经,好货自然好卖,劣货很难出手。如果商品积压,朋友实际是很难帮助的;如果商品畅销,也就无需朋友帮助。把朋友和客户分开,是生意人明智的做法。

当然,朋友对你的经营并非无任何作用,但帮助是多方面的,也有不同的形式。如帮助你出主意、想办法、提供信息等。朋友的关系不能用金钱去划分,而客户关系则是一种商品交易的关系,一定要划清二者之间的界限。

### 创业小贴士

记住那句老话:“亲兄弟,明算账。”

## 慎重决策 果断行事

日本最大的液化气出售商岩谷直治有句名言:“事决之前要慎重,事决之后要果断!”

一般来说,决断基于冷静的判断,但左右为难时的决断却常常取决于当时的心情。这就是说,有时生意人的“生死”是由“感觉”来决定的。现代社会日益复杂,市场竞争趋于白热化,一次小小的失误就可能倾家荡产,轻率地做决定本身就是一大危险。

然而,要做生意却不能不经常冒这种危险。因为,即使在社会繁荣景气的时候,成功的机会对于每一个人来说也不是很多,好不容易一个机会送到你身边,你却像往常一样漫不经心以至错过。绝大多数信息都只