

创 业管理

Chuangye guanli

石建勋 编著



清华大学出版社
<http://www.tup.com.cn>



北京交通大学出版社
<http://press.bjtu.edu.cn>

何

北
理

何北理
何北理

现代 MBA 系列教材

创业管理

石建勋 编著

清华大学出版社
北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书结合当代大学生和研究生特点,系统介绍了在全球化、信息化和文化多元化发展的新环境条件下,如何进行创业准备、创业条件分析、创业环境分析、创业计划、创业融资、企业的创办、寻找创业商机;以及新创企业管理与发展、创业公司管理运作、企业文化的创建、创业资本运营、网络创业等内容。本书在编写上力求避免过分单纯注重概念、理论问题,而着眼于生动明了,案例丰富、实用。本书内容新颖、涉及面广、信息量大,不仅适合大学生、研究生等各类在校学习使用,也非常适合有志于进行创业和从事新创企业管理的广大中、青年朋友学习参考之用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

创业管理 / 石建勋编著. —北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社, 2008.6
(现代MBA系列教材)

ISBN 978-7-81123-315-5

I. 创… II. 石… III. 企业管理—研究生—教材 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第067327号

责任编辑:杨正泽

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969 <http://www.tup.com.cn>

北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414 <http://press.bjtu.edu.cn>

印刷者:北京市梦宇印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:17.25 字数:386千字

版 次:2008年6月第1版 2008年6月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-81123-315-5 /F·341

印 数:1~4 000册 定价:26.00元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

前 言

乔治·萧伯纳有过这样一段名言：“征服世界的将是这样一些人：开始的时候，他们试图找到梦想中的乐园，最终，当他们无法找到时，就亲自创造了它。”

创业，是一个诱人的字眼。正因为人们不断地创业，社会才总是朝气蓬勃、充满变化、充满机遇。据美国国家统计局长期统计研究，发现美国经济的就业贡献而言，百分之七八十的就业岗位是不断涌现的新创企业创造的，经济活力的大部分也是众多的新创企业带来的。中国经济改革发展到今天，市场化改革已经打破了传统经济社会秩序，加上以IT为代表的新技术革命在中国迅猛发展，社会发展展现了全新的发展机遇。自主创业在中国大地上成为一种潮流。身处象牙塔的大学生们，由于就业难而彷徨时，自主创业的浪潮正席卷校园，许多大学生摩拳擦掌，跃跃欲试。但自主创业毕竟不是简单的事，需要理论知识指导、需要专业知识、需要创业条件、需要社会经验等。这就需要大学生进行系统的创业指导，使大学生正确把握自己、把握创业机遇。

创业是什么？

创业不仅仅是为了谋生和追求财富，更是一种对自己理想的追求，创业是人生，创业是命运，创业是一种生活方式，创业是对自己的折磨和修炼。正是由于创业充满了挑战和不确定性，经常游历于天堂与地狱之间，才使得创业充满了无穷的魅力。

创业是人生职业生涯规划的一个重要选择项目，特别是在目前就业形势严峻，知识经济及经济全球化的快速发展，对广大大学生来说，选择走自主创业之路既是难得的机遇，也面临着严峻的挑战。在选择走自主创业道路之前，有必要学习和了解创业的基本知识，正确认识创业，明确为什么要创业，以及创业面临的风险、问题和困难。

全书共分为十二章，系统介绍了创业准备，创业条件分析、创业环境分析、创业计划、创业融资、企业的创办、寻找创业商机等内容，以及新创企业管理与发展、创业公司管理运作、企业文化创建、创业资本运营、网络创业等内容。

本书在编写上力求避免过分单纯注重概念、理论问题，而着眼于生动明了，案例丰富、实用，力图在材料选择上、案例分析上及内容安排上有新意。为便于读者学习、思考和借鉴，本书结合当代大学生的特点，将基本知识介绍与案例分析紧密结合，通过案例讲理论，使学生在在学习中可以通过案例分析，寻找符合自身特点的创业方案。本书内容新颖、涉及面广、信息量大，不仅适合大学生、研究生等各类在校生学习使用，也非常适合有志于进行创业和从事新创企业管理的广大中、青年朋友学习参考之用。

