

选择决定人生

创业改变命运

中国青年 创业指南



献给每一位**梦想创业办公司**的年轻人

金 和 / 编著

在中央电视台播出了“赢在中国”和“我能创未来——中国青年创业行动”后，极大地激发了青年的创业激情和动力。我们为满足青年创业的需要，编写了这本创业指导用书。它全面而系统地介绍了创业办公公司的知识与方法，多层次、多角度地揭示了经商做生意的秘诀与艺术，是每一位有心创业的青年必不可少的读物。

 中国纺织出版社

选择决定人生

创业改变命运

中国青年 创业指南

Zhongguo Qingnian 金和 / 编著
Chuangye Zhinan

献给每一位梦想创业办公司的年轻人

中国纺织出版社

内 容 提 要

怎样创业办公司？怎样开拓市场获得客户？怎样在激烈的市场竞争中立于不败之地？这些是每一位梦想创业的青年普遍关心的问题。

本书从中国商场的实际情况出发，从教你入行做生意开始，用深入浅出的语言，全面而系统地介绍了创业办公公司的知识与方法，多层次、多角度地揭示了经商做生意的秘诀与艺术，是每一位有心创业的青年必不可少入门读物。

图书在版编目（CIP）数据

中国青年创业指南/金和编著. —北京：中国纺织出版社，2008.7

ISBN 978 - 7 - 5064 - 5195 - 6

I. 中… II. 金… III. 职业选择 - 青年读物

IV. C913.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 085001 号

策划编辑：李秀英 特约编辑：冯晓玲 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮编：100027

邮购电话：010 - 64168110 传真：010 - 64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2008 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710 × 1000 1/16 印张：17

字数：210 千字 定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社市场营销部调换



前 言

在中央电视台经济频道播出了“赢在中国”和“我能创未来——中国青年创业行动”两个创业节目后,极大地激发了青年人的创业激情和动力。我们为满足青年人创业的需要,编写了这本创业指导用书。

在当今市场经济激烈竞争的社会里,创业办公司已成为许多青年人谋求发展的最佳选择。或许你正在策划开一家属于自己的公司,以摆脱上班的束缚或下岗的困境;或许你为了拥有自己的事业,刚刚开了一家公司,但时常遇到一些把握不住,又不知道该向谁请教的问题,拥有本书将是你最好的选择。

创业办公司是一项开拓性的事业,其中涉及的因素多而复杂,创业者面临的风险与机会并存。虽然人人都可以投资创业,但只有少数人可以取得辉煌的成就,而许多人却一无所获。可见,创业办公司并非像有些人想象的那么简单,不要认为有一笔资金,找到一个地点,再装修一下房子,生意就成功了。其实,创业者要避免失败,使公司兴隆,其中大有学问。比如:怎么入行与创业,怎样筹集资金与采购货物,怎样选择店址与设计店面,怎样诱导顾客购买与促销商品等等,这都关系到生意的兴衰成败,也是每一位有心创业的青年人最为关注的难点,更是本书所要解决的问题。

本书从中国商场的实际情况出发,从教你入行做生意开始,用深入浅出的语言,全面而系统地介绍了创业办公司的知识与方法,多层



次、多角度地揭示了经商做生意的秘诀与艺术,是每一位有心创业的青年人必不可少的入门读物。

好的开始是成功的一半。梦想创业的青年人要拥有自己的事业,走好创业的第一步至关重要。我们相信本书能给你创业办公司带来实实在在的帮助,从而使你创业成功,事业发达!

