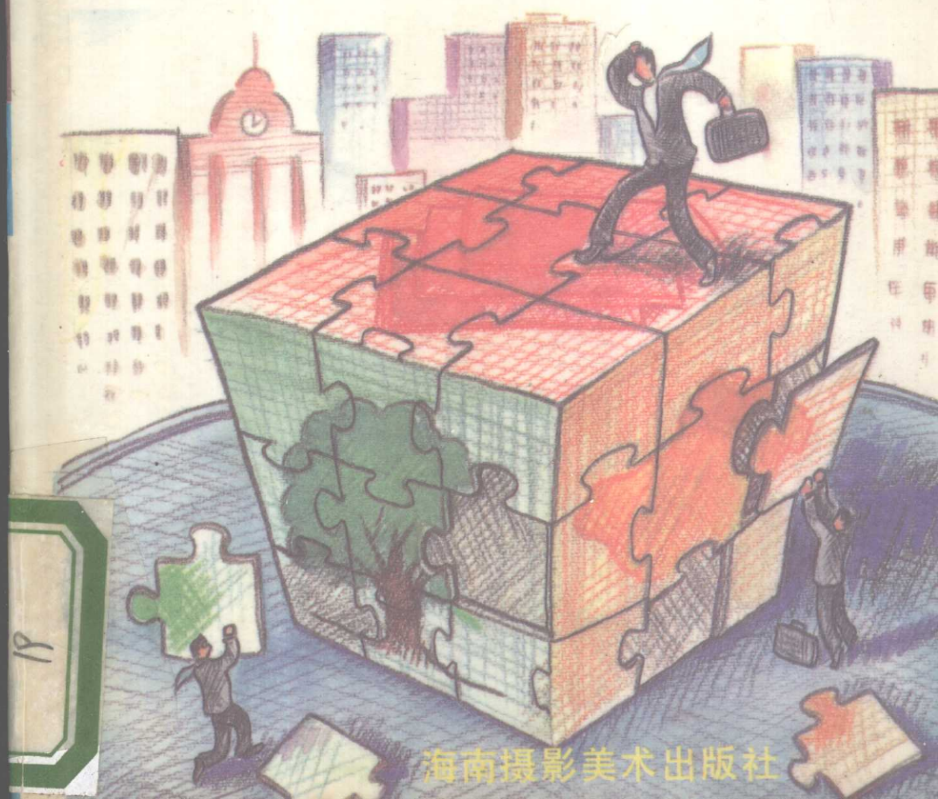


“创业”是在争取独立运作、自我决策的机会，
但你的特质、知识及经验，足够支持你的事业梦吗？
本书提供各种工作、指标，
协助你测知“白手起家”的成功率。

你适合白手起家吗？

The Small Business Test

—— 45项创业成功率测验法



海南摄影美术出版社

你适合白手起家吗？

奇奇编

海南摄影

责任编辑:陈 滨
美术设计:陈 玲

趣味的智商测验
你适合白手起家吗?
奇奇编

海南摄影美术出版社出版发行
海口市沿江三东路大龙别墅 A-11
全国新华书店经销
海南金凤印刷厂印刷

毫米 797×1092 开本 32 印张 6 字数:129,792
1996 年 7 月第 1 次制版 1997 年 3 月第 2 次印刷
印数:5001-10000 册

ISBN7-80571-633-1/J.447
定价:8.00 元

目 录

测验前的准备工作

确定你想投入(已投入)和行业形态	(3)
测验时行程序	(5)

第一章 个人特质

测验 1 动机和献身程度	(9)
测验 2 健康情形	(12)
测验 3 基本的技能	(14)
测验 4 常识丰富程度	(16)
测验 5 享受工作乐趣的程度	(19)
测验 6 商业道德	(22)
测验 7 适时调整的弹性能力	(25)
测验 8 凝聚时间和精力能力	(28)
测验 9 做“必要”工作的意愿望	(31)
测验 10 订定工作步骤的能力	(34)
测验 11 个性和商业礼仪的关联	(37)

测验 12	对待金钱与成功的态度	(40)
测验 13	家庭支持的程度	(43)
测验 14	主动积极的程度	(46)