本书是在前人的基础上编写而成的，在编写过程中，参考借鉴了许多前人的研究成果、

教材、著作和教学案例，参考了大量的中外媒体报道和专家评论。为使本书尽量达到规范和严谨，书后列出了有关的参考文献，书中也尽可能地对一些引用材料的出处做了注明。对于书中所采用的一些文献的内容，在此特向这些文献的作者表示诚挚的敬意和衷心的感谢。由于时间紧工作繁忙，有些采用的文献可能没有一一列出，在此也向这些文献的原作者表示真挚的歉意。

本书理论与实践研究涉及面广，需要深入探讨的问题很多，难免有不当之处，敬请批评指正（sjx1218@sohu.com）。

编者

2008年5月18日

目 录

| | |
|-------------------------|----|
| 第1章 创业基本知识 | 1 |
| 1.1 什么是创业 | 1 |
| 1.1.1 创业的概念 | 1 |
| 1.1.2 为什么要创业 | 2 |
| 1.1.3 创业核心要素 | 5 |
| 1.1.4 创业的一般过程 | 6 |
| 1.1.5 创业成功的要点 | 7 |
| 1.2 创业风险 | 9 |
| 1.2.1 机会风险 | 9 |
| 1.2.2 技术风险 | 9 |
| 1.2.3 市场风险 | 10 |
| 1.2.4 资金风险 | 11 |
| 1.2.5 管理风险 | 11 |
| 1.2.6 环境风险 | 12 |
| 1.3 对创业者的素质要求 | 12 |
| 1.3.1 良好的文化素质与鲜明的个性特征 | 12 |
| 1.3.2 敏锐的政治观察力和准确的市场判断力 | 15 |
| 1.3.3 良好的管理才能及健康的体魄 | 17 |
| 本章小结 | 18 |
| 复习思考题 | 18 |
| 案例：创意细节服务——9年创业做大一家公关公司 | 18 |
| 第2章 当代大学生的创业实践 | 23 |
| 2.1 大学生创业的社会环境 | 23 |
| 2.1.1 经济的发展需要创业 | 23 |
| 2.1.2 当今时代呼唤着创业 | 24 |
| 2.1.3 产业结构的调整需要创业者 | 25 |
| 2.1.4 知识经济的时代需要大学生创业 | 25 |
| 2.2 大学生创业所面临的问题 | 27 |
| 2.2.1 大学生创业所面临的问题 | 27 |
| 2.2.2 影响大学生创业的因素 | 28 |

| | |
|-----------------------------|----|
| 2.2.3 大学生创业的优劣势分析..... | 30 |
| 2.3 大学生创业基本思路..... | 31 |
| 2.3.1 融入社会, 修炼自我, 把握机遇..... | 31 |
| 2.3.2 谨慎选择, 注重开局, 力求成功..... | 35 |
| 2.3.3 大学生创业应该始于熟悉和擅长领域..... | 37 |
| 2.3.4 大学生创业如何避免没有实践经验..... | 38 |
| 本章小结..... | 39 |
| 复习思考题..... | 40 |
| 案例: 男儿当自强——洪战辉带妹求学创业记..... | 40 |
| 第3章 创业需要的各项准备 | 45 |
| 3.1 创业需要的知识和能力..... | 45 |
| 3.1.1 创业者的知识准备..... | 45 |
| 3.1.2 创业所需要的能力..... | 46 |
| 3.1.3 创业者的特性及综合素质要求..... | 48 |
| 3.2 创业信息收集..... | 49 |
| 3.2.1 获取信息渠道..... | 49 |
| 3.2.2 信息调查内容与方法..... | 52 |
| 3.3 客观评估自己的创业条件..... | 54 |
| 3.3.1 客观评估自己的资产..... | 54 |
| 3.3.2 研究市场, 寻找挣钱之道..... | 56 |
| 3.3.3 对比分析, 筛选挣钱项目..... | 59 |
| 3.3.4 创业机会分析..... | 60 |
| 本章小结..... | 63 |
| 复习思考题..... | 63 |
| 案例: 创业“第一桶金”的三则小故事..... | 63 |
| 第4章 创业环境分析 | 67 |
| 4.1 创业环境分析的目的与方法..... | 67 |
| 4.1.1 创业环境分析的意义..... | 67 |
| 4.1.2 创业环境分析的目的..... | 68 |
| 4.2 创业外部环境分析..... | 69 |
| 4.2.1 一般宏观环境分析..... | 69 |
| 4.2.2 产业竞争性分析..... | 71 |
| 4.3 微观环境分析..... | 75 |
| 4.3.1 供应商..... | 75 |
| 4.3.2 中介单位..... | 76 |

