

劳动和社会保障部指定辅导资料

就业 · 创业指导

创业实用知识篇

劳动和社会保障部培训就业司 编著
中国就业培训技术指导中心



中国劳动社会保障出版社

劳动和社会保障部指定辅导资料

就业·创业指导

创业实用知识篇

劳动和社会保障部培训就业司 编著
中国就业培训技术指导中心



中国劳动社会保障出版社

图书在版编目(CIP)数据

就业·创业指导. 创业实用知识篇/劳动和社会保障部培训就业司, 中国就业培训技术指导中心编. —北京: 中国劳动社会保障出版社, 2005

ISBN 7-5045-4939-8

I. 创… II. ①劳…②中… III. ①企业管理-基础知识②职业选择-基本知识 IV. ①F270②C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 024155 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街1号 邮政编码: 100029)

出版人: 张梦欣

*

新华书店经销

北京乾洋印刷有限公司印刷 北京顺义河庄装订厂装订
850毫米×1168毫米 32开本 3.375印张 60千字

2005年5月第1版 2005年5月第1次印刷

印数: 5000册

定价: 9.00元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

“就业·创业指导”编审委员会名单

编委会主任

于法鸣 陈 宇

副主任

刘 康 宋 建

成 员

王锡赞	张 用	张象国	任继成	杨 岚
王建平	王永和	宋占义	顾国籛	曹开裕
蔡 兵	姚春生	安绍先	彭永吉	管文泉
谢 瑗	冯 政	张凯利	郭 成	田顺增

序

创业是当今社会发展的大趋势。创业能力和创业精神是一个国家和民族奋发图强，不断进步的动力源。

在我国就业促进工作中，通过劳动者自主创业来实现就业和带动就业正日渐成为就业的主渠道之一。为支持创业活动，扩展创业之路，劳动保障部从组织创业培训入手，在全国推广了将创业培训与项目开发、开业指导、小额贷款、税费减免、后续扶持有机结合的工作模式，为志在创业的劳动者提供政策、资金、技能、信息等“一条龙”服务，在促进国家积极就业政策的贯彻落实的同时，引导和帮助一大批劳动者成功创业，并由此带动了更多劳动者实现就业和再就业。

随着国家创业环境的不断改善，以培训促进创业，以创业促进就业的热潮正在全国兴起。下岗失业人员自主创业，农村劳动者进城创业，各种类型的青年创业、高校毕业生创业、留学回归

者创业以及妇女创业、复转军人创业等，组成了劳动者创业的主流。创业活动本身的生命力，在于劳动者的自强自立精神，开拓创新素质和对抗风险能力，而创业项目的成功与否，又取决于劳动者对市场行情、对经营管理、对法律政策、对投入产出等的了解掌握。为使更多的劳动者较快地掌握创业知识、技能和方法，提高成功率，减少盲目性，避免失败，为有志创业的劳动者提供针对性和实效性的培训指导是十分必要的。

劳动保障部培训就业司、中国就业培训技术指导中心组织编写的“就业·创业指导”系列丛书，包括《创业实用知识篇》《创业政策服务篇》《创业法律融资篇》和《创业案例实践篇》，力求从这四个方面给志在创业的劳动者提供培训指导服务。在内容编写上，努力结合实际，做到简洁、易懂、实用。衷心地希望这套丛书能够为正在创业的劳动者提供更多的帮助。

劳动和社会保障部副部长

張小建

2005年4月

目 录

一、发现商机

1. 怎样理解变化就是商机? 1
2. 为什么说问题就是商机? 2
3. 如何在竞争中寻找商机? 2

二、心理准备

1. 如何使自己的创业之路少些曲折? 3
2. 什么是微型企业? 4
3. 开办私营企业, 主要有哪几种形式? 5
4. 创办自己的企业有什么好处? 5
5. 创业中可能会遇到哪些困难? 6
6. 创业初期遇到问题时应该怎样处理? 7
7. 创办小企业需要哪些资源? 7
8. 创业为什么要从小规模起步? 9
9. 小企业失败的原因有哪些? 10
10. 如何迈出你创业的第一步? 11
11. 我适合创业吗? 13
12. 创业者应重点培养自己哪些能力? 15
13. 如何进行经常性的自我培训? 16

