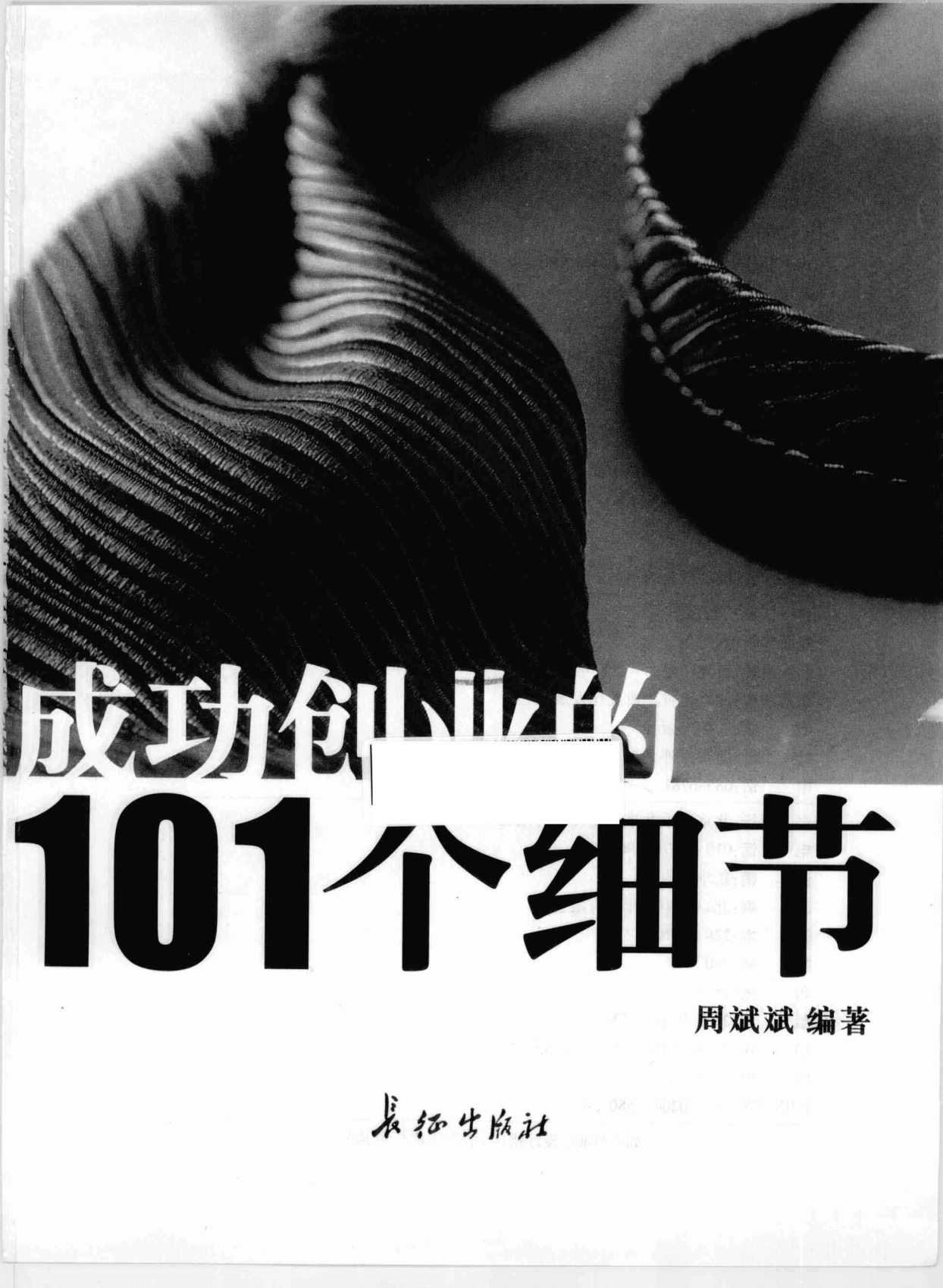




# 成功创业的 101个细节

周斌斌 编著

长征出版社



# 成功创业的 101个细节

周斌斌 编著

长征出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

成功创业的 101 个细节/周斌斌编著. —北京:长征出版社,  
2009. 9

ISBN 978 - 7 - 80204 - 580 - 4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 130978 号

