



创业如**战争**，首先经营的是你**自己**，集中**自身优势**去创业，
带着自己的**团队**去打仗，一点一点**积累创业经验**，一步一步走向胜利。

创业战争

WAR OF BUSINESS

——像经营一场战争那样去创业

林汶奎◎著



细节决定成败，只有打赢局部战争才能站住脚跟。一个成功的创业者，要评估自己的实力，要有长期规划，要学会夹缝中求存，要懂得精兵出击，要坚持不懈。



中国社会科学出版社



创业中，你准备好了吗，准备好了吗，
准备好了吗，准备好了吗，准备好了吗，准备好了吗

创业战争

WAR OF BUSINESS

——你准备好了吗——一场关于创业大挑战

000000



创业战争，你准备好了吗？
准备好了吗，准备好了吗，准备好了吗

创业战争，你准备好了吗？



创业战争

WAR OF BUSINESS

——像经营一场战争那样去创业

林汶奎◎著

 中国社会出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业战争:像经营一场战争那样去创业/林汶奎著. - 北京:中国社会出版社,2010.5

ISBN 978-7-5087-3210-7

I. ①创… II. ①林… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 073313 号

书 名:创业战争:像经营一场战争那样去创业

著 者:林汶奎

责任编辑:薛丽仙

出版发行:中国社会出版社 邮政编码:100032

通联方法:北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话:编辑部:(010)66082098 邮购部:(010)66060275

销售部:(010)66051698 传 真:(010)66080880

(010)66080300 传 真:(010)66051713

网 址:www.shcbs.com.cn

经 销:各地新华书店

印刷装订:中国电影出版社印刷厂

开 本:165mm×235mm 1/16

印 张:16.5

字 数:230 千字

版 次:2010 年 7 月第 1 版

印 次:2010 年 7 月第 1 次印刷

定 价:32.00 元

前言

FOREWORD

有人说“创业者都是不可救药的乐天派”，相信说这番话的人一定就是“不可救药的悲观者”吧。其实，每一个人的心中都有一个关于创业的梦想。但是为什么有的人付诸了行动，而有些人则成了创业门前的徘徊者呢？原因就在于创业其实是一场战争。面对战争时，不是所有人都有勇气踏上战场，也不是所有的人都有能力在战争中叱咤风云！所以，创业这条路将注定为许多人关紧大门。但是，只要一个人有勇气踏上这条路，那么他就是人生的胜利者。

商场如战场，每一个走上创业战场的人都会面临许多人生中最艰难的抉择。而且，在这个战场上只有胜败，没有平局。胜利者将享受事业上的成功，而失败者在得到失败的教训之后必须重新再来，不然永远是个失败者，无法翻身。

战争自古以来都是腥风血雨，充满了残酷的搏杀。然而，在创业这片战场上，虽然不是以生命作为赌注，但是竞争也是极为激烈的。这是因为创业战争的赌注虽然不是生命，却是未来的生活。这个赌注足以让每一个创业者为了自己的事业倾其所有，义无反顾地投入到这场激烈的战争中来。

“创业艰难百战多”（陈毅《梅岭三章》）。每一个创业者都应该清醒地认识到，创业战场的门槛虽然很低，只要有足够的勇气就可以加入创业的

行列,但是要想在创业战场上有所作为,对于创业者的要求却是很苛刻的。在创业之路上,你会遇到很多困难,这些困难都将给你的创业之路添加阻力。你如果不具备作为优秀创业者所该具备的条件,这些困难就很可能是你无法克服的。

创业虽然艰难,但是每一个准备创业的人千万不可轻易退却。虽然你可能会失败,但是也许正是失败经验的积累会让你在以后的创业中获得最后的成功。古语云:“自反而不缩,虽褐宽博,吾不惴焉?”(《孟子·公孙丑上》)这句话其实就是告诉我们每一个创业者,只要你认为你自己的选择是对的,就应该“虽千万人,吾往矣”。不至绝境,如何逢生?所以,一个好的创业者,必定会是一个内心强大、神经坚强的人。就算遇到了失败和低谷,他也一样能够为自己找到一个突破口,就像阳光能够穿透每一个缝隙!

