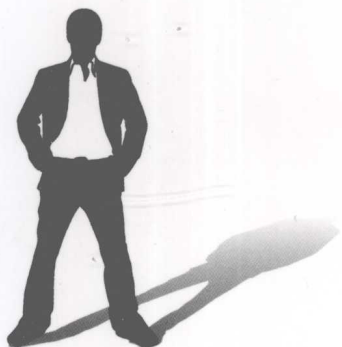


c h u a n g y e

精英榜  
ELITE



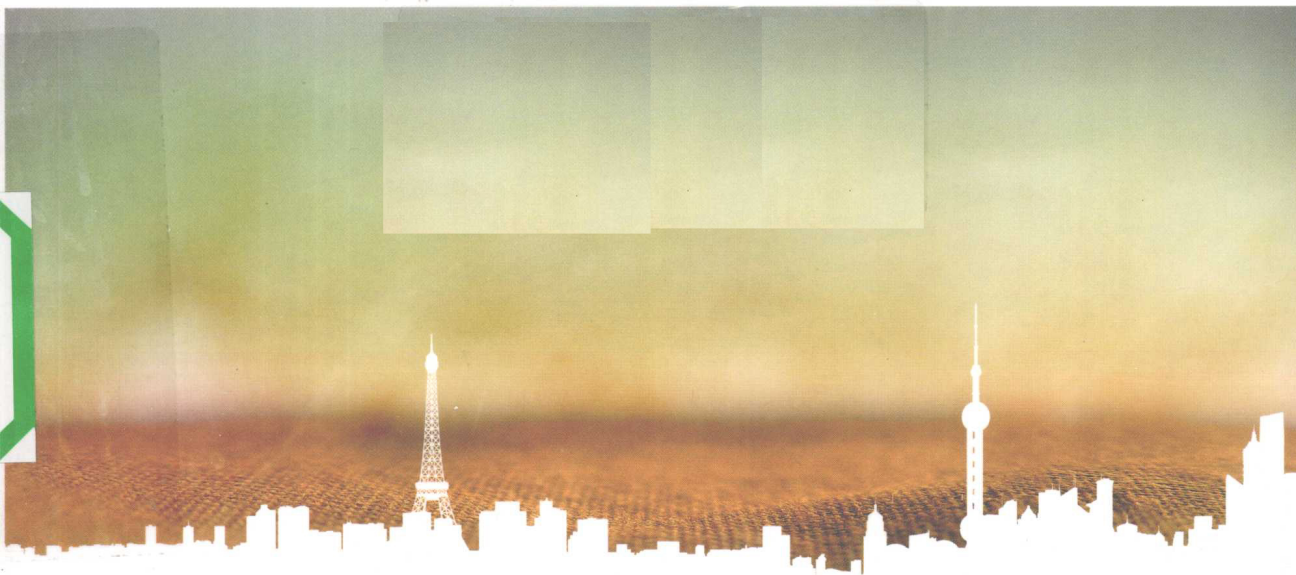
# 创业小时代

## 5万元创业 全程指导

- 小时代，草根的时代，创意的时代
- 创新改变思维，创意改变生活，创业改变世界
- 创业从五万元开始，当老板就这么简单

赵彦 编著

x i a o s h i d a i



湖南人民出版社



# 创业小时代

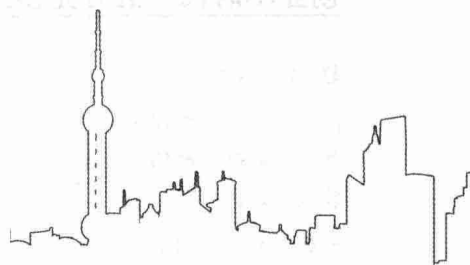
## 5万元创业 全程指导

- 小时代，草根的时代，创意的时代
- 创新改变思维，创意改变生活，创业改变世界
- 创业从五万元开始，当老板就这么简单

**赵彦 编著**



x i a



d a i

## 图书在版编目 (CIP) 数据

创业小时代：五万元创业全程指导 / 赵彦编著. —长沙：

湖南人民出版社，2010.7

ISBN 978 - 7 - 5438 - 6065 - 0

I. 创… II. 赵… III. 小型企业 - 企业管理 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 193907 号

## 创业小时代：五万元创业全程指导

赵彦 编著

出 版 人：李建国

责 任 编 辑：曹伟明 龙昌黄

装 帧 设 计：丁 果

出版、发行：湖南人民出版社

网 址：<http://www.hnppp.com>

地 址：长沙市营盘东路3号

邮 编：410005

经 销：湖南省新华书店

印 刷：长沙科地印务有限公司

印 次：2010年7月第1版第1次印刷

开 本：710×1000 1/16

印 张：15.5

字 数：270000

书 号：ISBN 978 - 7 - 5438 - 6065 - 0

定 价：26.80 元

# 导 言

创业，一个永不过时的话题。在人们眼中，它意味着激情、梦想，也意味着财富、荣光。但其中的酸甜苦辣，没有亲历创业的人永远无从知晓。

我国自改革开放以来，共经历过三次创业浪潮，成就了一大批创业明星。他们的创业故事，激励着无数人告别“朝九晚五”的职场生活，开创属于自己的一片自由天空。