| | | |
|------------|------------------------------|------------|
| 4.3.3 | 顾客和竞争者 | 77 |
| 4.3.4 | 公众 | 77 |
| | 本章小结 | 78 |
| | 复习思考题 | 79 |
| | 案例：“顶风扩张”戴国芳——一个地方钢铁大王的崛起和陨落 | 79 |
| 第5章 | 创业计划 | 83 |
| 5.1 | 创业计划的概念与作用 | 83 |
| 5.1.1 | 创业计划的概念 | 83 |
| 5.1.2 | 创业计划的作用 | 84 |
| 5.1.3 | 制定创业计划的注意事项 | 84 |
| 5.2 | 创业计划的主要内容 | 86 |
| 5.2.1 | 创业计划摘要 | 86 |
| 5.2.2 | 企业介绍 | 86 |
| 5.2.3 | 产品与服务 | 87 |
| 5.2.4 | 市场分析与营销策略 | 88 |
| 5.2.5 | 产品制造 | 88 |
| 5.2.6 | 管理团队 | 88 |
| 5.2.7 | 财务分析 | 89 |
| 5.2.8 | 附录 | 90 |
| 5.3 | 创业计划的写作 | 90 |
| 5.3.1 | 制定创业计划的基本步骤 | 90 |
| 5.3.2 | 创业计划书写作的结构与格式 | 91 |
| 5.3.3 | 编写创业计划应注意的问题 | 95 |
| 5.3.4 | 创业计划的评价 | 96 |
| | 本章小结 | 97 |
| | 复习思考题 | 98 |
| | 案例：绿色汽车增光护理剂商业计划 | 98 |
| 第6章 | 创业融资 | 115 |
| 6.1 | 融资的基础知识 | 115 |
| 6.1.1 | 融资的定义 | 115 |
| 6.1.2 | 融资渠道与融资方式 | 116 |
| 6.1.3 | 融资的种类 | 118 |
| 6.1.4 | 资本结构决策 | 119 |
| 6.2 | 新创企业的资本需求 | 120 |
| 6.2.1 | 不同阶段的资本需求特征 | 120 |

| | | |
|------------|-------------------------------|-----|
| 6.2.2 | 融资的基本原则 | 122 |
| 6.2.3 | 融资的注意事项 | 122 |
| 6.2.4 | 资本需求量的测算 | 123 |
| 6.3 | 创业投资 | 126 |
| 6.3.1 | 创业投资的内涵及其发展 | 126 |
| 6.3.2 | 创业投资的选择项目的一般程序 | 127 |
| 6.3.3 | 影响创业投资决策的要素 | 128 |
| 6.3.4 | 获得创业投资的方法 | 129 |
| | 本章小结 | 132 |
| | 复习思考题 | 133 |
| | 案例：亚信的成功融资 | 133 |
| 第7章 | 企业的设立 | 137 |
| 7.1 | 企业的法律形式 | 137 |
| 7.1.1 | 个人独资企业 | 137 |
| 7.1.2 | 合伙企业 | 138 |
| 7.1.3 | 公司企业 | 139 |
| 7.2 | 企业的依法注册登记 | 140 |
| 7.2.1 | 企业法人 | 141 |
| 7.2.2 | 开业登记 | 141 |
| 7.2.3 | 个人独资企业的登记 | 142 |
| 7.2.4 | 合伙企业的登记 | 142 |
| 7.2.5 | 有限责任公司的登记 | 143 |
| 7.2.6 | 股份有限公司的登记 | 144 |
| 7.2.7 | 企业工商登记的法律文件及后续的其他程序 | 145 |
| | 本章小结 | 145 |
| | 复习思考题 | 146 |
| | 案例：有关公司章程与协议的两则企业法律诉讼案件 | 146 |
| 第8章 | 新创企业文化与团队建设 | 149 |
| 8.1 | 企业文化的内容 | 149 |
| 8.1.1 | 什么是企业文化 | 149 |
| 8.1.2 | 企业文化的内涵与结构 | 150 |
| 8.1.3 | 企业的功能 | 153 |
| 8.2 | 创建企业文化的原则与程序 | 154 |
| 8.2.1 | 企业文化塑造基本原则 | 154 |
| 8.2.2 | 企业价值观的确立 | 155 |

