

80s'

56 Business Tips

# 20岁创业 30岁立业

黄凤祁 著 中国友谊出版公司

80后告诉80后56个创业技巧

80后只能就业，不能创业吗？80后是好高骛远的一代吗？

**NO!** 80后将是未来的企业领袖、商务精英！

# 20岁创业 30岁立业

黄凤祁 著



中国友谊出版公司

## 图书在版编目 (CIP) 数据

20岁创业 30岁立业 / 黄凤祁著. -- 北京 : 中国  
友谊出版公司 2010.6

ISBN 978-7-5057-2735-9

I. ①2… II. ①黄… III. ①企业管理—基本知识  
IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第080730号

书名	20岁创业 30岁立业
作者	黄凤祁
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	深圳市贤俊龙彩印有限公司
规格	710×980毫米 16开本 16印张 195千字
版次	2010年6月第1版
印次	2010年6月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2735-9
定价	28.80元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

曾经在网络上看到过这样的一则《“80后”广州生存状态调查》：

50后说：80后是垮掉的一代，千万不要对他们抱以太多的希望……

60后说：80后是父母眼中的宝贝，没有经过社会的磨炼，不成熟……

70后说：80后大都好高骛远、不负责任……

90后说：80后除少数人发展得比较好之外，大部分人都在“啃老”……

(资料来源：《青年人：中国教育考试网第一门户》)

当今社会，很多人都在批评80后的一代，说我们是什么“垮掉的一代”、“没责任心的一代”、“愚昧的一代”、“叛逆的一代”“好高骛远的一代”……把这些沉重、贬损的大帽子扣在80后的头上，实在是一个美丽的错误！

对此，作为80后的我，要进行大声的呼吁：“对于80后，社会应该多点宽容！”比起20世纪60年代、70年代的人来说，80后的我们确实生活得很幸福、很舒适，难道凭借这一点就说80后的我们会一天一天垮掉，越来越没责任感吗？其实，大多数的80后，还是积极向上、有责任心、有进取心、有爱心的。

80后出生的我们，现在都介于20~30岁之间，对于新事物具有极强的接受能力和吸收能力，随着在工作、生活的各个领域不断崛起，我们中的很多人都已经走上了创业之路，已经逐渐成了社会的中流砥柱。

当越来越多的前辈感叹“生意太难”、“竞争残酷”的时候，一大批积极向上的80后却开始了自己的创业历程。比如：开玩具店的卢俊、卖汽车饰品的刘丽、做二手车交易的张海，他们坚毅、刚强、博

前言

FOREWORD



学、聪慧……所有的这一切足以说明 80 后这一代的强大。

#### 80 后创业者 1：卢俊

2004 年，卢俊去给自己 2 岁的小侄子买玩具。卢俊突发奇想，他决定要开一家玩具租赁店。说干就干，卢俊在一个小区的密集区租了一个店面，然后，统一购买了上百种的玩具……他敢想敢干，现在，卢俊的玩具租赁店已经开了四五年了，而且，还开了自己的连锁店，现在的事业也越做越大。

#### 80 后创业者 2：刘丽

受到朋友的启发，刘丽决心要开一间专门销售汽车饰品的小店。半个月之后，刘丽的汽车饰品店便开张了。为了进一步扩大销售量，刘丽还给自己的小店做了一个网站。现在，除去成本和员工开支，刘丽的汽车饰品店每月至少有 5 万元的毛利了。

#### 80 后创业者 3：张海

张海大学没毕业就自己创业了。他做过很多事情：倒卖过电话卡、电影票，还开过快递公司，做过网站，现在主要做二手车的交易……如今，张海仍旧在创业大军中前行。但是，今非昔比！现在张海的财务知识，已经足够做自己的总监了。

……

现在，越来越多的 80 后，都纷纷投入到了自主创业的行列。对创业的过程多了解一些，就为创业成功多提供了一些保障。在这本书中，80 后的成功创业者给我们做出了典范，给我们提供了各种各样的经验。相信他们的创业故事，他们的经验和教训，一定会给众多的 80 后创业者提供可贵的帮助。

