



有效创业 成就梦想

任宪法◎著

白手创业 (修订版)

START UP
FROM NOTHING



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



有效创业 成就梦想

任宪法◎著

白手创业

(修订版)

START UP
FROM NOTHING



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

白手创业/任宪法著. —修订本. —北京: 中国经济出版社, 2009. 2
ISBN 978-7-5017-8863-7

I. 白… II. 任… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 175425 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 胡 萍 (电话: 010-88377716)

责任印制: 石星岳

封面设计: 巢新强

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市佳星印装有限公司

开 本: B5

印张: 15 字数: 220 千字

版 次: 2009 年 2 月第 2 版

印次: 2009 年 2 月第 3 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5017-8863-7/F · 7831

定价: 30.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282 国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

序言一

这本书适合哪些人读？

今天的中国，历史上从来没有像这样繁荣昌盛，日新月异。她正在成为世界上最大的消费市场和经济市场，正在成为世界人的商业沃土、创业者的乐园。在这块沃土乐园上，太多的人渴望创业、渴望财富、渴望拥有自己的事业。但是往往由于自身缺乏创业能力、创业经验、创业技巧、创业条件，把握不住创业机会，导致创业失败。如何提高创业者的自身创业能力成为当务之急，本书将来帮助你！

在这本书中，我将以多年亲身的创业经验和经历，以及相关创业案例，通俗易懂地告诉大家——创业是可以学习的。中国有句俗话：“读万卷书不如走万里路，走万里路不如会人无数，会人无数不如名师指路。”一本好书能让我们更会走路，少走些弯路，少摔些跟头，节省些时间，而我写此书的目的就是要让大家迅速学习创业知识，缩短创业时间，尽早获得财富，早日成功。

有这样一个故事：美国有一个牧师，他在给许多人做临终祷告时，倾听到这些人的遗言。后来他说：如果让这些回到 20 岁，到现在他们大多都会成为伟人。为什么没有成为伟人？是因为他们无法让时间倒转。试问，人生中如果有人指导我们如何走路，少走弯路，少走坎坷的路，不走错路，那我们岂不要快许多，更易成功？其实创业也是如此，如果有人给我们指路，教我们实用的创业知识，我们会更容易创业成功。

现实生活中，大多数情况下没有人教我们如何创业，我们希望能够从书籍中学到。

通过本书通俗易懂的创业道理和可借鉴的实际创业案例，你将更清晰



地看到创业里真正的东西，能够近距离感受到创业的实战技巧和知识。你会觉得，其实创业也不难。

通过本书，你将学到：

不是人人都可以创业，但白手可以创业。

创业首先经营的是你自己。

创业是需要条件的——经验、技术、机会、人际关系、资金。

条件不具备千万不要去创业。

以自己的优势条件创业更容易成功。

基本的创业技巧和方法。

如何掌握属于你的创业机会？

如何找到你的创业资金？

如何利用你的经验创业？

如何让自己的技术优势和市场结合？

如何把人际关系变成创业的无形股金？

如何有效利用自身的综合资源优势创业？

学习了解相关创业政策。

这本书适合哪些人读呢？本书中的创业案例很多是白手起家 and 创业资金不多的人，所以本书更适合那些想要创业的人和正在创业的人，创业失败的人，而不是事业有成的人。通过本书，你会对目前你是否适合创业有个评估，对自己更适合创什么样的业做出选择，如何利用你现有的资源最大化创业。

我更希望通过本书，让更多人了解到：创业并不难，其实就是一种工作、一种技巧、一种方法、一个时间过程。希望更多读了此书的人能够创业成功，从而改变自己的命运和生活状况，拥有一个富有的人生。

很多想创业的人，往往把自己不能创业的原因放在学历和学识上。是的，我们以前学过很多“知识”，可是今天我们又能记得多少？用上多少？然而，事实是，生活中很多创业成功者并没有受过很好的教育。高等教育对于人们获得一份体面的工作的确很重要，但是对于如何创业并不是最重要的。与我们所受教育程度没有多大关系。对于创业知识来讲，有用的就是最好的！