| | | |
|-------------|---------------------------------|-----|
| 8.2.3 | 创建企业文化之程序 | 156 |
| 8.2.4 | 创建企业文化之路径 | 157 |
| 8.3 | 组建高效的创业团队 | 159 |
| 8.3.1 | 团队的构成要素 | 159 |
| 8.3.2 | 组建团队的意义 | 161 |
| 8.3.3 | 有效团队的特征 | 161 |
| 8.3.4 | 如何建立高效稳定的创业团队 | 162 |
| | 本章小结 | 164 |
| | 复习思考题 | 164 |
| | 案例：恩威集团薛永新的“大道无为”和“四无量”信念 | 165 |
| 第9章 | 新创企业的管理 | 169 |
| 9.1 | 组织设计与人力资源管理 | 170 |
| 9.1.1 | 组织设计 | 170 |
| 9.1.2 | 选任有效的管理者 | 173 |
| 9.1.3 | 设计激励机制 | 174 |
| 9.1.4 | 人员培训与发展 | 176 |
| 9.2 | 技术与产品管理 | 176 |
| 9.2.1 | 创新管理 | 176 |
| 9.2.2 | 新产品开发管理 | 177 |
| 9.2.3 | 技术积累管理 | 180 |
| 9.2.4 | 知识产权保护 | 180 |
| 9.2.5 | 产品线、品牌与包装管理 | 180 |
| 9.3 | 市场开发与营销管理 | 182 |
| 9.3.1 | 市场开发与市场定位 | 182 |
| 9.3.2 | 营销战略组合 | 185 |
| 9.3.3 | 营销管理 | 190 |
| 9.4 | 财务管理 | 191 |
| 9.4.1 | 新创企业财务管理的重点与财务观念 | 191 |
| 9.4.2 | 财务预测和计划 | 192 |
| 9.4.4 | 财务管理的具体内容 | 193 |
| | 本章小结 | 196 |
| | 复习思考题 | 196 |
| | 案例：管理失败，花卉公司12个月的短暂花期 | 197 |
| 第10章 | 新创企业的管理创新 | 199 |
| 10.1 | 组织创新：新型企业组织 | 199 |

| | | |
|---------------|------------------------|------------|
| 10.1.1 | 虚拟企业组织模式 | 200 |
| 10.1.2 | 网络制组织模式 | 201 |
| 10.1.3 | 战略联盟组织模式 | 203 |
| 10.1.4 | 学习型组织模式 | 205 |
| 10.1.5 | 无界限组织模式 | 205 |
| 10.2 | 企业流程再造与 workflow 管理 | 206 |
| 10.2.1 | 流程的概念与类别 | 206 |
| 10.2.2 | 流程再造的内容与实施 | 207 |
| 10.3 | 知识管理 | 209 |
| 10.3.1 | 知识型企业及其知识资产 | 209 |
| 10.3.2 | 知识型企业的制度特征 | 210 |
| 10.3.3 | 知识型企业的经营方式创新 | 211 |
| 10.3.4 | 知识管理的功能与作用 | 213 |
| 10.3.5 | 知识管理的实施 | 214 |
| | 本章小结 | 219 |
| | 复习思考题 | 220 |
| | 案例:美特斯邦威的虚拟经营与管理 | 220 |
| 第 11 章 | 新创企业商业模式创新:网上创业 | 229 |
| 11.1 | 网上创业环境与特点 | 229 |
| 11.2 | 网上创业方式 | 231 |
| 11.3 | 如何网上开店创业 | 234 |
| 11.4 | 个性化网站经营要点 | 238 |
| 11.4.1 | 个人网站的出路在于细分市场 | 238 |
| 11.4.2 | 代表性的创业网站类型 | 239 |
| 11.4.3 | 网站经营须注意的 15 个要点 | 239 |
| | 本章小结 | 241 |
| | 复习思考题 | 241 |
| | 案例:5Q 地带——大学生创业成功案例 | 242 |
| 第 12 章 | 新创企业的扩张与发展 | 245 |
| 12.1 | 市场扩张战略 | 245 |
| 12.1.1 | 产品——市场开发分析矩阵 | 245 |
| 12.1.2 | 市场渗透战略 | 246 |
| 12.1.3 | 市场开发战略 | 247 |
| 12.1.4 | 多元化战略 | 248 |
| 12.2 | 并购战略 | 249 |