创业是一段艰难的路程，如果你没有去奋斗、去拼搏，那么，在这条路上铺满的只有荆棘；相反，如果为自己的目标付出了努力，并且坚持走了下去，那么，这条路上铺满的必然是绚丽的鲜花。80 年代出生的我们都自我、执著、狂热、不循规蹈矩、敢作敢为……当我们决定做一名创业者的时候，只要扬长避短，把握好书中介绍的 56 个创业技巧，就一定能够为自己节省大量的时间、财力、物力，帮助自己早日成功。

## 计划——谋定而后动

- 尝试改变自己，培养创业成功者的个性特质 2
- 不做学院派，掌握广泛而实际的商业知识 6
- 放眼社会，关心大事，做发现商机的有心人 10
- 少些自我意识，多点团队精神 14
- 不意气用事，慎重选择创业方向 18
- 量“财”是用，慎重选择创业模式 23
- 全面、细致地拟一份创业计划书 27
- 不投机取巧，正规手续“一个都不能少” 32
- 创业成功素质自测一：创业潜质 36

## 财务——多算者胜，少算者败

- 培养数字感，避免“差不多”现象 40
- 多学些财务知识，做自己的财务总监 44
- 准备充足的启动资金 48
- 精打细算，用计划控制变化 52
- 适当融资，借鸡生蛋 56
- 会计、税务申报不要小聪明 60
- 缩短创业初期原始积累周期 64
- 让资金动起来，用好每一分钱 68
- 创业成功素质自测二：数字意识 72

# 目录

## CONTENTS

### 管理——攘外必先安内

- 团队之间约法三章，明确权责 74
- 没有规矩，不成方圆，但不拘泥于规章制度 78
- 宁可小而精，不要大而全 82
- 扬长避短，唯才是用 86
- 不以自己为核心，多关心你的手下人 90
- 以有效沟通、群策群力代替“一言堂” 94
- 有了利益不急于坐地瓜分 98
- 树立成本观念，改一掷千金为厉行节约 102
- 公私分明，别把企业变成夫妻店 106
- 创业成功素质自测三：管理能力 110

### 产品——打铁还须自身硬

- 用专注提高成功率 114
- 千招会不如一招精，以技术和特色制胜 118
- 进行逆向思维，以市场缝隙作为切入点 122
- 善于用法律武器保护你的商业创意 126
- 不提供产品，而提供理念 130
- 价比三家，慎重确定价格策略 134
- 引入科学管理，确保进销存环环相扣 138
- 不盲目学习别人的多元化策略 142
- 不断创新，延长产品生命周期 145
- 创业成功素质自测四：产品理念 150

## 营销——酒香也怕巷子深

- 避免闭门造车，多进行市场调研 152
- 不随波逐流，而要找到自己的细分市场 155
- 广告手段既传统，又有新意 159
- 选择最有利的商圈 164
- 让门店布置为营销加分 167
- 吸引眼球才能创造市场 170
- 不主观臆断，而用客户的想法引导客户 174
- 量入为出，以小投入换取大收益 179
- 创业成功素质自测五：营销观念 184

## 人脉——广结善缘，更多收获

- 潜伏在公司内部找人脉 190
- 动用多方力量，广建人脉网 195
- 对外部关系善加维护和利用 199
- 灵活变通，既全面开花，又遵循二八法则 203
- 不要高高在上，要善于留住回头客 206
- 践行服务的含义，争取 101 分满意 210
- 控制成本，用客户“生产”客户 214
- 创业成功素质自测六：人际关系 219



# 目录

---

## CONTENTS



### 发展——人无远虑，必有近忧

- 生存重于发展，不能好高骛远 222
- 居安思危，才能走得更远 226
- 绘制企业时间表，学会放眼未来 230
- 自始至终坚持品牌战略 234
- 要长远发展，必须文化先行 237
- 懂得未雨绸缪，有效规避经营风险 241
- 扩张之前先做好样板市场 245
- 创业成功素质自测七：发展眼光 248



## 计划——谋定而后动

在创业之初，我们首先得看看自己有没有成功的特质，如果没有，就要抓紧时间培养；接着，我们得看看自己是不是已经掌握了创业的相关商业知识，如果没有，要通过各种途径赶快学。除此之外，我们还得看一下，自己有没有团队意识，有没有选好创业方向和创业模式……

