

梦想成金

——一个人创业指南

MENGXIANG CHENGJIN ——GEREN CHUANGYE ZHINAN

章彦彭 编著



金盾出版社

梦想成金——个人创业指南

章彦彭 编著

金盾出版社

内 容 提 要

本书分为十五章,内容主要从个人创业的兴趣、姿态到资源筹措,从分析客户需求、进行市场调查到确定商业模式,从策划产品品牌、注重人才培养到创造力的发挥,从形成核心竞争力、提高企业利润率到创业目标圆满实现等方面,进行了详细的阐述。文字通俗易懂,案例切合实际,多为经验之谈,实用性与可操作性强。衷心希望能对读者朋友尤其是社会青年、大中专院校毕业生在个人创业过程中启悟灵感,拓宽思路,提供切实有效的借鉴、指导和帮助!

图书在版编目(CIP)数据

梦想成金——个人创业指南/章彦彭编著. —北京:金盾出版社, 2015. 8

ISBN 978-7-5082-9793-4

I. ①梦… II. ①章… III. ①私营企业—企业管理—指南
IV. ①F276.5-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 256332 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

北京盛世双龙印刷有限公司印刷、装订

各地新华书店经销

开本:880×1230 1/32 印张:10.5 字数:243 千字

2015 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~4 000 册 定价:30.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前 言

有梦想才有激情，有梦想才有动力，有梦想才有成功。每个想创业的人心里都装着一个梦想，因为它是人对未来的渴望，是创业成功的动力。人世间的一切奇迹都是梦想成真的结果。

梦想是创业的重要指标。它呼唤着我们心中的潜能，它表达出我们对命运的向往，它与我们的人生目标紧密地联系在一起。正是梦想激励着我们努力奋进，激励着我们必须制定出人生目标，从而踏上创业之旅。

创业并不意味着就是金钱，金钱也不可能解决所有的问题，但是，没有金钱却能给自己的人生蒙上层层阴影。反过来说，如果有足够的金钱作为后盾，你就有了更大的选择余地，你就有了更大的信心和勇气，你就有机会结识更多的人，畅游令人神往的地方，从事自己愿意做的工作，拥有更多的把握与自信，得到更多的承认与支持，并利用更多的机会，发挥更大的作用，为社会做贡献。你可以听到、看到、感觉到创业对自己来说是多么的重要。

创业就是整合利用各种资源，提供对他人有价值的产品或服务，帮助他人解决需求或问题，并且是一个不断改进、不断完善的过程，这就是你以及你的企业存在的价值和意义。

本书通过对企业过程中遇到的方方面面的矛盾和问题，进行详尽的分析、阐述，提出了切实可行的解决办法和建议，文字通俗易懂，案例切合实际，多为经验之谈，具有较强的实用性和可操作性，相信在你读过这本书之后，能够启悟灵感、拓宽思路。只要你愿意去思考、去感悟、去琢磨，并从中有所启发，或许你能解决好创业中出现的各种问题。

本书在编写过程中，得到蒋洋、张献光、梁明侠、孔范君、杨红戈、赵爱艳、彭波臣、李芳、唐洁、王圣、李倩、吕一匡、张庭政等人的大力支持和帮助，在此表示衷心的感谢！

让我们共同努力，开始构建自己的创业蓝图吧！

编著者

目 录

第一章 兴趣是创业的基础	1
第一节 创业素质自我测试	1
第二节 兴趣是创业灵感之源	5
第三节 利用专长进行创业	6
第四节 发掘自己的特长和潜质	8
第五节 仅有技术如何创业	11
第六节 白手起家四要素	13
第二章 以最低姿态开始创业	15
第一节 灵活创新是小企业的制胜法宝	15
第二节 企业不在大小,繁荣兴旺就好	17
第三节 小产品也可以做大生意	20
第四节 成功的企业家多从小事做起	22
第五节 微薄的资本一样能创业成功	24
第六节 信誉好是企业的无形资产	26
第七节 要有事必躬亲的进取精神	27
第八节 创业者的角色是走向全才	29
第九节 工作室是创业的成功模式	32
第十节 可以做低成本的创意产业	37

