

Chuangye Touzi / Chuangye Touzi

皖君 编著

创

业

投

资



中国科学技术出版社

创业 投资

皖君 编著

中国科学技术出版社
· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

创业投资 / 皖君编著. — 北京: 中国科学技术出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-5046-5361-1

I. 创… II. 皖… III. 投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 193396 号

自 2006 年 4 月起本社图书封面均贴有防伪标志, 未贴防伪标志的为盗版图书。

责任编辑: 王明东

张 群

装帧设计: 王震宇

责任校对: 林 华

责任印制: 王 沛

中国科学技术出版社出版

北京市海淀区中关村南大街 16 号 邮政编码: 100081

电话: 010-62103210 传真: 010-62183872

<http://www.kjpbooks.com.cn>

科学普及出版社发行部发行

北京玥实印刷有限公司印刷

*

成品尺寸: 170 毫米×240 毫米 印张: 10.75 字数: 200 千字

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—5 000 册 定价: 30.00 元

ISBN 978-7-5046-5361-1/F·618

(凡购买本社图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 本社发行部负责调换)

随着我国经济持续稳定发展,投资环境的不断改善,鼓励创业优惠政策的逐步到位,使众多有理想、有抱负的青年人希望通过自己的努力,创办自己的企业、公司,渴望获得创业的成功,体现自己的人生价值。

商场如战场,风险无处不在,优胜劣汰的法则是无情的,创业成功者毕竟是少数。面对国内兴起的创业热潮,同质化现象非常严重,竞争异常激烈,如何在激烈的环境中获取创业的成功呢?

成功的创业是相似的,失败的创业各有各的不同。创业成功的关键在于要根据自身情况,包括资金实力、行业背景、团队情况、核心资源等选择最适合的创业道路和模式,保持平常心态,具有自信心和坚强的毅力,整合内外部资源,动态调整,与时俱进,从而使初创企业在竞争激烈的市场中健康快速地成长和发展。

时代需要创业精神,时代呼唤创业者。“千里之行,始于足下”,愿更多的创业者以理性务实的态度,踏踏实实地奋斗,历练自己的经营管理能力,积累创业发展资源,创业成功自然水到渠成。



第一章 准备篇	1
第一节 创业的方式	1
第二节 创业的准备	3
第三节 项目的选择	6
第四节 创业的素质	9
第五节 创业的模式	11
第六节 创业的风险	15
第七节 创业的资金	15
第八节 创业的条件	19
第九节 创业的分析	22
第十节 创业的流程	23
第二章 细节篇	31
第一节 创业项目审批	31
第二节 创业项目注册	32
第三节 创业项目决策	33
第四节 创业项目股权	35
第五节 创业项目选址	36
第六节 创业项目管理	39
第七节 创业项目薪酬	41
第八节 创业项目沟通	42
第九节 创业项目魅力	44
第十节 创业项目信息	46
第三章 策划篇	47
第一节 创业计划书	47
第二节 广告企划书	52

第三节	会展策划书	56
第四节	创新计划书	58
第五节	商务往来信函	59
第六节	商业合同文本	61
第七节	市场调查问卷	63
第八节	年度总结计划	64
第四章	营销篇	66
第一节	谈判的技巧	66
第二节	扩大市场的技巧	68
第三节	非言语沟通技巧	69
第四节	电话营销的技巧	71
第五节	与客户沟通的技巧	72
第六节	学习名企的营销技巧	73
第七节	搜索引擎排名前位的技巧	75
第五章	筹划篇	77
第一节	税收的种类	77
第二节	税收筹划	78
第三节	选好开业日期节税	79
第四节	不同企业的纳税筹划	80
第五节	贷款节息的筹划	81
第六章	秘诀篇	84
第一节	女性创业成功秘诀	84
第二节	夫妻创业成功秘诀	85
第三节	家族创业成功秘诀	86
第四节	合伙创业成功秘诀	89
第五节	大学生创业成功秘诀	92
第六节	上班族创业成功秘诀	94
第七节	海归精英创业成功秘诀	97
第八节	海外创业成功秘诀	99