## 尝试改变自己，培养创业成功者的个性特质

现在，不论我们走到哪里，都可以看到一些事业有成的人。在普通人看来，他们好像都是天才一样，身上散发着与众不同的魅力。其实这是一种错觉！这些春风得意的人，不管是在智力上，还是在外貌上，和普通人并没有多大的差别。上天并没有给他们多少额外的眷顾，只不过，在这些人的身上多了一些创业成功者的个性特质而已。

虽然每位成功者所走的道路是不同的，他们所从事的行业是不一样的，公司在规模上也存在着这样那样的差异，但是，有一点却是可以肯定的，那就是：在这些成功者的身上，都有着许多相同的特质。正是这些特质，决定了他们必然会成功。

作为 20 多岁的创业者，如果想走创业的道路，首先就要尝试着改变自己，培养自己的个性特质，让自己朝着成功者的方向发展。

### **不要做无头苍蝇，创业成功者都有明确的目标**

不管做什么事情，都是需要一个明确的目标的。不管这个目标是大，还是小，但一定要明确下来。如果打算创业，那么，首先就要明确自己的创业目标，想好自己要干什么，要怎么干，不能像一只无头苍蝇一样，今天撞到这里，明天碰到那里。

事实证明：任何一个成功者，在刚开始打算创业的时候，在他们的心中都有一个能激起兴趣、值得付出的目标。正是因为有了这样的一个目标，这些人才有了走向成功的动力，使他们释放出了巨大的潜能。

吴宁生活在江西的一个偏僻的山村里，由于家里生活条件不是很好，吴宁在上完初中之后，便辍学了。可是，在19岁的时候，他却决定要创办一支属于自己的运输队。2002年，年轻的吴宁开始了艰苦的创业，那一年他只有20岁。由于没有资金，吴宁只好从卖菜、卖西瓜做起。

从那以后，不管是在炎热的夏天，还是在寒冷的冬天，在家乡的大街小巷，都能看到吴宁奔波的身影。虽然这些买卖利润很低，可是，吴宁一直都在坚持着，一想到将来会有一支属于自己的运输队，他便劲头十足。

终于，在2004年结束的时候，吴宁有了几千元的积蓄。吴宁拿着这几千块钱，租了一间十多平方米的临街平房，一点一点地做起了啤酒生意。到了2006年，吴宁手里有了不少的积蓄，他租下了一个150多平方米的门面房，在批发啤酒的同时，开起了商店，并创办了自己梦寐以求的运输队。

现在，吴宁的生意蒸蒸日上，每年的总收入都有上百万元了。

吴宁用两年的时间为自己赢得了一个新的起点，是这种对目标的坚持让他终于有了一个属于自己的空间。在这个过程中，吴宁虽然吃了很多的苦，可是，他始终都在坚持着自己的目标，最后使自己的生意越做越大。

创业是艰苦的，在一穷二白的基础上进行创业，更需要一种精神的超越。不是所有的创业者注定就是失败者，只要有了明确的目标，不断发掘自己的潜力，就能够实现自己的理想。

在公司刚成立的时候，每个创业者都会面临大量的问题，要作出大量的决策、选择，这时候，能否坚持下去，就要看目标的力量了。要想实现成功创业，在创业之初，创业者需要反复询问自己以下几个问题：是什么目标激励自己进行创业的？为了实现这个目标，可以采用哪些方式？是否有能力保证按照所选择的战略来执行，就一定能够实现这个目标？创业者只要能分析出所处的形势，作出理性抉择，明确好自己的创业目标，那么，不管公司是大，还是小，对他个人来说都是成功的。

### 让自己变得有韧性，能承受较大的压力

对于很多人来说，创业是他们正在寻求的一种生存方法，但是，只有真正在创业这条道路上走过的人才会知道什么是真正的创业。创业者的成功像一首首优美动听的歌，更像是一场场扣人心弦的电影，观赏者只能听到歌的优美、看到电影的激情，可是，谁又能了解这些歌曲和电影的背后是什么呢？在这些成功的背后，有着凡人无法想象的辛酸和痛楚。