财富无处不在，创业创造财富，行动成就财富。

序言二

创业者如何面对金融危机

——写在2008年这场经济危机中

2008年，由美国次贷危机引发全球金融危机，进而演变成为经济危机，这场经济危机是全球系统风险，几乎没有哪个国家独善其身，也没有哪个人能够不受实际影响和心理影响而置身之外，我国很多行业也受到较大冲击，外贸出口、房地产、钢铁行业更为突出。特别是这些产业链上涉及的各环节经营者，每个人或多或少都要付出一定的代价。

对于一个准备创业的人来说，如何在这样的大环境下走好下一步呢？

首先，我们要有信心。正确客观面对这场经济危机，切不可因悲观而止步不前、迷失方向。当初亚洲经济危机时，很多人认为亚洲经济要倒退多年，至少十年才能恢复元气，但事实是，两三年后，绝大多数亚洲国家经济基本就恢复了。现在看，当时就是过于悲观。每当灾难来临，悲观和恐惧情绪就像传染病一样，越传越烈，人们被相互感染，悲观和恐惧占据了上风，信心在衰竭。但回头看，每次灾难地球也没有毁灭，而每一次复苏都让人类变得更加强大。经济危机不同于大自然灾害，是经济发展过程中积累矛盾的集中体现，经历多次危机的美国，非但没有倒下，反而一次次强大起来。对于这次经济危机，我们可以理解成危险大于机会，危险中存在机会，绝不是失望和绝望。特别是在中国，在这次危机中，政府适时必要地进行调控，从出口适度改变加大内需，从紧缩货币政策到适度从宽政策，从4万亿的国家投资带动各地政府和民间十万亿投资规模。放眼看，我们完全不必悲观，危机中酝酿着很多机会，就看我们创业者如何在其中挖掘一份。



其次，要客观审视调整创业的方向。从这次危机中客观有效调整自己的创业方向，避“危”寻“机”。对于影响大的行业要慎重，逆水行舟要费太大力气，顺势而为方为上策。这次国家宏观调控扩大内需、进行基础建设投资，现在还有很多人要应付经济危机，在消费和行为上都有所调整，是否能从中寻找并创造商机呢？我在书中有关如何寻找机会也提到过：变化、问题、政策都会给创业者带来机会。结合自身所处环境，总有机会存在，努力挖掘吧！可能，机会就在你的身边。

再次，要检查自己的创业资源准备的是否充分，如果不充分，先静观其变，多做积累，为准备启动的创业项目积攒能量。机会永远留给有准备的人，难过的是，当机会来临时你准备好了么？就像买股票，当行情看涨时，你有钱吗？我在书中一再强调创业者的资源优势——“条件不具备不要创业，具备创业条件再创业”。毕竟，我们处于一个竞争激烈、变化快的经济环境中，可能稍微大意些，你就被竞争掉了、变化掉了。胜者不备无准备之仗；兵马未动、粮草先行；草船借箭，也需东风……都说明准备的重要性。你看这本书来学习，也一样是为创业做准备。

最后，如果你创业的项目不会被冲击，或者说这样的环境更有利于你的项目，你完全可以主动出击！因为在这样的环境中生存下来、发展起来的，后面的空间一定很大。我身边有两个企业就是在那次非典危机中发展起来的，一家是生产“84 消毒液”的，一家是生产保健品的。本来这两家企业半死不活，可这场危机却让他们起死回生，原因就是：一个能杀毒，一个能提高免疫力。危险中存在机会，危险中找到机会，任何一次“危机”都是“危”中有“机”，就看你能不能从“危”中找到“机”了。

以这次经济危机看，我就发现一些人开始在危机中寻找自己的“创业机会”了。比如已经出现一些“信用卡服务公司”，这些公司为信誉良好的人提供信用卡相关服务，解决这些人短期流动资金及无钱购买大宗商品的问题。比如“万人购房团”就为解决高房价和卖房难的问题。比如针对本地人开的“网店”，通过降低经营成本，使商品的价格降下来，给人们省钱。相信，这次危机一定会创造出更多商机来！