书 名:成功创业的 101 个细节

---

作 者:周斌斌

责任编辑:刘 晶

装帧设计:恒光印象

版式制作:北京博雅正典文化发展中心

出 版:长征出版社

社 址:北京阜外大街 34 号 邮编:100832

电 话:68586781

---

总 发 行:北京快乐共享文化发展有限公司

电 话:010 - 63701396

经 销:新华书店

印 刷:北京画中画印刷有限公司

开 本:228 × 170 1/16

字 数:280 千字

印 张:15.5

版 次:2009 年 10 月第 1 版

印 次:2009 年 10 月北京第 1 次印刷

定 价:26.00 元

ISBN 978 - 7 - 80204 - 580 - 4

---

(如有印刷、装订错误,请寄印刷厂调换)

## 前 言

老子说：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。这句话给我们阐述了细节的重要性。它告诉我们若想成就大事，就必须从身边的小事、细节做起。

曾经有一个穷人向一位富人请教：致富到底有没有什么秘诀？

富人回答：每一件事情都有它不同的内在规律，所谓的秘诀实际上就是那么一点点细节的因素。比如九十九度加一度，水就开了，少一度就永远是温水。开水与温水的区别就在这么一度。

有位名人曾说过这样一句话：“伟大缘于细节的积累。”同样的，商业竞争的成败对于创业者来说亦来自于细节的较量。虽然你的个人素质和经营能力可能很强，但也千万不能忽视在创业道路上的各种细节，因为这些细节决定了创业的成败。

有不少创业者往往凭着一腔热情，却在细节上频频疏漏。比如有的公司财务混乱，业务往来不开发票，财务报表填写不规范等等。往往这些不起眼的细节却导致创业的中途夭折。

小事永远是大事的根，每一棵生命之树的衰荣都可以从它的根上找到答案。细节决定一个人的命运，只看见大事而忽略小事的人是无法成功的。决定细节的是一个人的教养、胸襟和人格，这些都离不开日常生活的不断积累。如果你将其储备得足足的，那么在机遇降临的时候，就能够从容不迫地将它把握。

创业者应该养成注意细节的习惯，因为细节中往往蕴含着机会，细节往往决定着成败。一个人要养成重视细节的习惯，因为从一些细节上，能反映出做事的态度。有时正是这些细节，决定着一个人的成败。

创业者应从思想上、从意识里肯定细节的重要性、不夸夸其谈、不心浮气躁、不过分相信水到渠成与马到成功。凡事要细心观察、细心思考。也许，就是因为你注意在创业中的某个细节，就带来了一次意

外的成功。

有鉴于此,为帮助创业者了解成功创业的细节,特编写了此书。本书一共分为 10 个章节,共有 101 个细节,这 101 个细节由始至终贯穿了创业者从创业起步到公司成熟运作时的每一个需要了解的地方。每一个细节都系统详细地阐述了对应的内容,再通过列举引人深思的案例加强和巩固所学的知识。

成功创业需要了解的细节有很多,101 个细节略显不够。但愿精选出来的这些有代表性的细节能对即将踏上和已经踏上创业道路的人们一个学习、参考、警示的作用。

但愿广大的创业者能从此书中学到东西,并能给你们的创业带来帮助,这是我编写此书的初衷。

# 目 录

---

## 第一章 创业我能行

创业是最好的生存之道。创业不但可以让我们摆脱被动局面,而且可以最大限度地实现自我价值,更重要的是,创业可以让我们为社会做出更多的贡献。对于创业,我们应该大声喊出来:创业我能行!

- 1. 创业者应具备的资质 ..... 2
- 2. 创业者应具备的商业知识 ..... 4
- 3. 创业者不可缺少政治头脑 ..... 7
- 4. 创业者的创业管理才能 ..... 9
- 5. 创业者要有鲜明的个性 ..... 11
- 6. 在职者的创业特长 ..... 13
- 7. 克服创业时的恐惧心理 ..... 15
- 8. 用创业心态来武装自己 ..... 17

## 第二章 创业方式与经营方式

男怕入错行,女怕嫁错郎。如今创业方式与经营方式各种各样,令人眼花缭乱,无从选择。请记住,在创业方式与经营方式的选择上需要遵循的重要原则就是:适合你自己!