第三章 资源决定策略	39
第一节 创业要有坚实的基础	39
第二节 充实专业知识,积累行业经验	41
第三节 巧解资源饥渴症的困扰	43
第四节 抓住机遇就抓住了资源	46
第五节 创业种子期需要勇气与毅力	49
第六节 人脉资源就是财脉资源	53
第七节 如何有效积累人脉资源	56
第八节 高度重视智囊团的作用	58
第九节 为企业聘请最好的顾问	59
第十节 要虚心向成功人士学习	60
第四章 创业的最佳时机	61
第一节 创业前的准备工作	61
第二节 自我评估创业风险	65
第三节 工欲善其事,必先利其器	67
第四节 细心制作创业规划	69
第五节 创业精神是成功的钥匙	72
第六节 赚钱是唯一目标吗	75
第五章 找到点石成金的创业点	77
第一节 善于寻找市场的空白点	77
第二节 善于从热点里面找冷门	84
第三节 发展配角经济,采取依附策略	85
第四节 创业要看未来发展前景	87
第五节 看准社会热点,抓住创业机会	90

第六节 利用顾客需求主动创造商机	91
第七节 熟悉相关政策,学点理论知识	93
第八节 要尽量选择自己熟悉的行业	95
第九节 敢于标新立异,不要做大多数	97
第十节 商机就像游鱼,就看你能否抓住	100
第十一节 选择创业项目八大注意事项	104
第六章 市场调查与市场分析	106
第一节 进行市场调查,确保创业成功	106
第二节 立足顾客需求,进行换位思考	108
第三节 了解竞争对手,做到“百战不殆”	109
第四节 进行市场调查的有效方法	111
第五节 预测市场需求的五种方法	115
第六节 布丁先生的生意经	118
第七章 合伙创业就像一组乐章	122
第一节 合伙创业的五种类型	122
第二节 选择合作伙伴的五步法则	124
第三节 对合作伙伴要用其所长	125
第四节 合伙创业需要处理的问题	127
第五节 融洽伙伴关系的七个窍门	130
第六节 合伙创业五曲乐章	131
第七节 破解散伙宿命的十大法宝	135
第八章 商业模式不能轻易改变	138
第一节 依靠盈利模式,创造商业利润	138
第二节 先建市场后建工厂的盈利模式	140

第三节	借助社会资源,快速发展自己	143
第四节	利用他人资源,实施外包经营	146
第九章	目标客户就是真正的上帝	153
第一节	在创业前就要建立客户源	153
第二节	了解消费心理,生产实用产品	155
第三节	通过细分市场,确定目标客户	157
第四节	根据利润分布,进行分类管理	159
第五节	找到重点客户,创造最大价值	161
第六节	放弃低值客户,实现最大利润	165
第七节	培养客户忠诚度,设法留住老客户	167
第八节	多为客户着想,提高服务质量	171
第十章	品牌是客户的综合评价	173
第一节	起个好名字,品牌魅力大	173
第二节	做好企业形象识别系统	177
第三节	优良服务的口碑效应	181
第四节	品牌竞争的基本内涵	183
第五节	唱好品牌规划三部曲	186
第六节	要与媒体合作,才能实现双赢	189
第七节	借助公关技巧,传播企业形象	190
第八节	借助网络平台,宣传产品品牌	192
第十一章	创造力需要自由和个性化的空间	195
第一节	人才是企业真正的财富	195
第二节	老板要摆正自己的位置	198
第三节	“什么都管”是管理者的大忌	200

第四节	情商是成功的重要因素	202
第五节	对企业进行“园丁式”管理	205
第六节	企业要发展,留人先留心	210
第七节	合理调整人才,实现事半功倍	217
第八节	发挥下属专长,责任落实到位	220
第九节	善于用人之长,避人之短	223
第十节	“用人要疑,疑人要用”的新意	226
第十一节	员工为顾客服务,领导为员工服务	228
第十二节	集众人之智,壮企业活力	231
第十二章	形成核心竞争力	233
第一节	选择正确跑道,实现自我超越	233
第二节	竞争中的“不竞争”策略	235
第三节	围绕核心业务,持续领先发展	237
第四节	尊重竞争对手,互为发展动力	243
第五节	发挥“差异化经营”的优势	245
第六节	不要为了差异化而差异化	247
第七节	“慢半拍”经营的奥妙	248
第八节	以踏实的心态做产品	250
第九节	高质量是成功的基础	253
第十节	提高创新能力,满足市场需求	254
第十一节	创新就是发现客户的需求	255
第十三章	加强财务管理 保护合法利益	258
第一节	现金流是企业的命脉	259
第二节	控制企业成本,提高企业利润	262