当前，我们又将迎来新一轮的创业浪潮。

前三次创业浪潮，其特点是某一阶层的人士主动、集中“下海”。而今天的创业者涵盖的行业范围更加广泛，在金融危机的大背景下，创业多少带有一些“被动”、“倒逼”的性质，且普遍都是三五元的小本创业。

以创业带动就业，是解决我国“就业难”问题的一个良方。为此，政府陆续出台了一系列扶持政策，创业“利好”消息不断。

一个政府推动、全民参与的创业“小时代”已经离我们越来越近了。

什么叫创业？

美国创业学权威罗伯特·D·希斯瑞克教授认为：创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。创业必须贡献时间和付出努力（心理与生理方面的），承担相应的财务的、精神的和社会的风险，并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

在这个定义中，机会、产品、服务、潜在价值、时间、努力、风险、回报、满足、独立自主，与创业有关的诸多因素全都包含在内。在创业的漫漫长途，这些因素必将被我们一一体验、认知。

但在创业之初，很少有人会考虑这么多。对我们大多数创业者来说，创业无非就是三段论：投资、做事、赚钱。其中，投资是条件，做事是手段，赚钱是目

标。

先来说投资。创业必须有资金投入，对很多人来说，资金短缺是创业的一道瓶颈。在拥有创业梦想的人中，很多人因为资金问题而迟迟无法行动。但是，问题并没有我们想象的那么严重。从某种角度来说，正是因为兜里没钱，所以才要创业。从现在起，不妨转换一下思维方式，把“我没有创业资金”转换成“我如何才能得到创业资金”，那么意味着你已经在行动了。

再来说做事。创业投资毕竟与金融投资不同，金融投资是先用钱换来有价证券，用钱来生钱，而创业投资则是将钱投入一种事业，通过这种事业挣更多的钱，然后不断循环投资，扩大事业的规模。选择行业是否合理，是创业成败的关键。俗话说，“男怕入错行”，其实任何创业者都怕入错行。

最后说赚钱。毋庸置疑，赚钱是推动创业者不断前进的动力。很多人走上创业这条路，并不见得有多么宏伟的目标，也不过是出于改善生活的目的。当然随着创业活动的推进，创业者会逐渐确立更高层次的目标。但在创业初期，把赚钱当作最重要的目标，首先让企业活下去，并无什么不妥。