如今，20几岁的年轻人，大多数都生活在无忧无虑的环境中，从来都没有遇到过什么挫折。要想实现自己的创业梦想，就要让自己变得有韧性，在面对各种各样的压力的时候，能够承担得起。

2004年，王燕家里的工厂倒闭了。看到投入的数千万元打了水漂，王燕开始学会了坚强，那一年她只有22岁。

王燕重新审视了自家工厂生产出来的商品，她发现这种产品只有中国才有，市场潜力很大，只是没有进行合适的推广。

从那以后，为了推广自己的产品，王燕跑遍了全国各地。只要一听说哪里有关于花木的展会，她都要跑去看一看。这样，一年下来，王燕家的工厂竟然拥有了近20万元的销售额。

可是，就在王燕高兴的时候，又一件事情发生了，他们租用的那块土地被用于房地产开发。于是，王燕和自己的父亲商量后，只能离开原来的厂址。

就在他们打算搬迁的那一天，或许是小农意识在作怪，一群农民疯狂地抢夺他们的苗木，最后，为了遏制这种情况，王燕只好采取了每户送几株的策略。

王燕知道，流泪是没有用的，必须顶住压力让工厂起死回生。王燕面对一次次的压力，没有屈服。后来的事实证明：王燕成功了。

任何一个创业者，在创业之初，是很难预计到自己会面临哪些艰辛

的。在进行创业的过程中，任何一个创业者都会遇到各种各样的压力时，有时候甚至是难以承受的，比如：资金问题、生产问题、销售问题、家人的理解问题……要想进行创业，就要有承担这些压力的勇气。当自己能够像故事中的王燕一样，可以顶住各种各样的压力时，才可以选择创业。

要想创业成功，就要让自己变得有韧性，让自己能够承受各种各样的压力。作为20几岁的创业者，当把这些问题一个个搞定的时候，离成功也就不远了。下面推荐几种创业过程中减轻压力的具体方法，经常运用，可以起到很好的效果：

1. 早睡早起。每天要比家人早起一个小时，做好一天的准备工作。
2. 学会分享。有了快乐的时候，要积极和家人、同事一起分享。
3. 学会休息。为了使自己的头脑保持清醒，每天都要留出一定的休息时间。
4. 坚持锻炼。每天都要坚持利用半小时的空闲时间，来锻炼身体。
5. 不要求全责备。要不时地提醒自己：任何事情都不可能是尽善尽美的。

作为20几岁的创业者，要想创业成功，就要尝试改变自己，让自己具有更多的成功者的特质。比如：开一个服装店。现在人们都比较注重自己的穿着，开一家这样的店面，是一个不错的选择。可是，要想开这样的店，还要作好顶住压力的准备。比如：没人买，怎么办？衣服的款式不符合当地人的品味，怎么办？衣服过季，出现了库存怎么办？……虽然这只是一笔小生意，但也要做好承受压力的准备。



## 不做学院派，掌握广泛而实际的商业知识

不可否认，创业是需要各种各样的知识的，有些人为了从商，甚至还会到专门的商业学院去学习。当然，接受过这些教育后，可以掌握一定的商业理论知识，可是，仅仅依靠这些理论，还是远远不够的。

如果想自己创业，不论是干哪一行，都要具备一定的商业知识，懂得一定的经营之道。一旦作出了要自主创业这个决定，就要眼观六路、耳听八方，没有丰富的商业知识，不懂得经营之道，是很难把握商机的，有时候，甚至连业务都无法开展。试想：一个人不了解食品卫生知识，怎么能办起一家餐厅？一个人不懂交通法规和营运知识，怎么能搞好个体运输？一个人不懂工商税务知识，怎么能合法经营？……所以说，掌握广泛而实际的商业知识，是取得创业成功的重要保证。

创业者在创业过程中，都会遇到各种各样的商业问题，要想进行创业，就要掌握广泛而实际的商业知识。大量的创业经历告诉我们：单纯地依靠理论是不行的，单纯地做个学院派是不能创业成功的。那么，要想创业，需要掌握哪些实际的商业知识呢？