面对这场经济危机，作为准备创业的人来说，我们可以简单的用一句

话、16字总结：建立信心——调整方向——准备条件——主动出击。借用《在路上》这首歌词，在创业路上，我与大家同心共勉！让我们一起成为创业路上的强者！胜利者！

在路上——《赢在中国》主题曲

那一天

我不得已上路

为不安分的心

为自尊的生存

为自我的证明

路上的心酸

已融进我的眼睛

心灵的困境

已化作我的坚定

在路上

用我心灵的呼声

在路上

只为伴着我的人

在路上

是我生命的远行

在路上

只为温暖我的人

温暖我的人！



序言一 这本书适合哪些人读？
序言二 创业者如何面对金融危机

第一章 我们为什么要创业 /1

①	满足生活的需要	/2
②	获得经济时间的独立	/4
	读者问答：我该不该去创业？	/8

第二章 创业的步骤和五个条件 /11

①	创业的步骤	/12
②	首先经营的是你自己	/14
	读者问答：我现在适合创业吗？	/20
③	条件一：经验是灵魂	/22
	读者问答：我能进军电脑行业吗？	/26
④	条件二：技术决定战术	/28
	读者问答：我该如何确定营销方案？	/34
⑤	条件三：人脉决定方向	/35
	读者问答：三万元能创业吗？	/53
⑥	条件四：机会决定起点	/54



-  读者问答：我能在经济适用房住宅区开个什么店？ /67
- ⑦ 条件五：资金决定规模 /68
-  读者问答：没有资金怎么办？ /79
- ⑧ 五足鼎：五个条件的互动与支撑 /81

第三章 以自身优势条件创业 /85

- ① 自身优势决定你干什么 /86
-  读者问答：我能成为前公司的竞争对手吗？ /94
- ② 项目的确定与考察 /95
-  读者问答：这种加盟店能加盟吗？ /106
- ③ 选择合适的创业方式 /107
-  读者问答：我该不该跟他合伙创业？ /112
- ④ 创业前你要干什么 /113
-  读者问答：功能性产品如何打开市场？ /120
- ⑤ 如何降低创业风险 /120
-  读者问答：我能加盟足疗店吗？ /124

第四章 克服创业过程中的五个问题 /127

- ① 贪大 /128
- ② 急于求成 /130
- ③ 随便放弃 /134
- ④ 花钱不合理 /137
- ⑤ 习惯性原因 /140

第五章 克服创业过程中的三个心理 /147

- | | | |
|---|---------|------|
| ① | 恐惧的心理 | /148 |
| ② | 盲目急躁的心理 | /152 |
| ③ | 消极心理 | /155 |
| ④ | 赢在激情 | /159 |

第六章 我的创业经历 /165

- | | | |
|---|--------------|------|
| ① | 第一次创业之前我做了什么 | /166 |
| ② | 我为什么选择通信行业 | /175 |
| ③ | 我是如何操作的 | /176 |
| ④ | 我克服了哪些困难 | /182 |

第七章 总结——积累资源、业越做越大 /193

- | | | |
|---|-----------------|------|
| ① | 创业资源变成今天资产 | /194 |
| ② | 建立一个高效团结的团队 | /196 |
| ③ | 不断学习、每天进步一点 | /199 |
| ④ | 抓住更好的机会，更上一层楼 | /202 |
|  | 读者问答：大学毕业生怎样创业？ | /203 |

附 录 创业相关政策 /205

- | | | |
|---|-----------------|------|
| ① | 开业需要办理的相关注册登记手续 | /206 |
| ② | 办理个体营业执照应提交的资料 | /207 |
| ③ | 个体工商户注册程序及资料提供 | /208 |



④	怎样设立私营、独资、合伙企业和有限责任公司	/209
⑤	下岗待业人员优惠创业模式	/210
⑥	国家税收和减免优惠政策	/211
⑦	办理开业税务登记（备案）须提供资料	/214
⑧	个人独资、合伙企业税收新规定	/215
⑨	下岗失业人员小额担保贷款政策	/216
⑩	2008 年财政部、发改委出台创业优惠政策	/218
⑪	经营管理方面的法律期限	/219
⑫	新公司法降低开办公司门槛	/220
⑬	大学生创业优惠政策	/221