| | | |
|--------|------------------|-----|
| 12.2.1 | 并购的概念与类型 | 250 |
| 12.2.2 | 并购的收益与风险 | 251 |
| 12.2.3 | 并购目标企业的确定与价值评估 | 251 |
| 12.2.4 | 并购资本的筹措 | 252 |
| 12.2.5 | 并购之后的企业整合 | 253 |
| 12.3 | 创业板股票融资 | 253 |
| 12.3.1 | 股票融资的利弊分析 | 254 |
| 12.3.2 | 深圳证券交易所中小企业板 | 254 |
| 12.3.3 | 境外融资市场 | 254 |
| 12.3.4 | 境外上市需要注意的事项 | 256 |
| | 本章小结 | 257 |
| | 复习思考题 | 258 |
| | 案例：张朝阳创立搜狐并在美国上市 | 258 |
| | 参考文献 | 263 |

第1章

创业基本知识

1.1 什么是创业

创业是人生职业生涯规划的一个重要选择项目，特别是在目前就业形势严峻，知识经济及经济全球化的快速发展，对广大大学生来说，选择走自主创业之路既有难得的机遇，也面临着严峻的挑战。

在选择走自主创业道路之前，有必要学习和了解创业的基本知识，正确认识创业，明确为什么要创业，以及创业面临的风险、问题和困难。

1.1.1 创业的概念

创业是一个振奋人心的字眼，创业即体现出开创崭新的事业，又衬托出振奋人心的创业过程，而且能够让人看到创业成功后的辉煌。

创业狭义上是指具有创业能力的人创设新的职业、创立新的行业。创业能力是指工资形式就业以外的“自我就业”能力，这种能力须与市场行为相结合。

在《创业学》一书中，对创业是这样定义的：“创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。”^① 创业必须贡献出时间和付出努力（心理与生理），承担相应的财务的、精神的和社会的风险，并获得金钱回报、个人满足和独立自主。从以上创业概念上看，主要强调了4个方面。

①创业是创造的过程，创业创造出某种有价值的新事物。这种新事物必须是有价值的，不仅对创业家本身，而且对其开发的某些目标对象也是有价值的。这里所说的目标对象因行

① 郁义鸿. 创业学. 上海: 复旦大学出版社, 2000.

业或所创造事物的不同而不同。

②创业需要贡献出必要的时间，付出极大的努力。要完成整个创业过程，要创造新的有价值的事物，就需要大量的时间。要获得成功，没有极大的努力是不可能实现的。

③创业要承担必然存在的风险。创业的风险可能有多种形式，依赖于创业的领域，但是通常的风险一般说来是财务方面的、精神方面的、社会方面的，以及家庭方面的风险。

④给予创业者以创业报酬。作为一个创业者，最重要的回报可能是其由此获得的独立自主，以及随之而来的个人满足。对于追求利润的创业家，金钱的回报无疑是最重要的，对很多的创业者乃至旁观者，其实都把金钱的回报视为成功与否的一种尺度。对一个真正的创业者，创业的过程充满了激动、艰辛、痛苦、忧郁、苦闷和徘徊，以及坚持不懈的努力，并有渐进的成功而带来的无穷的欢乐与分享不尽的幸福。

创业广义上还包括以工资形式就业后，在已有的岗位上努力工作、不断创新，把原有的事业开拓壮大。

简单地说，创业就是依靠自己的能力、财力及社会关系、社会经验等条件而进行的合法的经营活动。其特点有四：一是谋利；二是自主决策与管理；三是从无到有，白手起家；四是合法经营。

