



桑 郁◎著

**创业其实
比你想象的更简单**

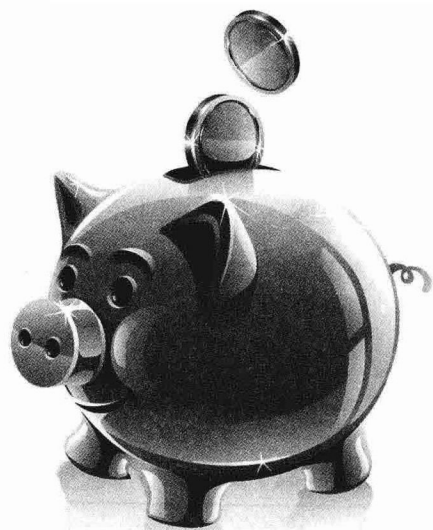


5万元 创业实战手册

做自己喜欢和善于做的事，上帝也会助你走向成功。

——比尔·盖茨

新华出版社



5万元 创业实战手册

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

5万元创业实战手册/桑郁著

北京: 新华出版社, 2010.3

ISBN 978-7-5011-9159-8

I .5… II. ①桑… III. ①商业经营—手册 IV. ①F715-62

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第033649号

5万元创业实战手册

选题策划: 卢瑞华 博士德 石胜利

责任编辑: 卢瑞华 冉晓冬 朱丽丽

装帧设计: 袁剑锋 (北京) 品牌设计机构

出版发行: 新华出版社

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

地 址: 北京市石景山区京原路8号

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

照 排: 北京精彩世纪印刷科技有限公司

印 刷: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 19

字 数: 280千字

版 次: 2010年4月第一版

印 次: 2010年4月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5011-9159-8

定 价: 38.00元

本社购书热线: (010) 63077122 中国新闻书店电话: (010) 63072012

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: (010) 68457661



不只为了生存，而是为了更好的自己

职场人士、上班一族中，至少有百分之八十的人脑海中都曾经闪过过创业的火花。

是啊，每当亲眼看着自己苦口婆心争取来的客户却要纳入老板的客户名录，自己绞尽脑汁做出的业绩却完全不能够掌控和分配，自己加班加点做出来的工作项目款却被老板拿了最大头……上班族们渐渐发现：这个辛苦奋斗多年的工作岗位，原来从始至终也只会是一份职业，而不是自己的事业。职场经历超过5年的上班族更会普遍感悟到这样一个真理：上班是种被动的职业方式，看似可以安稳地每月拿工资，实则前途与钱途都在老板的掌控中。

但如果真的把辞职信和创业战袍捧到你眼前的时候，你恐怕又要退缩了，你会说：我学历不高，入行年头少，经验还不足，资金还没攒够，人

脉资源也不是很多……

我必须要说，当“创业”这两个字又一次闪动在你不安分的心头时，请把你的关注点从“我能不能创业”逐渐转移到“我怎样开始创业”上面来，要知道，你只有在现实中迈出第一步，才是征程真正的起始。

创业二字，说来容易，做起来却困难重重。创业初期，你很有可能是个“光杆司令”，所有的问题都要自己扛。创业的过程中，创业者要承受时间和精力付出、资金周转、业务开拓等一系列困难。尤其在创业初期，几乎是摸着石头过河，碰到的问题可能事先根本无法预料。这时候，创业者事无巨细都要咬紧牙关独自扛下来。当然，这种巨大的心理压力，是打工族们无法想象的。

诚然，白手创业在可能带来财富与机遇的同时，也会带来许多的不确定性。据西方国家的创业数据统计：每年都有上百万家新企业诞生，35%的新企业在当年就失败了，活过5年的只有30%，生存10年的仅为10%。中国企业的创业数据统计结果更显示：中国创业企业的失败率高达70%以上。七成企业活不过一年，平均企业寿命不足3年。所以对于创业，要知道风险始终是存在的，只有做到有的放矢，借力借势整合资源和人脉才可能品尝到胜利的果实。

本书立足于小资本初创创业者会遭遇到的种种困惑与难题，旨在让创业的新老板们面对纷杂的创业难题可以条分缕析做好应对措施，不再那么

迷茫和无助。全书从新老板初创业准备入手，从创业准备、商业运营原则、创业模式与创业各个阶段中的注意事项等方面为读者全面展开一幅“初创业地图”。通过详细解析创业的各个环节，让读者对创业中需要做什么，应具备什么条件，怎么去做才有效等问题有个较为全面的了解与认识。在本书的第六章遴选 10 个由初创到站稳脚跟的创业项目进行全方位的剖析，数据与案例完全出自实地调查，真实有可操作性，让读者在书中与小本创业实战零距离接触。

选择创业就是选择了一种生活方式，就注定你将在充满荆棘的道路上忍受别人难以忍受的孤独乃至打击，去获取最终的辉煌。但是只要我们坚定信念，拥着梦想前行，终将成功。对于选择创业的人来说，幸福就是实现一步步走近并拥抱梦想的过程。在创业的过程中，我们用实践换取宝贵的经验，用汗水积累人生的智慧。我们在一次次失败中汲取教训，在一次次成功后总结经验继续前行。也许我们本来可以找一份稳定的工作，过着一份平静的生活，但是我们放弃了这样的日子，因为我们寻找的是激情迸发的巅峰体验，是超越自我的极致快乐。

无论你现在是不是单打独斗，无论你拥有的是大本金还是小本金，每一个走在创业道路上的人都是值得赞美的英雄。正如《赢在中国》的主题曲《在路上》中所唱：

那一天，我不得已上路，为了不安分的心，为自尊的生存，为自我的

证明。路上的心酸已融进我的眼睛，心灵的困境已化作我的坚定。在路上，用我心灵的呼声，在路上，只为伴着我的人，在路上，是我生命的远行；在路上，只为温暖我的人。

真心祝愿每一个在路上的人，心中都会常守自己那份梦想，并可以从
中获取源源不竭的前进力量。

北大纵横管理咨询集团创始人、首席专家

A stylized, handwritten signature in black ink, likely belonging to Wang Zhi, the founder and chief expert of Beijing Zongheng Management Consulting Group.