### 掌握合法的开业知识

在平常的生活中，我们常常会看到这样一种情况：有些人辛辛苦苦联系了一笔业务，可是，等到要签合同、交款、提货的时候，却因为自己没有合法的经营手续、没有发票，而不得不放弃。因此，如果要创业，就要掌握合法的开业知识，只有有了合法的名称、字号、公章、合同章、银行账号和发票……才可以光明正大、独立自主地开展业务。

2005年，李凯大学毕业后，没有找到合适的工作，看到身边有很多的同学都在自主创业，他也决定试一试。

李凯打算从服装生意做起。可是，一打听，才发现，开一家服装店也不是那么简单的，需要租店面、办营业执照、交水电费……粗略算下来，这笔费用还不小。为了节省钱，李凯打算到街面上去摆地摊。虽然他知道，这样做肯定会有城管管理的，可是，他想好了，一旦遇到城管，他就跑！

就这样，李凯开始了和城管打游击的生活，每次，只要一看到城管，他便会迅速地躲开。这样，虽然辛苦一些，可是，李凯也赚到了一点钱。因为，没有开销，所以，每件衣服他都能挣几十块钱。

可是，有一天，正当李凯在一座天桥上兜售衣服的时候，正好撞到了城管。这一次，李凯没有逃脱掉，不仅自己的衣服被没收了，还被罚款3000元。看到自己的衣服和钱都没有了，李凯很后悔。

李凯的故事告诉我们：要想创业成功，就要掌握合法的开业知识；如果没有合法的手续，是很难开展业务的。合法的开业知识，既是合法经营、开展业务的前提条件，也是维护合法权益的根本保证。

要知道，并不是说，公司运作起来，就算是真的开张了。要想让自己名正言顺，要想让自己做起事情来挺直腰板，就必须掌握合法的开业知识。

20几岁的创业者需要掌握的开业知识有：有关私营及合伙公司有限公司的法律法规；验资的程序；哪些行业不允许私营；哪些行业的经营需要办理有关行业的管理手续；怎样办理税务登记；如何领购和使用发票等。

### 懂得一定的营销知识

创业者为客户提供的是商品（或服务），要想让客户在短时间内了解到这些商品（或服务），创业者就需要懂得一定的营销知识。销售就



是一个征服客户的过程。一名优秀的销售人员，其销售的过程，也是彰显其人品的过程，更是得到顾客肯定的过程。所以，要想创业，必须懂得一定的营销知识。

小刚中专毕业后，找了一份工作，可是，他不想过这种打工的生活，他总是想着有朝一日能够自己创业。终于有一天，因为和老板发生了冲突，小刚被炒了鱿鱼。

小刚决定要自己创业了，因为手头的积蓄不多，他便批发了一些袜子，在小区的门口兜售。不就是卖袜子吗？小刚认为这是一件很简单的事情，可是，他错了。

一天，晚饭过后，一个中年妇女来到了他的摊点边上。她想给自己的老公买一双袜子，“我老公是汗脚，这袜子，他能穿吗？”中年妇女问。看到来了客人，小刚来了精神，很想拉住她：“可以啊，肯定不臭。”

中年妇女听了，又问：“为什么你的袜子不臭？”这一问，可真把小刚难住了。

“不能穿，你就直说，说不出个道道来，你就是在骗人。”中年妇人提高了嗓门。顿时，很多人都围了过来。

小刚被一群人围在中间，面红耳赤，幸好，这时候，他弟弟来叫他回家吃饭。小刚才抓住机会，逃走了。

小刚的故事告诉我们：创业，必须掌握一定的营销知识。

在这样一个产品日益丰富的社会里，是不缺少产品的，缺少的是广泛的市场。只要学会了怎么做销售，就等于学会了做生意，这样进行创业也就容易了。

对有些人来说，要想创业，就要先从销售做起。比如：首先要熟悉自己推销的产品（服务），知道自己的产品（服务）有什么特点；推销产品（服务）的时候，要合理安排时间，最好选择人流量比较大的时候；要做好计划安排，只有作好了计划，才能提高时间的利用效率，提