三、把握信息

1. 如何从市场获得创业者所需要的信息? 17
2. 如何从出版刊物中收集市场信息? 18
3. 创业前应了解顾客哪些信息? 18
4. 怎样收集潜在顾客的信息? 19
5. 如何寻找你的顾客? 19
6. 如何收集竞争对手的信息? 20
7. 如何从市场环境出发收集信息? 20
8. 如何根据经营状况收集信息? 21
9. 寻求小企业新的发展需要哪些信息? 21

四、选择项目

1. 选择创业方向应注意些什么? 22
2. 是否存在见效快的项目? 23
3. 创业者选择什么行业好? 24
4. 什么是对自己合适的项目? 25
5. 新手为什么缺乏竞争力? 26
6. 怎样确定自己的创业构想? 28
7. 什么是SWOT分析? 29
8. 小企业获得成功的要素有哪些? 30

五、选择地址

1. 经商选址的一般原则是什么? 32
2. 餐饮业如何选址? 33

3. 小批发商选择商址的要领是什么? 34
4. 农副产品加工业的选址原则是什么? 34
5. 制造厂的选址原则是什么? 35
6. 签订营业地点的租赁协议应注意些什么? 35

六、经营特色

1. 企业经营特色是指什么? 36
2. 店面修饰应注意些什么? 37
3. 店堂装修应有哪些原则? 37

七、市场调研

1. 为什么说市场调研是成功经营的前提? 38
2. 市场调研应包括哪些内容? 39
3. 市场调查任务有哪些? 40
4. 市场调研应有哪些程序? 41
5. 实地调研须注意哪些问题? 44
6. 编写市场调研报告的基本原则是什么? 44
7. 调研报告应包括哪几项主要内容? 45

八、营销策略

1. 营销的内容是什么? 47
2. 如何理解整体产品的概念? 48
3. 制定价格有哪几个步骤? 48
4. 提价的方法有哪些? 49

5. 怎样把产品尽快卖出去? 50
6. 广告制作应遵循哪些原则? 50
7. 推销有哪几种方法? 51
8. 怎样预测你的销售额? 52

九、业主素质

1. 创业者为什么要增长知识和智慧? 53
2. 创业者如何塑造个人魅力? 54
3. 名片对于小业主是否有用? 55

十、合作伙伴

1. 一个人创业好还是几个人创业好? 56
2. 你可以从合作伙伴那里得到什么? 57
3. 选择创业合作伙伴应注意些什么? 58
4. 合伙人怎样分配股权? 60
5. 必须与合伙人签订合伙书面协议吗? 60

十一、雇员管理

1. 招聘合适的员工应考虑哪些问题? 61
2. 怎样做好招聘工作? 62
3. 应当招聘与培训哪些方面的人员? 63
4. 怎样留住优秀人才? 64
5. 奖励员工的准则是什么? 67
6. 雇用合同条款应该包括哪些事项? 68

十二、客户关系

1. 怎样善待顾客? 69
2. 如何使顾客成为“回头客”? 70
3. 怎样与经销商打交道? 71

十三、企业顾问

1. 什么时候需要挑选一个咨询师或顾问? 72
2. 如何挑选企业的咨询师或顾问? 72
3. 如何有效地借助顾问帮助企业发展? 73
4. 如何与企业顾问进行沟通? 73

十四、创业风险

1. 如何认识小企业创业风险? 74
2. 如何防范现金风险? 75
3. 如何防范授权风险? 76
4. 如何防范筹资风险? 77
5. 如何防范成就风险? 77
6. 如何防范用人风险? 78

十五、创业计划

1. 制定创业（开业）计划有什么作用? 79
2. 创业计划应包括哪些内容? 80
3. 如何实施你的计划? 81
4. 创业计划书模板是什么样的? 81

十六、注册登记

1. 申办开业需做哪些事情? 83
2. 怎样向政府部门咨询有关事宜? 84
3. 开办工商个体户的申请条件是什么? 85
4. 怎样进行工商个体户的工商登记? 86