编 者



目 录

第一章 我也能创业

许多青年人都梦想着有一天能成为创业者,拥有属于自己的事业。无数事实证明,要想创业致富的美梦成真,让自己功成名就,就必须在创业前做好各项准备工作,再按部就班地实现自己的理想。

一、主动型创业与被动型创业	1
二、创业必备的五大条件	2
1. 资金 /	2
2. 技术 /	2
3. 经验 /	3
4. 人脉资源 /	3
5. 商品市场 /	4
三、自己创业的优缺点	4
1. 自己创业的优点 /	4
2. 自己创业的缺点 /	5
四、哪些人适合当老板	5
1. 你是否适合创业 /	6
2. 创业者素描 /	7
五、人人都有不同的创业“格局”	8
1. 家中排行 /	9



- 2. 血型 / 9
- 3. 年龄 / 10
- 4. 性别 / 10
- 5. 婚姻 / 11
- 6. 学历 / 12

六、第一桶金的四种掘法 12

- 1. 一技之长 / 12
- 2. 借鸡生蛋 / 13
- 3. 捕捉机遇 / 13
- 4. 自己动手 / 13

七、必须掌握的十二条创业链 14

- 1. 创造力 / 14
- 2. 劳力 / 15
- 3. 财力 / 16
- 4. 沟通力 / 17
- 5. 推销力 / 17
- 6. 趋势力 / 18
- 7. 耐力 / 19
- 8. 创业伙伴 / 20
- 9. 商品力 / 20
- 10. 互动力 / 21
- 11. 法律知识 / 22
- 12. 研发力 / 22

八、创业失败的十个原因 23

- 1. 没有承受风险的能力 / 23
- 2. 混淆了兴趣与特长 / 24
- 3. 不善于应付乱糟糟的场面 / 24



4. 缺乏资金 / 24
5. 只是厌烦现在的工作 / 24
6. 认为自己有一个独特的创意 / 24
7. 家庭在对你施加压力 / 24
8. 只是觉得好玩 / 25
9. 只是不愿奉别人命令行事 / 25
10. 赚笔大钱是唯一目的 / 25

第二章 创业的途径

俗话说,“条条大路通罗马”。但对于初次创业的青年人来说,这似乎不是一件容易的事。在现实中有的人缺乏技术和资金,有些人空有资源,却苦于无门道。这里介绍几种可行的创业途径给有志于创业的青年人。

- 一、开创新事业 26
 1. 网络创业 / 26
 2. 掌握儿童市场 / 29
 3. 掌握新女性市场 / 29
 4. 掌握青少年市场 / 31
 5. 掌握老年人市场 / 31
- 二、收购现存事业 33
 1. 从顾客的角度审视收购的事业 / 33
 2. 对收购的事业进行产品创新或改良 / 34
 3. 掌握收购的时机 / 34
 4. 成为行业中的专家 / 34
- 三、取得特许权或委托权 35
 1. 搜集相关信息 / 35



- 2. 考察市场远景 / 36
- 3. 决定加盟体系 / 36
- 四、争取经销权或代理权 36
- 五、兼职创业 37
- 六、内部创业 37

第三章 创业前的准备工作

俗话说得好,“有备无患”。青年人在创业时必须做好各种准备工作,切不可只凭一时的冲动匆忙上阵,造成不可挽回的损失。

- 一、你应该进入哪一行 39
 - 1. 慎选进入的行业 / 39
 - 2. 江浙商人选择投资项目的诀窍 / 40
- 二、评估创业的可行性 42
 - 1. 技术评估 / 42
 - 2. 管理评估 / 42
 - 3. 财务信息评估 / 42
 - 4. 竞争市场的评估 / 42
- 三、了解市场调查知识 43
 - 1. 市场调查的主要内容 / 43
 - 2. 常见的市场调查方法 / 44
 - 3. 市场调查的意义不只是取得数字 / 45
- 四、了解竞争知识 45
 - 1. 怎样认识竞争 / 45
 - 2. 怎样进行竞争 / 46
 - 3. 竞争获胜的秘诀 / 47



五、了解有关公司的知识	48
1. 开办公司应具备哪些条件 /	48
2. 公司分类 /	51
六、寻找创业融资渠道	53
1. 创业融资的六大窍门 /	53
2. 如何引进创业资金 /	55
七、你适合创办哪类企业	57
1. 个人独资企业 /	57
2. 非公司制企业法人 /	58
3. 私营合伙企业 /	59
八、起一个能反映企业形象的好名字	60
1. 公司名称的六大特征 /	60
2. 为公司起名的五个思路 /	62
3. 为公司起名的十一种方法 /	64
九、申请好记的电话号码	68
十、拟定创业计划书	68
1. 创业计划书的功用 /	68
2. 创业计划书的内容 /	69
十一、怎样注册一个公司	70
1. 怎样办理工商登记 /	70
2. 有限责任公司登记注册有哪些规定 /	73
3. 私营企业申请登记须知 /	75
4. 需要取得相关行业管理部门证明文件的情况 /	78
5. 申请登记注册书有关栏目的说明 /	79
6. 企业注册登记费收取标准 /	80
7. 委托注册代理事务所代办 /	82