第三节	保护好自己的商业秘密	265
第四节	增强法律意识,防止合同陷阱	269
第五节	保密协议的签订与注意事项	274
第六节	竞业限制协议的签订与注意事项	278
第七节	离职协议如何签订	282
第十四章	遵守创业规则 规避创业风险	284
第一节	创业应遵循的基本规则	284
第二节	要消除对“创业”的误解	286
第三节	创业过程中有哪些风险	288
第四节	小本创业更要降低风险	291
第五节	创业者对“白手起家”的误解	295
第十五章	创业成功取决于坚持	297
第一节	创业成功来自灵感	297
第二节	创业成功在于坚持	303
第三节	既要能挣钱也要会用钱	305
附录一	大学生创业案例	307
附录二	大学生创业选择方向	314
附录三	投资融资游戏规则	317

第一章 兴趣是创业的基础

能创下一份属于自己的事业,是人生中很重要的一个组成部分。创业并不只是赚钱而已,而是发展自我的一种方式。

成功的创业家大都不是一开始就认定目标,而是因为曾经深深沉迷于某种行业、嗜好或活动,从而萌发出创业的构想。他们看到社会上缺乏某些事物,于是开始构想新的产品或服务,或者试图改变现有的产品或服务。

创业家通常都是独具慧眼的人。如果事情发展顺利,他们就拥有了一份成功的事业。

第一节 创业素质自我测试

经商是创造利润的活动。有些人从小的时候就可以看出他是不是经商的料子。请看下面的故事。

有一天下午,四个年轻人和他们的老师经过一处屠宰场,看见一匹老马被关在畜栏里,老师问:“你们觉得这个地方怎么样?”

第一个年轻人回答:“臭死了,不应该在都市从事这

种行业。”第二个人说：“如果能找到治疗动物的药物，一定有许多动物免于死。”第三个人十分气愤：“因为这些动物不再有利用的价值，那么上帝就会赞成人们剥夺它们的性命。”第四个年轻人估算了每日卖出的肉量、开销的毛利后，作出结论：“在此地投资四万元，每年就可赚三万元，利润丰厚，不知还有哪里可以找到这种好事？”

从上述情形看，第一个年轻人可以成为政治家、社会活动家，第二个年轻人可以成为兽医，第三个年轻人可以成为传教士。几年后，这三个年轻人可能要向第四个年轻人所在的银行申请贷款。为什么？因为第四个年轻人的想法正是一个经营者所应该具备的。他直觉地把一个企业视为谋利的机构，而且会精打细算。

如果未来的企业经营者对经商热衷，喜欢独立作业，而且仔细评估过自己的人格特质是否适合这一行业，再加上教育与经验，那么入错行的几率将大幅降低，这些人将是明日的企业领袖。

多数人都有想当老板的欲望，即使大公司的高级主管也不例外。不过，领教过商业社会竞争的现实后，许多人宁愿待在有保障而没啥烦恼的大公司。但是，对一些喜欢独立自主的人而言，替别人工作不如自己单干。他们坚信失败为成功之母，冒险和辛劳终有获得补偿的一天，而且更加丰厚；他们无法忍受受雇于人的不稳定、被指使和可能遇到的不公正待遇。

世界首富比尔·盖茨说过：“不了解自己的人是不会成功的。”那么，如何了解自己呢？一般来说，创业者应具备以下素质。

一是审时度势。他们深知相关政策和市场多变的特性,他们在观察世界时,特别注意价格、销售、环境等因素的变化。他们熟悉相关政策、法律,不轻易陷入今天的事务而无法预筹明天的对策。

二是关心他人。关心他人包括顾客、员工、供应商及一般民众。他们会在前门贴上标示牌,清楚说明公司工作的天数及时间。他们会在谈话中及仪态上不时推销自己,在电话中显露他们的热情,他们信守承诺,也遵守时间,并使在他们周围的人感到自在。

三是处世谦虚。对自己的优点、缺点都很谦虚,既能充分发挥自己的优点,并且善于利用他人之长补己之短,又能接受管理训练,适时寻求他人帮助。

四是善做表率。他们的伦理与道德具有表率性。他们经常散发出一种优雅与尊贵的神态,也善于鼓励他人,乐于向他人伸出援助之手。

五是表现乐观。善于将一时的挫折当作迈向成功的基石,善于保持情绪平稳并给予别人力量。

六是意志坚强。他们能在激烈的竞争与不懈的努力工作中得到乐趣。他们不仅是聪明的赌徒而且还在享受冒险,并努力使犯错的可能性降至最低。

七是富于创造力。他们一定不是发明家,但确实具有创新思维,善于创造观念与制造产品的新方法,并有尝试新方法的意愿。

不论你是否有天生的经商头脑,是否有名牌大学的文凭,也不论你是否曾在商海中遨游过,你若想现在开始创业,那么,请先

“认识你自己”。

每个人都渴望财富,但怎么才能知道自己是否拥有赚钱的能力呢?有的人天生就具备这方面的能力,但更多的人是通过后天的学习、锻炼获得的。如果你打算投入商界的话,那么就先来通过下面的试题检测一下自己是否具备赚钱的能力。