十七、运营管理

1. 企业的日常经营管理工作有哪些? 86
2. 如何根据市场需求的变化调整经营策略? ... 87
3. 怎样避免事故, 妥善处理危机? 87
4. 如何通过谈判获得成功? 88
5. 谈判过程中可以应用哪些基本技巧? 88
6. 有效说服的方法是什么? 90
7. 如何有效地利用时间? 91
8. 如何修订创业计划书? 93

许多人梦想拥有自己的企业，自己做老板，享受无限盈利的乐趣。但是对于没有创业经验的人来说，当你真正打算创办自己的企业时，就会发现创办企业有许多事情要考虑，并且是千头万绪，有时会感觉不知所措或疲于应付，创业知识问答能帮你理清创业思路，帮你圆一个创业梦。

一、发现商机

1. 怎样理解变化就是商机？



环境的变化，会给各行各业带来良机，人们透过这些变化，就会发现新的前景。变化可以包括：产业结构的变化；科技进步；通信革新；政府放松管制；经济信息化、服务化；价值观与生活形态变化；人口结构变化。任何变化都能激发新的业务机会。我们应通过报纸等信息渠道，寻找变化的规律、趋势、事态。你一定能发现变化带来的商机。





2. 为什么说问题就是商机?



别人认为是问题的地方，创业者却认为是潜在的商机。你自己遇到的问题、工作中的问题、其他人遇到过的问题，人们总是迫切希望解决，如果你能够提供解决问题的办法，实际上就是找到了商机。例如，双职工家庭没有时间照顾小孩，于是有了家庭托儿所；没有时间买菜，就产生了送菜公司。这些都是从“问题”中寻找机会的例子。



3. 如何在竞争中寻找商机?



若你找到了一种方法赢得竞争，你就能用现有的资产或服务创立一个成功的小企业。看看你社区周围的公司，你能做得更好吗？你能比它们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗？若能，你就找到了新的商业机会。

二、心理准备



1. 如何使自己的创业之路少些曲折?



有了创业愿望，还需要良好的创业心理素质和管理知识。先学习这一课再投身商海无疑是明智的。因此，建议你：

(1) 参加SYB创业培训班，你将学会如何创办和管理一个企业。



(2) 认真阅读创业手册，你将获益匪浅。

(3) 当你发现目前自己的素质能力更适合做一名员工，那么你就不必勉强自己马上开业当老板，而应边打工边提高创业素质；如果你更适合当老板，那么就在创业培训班老师的跟踪辅导下，进行一系列创业准备发奋创业吧！



2. 什么是微小型企业?



企业是一个人或一个群体进行商品生产交换和服务以谋求利润而组建的一种合法的社会经济组织。

微小型企业是指那些从业人员少（几个人）、资金不多（几万元钱）、规模小的企业，也指那些进入、退出门槛低，风险小，易于操作的企业。这种微小型企业大多是服务性行业，装配型制造行业，手工作坊和小型种植、养殖业。按国家政策规定，其中不乏家庭手工业、修理修配、图书借阅、旅店服务、餐饮服务、小饭桌、小商品零售、搬家、钟点工、家庭清洁卫生服务、初级卫生保健服务、婴幼儿看护和教育服务、残疾儿童教育训练和寄托服务、养老服务、病人看护、幼儿和学生接送服务、洗染缝补、复印打字和理发等内容的微利项目。



上述微小型企业都能得到政府在申办、费用、税收、贷款等方面优惠政策的大力支持。

3. 开办私营企业，主要有哪几种形式？



根据我国有关法律规定，开办私营企业主要有 3 种形式：

(1) 独资企业——主要是一个人独立出资开办的企业。

(2) 合伙企业——主要是几个人合伙出资、共同经营、共负盈亏的企业。

(3) 有限责任公司——主要是采取“公司”形式的企业。详细介绍请看“创业政策服务篇”。

4. 创办自己的企业有什么好处？



一个能在没有多少资源的情况下，锐意创新，发掘并实现潜在价值的人被称为“创业者”。创业者在创业过程中会得到以下好处：

(1) 创办自己的企业会有很多的回报。

(2) 你将掌握自己的未来。

(3) 因出色的工作而赢得尊重、威望和利润。

(4) 感受创造以及为社区和国家做贡献的乐趣。

(5) 有机会过上较为富足的生活。