想当好创业者,就必须先武装自己的创业思维,这样才能有准备地投入战斗。我们写本书的目的也正是如此,希望通过展示一些成功创业者的经历、经验和有关于创业的相关理论,来为每一位准备创业或者是正在创业的人指出一条合理的创业之路。

虽然,通过对创业知识的了解可以对人们的创业会有一定帮助,但是要想成为真正优秀的创业者还是需要在创业中摸爬滚打,逐步成长。没有谁能够随随便便成功,只有你经历了风雨,才会实现自己的创业梦想。

目录

MULU



第一章 战争前夕

——做好创业前的准备 / 1

- 创业,首先经营的是自己 / 1
- 兵马未动,“粮草”先行 / 4
- 选择优势兵力绝对打赢战争 / 7
- 作为“统帅”最重要的工作是指引方向 / 10
- 在创业前寻找客户,而不是边创业边寻找 / 12
- 建立“联动机制”,做好人脉规划 / 16
- 做好战略规划是做大项目的先决条件 / 18

第二章 一个人的战争

——创业者需要具备的素质 / 21

- 创业,首先是创业者的战争 / 22
- 艰苦和勤奋是必须要付出的投资资本 / 25
- 想创业就要对自己狠一点 / 28

- 做成专家,你就能够为自己创造成功 / 31
- 统帅的肚量——君子量大,小人气大 / 34
- 永远需要速度,永远需要激情,永远需要创造 / 35
- 凭自己的力量去做一件成功的事 / 38
- 责任有多大,舞台就有多大 / 40

第三章 创业,比战争复杂得多 / 42

- 透过战争看创业 / 42
- 成功的创业者都是工作狂 / 45
- 战争靠的是胆子,创业靠的是脑子 / 47
- 战争和创业都要讲科学 / 49
- 不要把自己当成拿破仑 / 51
- 创业者应该何时“激情”何时不“激情” / 53

第四章 战争注重细节,细节决定创业 / 55

- 把创业看成一场战争——细节决定创业的成败 / 56
- 过去创业靠的是专业化,现在创业靠的是细节化 / 59
- 怎样做一个细心的创业者 / 61
- 机会都隐藏在细节中 / 64
- 天时,地利,人和,哪个排第一位 / 66
- 胜利了999次的人,往往输给只赢了第1次的人 / 68
- 不能一条腿走路——计划和行动要协调 / 71

第五章 一点一点积累创业经验，

就是一步一步走向胜利 / 75

- 战场上，经验比时间更珍贵 / 75
- 利益决定战争规模，经验决定创业成败 / 76
- 创业之初的重中之重——聚集有经验的人才 / 79
- 创业中的积极因素 / 82
- 创业中的消极因素 / 86
- 不要轻视你身边的“百败之将” / 88

第六章 商场如战场，

打的不是武功是实力 / 91

- 哪里有空隙，哪里就有商机 / 91
- 伤敌一千，自损八百 / 94
- 这是个“多赢”的时代 / 96
- 不谋全局，不足谋一域 / 99
- 成功者，往往都是善于集中的人 / 101
- 技术决定战术，机会决定起点 / 103
- 商机需要创业者自己去捕捉 / 105

第七章 创业商经

——智慧因素决定创业成败 / 108

- 给公司起个让全世界都能记得住的好名字 / 109
- 准确的市场定位是创业成功的关键 / 111
- 复制别人将注定失败，创新才是唯一法宝 / 114

- 看不上小钱的人,永远赚不到大钱 / 118
- 强敌压境,进攻就是最好的防守 / 121
- 潜心修炼,坚信功到自然成 / 123
- 战略上可以处于劣势,但战术上一定要处于优势 / 125
- 竞争的实质——狭路相逢勇者胜 / 127

第八章 聚集优势兵力

——以自身优势条件创业 / 130

- 找出自身优势中的优势 / 130
- 自身优势决定创业方向 / 133
- 优势的背后,隐藏着劣势 / 136
- 将别人的优势拿过来 / 138
- 如何让优势变成业绩 / 140
- 选择最合适的创业方式 / 142

第九章 团队建设

——带好自己的士兵去打仗 / 146

- 创业和战争,输赢靠的都是人才 / 146
- 战争需要父子兵,创业需要举贤避亲 / 148
- 做先锋要的是狮子而不是绵羊 / 151
- 不同的阶段选择不同的人才 / 152
- 关心自己的员工就是关心企业的未来 / 154
- 在合适的时间合适的地点选择合适的人才 / 156
- 真诚地对待你的员工,他们才会为你卖命 / 158
- 如何让你的团队充满激情 / 160