第七章 行业篇	103
第一节 服装经营技巧	103
第二节 特色书籍经营技巧	107
第三节 家纺产品经营技巧	110
第四节 办公用品经营技巧	113
第五节 便利商品经营技巧	114
第六节 婚纱租售经营技巧	116
第七节 休闲餐饮经营技巧	117
第八节 车迷俱乐部经营技巧	119
第九节 工艺品材料店经营技巧	120
第十节 网上店铺经营技巧	120
第十一节 小本生意经营技巧	122
第十二节 服务型企业经营技巧	123
第十三节 电子商务经营技巧	124
第八章 实战篇	128
第一节 三年净赚 600 万	128
第二节 亿元资产的教育家	129
第三节 小本创业月入万元	130
第四节 好创意带来好收益	131
第五节 从 3 万到 300 万	132
第六节 破财逼出的千万富翁	133
第七节 科学家的创业成功之路	135
第八节 两头兼顾开网店	136
第九节 形象餐的成功经验	138
第九章 警戒篇	140
第一节 辨别虚假广告	140
第二节 看清加盟的骗局	142
第三节 考察厂家的实力	143
第四节 建立企业的防火墙	145
第五节 自我创业的禁忌	148

第六节 谈判十二戒	150
第七节 避免引入资金的法律问题	151
第八节 识别“皮包公司”	152
附录一 合作协议示范文本	154
附录二 风险投资申请所需材料	156
附录三 申请担保所需材料	156
后 记	157

准 备 篇

第一节 创业的方式

创业,是新颖的、灵活的、有创造性的以及能承担风险的经营活动。发现并把握机遇是创业发展的一个重要组成部分,创业包括创造价值、创建并经营一家新的营利型企业,通过个人或一个群体投资组建公司,来提供新产品或服务以及有意识地创造价值的过程。

创业者要善于整合内外资源,有效地借助外力或外部资源降低创业成本、加快企业成长速度、提升企业的运营效率并提高企业创业的成功率;要具备足够的随需而变的能力,随时应对市场的不确定性变化。

一、网络创业

有效利用网络资源,网络创业主要有两种形式:

1. 网上开店,在网上注册开设网络商店。
2. 网上加盟,以某个电子商务网站门店的形式经营,利用母体网站的货源和销售渠道。

二、加盟创业

分享品牌金矿,分享经营诀窍,分享资源支持,采取直营、委托加盟、特许加盟等形式连锁加盟,投资金额根据商品种类、店铺要求、加盟方式、技术设备的不同而不同。

三、兼职创业

即工作之余再创业,可选择的兼职创业:教师、培训师可选择兼职培训顾问;业务员可兼职代理其他产品销售;设计师可自己开设工作室;编辑、撰稿人

可朝媒体、创作方面发展；会计、财务顾问可代理做账理财；翻译可兼职口译、笔译；律师可兼职法律顾问或事务所；策划师可兼职广告、品牌、营销、公关等咨询；当然，你还可以选择特许经营加盟；顾客奖励计划，等等。

四、团队创业

具有互补性或者有共同兴趣的成员组成团队进行创业。团队创业成功的概率要高于个人独自创业。一个由研发、技术、市场融资等各方面组成，优势互补的创业团队，是创业成功的法宝，对高科技创业企业来说更是如此。

五、大赛创业

利用各种商业创业大赛，获得资金提供平台，如 Yahoo、Netscape 等企业都是从商业竞赛中脱颖而出的。

商业创业大赛积极创建适合活动推广和参赛选手宣传的服务环境，为参赛选手在整个活动中的个人及项目展示提供更全面、更专注的服务，为所有选手，为整个活动打造一个特色空间，因此被形象地称为创业“孵化器”。

例如，“赢在中国”是中央电视台经济频道倾力打造的大型励志创业电视活动，旨在全球范围内寻找 5 名最具创业潜质的华人创业英雄，分别可获得 1 000 万元、700 万元、500 万元的创业资金。创业者宋文明通过参加大赛，从 12 万参赛选手中脱颖而出，以出色表现获得了 1 000 万元创业资本，成为最大赢家。

六、概念创业

凭借创意、点子、想法创业。当然，这些创业概念必须标新立异，至少在打算进入的行业或领域是个创举，只有这样，才能抢占市场先机，才能吸引风险投资商的眼球。同时，这些超常规的想法还必须具有可操作性，而非天方夜谭。

七、内部创业

指一些有创业意向的员工在企业的支持下，承担企业内部某些业务或项目，并与企业分享成果的创业模式。

“先做员工后做老板”——先为老板经营公司，然后再承包公司，乃至最终买下公司，这是一种最好的“捷径”，因为“聚变”和“裂变”都推动企业成长，要善于裂变，开始内部创业（如蒙牛是从伊利裂变出来的）。

企业内部创业，有很多有利条件：雄厚资本实力的支持、管理的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象借助等，如果创业公司的业务与母体公