1. 在买东西时,会不由自主地算算卖主可能会赚多少钱(是☐否☐)

2. 如果有一个能赚钱的生意,而你又没有钱,你会借钱投资来做(是☐否☐)

3. 在购买大件商品时,经常会计算成本(是☐否☐)

4. 在与别人讨价还价时,会不顾及自己的面子(是☐否☐)

5. 善于应付不测的突发事件(是☐否☐)

6. 愿意下海经商而放弃拿固定的工资(是☐否☐)

7. 喜欢阅读商界人物的经历(是☐否☐)

8. 对于想做的事,能坚持不懈地追求并达到目的(是☐否☐)

9. 除了当前的本职工作,自己还有别的一技之长(是☐否☐)

10. 对于新鲜事物的反应灵敏(是☐否☐)

11. 曾经为自己制订赚钱的计划并且实现了这个计划(是☐否☐)

12. 在生活或工作中敢于冒险(是☐否☐)

13. 在工作中能够很好地与人相处(是☐否☐)

14. 经常阅读或收看财经方面的文章或电视节目(是☐否☐)

15. 在股票上投资并赚钱(是☐否☐)

16. 善于分析形势或问题(是☐否☐)
17. 喜欢考虑全局与长远问题(是☐否☐)
18. 在碰到问题时能够很快地决策该怎么做(是☐否☐)
19. 经常计划该如何找机会去挣钱(是☐否☐)
20. 做事最看重的是达成的目标与结果(是☐否☐)

计分方法:每个肯定的答案都计为1分。

分数解释:每题1分,如果你的得分在12分以上,意味着你已经具有一定的赚钱的心理基础了,可能你还具备了较强的赚钱能力,你可以考虑选择一个项目大胆地去干。

如果你的得分在12分以下,那么,你在准备投身于某一个项目之前,不妨再学习或训练一下自己的赚钱技巧吧。

第二节 兴趣是创业灵感之源

兴趣是人喜好的情绪,兴趣是人做事的动力,兴趣是生发创业灵感的源泉。

你知道为什么大部分人都去做自己真正感兴趣的事情吗?因为他们缺乏创业资金,这样做的结果是恶性循环:没有人可以从事自己不感兴趣的事却真正赚到钱的,由于缺钱的缘故,他们必须继续做自己不感兴趣的工作,但还是赚不了多少钱。

解决之道就是:把创业的基础建立在自己的兴趣上。如此一来,你既能从事你的兴趣所在,又能够赚到钱。但前提是必须先花一段时间分析自己的兴趣在哪里,有哪方面的才能。

在纽约有一位很富有的人，他在书桌前面贴了一则谚语：“整天工作的人，没有时间赚钱。”显然是指，每个人都应该留一些思考的时间给自己。

那么，人究竟要思考什么呢？

认识自己，找出自己的兴趣，然后再去思考如何利用自己的兴趣去规划人生，发展未来。最好经常把这些问题拿出来思考一下，去寻找更好的答案。

我们需要时间认真思考，搞清楚什么才是自己真正的乐趣。只有当工作使我们充满激情时，才能有好的表现。我们需要时间来认识自己的天赋，并将这种天赋转变为能力。同时，也需要时间编写生命的剧本，演出精彩的生命杰作。

如果有人不想投资这些时间，就是在浪费生命。我们需要时间去作决定，并赋予自己使命，来完成这些决定。所以每个人在一生当中都必须有自觉的决定：是要勇往直前、不断奋进，还是要随波逐流、逐渐退化。

追求完美意味着学习如何合理利用时间，以实现最佳效果。如果你不想虚度光阴，那么就应当不断奋进。根据自己的兴趣，展现自己的才华，充实自己的生活，成就自己的未来。

第三节 利用专长进行创业

利用自己的专长创业，不失为一条成功的捷径。请看下面两个故事。