- 创业团队要有军队一样的纪律 / 162

第十章 市场开拓

——只有打赢局部战争才能站住脚跟 / 165

- 不会练兵的将军,永远打不了胜仗 / 165
- 市场是消费者创造的,也是创业者创造的 / 168
- 创业要懂得心理学 / 171
- 培养最忠实的顾客是生意稳固的基石 / 174
- 信息——让创业者在商场上永远比对手快一步 / 177

第十一章 风险控制

——赢得起,输得起 / 180

- 看透战争失败后的财富外衣 / 181
- 做好市场调研是预测市场风险的唯一手段 / 183
- 要冒险但不要盲目,要机会但不要投机 / 185
- 不因小失大——学会放弃 / 188
- 如何降低创业风险 / 190

第十二章 突出重围

——克服创业过程中的十大误区 / 194

- 误区一:贪大求全 / 195
- 误区二:急于求成 / 197
- 误区三:心态不端 / 199
- 误区四:过度僵化 / 202

- 误区五:沉迷逐利 / 204
- 误区六:半途而废 / 207
- 误区七:任人唯亲 / 209
- 误区八:全面开花 / 211
- 误区九:涉足陌生行业 / 214
- 误区十:等待而非创造机会 / 216

第十三章 战争打的是实力,

创业“打”的是现金流 / 219

- 创业之初,首先要懂得财务运营 / 220
- 盲目多元是雷区,动作越少越安全 / 222
- 亏损不一定会破产,现金流一断就完蛋 / 224
- 学会借鸡下蛋,借钱生钱 / 226
- 节约是增加利润的绝招 / 229
- 战死的大多是贪功的人,创业失败的往往是贪财的人 / 231
- 军事家会用兵,企业家会花钱 / 233

第十四章 创业关键词,总有一款适合你 / 236

- 做什么:不是你能做什么,而是你该做什么 / 237
- 创意:企业运营的重要一环 / 239
- 好工作就是创业:做一份喜欢的工作就是很好的创业 / 241
- 诚信:一个创业者最重要的就是诚信 / 242
- 小公司战略:活下来,挣钱 / 244
- 质量与规模:做好,而不是做大 / 245
- 模式:最优秀的模式往往是最简单的东西 / 247

第一章 战争前夕 ——做好创业前的准备

“不打无准备之仗。”战争准备是关系战争胜败的大事,所以优秀的指挥官都非常重视战前的准备工作。战争实践表明,往往那些战争前准备充分的一方,即使是被动的防御,也能较快地将这种被动形势扭转,从被动中夺取主动,赢得最后的胜利。反之,战争准备不足的一方,面对敌方的进攻,往往会遇到严重挫折,甚至很可能最后失败。

所以说,战争前期的准备是非常重要的。其实,对于创业来说,又何尝不是如此呢?机遇只偏爱有准备的人。在当今这个竞争激烈的商业社会里,创业就如同战争一样,如果在创业前没有做好准备,那么创业的成功只可能是天方夜谭,而创业者也只能算是一个空想主义者。因此我们说,无论是战争还是创业,战前的准备都是必要的。那么,在商战中不断摸爬滚打的创业者到底需要做什么样的准备呢?现在就让我们畅游于众多成功人士的成功故事——他们将以自身的经历现身说法,将成功的“秘诀”展现给大家。

创业,首先经营的是自己

大家知道,在三国历史上著名的官渡之战中,曹操以弱胜强,大败袁绍。

归纳其主要原因就是曹操和袁绍的个人综合能力差距悬殊。两方交战，战场上的指挥者将在战争的过程中起到关键性的作用。战争的胜负得失往往决定于指挥者能力的大小。那些能力强的指挥者不但能够锻炼好、管理好、运用好自己的军队，将自己军队的战斗力发挥到最强，而且还能够是在交战中运用好战术，随着战场情况和对对手情况的变化而调整自己的用兵思路和方法。所以说，想要在一场战争中取胜，作为指挥者首先要提高自身的能力。