1.1.2 为什么要创业

当一个人有了自己创业的想法的时候，应该仔细地想一下，自己为什么要创业？也就是需要思索创业的动机与原因。明确了自己创业的动因，并且经分析认定自己的创业动因是正确的，那么，将有利于创业者在创业的过程中树立信心、坚定信念、克服创业中的困难，从而取得创业的成功。那么，创业动因有哪些呢？我们就一般的角度来探讨，比尔·盖茨当年如果向任何一家银行申请创业基金，去启动微软公司，估计银行会微笑着把他打发走，但意想不到得是，微软公司已经成为今天的世界巨头公司。海尔的前身，是一家濒临倒闭的街道小厂，想不到今天成为在世界享有盛誉的跨国公司。不惑之年的柳传志在“憋得不行”的驱使下，走向了创业的道路，虽说历经艰辛，但今天的业绩何等辉煌！

这样的例子数不胜数，这些向往自由和成功的人们，这些渴望振奋和激励的创业者，支撑起了我们这个社会。通过总结分析，我们发现，人们创业的原因和动机无外乎有以下几方面。

1. 做自己喜欢的事情

每个人对生活和工作都有自己的理解和追求，可是在目前及相当长的时间里，对很多人来说，在一个公司里做一般员工甚至高级员工，虽然有较高的薪资或比较舒适的办公环境及较好的福利，但是，必须按照公司统一的战略规划及统一的步调日复一日、年复一年地做那份工作，无论你是否喜欢做这份工作，但为了生活你不能失去这份工作，那么，你就必须服从公司的所有工作安排。有时，可能会让你非常不情愿，但是也不得不去做。因为，你是被雇佣者，而非老板。

而自己创办公司基本上就可以选择自己喜爱的事业去努力,按照自己喜欢的方式(当然必须按照市场规律与法律法规等)去做自己喜欢的事情。在自己创办的企业里为自己工作,做自己喜欢的事情,去实现自己的人生理想与抱负,是大多数创业者的创业理由。关于创业原因,张朝阳说:“重视自我,自我内心的感受重于一切,这是我创业的根本原因。在麻省理工学院博士毕业后,当时最热门的职业是到华尔街做分析员,待遇优厚。但我的内心告诉我,我应该尽快地发挥自己的特长——来自中国,这样我有了自己的第一份工作:作为麻省理工学院的驻中国代表。当我感觉到自己的事业在中国时,我回国了;当看到 Internet 的机遇时,我感觉我应该创业了。”

做一个自由人,独立经营,独立决策。没有上司对你指手画脚,告诉你什么是对的,什么是错的,应该怎么做等。你不必再为“我究竟是在为什么、为谁而工作”这样的问题而困惑。

2. 做自己能够做的事情

一般来说,当完成学业后,很多人到已有的公司从事与所学的专业相符合的工作。但是,有的人在择业上,由于其他的原因而不能从事自己所能做的工作,或者说,公司分给自己的工作,自己即使是非常努力地去去做也做不好,但是,公司又没有或不给自己提供能够做得好的工作。很多人在无可忍受的情况下,走上了自己创业的道路,去从事自己能够做的事情。有一位十几年前毕业的大学生,高考时按照班主任和父母的意见报考了机械系,但是,他入学后,发现自己不喜欢机械,逐渐对机械失去了兴趣,而对人文社会、经济与管理方面的知识非常感兴趣,有时间便去其他系听课、学习。毕业后,分到了一家机械设计院从事机械设计工作,由于没有太大的兴趣,工作令他十分不满意。后来,他到了另一个课题组,负责开拓市场,热情变得非常高,业绩也很突出。再后来,他便毅然辞职,去创办自己的公司。他曾说:“创办公司,就是去做自己能够做的事,做自己想做的事。”

3. 发现了一个好的机会

无论是有意还是无意的,当你在你的研究中或工作中发现了自己认为很好的市场机会时,一般来说,都会非常兴奋,为自己的伟大、聪明、远见卓识而兴奋不已。这时,你可能会产生创业的冲动而走向创业。这样的例子在古今中外是非常多的。一些高科技企业的创业者,常常是在这样的情况下起步的。对于认定的机会,也许是好的市场机会,也许是好的技术机会,好的创意最好是来自市场与技术的结合。