司的业务有延续性或关联性,创业更容易成功。创业者无需投资却可获得丰富的创业资源,内部创业由于具有“大树底下好乘凉”的优势,因此也受到越来越多创业者的关注。

第二节 创业的准备

一、创业要有足够的资源

资源不足,企业创业成功的概率下降,但要有完全充分的资源也是不可能的。在资源具备上,一般来说,要符合两个条件:一个是要有进入一个行业的起码的资源,另一个是具备差异性资源。如果以上两个条件均不具备,那么,创业成功的可能性很小。具体来说,创业资源条件主要包括几个方面:

1. 业务资源:赚钱的模式是什么。
2. 客户资源:谁来购买。
3. 技术资源:凭什么赢取客户的信赖。
4. 经营管理资源:经营能力如何。
5. 财务资源:是否有足够的启动资金。
6. 行业经验资源:对该行业资讯与常识的积累。
7. 行业准入条件:某些行业受到一些政策保护与限制,需要进入资格条件。
8. 人力资源条件:是否有合适的专业人才。

以上资源,创业者不需要100%的具备,但至少应具备其中一些重要条件,其他条件可以通过市场化方式来获取。创业者如有足够的财务资源,其他资源欠缺也可以弥补;如果有足够的客户资源,其他资源的欠缺也容易改变。

二、创业前要慎思

创业前要认真思考、反复评估、考虑成熟再行动。除了要足够的资源准备外,心理准备最重要。以下几个方面问题,值得好好思考。

1. 我为什么要创业? 是否有足够的决心,愿意承担风险吗? 过去的利益是否舍得放弃?
2. 我是否具备创业者应有的能力与素质,是否能承受挫折;是具有综合全面的素质,还是有专项技术特长?
3. 我创业成功的核心资源优势是什么? 我具备的条件是:足够的资本? 行

业经验？客户资源？技术创新？商业运作能力？与即将面对的竞争对手相比是否有明显的优势？

4. 是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗，估计通过多长时间走过创业瓶颈阶段，自己有多长时间的准备。

5. 创业最大的风险是什么，最坏的结果是什么，我是否能承受？不要只想到乐观的一方面，对风险一定要有充分的心理准备，否则，一碰到现实状况与想象不一样，就会造成信心动摇。

回答清楚以上问题之后，再决定是否创业不迟。很多创业者的失败，都是与创业前心理准备不够，匆匆忙忙进行创业，最后失败，假如准备不足，条件不具备，晚一点创业也不迟。

三、市场调查不可少

张勇在 2007 年 7 月份开了家洗衣店，但开业 4 个月后即停业转让。分析原因，主要在于其创业时，没有仔细进行市场调研，盲目经营。

首先在季节上，洗衣行业 7~10 月份是淡季，在这个时期要做好保本甚至亏损的思想准备，而这正是他没有预料到的。

洗衣店规模化经营日趋明显，品牌过硬、设备先进的洗衣店不断涌现，竞争极其激烈，而他的洗衣店还沿用 20 世纪 90 年代中期的店堂格局，一店两人，一台机器，面积 30 平方米，这样又如何竞争得过别人呢？

由此可见，创业前的市场调查有着极其重要的作用。在选择好行业后，创业者应该进行详尽的市场调查，在经营上才能迅速和市场潮流衔接。

四、先有业务，再创业

很多人创业是迫于生存的压力，希望多赚点钱，过上较好的生活。因此，创业选择极具盲目性，很多创业者，先将公司注册好了，再考虑业务范畴。

创业者在创业之前，一定要有明确的创业方向，再决定创业。假如，选择了某一个行业，创业前一定要积累一些该行业的经验，收集相关的资讯，如果有可能，可以先考虑进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源，行业知识、客户资源渠道、赢利模式都有了，再创业。

五、选择适合自己的经济性质

这里的经济性质，是指工商营业执照登记事项中的经济性质而言的，其大

致分为以下几种：个人经营（通常所说的个体户）、个人独资、有限责任公司、股份有限公司等。

对创业者而言，一般在前三种中进行选择，而不同的经济性质，其开办要求、权利义务、债权债务上各有不同。因此，选择最适合自己的经济性质，对于创业者也是相当重要的。

但有的创业者觉得在名称中使用“公司”二字有气派，而不顾及自身的实际情况，申请成立有限责任公司，没有股东的，硬拉个虚假股东凑数，以达到法律规定的股东人数，注册资本不够的，先借了钱等到申请成功后再还，殊不知这样做后患无穷。