众所周知，做任何事情都不是一蹴而就的，创业更是如此。“合抱之树生于毫末，九尺之台起于垒土，千里之行始于足下。”任何人都不可企图一夜暴富，因为这种想法是不现实的。在现实生活中，很多人都曾想过创业，然而他们往往是想的到却做不到。普通民众始终缺乏一种勇气，而这种勇气恰恰就是创业的敲门砖。跨过这一步，或许一切都会不一样了。当然，也有很多人有敢于创业的气魄，最后却因为很多方面的问题，导致了最后的失败。那么，造成这种现象的真正原因是什么呢？答案很简单，一方面是大家普遍都缺乏创业的信心，另一方面就是很多在创业道路上不断摸爬滚打的人们，在创业之前没有注重“战前培训”。很多人都认为，创业是从第一笔生意进行谈判的那一刻开始的，其实这种想法是错误的，这也是众多创业者对创业认识的一个误区。这样的人在他们决定创业的那一刻起，其实就已经注定他们要失败了。因为他们丝毫不具备一个创业者所应有的能力。在这样的情况下开始自己的创业生涯，难免会有点仓促和急于求成。很多成功人士经常说：其实创业就像驾车一样，一个不懂驾驶技术的人来驾车，风险必定是无处不在的，而创业也是这样，没有准备就不可能取得成功。从这些话中，我们可以清晰地认识到，创业前的准备是非常必要的。

或许有很多人会问“我们现在什么都没有，拿什么资本去提升自己的能力？没有钱，所有人都会无所事事，而且也不会做成什么事情，更别说是事业了。虽然“金钱不是万能的，但没有金钱是万万不能的”。其实，众多创业者之所以会有这样的疑问，是因为他们还没有领会到创业的真谛：虽然你没有足够的金钱，但你有时间。时间是最为宝贵的一笔财富，只要好好利用，一样可以将自己塑造成一个真正的创业者。但如果你既不想付出时间，又

没有足够的金钱作为后盾,那么等待你的终将是失败。因此,我们提醒众多正在创业或是打算创业的人们,在创业之前,先把自己包装成一个产品来进行经营吧。

虽然我们没有金钱,但我们有其他的资本——劳动就是其一。现在很多的大学生都想在完成学业后,尽快地步入社会,开始创业,拥有自己的一番事业,从而产生了严重的急于求成的心理。他们始终认为自己已经大学或是研究生毕业了,完全有能力自主创业了,而他们却完全忽视了创业之前所应该做的众多准备。于是,他们盲目地选择了自己比较感兴趣的行业,并投入了众多的精力在自己的“事业”上,可最后却往往因无知而导致失败。其实很多人,尤其是刚刚毕业的大学生,完全可以靠自己的劳动来获得自己想要得到的东西。有一点要记住,那就是天上不可能掉馅饼的。虽然自己没有资金,但是自己的劳动却可以换来用金钱无法买到的东西——经验,我们又何乐而不为呢?如果仔细想想,你还会发现,表面上是你在为别人工作,但在工作的过程中,你已经自然而然地积累了很多的经验,同时你还不用缴纳学费,又能提升自身的能力。人们常说“经验是创业的灵魂”,就是这个道理。因此,创业者没有必要为缺乏资金而苦恼,更没有必要在工作的过程中,时刻惦记着自己的劳动能获得多少薪金。相反,大家应该庆幸,因为在工作实践中,你获得了经验、技术、人脉等很多金钱无法买到的东西。而其实这些在无形中就为你以后的创业埋了伏笔,做了铺垫。在不断积累这些经验、管理能力、人脉的过程中,其实你就已经在慢慢塑造创业者的形象了,这就是一种对自己的经营。

另外,在现实生活中还经常出现这样的情况:在创业之初,自己似乎做好了一切准备,脑中勾勒了很多适合自己的蓝图。但往往“计划不如变化快”,现实中的很多事情都在变化着,同时也会影响到很多创业者的想法。但是归根结底,这种改变都是符合市场需求且实事求是的。众多创业者所改变的想法也会在一定程度上更加有利于自己的创业。