第四章 创业初期的注意事项

以往的经验告诉我们：万事开头难。是否能走好创



办企业的第一步,对于我们创业的成功起着至关重要的作用。

- 一、选择合适的创业地点 84
 - 1. 同业多不是坏事 / 84
 - 2. 郊区地段也有发展潜力 / 85
 - 3. 选择地段应考虑的因素 / 86
 - 4. 租店面的技巧 / 87
 - 5. 小额资金创业如何选择店面 / 87
- 二、观察商圈发现新的商机 88
 - 1. 商圈的起源与消费者的想法息息相关 / 88
 - 2. 调查消费者的习性找出商机 / 89
 - 3. 比较不同店面要小心 / 89
- 三、避开危险的开业日期 90
 - 1. 开学后 / 90
 - 2. 春节后 / 90
 - 3. 农历七月 / 90
- 四、做好选拔与培训员工工作 91
 - 1. 如何选拔员工 / 91
 - 2. 员工培训的内容 / 93
 - 3. 新进员工的训练课程 / 94
 - 4. 创业初期的人事管理 / 95

第五章 怎样设立公司部门

一个公司要把方方面面的人员组织起来,就必须要有它的组织形式,否则公司就难以发展。如何设立公司部门,事关公司的效率与控制,创业者必须认真对待。



一、如何进行组织设计	96
1. 管理幅度 /	96
2. 结构分层 /	97
3. 企业内部划分 /	97
4. 职责制定 /	98
二、公司组织设计的七种形式	98
1. 直线型组织形式 /	99
2. 职能型组织形式 /	99
3. 直线参谋型组织形式 /	99
4. 直线职能参谋型组织形式 /	100
5. 事业部制组织形式 /	100
6. 矩阵型组织形式 /	101
7. 多维立体型组织形式 /	101
三、设立公司部门时应注意的问题	102
1. 坚固性——纲清目明 /	102
2. 灵活性——反应迅速 /	102
3. 柔韧性——可攻可守 /	103
四、公司组织机构的调整	103
五、如何协调组织内部的冲突	104
1. 什么是冲突 /	104
2. 群体冲突 /	105
3. 解决组织间冲突的方法 /	106

第六章 怎样经营与销售

“酒香不怕巷子深”，这是传统的企业经营模式。但在现代市场经济的激烈竞争中，创业者必须研究经营与



销售,制定出一套行之有效的经营计划与销售策略,才能实现目标。

一、建立实际可行的经营策略	108
1. 独特的经营理念 /	108
2. 具体的经营方针 /	109
二、行销与服务的重要原则	109
1. 市场调查 /	109
2. 定价策略 /	109
3. 促销活动 /	111
4. 售前以及售后服务 /	112
三、有试销才能降低风险	113
四、你的客人在哪里	114
1. 自行区分 /	115
2. 打广告 /	115
3. 利用名单资料 /	116
4. 在活动现场收集 /	116
五、找对商品销售体系	116
1. 直销 /	116
2. 经销 /	117
3. 门市销售 /	117
4. 无店铺贩卖 /	118
六、怎样选择经销商和降低风险	118
1. 登门拜访亲自观察 /	119
2. 了解对方有无成功经验 /	119
3. 只承诺部分商品的经销 /	119
4. 付款约定要明确周到 /	120
5. 了解代销折扣 /	120