后 记	/223
-----	------

第一章



我们为什么要创业



满足生活的需要

想要创业赚钱就要找到赚钱的动力，简言之，就是我们为什么去创业？创业首先是满足我们的生活需要，其次是为了获得经济和时间的独立。

☺ 我们一生到底需要多少基本财富？

曾经在网上和许多刊物上看到这样一个话题：人一生最基本要挣多少钱？在和平年代排除风险及不明朗因素的情况下，一个人到底要多少钱才能度过安稳的一生？答案是：至少 300 万元人民币。

有人或许会对这一答案惊诧不已，真的要花这么多吗？事实上，这是在“精打细算”后以一个中级城市为例得出的结论。

买一套像样的房子，包括装修在内大约需要 30 万~50 万。但是对于大多数低收入的年轻人来讲，那只是个梦，而且现在大多数人陷入了一个“人房”赛跑的残酷游戏中，那就是收入的增长比不上房价的快升，你的收入增加 1000 元，而房子每平方米也涨了 1000 元，拿一个 80 平方米的房子为例，房价涨的钱是你年增长工资的 7 倍，更可气的是，房子在两年内就可能涨了 1000 元，但是工资却未必涨上来，而且房子的涨幅还在继续。

结婚一般要花 5 万左右。

买一辆性能尚可的车至少得花 10 万。一辆车的使用期顶多 10 年，20 年就得买两辆车，加上维修保养、养路费保险等，至少花去 60 万。

养一个孩子，从呱呱坠地到大学毕业，要 30 万。30 万是把一个智力正常的孩子仅仅养到自食其力的年龄，不包括送出国门去深造，也不包括学习钢琴、绘画、舞蹈、球类……

孝敬父母要 40 万元。因为一对夫妻要养 4 个老人，按每月给每个老人



300 元计算。如今老年人在生活质量大大提高后，普遍高寿，儿女们至少要敬孝道 30 年以上。

全家开销 110 万，也就是每个月花费 3000 元左右，休闲费 30 万元，一年 1 万。如今一年的双休日和节假日，累积一起竟然有 120 多天，接近全年的 1/3。歇着就要消费，出去走走，随便玩玩，一万元就不见了。中国这么大，这每年 1 万的“出去走走”，只是走走市郊而已，别说跨出国门，就连大山大水，边陲名胜等，也只能是可望而不可及。

仔细算算，只是很正常的生活，却要接近 300 万元，数字不会说谎，这就是我们度完一生大致需要的费用。如果再倒霉地摊上天灾人祸、大病小灾，300 万能够吗？问问自己，我们想平安地度完这一生靠什么去保障？

我们以两个人 25 岁毕业，60 岁退休，工作 35 年，每月两个人工资总和 4000 元计算，退休时两个人也就只能挣 175 万，一辈子下来，资金的缺口竟是 100 万元左右。更可怕的是，它揭露了一个令人不快的事实——我们人生的有效价值期，只有 35 年。

这样还要有 100 多万的缺口。于是有人出主意，减去两大费用，不生孩子不孝敬父母，差不多能持平。但你能做到吗？那最好就是不买车，这倒是个办法，可是你能抵挡住车的诱惑吗？我们上面只是一个中级城市算法，如果是大城市呢，还要更多；小城市要少些，也少不了多少；农村肯定不是这个算法了，有的连吃饭、看病和孩子上学等最基本的生存问题还成问题呢！

这就是为什么大多数中国家庭奋斗了很多年，仍然没有什么积蓄的原因了。答案很简单——被你的必须支出消耗掉了。

如果两个人每个月的工资收入低于 4000 元呢？3000 元或者 2000 元或者更低呢？甚至都下岗了，找不到工作了呢？这时没有任何经济来源，那生存状况岂不更糟糕？这是我们不能逃避的一个现实。

当前中国人力过剩，劳动力价格越来越低，上百万的人在为生存而四处寻找工作，上亿的打工者月收入在千元以下，仅仅解决了生存、基本生活问题。2004 年大学生有 73 万不能及时就业，而工作不如意的又何止千万？在你找不到工作或者不愿意给人打工时，你要做什么？最好的办法就是自己走出一条生存发展之路——创业。国内创业环境的日趋完善、创业文化日渐风



