



何君 著

最有价值的创业指南

GROW A BUSINESS GROW A BUSINESS GROW A BUSINESS

最成功的 创业者

©中国华侨出版社

F270
102

最有价值的创业指南
GROW A BUSINESS GROW A BUSINESS GROW A BUSINESS

最成功的 创业者

何君 著

中国华侨出版社

11567

图书在版编目(CIP)数据

最成功的创业者/何君 著. - 北京:中国华侨出版社,2000.3

ISBN 7-80120-406-9

I. 最… II. 何… III. 企业管理-方法 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 05746 号

● 最成功的创业者

著 者/ 何 君

责任编辑/ 王冰冰

装帧设计/ 李 凯

经 销/ 新华书店

印 刷/ 北京星月印刷厂印刷

开 本/ 850×1168 毫米 1/32 印张/13.50 字数 310 千字

版 次/ 2000 年 3 月第 1 版 2000 年 3 月第 1 次印刷

印 数/ 9000 册

中国华侨出版社北京市朝阳区安定路 12 号 100029

ISBN 7-80120-406-9/F·12

定 价:26.80 元

创业当老板是最直接有效的成功之路！

要想在 30 岁之前就拥有 100 万、房子、汽车、成功的感觉……只有自己当老板！

创业不是某些人的特权，人人都可以创业当老板。或许你就是下一个最成功的创业者！

创业其实很简单……

导 言

做一个成功的创业者

中国进入了“创业者”的时代！

2000年1月1日，《个人独资企业法》正式实施。中国正在制造大量的老板、大量的百万富翁，也就是成功的创业者。

创业是挡不住的诱惑

为什么会这样？因为“创业是挡不住的诱惑”！

“在美国，与打工族相比，自己当老板的人成为富翁的机会要多4倍！”这是对美国350万百万富翁调查后，研究者得出的结果。拿高薪做打工贵族不算成功人士；创业者才是真正的成功者。这一点，美国人认识到了，中国人也同样知道。

中国究竟有多少人想做老板？

北京针对870人的专项调查表明：25.17%的人经常想当老板；30.8%的人有时想；很少想的人是4.25%；现在不想的有27.47%；从来都不想的比例是12.29%。可以这样认为，60%左右的北京人都有当老板的想法。上海的媒体则宣称：根据调查，80%的上海人想当老板！至于广东，调查似乎都没有必要，想当老板的人不能说是100%，至少也是90%以上。

创业者是商业前沿的先锋，是最有企图心和企业家精神的群体。在很大程度上，工商领域的未来是由创业者中的精英掌握，如同当年的比尔·盖茨。白手起家、自主创业的老板已经成为公认的成功典范。

只有创业者，才可能真正实现“三十而立”的古训：房子、汽车、积蓄、事业和一份成功的心境。

一个必须澄清的概念

有“当老板”的想法很容易，做一个成功的创业者则要困难很多。

要成为一个成功的创业者，一个关键的问题必须澄清——“经营一项事业”与“成功的创业者”是完全不同的两个概念！

很多“创业指南”把“小型企业的经营管理”作为主要内容，对于创业者来说，这是十分危险的。牢记一点，成功的创业者绝对不是职业经理人。

从表面来看，创业者的确在经营一个小型企业。但是，创业者的经营活动完全不同于职业经理人的工作。创业者是在用自己多年的血汗钱、时间和信念赌自己的明天，真的是“不成功便成仁”；而职业经理人仅仅是一份工作。

创业者与打工贵族从事的工作有很大的相似性（经营管理特定的企业）；但绝对是两种完全不同的人生，从一开始就完全不一样！因此，一套优秀的创业教程必须从“创业者”本身入手，而不是创业者所从事的工作。

成功的事业是一个人的自我表达

没有任何事情能够象“做生意”一样全面考验一个人，使人袒露最本质的特性。“先做人，后做事”是创业者最基本的常识。因此，成功的事业是创业者最直接自我表达。

自主创业是工商领域的极限活动，吸引和鼓励富有创意、毅力、务实精神的精英群体，并在自主创业中完成自我实现的梦想。

一分耕耘，一分收获。创业者的人生是收获的人生。成功的创业者名利双收，收入远远超过打工皇帝。30岁之前拥有百万身价，非成功的创业者莫属。更重要是，还有自主创业的人生体验和自我实现的成功心境，这是打工永远所没有的。即使是失败了，也有更多的人生体验和感悟，这也是巨大的人生财富。

成功的真谛

成功的真谛其实也很简单。

首先是“做一个善良的人”。创业者与自己的事业是完全一体的，消费者是通过你来认识你的企业、企业提供的产品与服务。“我本善良，我还是善良”是很多创业者成功前后最深刻的感受。