首先，有限责任公司成立需具备以下几个条件：

1. 股东符合法定代表人数。
2. 股东出资达到资本最低限额。
3. 股东共同制定公司章程。
4. 有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构。
5. 有固定的经营场所和必要的生产经营条件。

这些法律规定的条件，若虚假为之，一旦查实，得到的将是主管机关严厉的处罚。

其次，在股东人员上，设立假股东凑人数，一旦出现债权债务问题，就会引发纠纷，最终不得不诉诸法律。

适宜于个人经营经济性质的，即使不弄虚作假而是勉为其难成立有限责任公司后，根据规定，有限责任公司必须建账，本来根据自身经营情况，记流水账即可，而这样就必须请一个会计或请人代做账，加重自己负担，得不偿失。

六、创新经营方式

创业成功的关键最终在于经营，如何开展好业务，是创业的核心问题。除了讲究诚信是商场上的必备条件外，积极动脑创新经营方式，才能体现自己的优势。

三百六十行，行行出状元。要想处于行业前列，必须具备我有他无的东西，这样才可以在竞争中处于领先地位。

七、经营能力最重要

创业条件中资金虽然很重要，但最重要的是创业者个人的经营能力，特别是业务能力。对于有志创业者而言，不断打造好自己的经营能力至关重要。

八、了解法律法规

1. 设立企业从事经营活动 必须到工商行政管理部门办理登记手续,领取营业执照。

如果从事特定行业的经营活动,须事先取得相关主管部门的批准文件。设立特定行业的企业,要了解有关开发区、高科技园区、软件园区(基地)等方面的法规、规章、有关地方规定,这样有助于选择创业地点,以享受税收等优惠政策。

我国实行法定注册资本制,如果创业者不是以货币资金出资,而是以实物、知识产权等无形资产或股权、债权等出资,还需要了解有关资产评估等法规规定。

2. 税务登记 需要会计人员处理财务,这其中涉及税法和财务制度。了解企业需要缴纳哪些税? 营业税、增值税、所得税等,还需要了解哪些支出可以进成本,开办费、固定资产怎么摊销等。

3. 聘用员工 涉及《劳动法》和社会保险问题,需要了解劳动合同、试用期、服务期、商业秘密、工伤、养老金、住房公积金、医疗保险、失业保险等诸多规定。

4. 处理知识产权 既不能侵犯别人的知识产权,又要建立自己的知识产权保护体系,需要了解著作权、商标、域名、商号、专利、技术秘密等各自的保护方法。

5. 了解《合同法》、《担保法》、《票据法》等基本民事法律以及行业管理的法律法规 以上只是简单列举创业常用的法律,在实际运作中还会遇到大量法律问题。创业者只需要对这些问题有一些基本的了解,专业问题须由律师去处理。

第三节 项目的选择

众多创业者都希望自己选择的项目是能赚钱的好项目,但是,投入资金切实运作一段时间后,往往觉得不如当初预期得那样好。在报纸、电视、网络招商项目铺天盖地的今天,如何选择一个优秀的投资项目,是创业者普遍关心的问题。

一、要适合自己

俗话说:“隔行如隔山”。应尽量选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上钩的项目。

二、看准所选项目或产品市场前景

对于创业者来说要多考察当地市场。对所发展项目的利润要有直观的认

识。有些产品需求量很大,但成本高、利润低,不适合经营。

三、考察项目历史

例如考察项目的样板店,证明这个项目不是构想,而是经过了传统市场的实践,是成功的项目。

一个连锁经营项目做了多长时间,加盟店的数目显然很重要。在特许经营上,有资料统计,超过 200 家特许经营店的项目算是进入了一个稳定阶段。

国内特许经营的法律规定,被批准的特许经营企业至少要有两家店,由此可见,法律对于项目的样板店数量有规定。因此,实际考察项目在样板店的实施情况非常重要。

四、项目要符合消费潮流

考察新项目时,看其是否符合消费潮流很重要。项目要顺应潮流,当然,有时项目也有可能引导新的潮流,但你要考虑它引导潮流的基础是否存在。你不能选择已经被抛弃的项目来做。例如麦当劳、肯德基能够在中国火起来,是因为顺应了人们对西餐和快餐的需求。

五、项目要符合文化习惯

日本有一种高档男裤服装,叫“爱美男特”,是专门做功能性男裤的服装。所谓功能性男裤,就是在一些功能上,例如弹性、透气性等方面有一些特点。这种服装在日本卖得非常好,但是在国内就热销不起来。因为这种服装使用的是化纤,中国人习惯认为化纤的裤子是低档货。虽然化纤的产品现在已经非常先进,完全能替代棉、毛织品,但中国人仍然认为纯毛、纯棉的产品才代表着高档,而化纤产品不应卖高价。