第二章 企业与组织

测验 15	现有工作的影响程度	(51)
测验 16	与合伙人的相容度	(54)
测验 17	主事者的明确程度	(58)
测验 18	商业计划的内容	(61)
测验 19	事业的合法性	(64)

第三章 知识与经验

测验 20	制造好印象的能力	(69)
测验 21	对产品(服务)的了解程度	(72)
测验 22	原先创业经验的多寡	(75)
测验 23	与供应商的联系度(不含服务业)	(78)
测验 24	与销售组织的联系度(指制造业)	(81)
测验 25	组织力的强弱	(84)
测验 26	推销经验的多寡(不含邮购业)	(87)
测验 27	平衡工作与娱乐的能力	(90)

第四章 行销力

- 测验 28 消费者对产品(服务)的熟悉度 (95)
- 测验 29、30 产品(服务)的市场需求度 (98)
- 测验 31 产品(服务)的独特优点 (103)
- 测验 32、33 产品的相关品质 (106)
- 测验 34 潜在市场 (109)
- 测验 35 竞争情势 (112)

第五章 财务

- 测验 36 集资情况 (117)
- 测验 37 潜在利润的多寡(不含邮购业) (120)
- 测验 38 负责 VS 营收 (123)

第六章 立地条件

- 测验 39 立地条件与运送成本 (129)

第七章 邮购业特殊技巧

- 测验 40 一般邮购知识的了解程度 (135)
- 测验 41 撰写邮购文案的经验 (139)

测验 42	销售特定产品的邮购经验	(143)
测验 43	收集邮寄名单的专业程度	(147)
测验 44	产品的多样性	(151)
测验 45	产品(服务)的专利权	(155)

分数评估

关于幸运	(161)
评定你的分数	(163)
完成评分表	(174)
确认你的弱点	(181)
如何阐释得分的涵义	(185)

附录 第六章

(139)	附录 第六章 附录 第六章 附录 第六章	附录 第六章
-------------	----------------------	--------

附录 第七章

(139)	附录 第七章 附录 第七章 附录 第七章	附录 第七章
(139)	附录 第七章 附录 第七章 附录 第七章	附录 第七章

序章

测验前的准备工作

进行测验前,必须先认清你的行业种类,才能开始细读下列的测验内容,自行评分后,找出创业的契机及风险。

确定你想投入(已投入)的行业形态

每个行业都有不同的注重要素,必须先确定业种,才能进行测试。

因为本书所提示的每个测验要素,在每个不同的行业中所占的重要性,各有不同比重,所以依本书的业种分类,确认你想投入(或已投入)的行业形态是首要之务。请仔细阅读以下的分类原则。

假设你拥有商店、流动货车、固定摊位或任何一个实际卖场,直接将有形产品卖给最末端使用产品的消费者,那么你就属于零售业。比如餐厅、录影带租售店、花店、快餐车,甚至在街角、运动休闲广场摆上自动贩卖机,都算是零售业的一环。再者,依本书的分类,凡属有实物的服务如开修鞋店、电视修理站和清洗地毯等,也归属于这个类别。

将有形产品贩售给零售业的行业就是上游批发业。一个典型的批发业者会向制造厂买来商品,而后储存在他库中;通过各种型录、销售网等取得订单,并且优先将产品卖给零售业者。批发业包含有大盘配销商、供应零件给商店的中盘商等,或像直接供货给装潢商、建筑师、工程包工的家具批发商等都是。依照本书的分类,邮寄型录给零售店再进行交易的业者也属批发业。

如果你自行生产产品,或向其他制造厂购买半成品再组

合制造自己的产品,你就是一个制造业者。制造业通常销货给大盘配销商、零售业及其他有需要的制造同业。举例来说,某一糖果厂会卖产品给批发商、零售店,同时也生产若干半成品卖给使用这些半成品再制造自家商品的制造厂。依照本书分类,利用型录销售产品的制造商应归类于制造业,而非邮购业。