新中国的缔造者毛泽东一生手不释卷,而且坚持冬泳锻炼身体,有“马背上的诗人”的美誉。但是,毛泽东的文学才华大部分写成了慷慨激昂的战

斗檄文和论述精辟的军事理论著作,用以“长自己志气,灭对手威风”。毛泽东并不是只会“纸上谈兵”,而且他上马能打仗,具有超常的战场指挥才能。正是因为他早年在师范学校和北大图书馆的学习及在组织领导工农运动工作中积累了知识,锻炼了能力,并在此后的戎马生涯中不断提升自己的领导能力,最终才成为“粪土当年万户侯”的“风流人物”,实现了自己“书生意气”时代的政治理想。

相比之下,中国有 98% 的人都想过创业,但其中就有 90% 的人因为没有勇气或者是没有做好准备而不敢创业或是中途失败。究其原因我们不难发现,一切的根源都是很多人只是盲目地选择自己喜欢的行业,并全身心地为其服务,但却忽视了对自身的经营,所以最后只能以失败告终。由此可见,每一个想要成功的创业者都应该以积极的心态,将自己当作一种核心产品来经营。因为只有这样,才有可能为创业的成功加码,才有可能冲破层层阻挠,获得最后的成功。

兵马未动,“粮草”先行

在古代,战争双方开战之前都是先准备好物资。这其中就包括粮草、兵器等物资。这些物品虽然看起来和战争没有太大的关系,但是这却是双方交战的基础和前提条件。假若没有这些物资做准备,即便将士有再强的战斗力也都会遭遇瓶颈,而使发挥受到限制。而那些即使战斗力相对来说处于弱势的一方,如果前期战略物资准备充分,将士的士气就会受到鼓舞,从而在战场上就有可能超常发挥出自身的战斗力。当然,他们也就可能在战斗中取得最后的胜利。当官渡之战中的曹操和袁绍双方陷入相持阶段时,曹操本来粮草不多了,正一筹莫展时,有降将来献计火烧袁绍粮草库。果然,曹操一把火烧光了袁绍的粮草,也烧没了袁绍将士的信心,结果战场形势发生了根本性转折。

创业和战争一样,在开始创业之前都必须做充足的准备,以备在突发事

件中脱身。而在创业的过程中,金钱就是必备的“粮草”之一。众多在创业道路上摸索的人也都认为,在创业中金钱是最为重要的。因此,很多有心创业且各个方面能力都很强的人,最后就因为没有资金而放弃了自己的梦想,丧失了创业的信心。但在这里,我们要告诉所有为金钱而苦恼的创业者,金钱并不是创业最重要的基础。当然,我们这样说,并不是告诉大家,资金在创业中不重要。但是如果你给一个没有经验也没有技术的人200万让他创业,他最后也极有可能会因没有相应的技术和管理能力而使所有的资金打水漂。这样的人在现实生活中是不计其数的。由此我们可以知道,资金是创业成功的重要因素,但却不是唯一因素。在创业的初期,创业者完全可以依赖他人的孵化器培养自己的技术和能力,待羽翼丰满之后,另立山头,但此时往往资金又成了主要因素。那么,我们就先来讲一下创业初期,那些白手起家、创造商界奇迹的成功者的真实故事。华人首富李嘉诚就是一位典型的人物。

第二次世界大战结束后,世界市场格局发生了新的变化——机遇与挑战并存。李嘉诚的舅舅庄静庵也积极筹划一所钟表装配工厂,发展自产钟表,同时有效地整合自己的营销网络,形成生产销售一条龙,全力打造自己的品牌。

这时期的李嘉诚已经成长为英气十足的少年,他对舅舅公司的发展前景充满希望,同时他也树立了自己的人生目标。他知道,如果抓不住世界市场格局调整的大好时期去创业,那么他的人生目标的实现进程将会被拉长。所以,为了自己的梦想,李嘉诚决定向舅舅辞职。

离开舅舅公司的李嘉诚并没有盲目地去创业,而是选择了继续锻炼自己。他选择了一家五金厂,开始了被香港人称之为“行街仔”的推销生涯。最后的事实证明,这段“行街仔”的生涯正是李嘉诚走向商业帝国的开端。

初次进入推销行业的李嘉诚一切从零开始,因为他知道要超越别人只有比别人更努力。那时的李嘉诚每天工作16个小时以上,几乎跑遍了整个香港的大街小巷,但是业绩却一般。这让李嘉诚深感这个行业的竞争太激烈,于是他就换了个角度去思考和看待问题,结果收到了不错的效果。但即