在婴幼儿教育上,蒙台梭利理论在国外已经非常流行。蒙台梭利组织的总部在美国,其教育理念和方法早已进入国内,但是始终没有流行起来。究其原因,蒙台梭利提倡“混班教育”,就是把幼儿园的孩子不分大小班,都安排在一个组里接受教育。虽然蒙台梭利的认证体系在国外已经得到认可,但是国内习惯上还是不接受,因为国内普遍认为把不同年龄的孩子放在一起接受教育不好管理,也会加大教育成本。

相反,有的项目概念虽然是生造出来的,但它符合中国人的消费习惯,结果反而成功。例如“加州牛肉面”这个餐饮连锁品牌,虽然加州的牛在美国不怎么

出名,而且加州的地方饮食中也没有牛肉面这种特色吃法,但是将美国饮食概念和中国人吃面条的风俗结合起来,符合中国人的饮食文化和饮食习惯,这个项目还是获得了成功。

六、分析信息

当今,各种信息充斥每个角落,许多创业者都是根据信息来选择项目的。所以,对信息一定要重考察、善分析,没有经实地考察和对现有的用户经营情况进行了解,千万不要轻易投资。

1. 看信息发布者的公司实力和信誉,可以向当地工商管理部门了解情况。
2. 看项目成熟度,有无设备,服务情况如何,能不能马上生产上市。
3. 看目前此项目的实际实施者在全国有多少,经营情况如何。

七、从实际出发,不贪大求全

瞄准某个项目时最好适量介入,以较少的投资来了解认识市场,等到自认为有把握时,再大量投入,放手一搏。

八、尽量选择潜力较大的项目来发展

创业者,选择项目不要人云亦云,挑一些目前最流行最赚钱的行业,没有经过任何评估,就盲目进入。有些行业市场已饱和,就算还有一点空间,利润也不如早期大。

九、项目选择诀窍

1. 大型不如小型 大型项目运行后,单位成本,技术基础强,容易形成支柱产业,但资金需求量大,管理经营难度大。而一般的创业者宜选择投资小、见效快、技术难度系数低的投资项目。

2. 重工不如轻工 重工业投资周期长,耗资多,回收慢,不是普通创业者角逐的领域。无论是生产加工,还是流通贸易,经营轻工产品尤其是消费品,风险小,投资强度、难度小,容易在短期内见效,因此特别适合普通创业者。

3. 用品不如食品 政府除了技术监督、卫生管理外,对食品业的规模、品种、布局、结构,一般不予干涉。食品业投资可大可小,切入容易,选择余地大。

4. 男人不如女人 商界有句名言:“做女人的生意,掏女人的腰包”。市场调查表明,社会购买力 70%以上是掌握在女人手里,市场目标对象定向女人,会发现有更多的机会。

5. 大人不如小孩 儿童消费市场大,随机购买性强,加上容易受广告、情绪、环境的影响,向这种市场投资是稳妥的选择。

6. 做生不如做熟 俗话说“隔行如隔山”,创业者选择自己熟悉的行业,就能拥有更多的信息,知道市场发展的方向,才能够作出正确的判断与决策。

十、其他注意要点

项目是否有独家性和垄断性,也就是说是否不易被竞争对手所仿制。选项目的时候,还要仔细考虑项目的获利模型是否合理,另外,还有很重要的一点,就是考察加盟总部的管理是否有效。如果缺乏管理,即使项目本身不错,往往最后也难以成功。

第四节 创业的素质

成功创业必须具备以下素质:

一、行动能力

即实地践行的能力。不管创业是成功,还是失败,都是英雄。正如一位名人说的那样,不去行动,当然不会犯错误。但真正值得尊敬的是勇敢行动的人,即使他们失败了。

二、思考能力

具备了这种能力的创业者,分得清什么是机会,什么是陷阱,清楚用何种方法管理自己的企业是最适合。具备了此种能力,创业者就不会简单地去模仿竞争对手,人云亦云,邯郸学步。

三、冒险精神

如果想在创业大潮中脱颖而出,就必须具备冒险精神。因为现在的创业者不可能像李嘉诚那样好运,能够把握住几次变革所带来的机遇。信息业发展迅速,靠地域差与时间差这种低风险致富的时代已经过去。当今社会节奏加快,机会稍纵即逝,市场竞争越来越激烈,而且存在着太多的不确定因素。如果你不具备此精神,也就不可能获得创业的成功。