摩，使得越来越多有思想、有创意、有能力的人走上创业之路。我们周围靠自己能力创出一番事业的人越来越多。物竞天择，适者生存。只有把握住社会发展的大趋势并适应这种趋势才能成就自己的事业。人生难得几回搏。今天就是你生命中最年轻的一天，此时不搏何时搏？与其羡慕别人拥有事业、享受富足快乐的生活，不如自己付出努力创一番事业。

中国绝大多数创业者最开始创业时都是为了解决生活问题，为了能够活下去，活的更好些，就如同我在 2001 年创业时一样。现实的生活状况决定必须创业，自力更生。我在 2001 年创业时，我服务的客户多数是私营企业主。通过了解，他们中的很多人初期创业就是为了解决生存问题，后来企业慢慢发展起来，才有了今天的规模。同时，他们对创业的第一桶金，都有同样的认识——那就是，第一桶金，第一个 100 万，来得最不容易，也最宝贵。而有了这第一桶金，第一个 100 万，在以后的事业发展中，只要没有大的决策失误，生意会越做越好。

很多人的第一桶金，第一个 100 万都是通过创业来完成的。在我们没有创业前，那 100 万的数字对于我们那么大、那么远，但当我们把业做起来，几年以后，我们会觉得这个数字并非遥不可及。对于大多数人来说，如果创业顺利，短时间内即有经济来源，一定时间内即可满足生活各种所需。从你创业那一刻起，五年左右的时间即可获得第一桶金，第一个 100 万；十年左右的时间，即可获得上面所需要的一生的财富。

2 获得经济时间的独立

我们满足了生活的需要，下一步追求更多的是获得经济时间的独立。这几年有一本很流行的财商教育书籍叫做《管道的故事》，大概很多人都看过，我在这里大致描述一下这个故事。

很久以前，在意大利的一个小村子里，有两位名叫柏波罗和布鲁诺的

年轻人，他们是堂兄弟，两位年轻人是最好的朋友，雄心勃勃，渴望有一天能通过某种方式，成为村里最富有的人。

一天，机会来了。村里决定雇两个人把附近河里的水运到村广场的水缸里去。这份工作交给了柏波罗和布鲁诺，两个人都抓起两个水桶奔向河边。一天结束后，他们把村广场的水缸装满了。村里的长辈按每桶水一分钱的价钱付钱给他们。

这在当时的确是份好工作，而且收入很高。可是一天柏波罗找到布鲁诺说：“我觉得这份工作很好，但是你考虑过没有，当我们老了怎么办？我们病了怎么办？我们干不动了怎么办？我觉得我们应该挖一个管道把水引进村里来。”布鲁诺听后说：“你疯了，我们现在的收入有多好？我算过，我们每天可以提一百桶水，每一桶水有一分钱的收入，我们每天有一块钱的收入。”在当时这一块钱是很大的数字。接着他说：“我们有这么好的收入，我们为什么要去冒那个险？我们现在的收入可以让我们在一个星期、两个星期买一双皮靴。我们好好的干，几个月可以买一头牲畜，买我们需要的。我们为什么要去挖那个该死的管道？那个管道怎么挖？挖成了又会怎么样？挖不成怎么办？我不去冒那个险。”而柏波罗说：“我去做。”

柏波罗除了每天完成他的提水工作之外，利用了很多的业余时间，一寸一寸地在挖他的管道。很多年以后，管道挖成了。而这个时候布鲁诺人也老了，背也驼了，水也提不动了，而柏波罗管道里的水源源不断地流入了村庄。更加洁净廉价的水流入了这个村庄，就没有人再去买布鲁诺的水，布鲁诺再一次变成了穷人。

这个故事给我们的思考是：虽然现在我们拥有一份工作，就像布鲁诺一样。但是我们老了怎么办？病了怎么办？干不动了怎么办？无论今天有多么好，我们都要为未来去做打算。只有一个办法，就是一定要拥有自己的事业，创建一个属于自己事业的管道，只有这样，才能获得时间、经济的独立。

什么叫经济的独立？什么叫时间的自由呢？

经济的独立是指你买东西时，第一考虑的是你的需求，而不是价格。如果你去购买一个东西，首先考虑价格，然后再去考虑你的需求，就说明