认定市场需要并不意味着你一定要发明一种新产品。有时候,更好或更经济的做法是提供一种价格更公道或服务更完善的产品。美国辛辛那提大学的查克·马修教授称这为“机会认知”,即在市场上发现一种清晰的、但并未被别人发现的需求。凡是成功的创业家都必须有远见,也就是要看到别人看不到的东西。当一种新产品被引入市场时,我们经常可以听到有人用不屑的语气说:“他们怎么会做这种东西?”是的,关键的一点是他们做了,因为他们看到了市场上的部分需求。即使是具备理想的条件,确定一块市场阵地只是开办自己公司的第一步,在确认市场需求后,你还需要计算好你能不能从中盈利,这些需求能不能够支撑一个企业。

4. 为了家庭与个人经济状况的改变

这也是在创业者中常见的创业理由。由于在公司里工作的薪资不是很高，难以维持家庭的生活开销或提高家庭生活的质量，他们经过分析后发现，要想改变命运或现实的生活，必须走自主创业之路，让自己的能力尽情地发挥，并获取最大的经济回报。大多数出身贫寒、收入微薄的创业者，其最初的创业原因就是改变自己的生活境地，改变经济状况。某民营钢铁贸易集团的创业者，十几年前中专毕业后分到一家国有物资公司工作，工作几年后看到自己无论怎样干也解决不了成家立业所需要的经济基础，而毅然辞职下海创业，现在已是身价过亿的“大款”。

5. 谋生

就业压力，失业或下岗常常是很多人创业的最常见的原因。失业的原因尽管很多，但对于失业者来说，需要考虑新的就业。在面对就业压力和生活压力的情况下，很多人可能会痛下决心，开始了自己的创业之路，大有大做的、小有小做的。中国刚刚改革开放时的创业者就有很多是待业者或刚刚从农村回城但没有就业机会的下乡知青。而最近几年，国有企业的调整和改制，使得大批职工下岗，从而使一部分有头脑的人走上了自主创业的道路。

6. 实现自我价值

市长位置有限而企业家位置无限，而且，随着市场经济的深入，企业家的地位也逐渐提高。我们中的许多人最需要的就是独立。我们许多人内心深处都有一种非常强烈的需要，要做自己的事情，为自己犯错误，并在学习中不断提高。这些人在经营自己公司时成功的可能性非常大，他们喜欢以自己的眼光去看待事物，渴望彻底地控制自己的命运。

7. 获得最大的经济利益

为人打工只能赚到极其有限的薪酬，是不会真正富裕发达起来的，很少有人通过为别人工作而富有起来。自己经营一家企业至少提供了赚更多钱的机会，至于能否富裕起来，取决于能否将企业做成功。如果企业发展很好，作为创业者的收入、相比打工角色的额外收益等都是可以轻易实现的。大企业都是由小企业发展起来的。如果新创的小企业发展起来了，创业者就会考虑使企业公开上市而增加企业价值，或通过出售产品而获得大量利润后成功隐退。

8. 实现自己的社会理想

是什么激励着人们去创业的呢？仅仅是为了金钱吗？一项来自英国研究者的调查结果表明，在询问英国 800 家盈利小企业是什么激励他们创业时，98% 的回答者将“个人获得成功的满足感”列为第一重要推动力，其中 70% 的人认为是非常重要的因素。88% 的人将“按自己方式做事”列为重要或非常重要，87% 的人将“做长远规划的自由”列为重要或非常重要。仅有 15% 的人认为“给后代留下什么”是非常重要的。从中可以看出，货币收益固然是重要的推动力，但是在创业者心目中并非是最重要的。如果仅仅认定创业者的创业就是为了金钱的话，很显然是幼稚的，是缺少对创业家的了解。

创业是人类进步的基础，创业与奋斗都是为了改变人的生活质量，提高生活水准。创业从某种意义上说，是为穷人而创立的词，因为，创业可以改变一个穷人或并不富裕的人的个