创业是简单的，它只是人生诸多选择中的一种而已。只要你满怀创业的激情，并且看准了一个事业，投入金钱、时间，向着一个目标持之以恒，一定会有所收获。

创业又是复杂的，你既要了解社会环境，也要审视自身条件，同时还要涉足选项、融资、选址、营销、人事、财务、税务、法律、公关等诸多事务。虽然不需要样样成为专家，但绝不能茫然无知或一知半解。然而在我国，创业教育的缺失，让初次创业者很难摸到创业的门径。即便是经济、企业管理等专业毕业的大学生，在实际创业时，也常常感到漫无头绪……

有鉴于此，我们特编写本书。全书理论与实例结合，介绍了创业的各种实务，力求深入浅出、通俗易懂。编者衷心希望此书的出版，能够对初次创业者有所帮助。

最后，预祝大家创业成功！

编 者

# 目 录

## 决策篇

### 第1章 创业进入“小时代” ..... 003

你了解自己的创业动机吗?你了解创业路上的风险吗?你了解创业的历史、现状和趋势吗?如果你从来没考虑过这几个问题,就贸然加入创业者的行列,那么,你很可能成为掉队者甚至逃兵。因此,请你先闭上眼,静静倾听内心的声音,然后再睁开眼,好好看看眼前的世界。最后,问问你自己:我还要继续吗?如果你选择继续,那么欢迎你,未来的成功者!

#### 1.1 你为什么要创业? ..... 003

#### 1.2 创业,风尚的背后是风险 ..... 005

#### 1.3“小”和“大”的博弈 ..... 007

#### 1.4 中国式创业:上下三十年 ..... 010

#### 1.5 第四次创业浪潮 ..... 018

### 第2章 创业,你准备好了吗? ..... 021

很好,你准备创业了,但下一个问题是:你适合创业吗?当然,创业这件事本身是没有门槛的,任何人都可以参与进来。但创业能否成功,主要看创业者的个人素质和能力。资金、技术、经验,这些都是创业成功的要素之一,然而就对创业结果的影响而论,这些要素无法与创业者的勇气、信念以及思考力、意志力相比。那么究竟什么样的人创业更易成功?本章将给出这个问题的答案。

#### 2.1 首先,赶跑内心的恐惧 ..... 021

#### 2.2 信念决定事业的高度 ..... 023

#### 2.3 创业者要带上三面“镜子” ..... 025

#### 2.4 可以没学历,不能没学习力 ..... 028

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 2.5 可以借鉴,但不要简单模仿 .....    | 030 |
| 2.6 思考力和行动力 .....         | 032 |
| 2.7 像鲨鱼一样拼搏,像骆驼一样坚忍 ..... | 034 |
| 2.8 金脉、银脉不如人脉 .....       | 037 |

### 第3章 进入最适合自己的领域 ..... 040

创业的整个过程,伴随着无数次艰难的抉择。然而最早的也最重要的抉择,应该是行业抉择。创业的成败,往往就在那一刻定下了基调。适合小本创业的领域,既有传统的零售业、餐饮业、服务业,也有新兴的网络销售、咨询业等。选择行业之前,你应该了解一点:进入自己熟悉的领域,做让自己快乐的事情,成功就会离你很近、很近。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 3.1 做让自己快乐的事情 .....  | 040 |
| 3.2 从熟悉的地方开始 .....   | 042 |
| 3.3 贱买贵卖的传统零售业 ..... | 044 |
| 3.4 点点鼠标开网店 .....    | 049 |
| 3.5 永不消失的餐饮业 .....   | 052 |
| 3.6 与人方便的服务业 .....   | 053 |
| 3.7 以“智”为本的咨询业 ..... | 055 |

### 第4章 抓住最有用的商机 ..... 058

将军要捕捉战机,商人则要捕捉商机。在一些人眼里,社会上到处都是商机,而另外一些人就是拿着放大镜也看不到,这就是眼光上的差别。商机源于需求,而好的商机往往源于潜在的需求。在别人看不到的地方,或看到了却不愿涉足的地方行动,你就有更大的发展空间。商机无所谓大小,只要它能支撑一个长期的事业,能够带来源源不断的现金流,它就是最好的、最有用的。