第二是要有创业的热情，也就是当老板的企图心。没有创业的欲望，怎么可能是成功的创业者呢？

第三是顽强的韧性。创业是一个过程，创业者必须独立面对很多事情，没有百折不挠的韧性，成功只能是痴人说梦。

第四是做生意的技巧。这是一个学习的过程。事实上,关于如何创业,你懂的比你想像中的要多,而且,学习也比你想像的要快。

第五,创业实际上就是创业者的人生。

本书的特点

本书是熟悉中国市场环境,有丰富创业实战经验的人士撰写的。作者根据多年的实践经验,放弃了常见的华而不实的管理书籍写法,直接针对创业者的具体特点和问题,进行全面而深入的讨论,因此本书具有以下三个特点。

从创业者的角度谈创业

这是本书最重要的特点,也是区别其他创业书籍的关键因素。

本书讨论的问题是创业者在实战中必须应对的各种问题,采用的资料是中国市场真实的材料,观点都是经过实战检验的原则和方法。许多观点和技巧或许永远都不会有人主动告诉您。一切都是直接的,甚至赤裸裸的,不回避任何问题,并提供直接有效的具体措施。

真实的创业体验

作者以自己真实的创业经历为基础,探讨了创业过程中许多特殊的体验。这些体验往往导致巨大的压力,并使很多创业者陷入失败的困境。如果你提前有心理准备,成功的几率就会增加很多。

完整的创业历程

本书从一名刚进入社会的工作人员开始，描绘了创业者成长、发展到成功颠峰的完整图画。在这幅图中，谁都可以找到自己的座标——就是你的起点，遵循书中原则的指导，立刻行动，你就会得到你所需要的成功。

本书成功创业者的系统教程，读者对象是未来的老板和现实的老板。无论您是自由职业者，还是数百人的企业主，都能从本书获益；对于打工族，也有重要的启发借鉴意义，成功的创业者必定具有打工贵族的资格。

由于水平有限，书中如有不当之处，恳请指正。

目 录

导 言

做一个成功的创业者

第一章 创业须知 / 1

- 一、创业与创业者的基本特点 / 1
- 二、有得有失——创业利弊分析 / 5
- 三、创业成败的关键因素 / 8
- 四、成功创业者的共性 / 16
- 五、创业的五种基本形式 / 24
- 六、循序渐进——创业的六个阶段 / 32

第二章 为创业做准备 / 42

- 一、旺盛的企图心——老板的首要条件 / 43
- 二、老板必备的知识与能力 / 47
- 三、成熟、健康的心理与个性 / 53
- 四、健康的体魄 / 58
- 五、有意义的社会关系 / 63
- 六、创业的本钱——专业知识与关系 / 83

第三章 打工——免费的学习机会 / 88

- 一、一年入行、二年入门,三年有小成 / 88
- 二、拟订自己的老板计划 / 95
- 三、在工作中完成修炼 / 99
- 四、跳槽是必须的 / 103

第四章 创业指南——创业构想的规划 / 105

- 一、什么是创业构想的规划 / 105
- 二、界定你的事业——做什么生意 / 109
- 三、事业的营运模式——生意如何做 / 113
- 四、事业的盈利模式——为什么能赚钱 / 150
- 五、有效的经营管理——生意怎样做得更好 / 151
- 六、应对风险——出现意外怎么办 / 167
- 七、创业企划的关键问题 / 168

第五章 创建自己的事业 / 172

- 一、制订切实可行的创建计划 / 172
- 二、创业还是维持现状 / 177
- 三、创业之前的安全检查——如何避免创业失败 / 179
- 四、创建自己的事业 / 191
- 五、为事业打好基础——创建期的基本工作 / 193

第六章 创业期 / 196

- 一、创业期的特点与挑战——小老板赚钱的秘诀 / 196
- 二、理解小老板的角色——超级兼职者 / 198
- 三、创业期的八大实战原则 / 213

第七章 平稳期 / 237

- 一、创业成功的信号 / 237
- 二、平稳期的特点与挑战 / 239
- 三、平稳期的经营策略 / 245
- 四、平稳期的管理重点 / 248
- 五、事业的隐患——成功的负面影响 / 257
- 六、做一个逍遥的小老板 / 265

第八章 正规化的途径与方法 / 282

- 一、为什么要正规化——“一人企业”痛苦 / 283
- 二、为正规化做准备 / 285
- 三、老板的秘密——正规化的策略 / 289
- 四、务实的正规化管理(一)——作业正规化 / 293
- 五、务实的正规化管理(二)——有效的人事管理 / 302