6. 事先设定抵押办法 / 120	
七、一定要建立销售报表	120

第七章 怎样成功开店

当今开店做生意已成为许多创业者的最佳选择。然而,开店并非像有些人想象的那么简单,要想使店铺兴隆,其中大有学问。现向你介绍一些开店的方法和技巧。

一、开店成功的第一步	123
二、抢“地王”不见得会当“帝王”	124
三、商品管理与卖场设计	124
四、八种打造商店黄金印象的诀窍	126
1. 特色鲜明 / 126	
2. 一“名”穿心 / 127	
3. 懂得宣传 / 127	
4. 肯放身段 / 127	
5. 客户满意 / 128	
6. 专一经营 / 128	
7. 再度光临 / 128	
8. 节约资金 / 129	
五、避免客人不敢恭维的两种味道	129
六、请名人站店造势	130
七、采用有效的商品复活法	130
1. 改名换姓 / 130	
2. 渠道改变 / 131	
3. 改变外观 / 131	
4. 调整价格 / 131	



5. 强化商品力 / 131

八、新商机发现之道 132

1. 深入一线 / 132

2. 多看电视节目 / 132

3. 一问再问 / 132

4. 异业结盟 / 133

5. 年龄层上拉或下移 / 133

6. 大变小,小变大 / 133

第八章 签订经济合同

随着经济活动的活跃,各种经济纠纷也多了起来,创业者应学会以经济合同为武器来保护自己的合法权益,避免被不法商人钻了空子,造成财产损失。

一、有关经济合同的知识 134

1. 什么是经济合同 / 134

2. 什么人可以签订经济合同 / 134

3. 经济合同的主要内容有哪些 / 135

二、怎样签订经济合同 135

1. 要约阶段 / 135

2. 承诺阶段 / 135

3. 鉴证阶段 / 136

4. 签订经济合同应注意什么 / 136

5. 经济合同的担保形式 / 136

6. 允许变更或解除合同的情形 / 137

7. 如何确定违反合同的责任 / 137

8. 违约金和赔偿金有何不同 / 138



9. 警惕经济合同诈骗 / 138	
10. 经济合同能否提前终止 / 138	
11. 合同通知书的送交时间和方式 / 139	
三、合同公证	139
1. 什么是经济合同公证 / 139	
2. 经济合同公证的原则 / 139	
3. 办理经济合同公证有哪些好处 / 140	
4. 怎样处理经济合同纠纷 / 141	
四、涉外经济合同	141
1. 什么是涉外经济合同 / 141	
2. 涉外经济合同具有哪些特征 / 142	
3. 涉外经济合同法的基本原则 / 142	
4. 涉外经济合同成立的条件 / 142	
5. 涉外经济合同的订立 / 142	

第九章 怎样策划与宣传

在市场经济条件下,策划与宣传是创业者推销商品最便捷最有效的手段之一。商家要立于不败之地,就要通过策划与宣传提高自己的知名度和美誉度,赢得顾客的信任与合作,进而在市场竞争中占有一席之地。

一、DM 策划的诀窍	147
1. 标题字要大,并注明其好处 / 148	
2. 细字不宜套色 / 148	
3. 白纸黑字最好避免 / 148	
4. 文多文少不重要,但图一定要 / 148	
5. 事前调查不宜草率 / 149	



二、参展捕捉商机的七个关键	150
1. 争取主动 /	150
2. 加大接触频率 /	150
3. 避开死巷 /	150
4. 特殊位置 /	151
5. 沾名牌的光 /	151
6. 避开进货口 /	151
7. 实地推演 /	151
三、怎样获得对方情报	151
1. 利用媒体报道 /	151
2. 乔装客人参加展会 /	152
3. 买对手的商品 /	152
四、当一名市场观测站长	152
五、如何了解广告效果	153
1. 销售数字 /	153
2. 知名度 /	153
3. 来电询问 /	153
六、怎样开展公关工作	154
1. 公关的定义 /	154
2. 公关人员应具备哪些素质 /	154
3. 几种常见的公共关系 /	155
4. 几种常见的公关业务 /	155

第十章 怎样理财与结算

理财是一切商务活动的基础,是公司正常运作的一件大事情。创业者必须建立合理的财务管理制度,避免呆账坏账的产生,合理使用日常现金,把有限的资金运用