- 9. 个人独资企业 ..... 20
- 10. 私营合伙企业 ..... 22
- 11. 有限责任公司 ..... 24
- 12. 一人有限责任公司 ..... 26
- 13. 个体工商户 ..... 28
- 14. 夫妻店的优势和要注意的地方 ..... 30
- 15. 加盟创业 ..... 32
- 16. 网络创业 ..... 34

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 17. 兼职创业 .....        | 36 |
| 18. 内部创业 .....        | 38 |
| 19. 创业可以选择的经营方式 ..... | 40 |
| 20. 如何开展特色经营创业 .....  | 42 |

### 第三章 创业前的筹划

创业是要冒一定风险的,要做到三思而后行,做到有备无患,切忌浮躁和仓促行事。在创业时,要提前做好调查研究和资金准备工作,不可凭一时的冲动匆忙上阵,造成不必要的损失。

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 21. 创业时应谨慎入行 .....      | 45 |
| 22. 掌握市场调查的相关知识 .....   | 47 |
| 23. 对创业计划进行可行性评估 .....  | 49 |
| 24. 谨慎选择创业项目 .....      | 51 |
| 25. 如何正确选择创业项目 .....    | 53 |
| 26. 如何拟定创业计划书 .....     | 55 |
| 27. 创业前必要的资金准备 .....    | 68 |
| 28. 寻找创业资金的来源 .....     | 70 |
| 29. 中小企业获得银行贷款的技巧 ..... | 72 |

### 第四章 走好创业第一步

万事开头难。能否走好创业的第一步,对于我们创业的成功起着关键的作用。首先要思考一下创业的第一步怎么走,依据是什么,可能会遇到什么问题。

|                      |    |
|----------------------|----|
| 30. 创办公司的流程 .....    | 75 |
| 31. 创办公司的条件 .....    | 77 |
| 32. 个体工商户注册流程 .....  | 79 |
| 33. 给公司起个好名字 .....   | 81 |
| 34. 如何进行税务登记 .....   | 83 |
| 35. 创业经营地点的选择 .....  | 85 |
| 36. 选择合适的开业时机 .....  | 87 |
| 37. 给你的公司建个网站 .....  | 89 |
| 38. 创业初期如何组织团队 ..... | 91 |

|                     |    |
|---------------------|----|
| 39. 创业阶段用人的策略 ..... | 93 |
|---------------------|----|

## 第五章 如何管理好你的公司

创业者对如何管理好公司要有正确的认识和思考方向,任何管理的目标一定是使公司运作的更加有效,更加高效。管理公司是否合理的衡量标准是结果而非过程。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 40. 行政事务与行政费用管理 .....    | 96  |
| 41. 办公用品的管理方法 .....      | 98  |
| 42. 文件收发管理 .....         | 101 |
| 43. 考勤管理制度 .....         | 103 |
| 44. 出差管理制度 .....         | 105 |
| 45. 公司安全管理制度 .....       | 108 |
| 46. 怎样进行仓库的收发货管理 .....   | 110 |
| 47. 公司内部推行 355 工作法 ..... | 112 |
| 48. 如何处理组织内部冲突 .....     | 114 |

## 第六章 营销,公司存亡的关键

你的公司能否生存,取决于你的产品或服务能否营销出去。新创企业必须树立一切以市场为导向的营销意识,深刻认识市场营销发展客观规律,通过营销使企业走向成功。

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 49. 产品的定价策略 .....      | 117 |
| 50. 以高品质的服务占领市场 .....  | 119 |
| 51. 做好售前与售后服务的技巧 ..... | 121 |
| 52. 找准商品的销售体系 .....    | 123 |
| 53. 如何选择经销商 .....      | 125 |
| 54. 如何把广告做成营销渠道 .....  | 127 |
| 55. 网络营销的广告技巧 .....    | 129 |
| 56. 幽默营销的技巧 .....      | 131 |
| 57. 创业者如何寻找客户 .....    | 133 |
| 58. 如何布置你的店面 .....     | 135 |
| 59. 如何了解竞争对手的信息 .....  | 137 |
| 60. 参展捕捉商机要注意的地方 ..... | 139 |