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 4.1 创意就是财富 .....        | 058 |
| 4.2 不赶时髦,只钻空子 .....     | 061 |
| 4.3 小生意做到极致,就是大生意 ..... | 062 |
| 4.4 锁定你的目标客户 .....      | 065 |
| 4.5 潜在的需求更有价值 .....     | 067 |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 4.6 不赚钱的生意不是好生意 ..... | 068 |
|-----------------------|-----|

## 第5章 选择最高效的创业形式 ..... 072

你想以怎样的形式开始你的事业,是加盟连锁企业还是自立门户,抑或接手转让的生意?是自己单干还是合伙经营?适合小本创业者采用的四种法律形式:个体工商户、个人独资企业、合伙企业及有限责任公司,你准备采用哪一种?以上这几个选择题并没有统一的答案。在做出选择之前,你至少应该明白各选项之间的差异。还是那句老话:合适的才是最好的!

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 5.1 创业起步的三种方式 ..... | 072 |
| 5.2 挑选合伙人的标准 .....  | 075 |
| 5.3 创业的四种法律形式 ..... | 077 |

## 第6章 拟订完善的创业计划 ..... 080

计划能力是创业者必备的一种能力。创业是一项系统工程,涉及选择项目、融资、市场、营销、财务、人事等诸多问题,一着不慎、满盘皆输的情形在现实中屡见不鲜。因此,创业之前必须有个总体的计划。撰写创业计划书的过程,正是你学习创业知识、理清创业思路的过程。创业计划书不仅能为创业行动提供指导,在将来的融资、经营、管理等方面也颇具价值,因此值得你倾注心血。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 6.1 分析创业的大环境 .....  | 080 |
| 6.2 创业要盯着目标走 .....  | 082 |
| 6.3 投资与收益的预算 .....  | 085 |
| 6.4 计划能力是练出来的 ..... | 087 |
| 6.5 创业计划七大要点 .....  | 089 |
| 6.6 怎样撰写创业计划书 ..... | 092 |

## 开业篇

### 第7章 筹集创业资金 ..... 097

兵法云:兵马未动,粮草先行。创业者离不开资金,就像军队离不开粮草一样。创业赚钱之前,免不了要大把花钱。仅就开支大项而言,就有房租、设备、货物、原材料、员工薪水等等。没有钱,可以说寸步难行。小本创业,虽然所需资金不多,但一下

子拿出几万元现金,对不少人而言也非易事,所以少不了要去筹集资金。风险投资、银行、政府……存款、贷款、借款……创业资金究竟哪里来?

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 7.1 创业资金哪里来? .....  | 097 |
| 7.2 找银行贷款,难! .....  | 100 |
| 7.3 关注身边的贷款机会 ..... | 102 |
| 7.4“关系融资”的艺术 .....  | 103 |

## 第8章 设计企业形象 ..... 106

现实中,形象良好的人更能赢得别人的好感,而形象良好的企业也更易在公众中赢得好口碑。作为创业者,你当然不需要像大公司那样设计一套复杂的 CIS 系统。对你来说,一个优秀的企业名称、一个新颖的企业标志以及一句令人难忘的企业座右铭,就能够产生良好的宣传效果。表面上看这三件事都很简单,其实里面有大学问、大价值。有一天,你会为熟悉这一个个完美的细节而深感庆幸。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 8.1 取一个优秀的名字 .....   | 106 |
| 8.2 设计一个优秀的标志 .....  | 109 |
| 8.3 企业也要有“座右铭” ..... | 112 |

## 第9章 租赁经营场所 ..... 116

租赁经营场所是创业流程中的重要一环。对传统零售业、餐饮业和服务业而言,选址的得失直接关系到创业的成败,万万不能忽视。房屋租赁过程中涉及不少法律问题,需要你以冷静、理性的态度面对。另外,在资金紧缺的情况下,对房屋租金这一笔大开支,难道你不想通过巧妙的谈判压到最低吗?从某种程度上说,选址是除了选择行业以外,对创业者判断能力和决策能力的最大一次考验。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 9.1 企业选址的规划 .....   | 116 |
| 9.2 房屋租赁的流程 .....   | 119 |
| 9.3 租赁合同的重要条款 ..... | 122 |