第九章 生意如何做大——二次创业 / 315

- 一、发展才是硬道理——为二次创业做准备 / 315

- 二、二次创业的挑战/322
- 三、生意做大的四种途径/324
- 四、二次创业的注意事项/331
- 五、人才最重要/334

第十章 应对事业的危机/337

- 一、经营管理的危机/337
- 二、“百年老店”并不是唯一的成功模式/341
- 三、善始善终——结束自己的事业/343

第十一章 杰出创业者的成功经验/347

- 1. 老板与打工族的差异/347
- 2. 老板的个人魅力是重要资产/355
- 3. 不熟不做/358
- 4. 单枪匹马还是合伙经营/359
- 5. 合伙生意如何做/364
- 6. 家族企业是最好的创业模式/368
- 7. 选择最佳创业的时机/372
- 8. 正确与员工相处/374
- 9. 创业要付出的代价/377
- 10. 小老板的生意经/381
- 11. 慎重对待商业信用/385
- 12. 缺少专业知识怎么办/386
- 13. 生存是创业期的首要原则/390
- 14. 调整是平稳期的首要工作/393

- 15. 开创性工作与维持性工作/395
- 16. 模仿与创新/398
- 17. 借鸡下蛋/403
- 18. 能力与信誉是最好的筹资方式/409
- 19. 与原来的老板保持良好的关系/411
- 20. 给打工族的建议/412

第一章

创业须知

创业不是儿戏，是创业者最重要的人生决策与历程。常识告诉我们，正确的决策与行动来源于对事物全面、正确的理解。实现创业的梦想，首先要理解创业的真实情况。

全面、正确地理解特定的事物，最好的方式是从整体到细节，先了解整体情况，再深入细节研究。本书也采用这种方式，首先介绍创业的整体情况，使你对创业有一个全面的认识，并为以后的深入讨论打下基础。

一、创业与创业者的基本特点

哪一种类型的人趋向自己创业？有什么因素促使他创业？创业的过程如何？有没有一些共同的问题？

小型企业在社会经济的发展过程中，具有重要的意义，一直得到各国政府的支持。同时，小型企业与创业者也成为广泛研究的对象。

香港的经济结构中,小型企业占有最重要的地位。统计资料显示,香港 80 年代小型企业占企业总数的 90% 以上。因此,相应的研究也有一定的成就。两名研究人员对香港 46 家小型企业与企业的创业者进行了深入的研究,揭示了创业与创业者的基本特点。

(一)、创业者的个人背景

创业者第一次创业的年龄主要是 21 ~ 35 岁,其中 27 ~ 29 岁的年龄段最多。一半以上的调查对象在 27 ~ 29 岁都创建了自己的第一个企业。

60% 的创业者在第一次创业的时候已经结婚。

40% 的人生于香港;60% 的人是外地人。外地人创业的比例很高。

创业者的教育水平比香港平均教育水平高。

70% 的创业者经营的项目与打工所学的技术、产品有直接的关系。其中 60% 的人从事经理级别的管理工作;40% 是技术人员或者技师(熟练的工人)。

(二)、创业的动机与环境

创业首要的动机是可以带来较多的收入或者较佳的家庭经济前景。

第二位的动机是“做自己喜欢的事情”;“实现自己的创意”,或者“具有挑战性”等精神层面的满足。

“创业可以获得生活上的独立性(西方第一位的创业动机)”名列第三。

其他还有“朋友的鼓励与协助”；“羡慕成功的创业者”等。

创业之前的工作往往对于“是否创业”的决策有重要的关系。结果发现：一半以上的创业者还算满意他们的工作，包括薪资、地位、与同事的关系，以及一般的工作环境。至于对公司的组织、职业前途与能力的发挥等项目，评价相对很低。

这是很正常的。潜在的创业者一般都是打工贵族；同时又精力充沛，不安于现状，渴望更大的成就与有挑战性的工作。

(三)、创业资金的获得与相应的困难

60%的创业者在创业时获得了亲朋好友的各种支持与鼓励。其中，精神上的鼓励最多；其次是财务上的帮助；第三则是接受了朋友、同事、客户的技术帮助。

创业资本绝大多数来自个人与家庭的储蓄。其次为亲戚、朋友的借款；还有以前老板的资助。只有很少比例是从银行借款。

创业时最大的困难是财务上的问题。其次是市场问题(能否得到定单，产品是否有销路)。第三个困难是很难找到合适的工作人员。

其他的困难还有：生产管理、原料供应、与官方打交道等。

一半以上的创业者在开始的时候都有合伙人；也包括固定业务关系的支持。

(四)、创业者本身对“成就”的看法

①作为一个创业者，你是否觉得快乐？

70%的人坚定地表示：创建自己的事业很快乐。也有不到