依照本书的分类,服务业是出售个人的技能以赚取金钱。比如婚姻谘询中心、发型设计、完税会计、编辑、教授钢琴或算命等等,均属服务业。

依照本书的分类,邮购业是利用邮寄到各家庭的宣传说明书(俗称“DM”,是 direct mail 的简称),或者以杂志报纸上的广告招来顾客,再与顾客以邮寄或送货方式交易的行业。

测验进行程序

测验、评分、填写成败预测表,才能找出你的弱点,评估创业的风险性。

在确定你想投入(或已投入)的行业形态后,必须再进行下列程序。

- 一、细读每一题测验并自行评分。
- 二、填充书后的分数表
- 三、利用书后的“成败预测表”评估你的风险。
- 四、利用“弱点表”精确找出你的弱点。

当你细读完每一个测验要素后,必须各别在 0 分到 10 分之内,给自己打一个适切的分数。

我们是这样分辨分数的意义的:

10 分——非常杰出;

8~9 分——很好;

7 分——不错;

5~6 分——正常;

3~4 分——不好;

0~2 分——很糟糕。

除了在这每一个测验所附的方格填入分数外,也要依序填满书后的分数表。但有些测验并没适用所有的行业,如测验 24 的“与销售组织的联系度”就只适用于制造业。所以每个

标题前都会说明这些状况,读者可跳过与自己行业不相干的测验不评分。

有些测验则与个人的个性、嗜好、技能有关,这得靠个人主观的判断,读者或许可询问他人的意见,较客观地评定分数。

当读者填完分数后,可能会觉得不妥而想修改,我们建议你用铅笔评分,既方便评分又能保持书本的清洁。

祝大家测验顺利。

第一章

个人特质

创业者复杂的个人特质造就他的心态、举止,也影响他对未来的梦想及目标,连家庭支持的程度也能决定创业的成败。

测验1 动机和献身程度

要点：你是否具有无可动摇的创业信念？

你是否愿意为创业付出任何代价，作若干牺牲？

你会全力投入新事业，还是只想试探一下发展的可能性？

山姆是美国南方某个小镇的水工程承包商，事业成功，家庭生活也很美满。热爱骑马的山姆养了两匹好马，但他发现粗制滥造的马蹄铁，老使宝贝马的蹄子受伤。更可笑的是，所有铁匠都说做一副完全适合某匹马马蹄的铁蹄子是不可能的。山姆不相信这种说法，他下定决心学作马蹄铁，再去销售给和他有同样需要的马主。

不过山姆回头想想自己；他是个喜欢拖延事情的人，过去多少好机会都因此而溜走。如果他想变成一个好马蹄铁匠，非得有破釜沈舟的决心不可。于是伟大的山姆先生毅然决然将包商事业转手他人，卖掉老家，举搬迁到另一个州去。他自己则受雇于一名专业铁匠，支领最低的酬劳。不过，经过一番计算，他手中还有一笔钱，可以维持全家三年的正常开销。

山姆下定决心要成功，也不作重返过去生活模式打算；整整一年，他屈居为低薪劳工，学习所有相关技巧。到了年底，他又搬家了，这回搬到州的西南边，那里有许多看起来花俏、现代的大农场。山姆开了一家铁匠铺，而且半年之内免费为

顾马匹换装马蹄铁。这个简单而有效地促销为山姆招徕不少大客户，他的手艺也人人称道。

这个男人有着无可动摇的信念和献身精神。在他的心中这不是选择之“一”，也没有“如果”这样的退路。他只是决定何时、何处要成功，并且正确做对每一件促使成功的事。

当然，像这种完全无退路的作法也有缺点。如果你选了一条死路还“义无反顾”全速前进，恐怕真的会出事。所以保留某种程度的弹性是必要的，如此才能依需要和适时调整计划。不过大致来说，开创事业时，动机及献身程度的高低是决定成败的最主要因素之一。

现在请仔细考量自己的决心。如果你的努力没有得到相当回应，你会放弃吗？如果有人藐视你的计划，你会因而丧气退却吗？如果竞争情势很激烈，你会说服自己相信已经没有任何成功机会吗？如果你必须作若干牺牲，代价值得吗？你的献身程度如何呢？你会全力投入新事业，还是只想试探一下可能性？请在上面方格里填入适当分数。