## 第七章 合同,创业的护身符

如今市场上的经济纠纷案越来越多,为避免上当受骗,造成不必要的财产损失,创业者要学会以合同为武器来保护自己的合法权益,谨记在经营时一定要签署各种合同。

- 61. 如何签订经济合同 ..... 142
- 62. 合同的主要条款有哪些 ..... 145
- 63. 合同有哪些担保形式 ..... 147
- 64. 怎样才算是有效的合同 ..... 149
- 65. 履行合同的原则 ..... 151
- 66. 如何进行合同变更及转让 ..... 153
- 67. 追究合同违约方的责任 ..... 155
- 68. 追究违约责任时应注意什么 ..... 157
- 69. 重视并打好经济合同的官司 ..... 159
- 70. 提防经济合同诈骗 ..... 161

## 第八章 精打细算,做好理财与结算

理财与结算是一切经济活动的基础,是公司正常运作的一件大事。要想把资金运用到有利可图的项目上去,就一定要建立合理的财务管理制度,做好理财与结算,这样可以避免坏账以及财务漏洞的发生。

- 71. 企业理财的基本法则 ..... 164
- 72. 企业资金管理 ..... 166
- 73. 现金和支票管理办法 ..... 168
- 74. 怎样管理好公司财务 ..... 170
- 75. 面临财务困境时的管理 ..... 172
- 76. 怎样进行财务预算 ..... 174
- 77. 应收账款管理 ..... 176
- 78. 应付账款管理 ..... 180
- 79. 如何避免坏账的发生 ..... 183
- 80. 如何控制成本 ..... 185
- 81. 在银行办理托收承付 ..... 187
- 82. 如何办理信用证 ..... 189

## 第九章 如何缴纳税款

在你创办企业的那天起,你就具有了很多社会责任,其中一项就是:依法纳税。依法纳税是纳税人的一项基本法定义务,是税务机关依据税法的有关规定,对纳税单位和个人的生产经营活动进行登记管理的基本制度。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 83. 我国税收的特征和种类 .....     | 192 |
| 84. 办理税务登记有哪些要求 .....    | 194 |
| 85. 新办公司如何纳税 .....       | 196 |
| 86. 企业什么收入可以免交税 .....    | 198 |
| 87. 企业如何缴纳所得税 .....      | 200 |
| 88. 怎样进行网上申报 .....       | 206 |
| 89. 偷税、漏税、欠税、抗税的含义 ..... | 208 |
| 90. 如何进行税务筹划 .....       | 210 |
| 91. 掌握必要的税务知识 .....      | 212 |
| 92. 创业者要懂得合理避税 .....     | 214 |

## 第十章 如何做好企业公关

创办企业一定要做好公关工作,让别人了解你的企业和企业文化,这对于宣传你的产品或服务大有裨益。当然,做好公关有个前提就是:不能要面子!如果你要面子,公关工作就肯定做不好。

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 93. 什么是公关工作 .....      | 217 |
| 94. 什么是企业危机公关 .....    | 219 |
| 95. 良好的公关应具备的素质 .....  | 221 |
| 96. 怎样做好公关工作 .....     | 223 |
| 97. 跟政府建立良好的关系 .....   | 225 |
| 98. 如何撰写公关活动策划案 .....  | 227 |
| 99. 公关活动策划与实施的技巧 ..... | 231 |
| 100. 解决公关危机的策略 .....   | 233 |
| 101. 进行危机管理的策略 .....   | 235 |

# 第一章 创业我能行

---

创业是最好的生存之道。创业不但可以让我们摆脱被动局面,而且可以最大限度地实现自我价值,更重要的是,创业可以让我们为社会做出更多的贡献。对于创业,我们应该大声喊出来:创业我能行!