## 第10章 办理开业手续 ..... 125

到目前为止,你已经构想、规划了很多事,但在办理必要的手续之前,你无法采取任何实质的行动。办理开业手续,工商、税务、银行这些地方你都得跑几趟。整套

流程下来,最多不过个把月时间。虽然都是别人怎么规定你怎么办,谈不上什么难度,但如果事先没搞清楚流程,就难免跑不少冤枉路,耽误自己的工夫。所以,为节省时间起见,还是先了解一下吧!

|                                                                                                                                                                  |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 10.1 申请营业执照的前期工作 .....                                                                                                                                           | 125        |
| 10.2 办理营业执照的步骤 .....                                                                                                                                             | 127        |
| 10.3 办理税务登记手续 .....                                                                                                                                              | 130        |
| 10.4 开设银行基本账户 .....                                                                                                                                              | 133        |
| <br>                                                                                                                                                             |            |
| <b>第 11 章 员工招聘与培训 .....</b>                                                                                                                                      | <b>135</b> |
| 办妥了各项手续,企业有了名号,相当于扯起了一面大旗,下一步就可以“招兵买马”了。以如今的就业形势,招到人应该不成问题。问题是,你能否招到优秀的人才。作为人才市场的“新面孔”,你首先要有自我推销意识,在考察人才的同时还能出色地推销自己,这样才能吸引优秀人才加盟。人才“入彀”以后,要有培训和激励,以最大限度发挥他们的作用。 |            |
| 11.1 员工招聘实务 .....                                                                                                                                                | 135        |
| 11.2 员工试用期的培训 .....                                                                                                                                              | 138        |
| 11.3 员工的优秀源于激励 .....                                                                                                                                             | 140        |

## 经营篇

|                                                                                                                                                                                |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>第 12 章 经营的准备活动 .....</b>                                                                                                                                                    | <b>145</b> |
| 理论上讲,从办完各种手续的那一刻开始,你就算是开业了。但企业这时候往往还不具备经营的条件。在正式开业以前,还要做一系列准备工作。其中首要的工作是采购,从零售角度来说就是“进货”。对任何企业而言,采购都是“重头戏”,因为这涉及成本和效益两方面的问题。此外,准备工作还包括商品包装、陈列、定价、广告促销等,这些工作做得越好,实现“开门红”的希望就越大。 |            |
| 12.1 与供货商的洽谈 .....                                                                                                                                                             | 145        |
| 12.2 新商品的定价 .....                                                                                                                                                              | 147        |
| 12.3 商品包装和陈列 .....                                                                                                                                                             | 149        |
| 12.4 花小钱,做大广告 .....                                                                                                                                                            | 152        |

## 第 13 章 怎样快速打开局面 ..... 156

从这一刻开始,前期的创业筹备工作告一段落。但是,这一刻又是一个残酷阶段的开端。在企业生存期内,你的首要目标就是让企业活下去。一切的活动,都要围绕这一目标进行。在未来几个月的时间里,你要贯彻以客户需求为导向的宗旨,迅速积累客户。即便如此,你仍可能感到业务非常难做。对创业企业而言,这是必须经历的考验。挺过了这段时间,形势就会有所好转。

- 13.1 尽早拿下第一单 ..... 156
- 13.2 最核心的销售技巧 ..... 158
- 13.3 发现优秀的推销员 ..... 160
- 13.4 先满足客户的利己心 ..... 162
- 13.5 以忠诚换取客户的忠诚 ..... 164

## 第 14 章 新企业的竞争策略 ..... 168

竞争是市场上永恒的命题,每一位创业者都要面对。最聪明的竞争就是避免竞争,这个道理不难理解。但问题是怎样避免呢?关键在于“差异化”三个字上,也就是说,你必须和别人不一样。但是你的“差异化”一旦获得成功,又可能被竞争对手模仿,从而陷入恶性竞争的循环之中。为了摆脱竞争对手的纠缠,我们必须不断加强自己的竞争优势,最终形成核心竞争力。

- 14.1 最聪明的竞争 ..... 168
- 14.2“差异化”的奥妙 ..... 170
- 14.3 培育核心竞争力 ..... 173

## 第 15 章 企业成长的“烦恼” ..... 176

企业度过起步期以后,渐渐进入到成长期。在这一阶段,企业的发展可能越来越快,甚至让你感到有点不适应。要欢迎这种变化,因为这预示着你有做大的机会。创业也如逆水行舟,不进则退。因此不要取得一点成绩就沾沾自喜,大吃老本,要知道,更大的考验、更大的成功在前方等着你。创新和发展永远是企业的两大主题,而对待挫折的态度,更是创业者成功潜质的最佳试金石。

- 15.1 创新是常胜之道 ..... 176

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 15.2 抓住一切做大的机遇 ..... | 178 |
| 15.3 面对挫折不放弃 .....   | 180 |

## 管理篇

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 第 16 章 创业期行政与人事管理 ..... | 187 |
|-------------------------|-----|

企业的核心是人,有人就得有组织、有团队。作为创业者,你应该建立一个什么类型的团队,才能有利于创业初期目标的实现?你如何协调个人与团队的关系,在加强团队协作的前提下,还能有效激发个人的积极性?这些都属于企业行政与人事管理的范畴。对真正的管理者来说,管理是一门协调、沟通的艺术。我们常说的企业文化,正是这种管理达到一定境界的产物。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 16.1 领导应发挥的作用 .....   | 187 |
| 16.2 建立高效的团队型组织 ..... | 189 |
| 16.3 制定合理的薪酬体系 .....  | 192 |
| 16.4 如何促进团队的协作 .....  | 194 |
| 16.5 刚柔相济的企业文化 .....  | 198 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 第 17 章 创业期财务管理 ..... | 200 |
|----------------------|-----|

从创业第一天开始,你就离不开财务管理。在外行的眼里,财务管理不过是一大堆印着密密麻麻数字的报表而已。而在有经验的经营者们看来,每一张报表都是会“说话”的情报员,从中可以获取很多有用的情报,从而为自己的经营决策提供依据。当然,你不必像会计那样追求数据的精确,但一定要从经营角度去看待财务问题,抓住那些最核心的“操纵杆”。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 17.1 解读资产负债表 .....    | 200 |
| 17.2 利润计算与利润表 .....   | 204 |
| 17.3 现金流与现金流量表 .....  | 206 |
| 17.4 会计、出纳与账目 .....   | 210 |
| 17.5 采购、库存和盘点 .....   | 212 |
| 17.6 成本控制的“三段论” ..... | 214 |
| 17.7 纳税办法与税务筹划 .....  | 216 |
| 17.8 经营绩效的评估 .....    | 219 |

**第 18 章 创业期法务与公关管理 ..... 222**

就像在玩一场游戏时,你必须了解所有的游戏规则一样,在创业的过程中,你也应该尽快熟悉创业的社会规则。创业,归根结底是一种社会活动。企业的一举一动,都离不开政府和社会大众的视线。企业要经得起这两方面的注视,为此必须要有法务与公关管理。对企业来说,法律是一种约束,但同时也是一种保护。同时,企业应该扎根在社会公众之中,这样才能得到最好的营养,加快自身的成长。

**18.1 创业要先摘掉“法盲”的帽 ..... 222**

**18.2 管好合同免纠纷 ..... 224**

**18.3 品牌公关与“250 法则” ..... 227**

**后 记 ..... 230**

## 决 策 篇



《孙子·始计篇》曰：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也……”大意是说，开战之前，在朝廷策划谋算时就能预知胜利，是因为筹划周密，胜利的条件充分；开战之前就预知不能取胜的，是因为谋划不周，获胜的条件缺乏。