## 1. 创业者应具备的资质

创业者的资质除了有所谓的“天分”以外,主要是靠在创业的“实践”中培养出来的。这不仅包括思想方法、知识和智慧、经验和技能、品格和气质、风度,更重要的是做人的品行、人格、心态和为人的心胸。

### (1)感召力

创业者必须具有影响他人的能力,就是能够让合伙人、底下员工心甘情愿地跟随自己去为理想而奋斗。只有具备感召力的创业者才可以激励团队和他一起前进。

### (2)激励他人的能力

创业者应具有激励他人的能力。一个可以调动团队潜能的领军人物,才可以焕发团队中每个人的事业激情,才可以振奋人心,才可以使每个人为参与到伟大的事业而感到自豪,只有这样的团队才有生命力和活力。

### (3)清晰的使命感和远景目标

创业者必须有非常清晰的使命感和远景目标。一个没有方向的创业者是没有办法成功的,所以,使命和目标成功的第一步。创业者必须回答,我从哪里来,现在在哪里,将要去哪里。也就是说,应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图,同时要有能力制定实现目标的战略和途径。

### (4)非凡的决策能力

面对激烈的市场竞争,创业者需要有非凡的决策能力。因为,光把事情做好或把企业管理好是远远不够的,考验成败的关键是能否做出正确的决策。外面的诱惑很多,机会也多,而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。

### (5)整合资源的能力

创业者必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物,还包括知识、时间、智慧组合、公共关系等无形的要素。如果没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。

### (6) 应付变革的能力

创业者必须具备应付变革的能力。能否在激烈的市场竞争环境下,突破自己固有的思维局限,挑战自己以往的成功模式和战略手段,是考验创业者心理素质和魄力的重要环节。不断否定自己,突破自己,战胜自己,向自己挑战,向明天挑战,才有机会成为未来的佼佼者。

专家认为,一个成功的创业者还必须具备企业和个人信誉,有脚踏实地的工作作风;有非常强的沟通能力;并具有熟悉本行业的专业知识;对待周边人群具备开放的心胸和一颗同情心、关怀心。

大家不太熟悉的人物朱加良,这个老朱是个传奇人物,他没有自己的工厂,却在北美的显示器市场上占有率最高。他揣着借来的10万美元就去美国闯天下,这是一个很有胆量的人物,天不怕地不怕,他更不怕别人的冷眼和非议。仅仅有胆量那10万美金是做不了什么的,老朱充分发挥了他那聪明的大脑,他认真分析了市场,认为靠建厂和现有技术,几乎不可能超越显示器霸主松下和索尼,于是他做了这么一个决定:让松下和索尼为我代工,我只做品牌和市场,这可以实现多方共赢。你看看,这个老朱多聪明啊,这个就叫有头脑,所以说有头脑的人很少。下一步,老朱考虑的就是如何打开市场。他是个怪人,有很多离经叛道的鬼点子,硬是轰开了北美市场,他强大的行动力和学习力让他在北美这个成熟的市场游刃有余,最终成就了北美市场的第一品牌——优派。

记住,具备并保持你的创业资质,在商战中永不言退,你必将成为一个成功的创业者。

## 2. 创业者应具备的商业知识

创业不论干哪一行,都要具备一定的商业知识和经营之道。你一旦选择了创业,就要眼观六路,耳听八方。没有丰富的商业知识和经营之道,就难以把握商机,甚至开展不了业务。试想一个人不懂食品卫生知识,怎么能办起小饭店;不懂交通法规和营运知识,怎么能开好出租车,搞个体运输;不懂商品成本、利润、批发、零售等基本知识,怎么能干好经营销售业务;不懂工商税务知识,怎么能办起各种手续,合法经营依法纳税呢?所以说,具备必要的商务知识和专业知识,是自主创业的第一课。

作为一个经营者应具备的基本商业知识有以下几种:

### (1) 合法开业知识

- 有关私营及合伙企业、有限的法律法规
- 怎样进行验资
- 怎样申请开业登记
- 哪些行业不允许私营
- 哪些行业的经营须办理有关行业管理手续
- 怎样办理税务登记
- 纳税申报有哪些规定和程序
- 如何领购和使用发票
- 银行开户程序和有关结算规定
- 成为一般纳税人有哪些条件
- 应该缴纳哪些税费,如何缴纳
- 怎样获得税收减征免征待遇
- 怎样进行账务票证管理
- 国家对偷漏税等违反行为有哪些制裁措施
- 增值税率及计征方法
- 工商管理部门怎样进行经济检查
- 行业管理部门如何进行行业管理和检查