即将进入商场的你，也应该像即将奔赴战场的将军一样，为自己和团队的前途负责。因此，在创业之前，你必须对影响创业成败的各种因素予以关注，对自己准备做的事情详加规划，这样创业成功的几率就会大大增加。

本篇首先引导你审慎考量自主创业的想法，增强你对创业目标、风险以及自我的认知，从而坚定创业信念。其次，分析当前和今后一段时期的创业环境，帮助你选择最适合自己的创业领域，并采取最高效的创业形式。最后，在了解本篇内容的基础上，你应当可以制订出一份完善的创业计划书，使自己和同伴对创业的方向和步骤都了然于胸。

## 第1章 创业进入“小时代”

你了解自己的创业动机吗？你了解创业路上的风险吗？你了解创业的历史、现状和趋势吗？如果你从来没考虑过这几个问题，就贸然加入创业者的行列，那么，你很可能成为掉队者甚至逃兵。因此，请你先闭上眼，静静倾听内心的声音，然后再睁开眼，好好看看眼前的世界。最后，问问你自己：我还要继续吗？如果你选择继续，那么欢迎你，未来的成功者！

### 1.1 你为什么要创业？

重视自我，自我内心的感受重于一切，这是我创业的根本原因。

——张朝阳（搜狐公司创始人）

“你为什么要创业？”

创业之前，你一定要问自己这个问题。不管你手上有5万元、50万元还是500万元，在找到一个明确的答案之前，最好都暂且放下你的创业计划。因为你很可能赔光手里所有的钱，这是很多失败者的教训，绝非危言耸听。

这个问题，几乎所有的成功者都被问到过。不过，请你先不要去管他们说了些什么。因为他们是他们，你是你，他们是在以一种舒适的姿态往后看，而你呢，只能挺胸抬头往前看。

现实中，准创业者们给出的答案通常是：

——“创业才能赚大钱！”

——“当老板自由自在！”

——“我喜欢创业的感觉！”

——“现在工作太难找了！”

.....

这些答案没有对错之分，不管你的创业动机是什么，它都会成为你前进的动力。曾经有一位创业者是这么想的：“只要能赚到10万元钱，就一辈子什么也不干了。”结果呢，他现在成了亿万富翁。这个人就是俞敏洪，新东方教育集团的创始人。

你的动机也可以很小很小，甚至小到不愿让人知道。但它应该源于内心，而不是源于一时的头脑发热。那么多看似完美的创业计划，往往不见下文，就是因为创业者事先没有完全说服自己。

说服自己——这是创业之前你要做的第一件事。

如果你不是一个擅长和自己对话的人，那么不妨找一些人当你的听众，比如你的父母，你的兄弟姐妹，你的朋友，或者其他你认为合适的人。你要尽可能清楚地向对方阐述你的创业意图。你不需要说服别人，而只看能否说服自己。



微软公司创始人比尔·盖茨

曾经有一位19岁的美国大学生，突然向家里宣布要退学，好去办一家公司。他的父母虽然相信儿子的能力，但仍坚持要他先拿到那所著名学府的毕业证书。为此，母亲还特地找到她的朋友，一位德高望重的企业家，请他和她的儿子聊聊，打消他退学的念头。这位企业家大概也觉得年轻人只是一时冲动，于是欣然应允。在母亲的安排下，企业家和年轻人聊了很长时间，结果却大大出乎母亲的意料。企业家完全被年轻人富有激情的语言打动了，他对年轻人所描绘的事业兴趣盎然。最后，他站到了年轻人一边，鼓励他按自己的想法去做……

多年以后，那位名叫萨穆尔·斯托姆的企业家还和那位母亲开玩笑说：“如果当年我能给比尔一张空白支票，随便他填个什么数，那该是一笔多棒的投资呀！我一直以为我很精明，可在这件事上我简直愚蠢透顶！”