## (2) 营销知识

- 市场预测与调查知识
- 消费心理、特点和特征知识
- 定价知识和策略
- 产品知识
- 销售渠道和方式知识
- 营销管理知识

## (3) 货物知识

- 批发、零售知识
- 货物种类、质量和有关计量知识
- 货物运输知识
- 货物保管贮存知识
- 真假货物识别知识

## (4) 资金及财务知识

- 货币金融知识
- 信用及资金筹措知识
- 资金核算及记账知识
- 证券、信托及投资知识
- 财务会计基本知识
- 外汇知识

## (5) 服务行业知识

- 服务行业管理的法律法规
- 各专业服务行业的行业规则、业务知识

## (6) 经济法常识

## (7) 劳动用工及社会保障知识

## (8) 公关及交际基本知识

对自谋职业者来说,上述知识不需要全部都掌握,只需掌握与你选择的挣钱方法有关的知识,各取所需,学以致用。

李深是唐山市某科研单位的退休科研人员。2005年,他开始自己创业,并在同一年成功研制了出租车报警器。因为他不懂基本的商业知识,开发区某公司的张伟知道后,主动要求为他代理申请专利。李深轻率地答应了张伟,于2006年3月把有关资料交给张伟,并且没有仔细审查张伟送交的专利申报材料。2006年4月28日,张伟为报警

器申请了专利,将专利权人填报为张伟自己,成果设计人填报为张伟和李深。2008 年 2 月 12 日,国家知识产权局批准了此项专利。对此,李深毫不知情。直到 2008 年 12 月 29 日,李深接到国家知识产权局发来的通知书后,才知道原本是自己的专利权早已“花落别家”,并因未按时交费,已于 2008 年 4 月 28 日被终止,成为公知技术。

自己辛辛苦苦的发明成果,不但不能拥有专利权,而且还被作废,李深一怒之下,于 2009 年 1 月将张伟告到了市中级人民法院,要求确认专利权归自己所有。由于该专利已经作废,市中院驳回了他的诉讼请求。

商业知识,可以通过专业培训、就业指导咨询、广播电视媒体讲座、自学或向别人请教等多种方式获得。可以边干边学,边学边干,带着问题学,学以致用,逐渐了解和掌握。

### 3. 创业者不可缺少政治头脑

成功的创业者对于政治与经济之间的辩证关系理论可能了解的不太深,但是在自己企业发展过程中充分利用各种政治条件方面,他们却人人都是高手。在市场实践中,他们善于将各种政治因素转换成企业发展的动力源泉。

创业者在经营中,两只眼睛不能够只盯着市场,还要紧紧地盯住政府,只盯着市场的创业者是在用一条腿走路,是永远走不快的;而同时盯着市场和政府的创业者则是在用两条腿走路,这样不仅能够走出快捷平稳的步伐,而且可以飞奔起来。

目光长远的创业者最有可能获胜,他们能够根据自己掌握的政治信息,做到未雨绸缪,提前为创业做好决策。一旦形势发生转变,已经做好创业决策的就能够立即行动,迅速出击。而能不能捕捉到政治信息,就要看创业者的本领了。以下是两条捕捉政治信息的方法:

(1)关注政府行为,确定投资方向。关注政府行为,从政府行为中找到有用的信息,确定投资方向。然而,并不是每个人都能做到这一点,因为有的人缺乏战略性的眼光和无所畏惧的魄力。

(2)透过政治表象,看清事物本质。抓住政治信息,提前做出决策,这说起来容易,但做起来并没有那么简单。政治现象远要比经济现象复杂,它常常扑朔迷离,千变万化。没有丰富的社会经验、良好的感悟能力和深邃的洞察能力,是不可能捕捉到真实的政治信息的。

政治本身具有复杂性,它的外在表现形式就更加纷繁复杂,真实的信息和虚假的信息交织在一起,让人真假难辨。企业家如果按照虚假的政治信息决策,可能会赚不到一分钱,甚至会发生投资错误,最终血本无归;如果按照真实的政治信息决策,则有可能使自己的资本成倍增长。

辨别出真假政治信息就是要透过政治表象,看到事物的本质,找出事物发展的最终态势,并以此来指导自己的各项行动,做出正确的决策。