目录

CONTENTS

第一章 你是否具备了创业的资本和素质 / 1

第一节 最适合创业的性格特征 / 3

测试 你的性格是否适合创业? / 15

第二节 创业者需要具备的基本条件 / 20

测试 你是否做好了创业的准备? / 39

第二章 初创业要遵循的三个基本原则 / 41

第一节 关注个性需求的长尾原则 / 43

第二节 瞄准未知市场空间的蓝海原则 / 49

第三节 懒人创业的跟风原则 / 60

附：创业的六字真言——| 稳 | 准 | 狠 | 短 | 平 | 快 | / 63

第三章 成功创业的四种模式 / 65

第一节 轻资产运营的耐克模式 / 67

第二节 全力满足客户需求的戴尔直接模式 / 72

第三节 三流合一的淘宝模式 / 83

第四节 特许经营的连锁模式 / 87

第四章 创业选择的四种方法 / 99

第一节 价值链选择法 / 101

第二节 4P 选择法 / 109

第三节 动机选择法 / 118

第四节 克隆模式选择法 / 122

第五章 实施创业的五步曲 / 125

第一步：了解自己 / 127

第二步：选好创业模式你就成功了一半 / 132

第三步：开阔眼界，寻找机会 / 148

第四步：扬长避短，简单制胜 / 161

第五步：做强做大，企业上市 / 191

第六章 5 万元 15 天的创业项目地图 / 203

第一节 开一家健康概念素食店 / 205

第二节 开一家胖人服装服饰店 / 212

第三节 开一家网上“啊呀呀” / 218

第四节 开一家“美食中介” / 229

第五节 开一家特价书店 / 236

第六节 开一家汽车陪练公司 / 245

第七节 开一家网上化妆品店 / 249

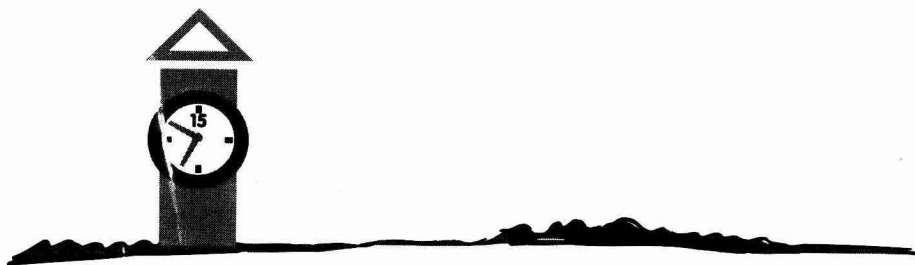
第八节 开一家传统“百工坊” / 258

第九节 开一家农业特种养殖场 / 263

第十节 开一家家政服务公司 / 269

第一章

你是否具备了
创业的资本和素质



从你开始递上辞呈的那一天，你的稳定收入将会在一夜之间清零。没有固定的薪水是一件恐怖的事情，伴随而来的是，所有的社会保障、带薪年假都会离你而去。当你在辞职申请书上签下自己的姓名时，你真的做好充分准备了吗？当你做好离开能带给你“无忧”的打工生活时，是不是从心底接受即将迎来的“多愁”的创业者生涯呢？



第一节 最适合创业的性格特征

“创业者性格”是经济界最喜欢讨论的话题，马云、牛根生、李彦宏……这些创业先辈们的性格往往被新创业者剖析得淋漓尽致。创业虽然不一定执著于复制某位创业成功者的性格，但毋庸置疑，具有某些共通的性格特质，你的成功可能性会更大。

一、创业者必备性格：信心、胆量、果敢

上帝总会眷顾信心十足的人。总是垂头丧气、瞻前顾后的人，不仅抛弃了自己，也抛弃了擦肩而过的机遇。创业者要想成功，一定要先告诉自己：我可以做到，并抱着这个信念永不言弃。人生有很多岔路口，切莫在十字路口徘徊着犹豫不前，这样只会因为你的犹豫而耽误前进的步伐。勇敢地走出第一步，才可能到达成功的目的地。

在研究创业者个性的领域中，曾经流传“创业者性格”这样一种理论。这个理论分析了众多创业者的成功案例，总结了一套貌似“放之四海而皆准”的标准。但是美国著名的职业生涯规划师彼得森却斩钉截铁地告诉我们：所谓“创业者性格”是不存在的。创业者和其他所有的普通人一样，具有各种类型的性格。当然，良好的工作生活习惯、清晰的自我认知和坚持不懈的精神是几乎所有创业者共有的特征。但每位成功的创业者，他们不可或缺的共同特征还在于：充满信心，有胆有谋，以大无畏的精神勇敢去闯。

很多成功人士总结自己的制胜经验，总是谦逊地说“运气好”。于是，有些年轻人开始张望着天空，祈求上帝的垂青，期待好运气护送他走向成



功。其实，成功的创业者能够在万人之中脱颖而出，最重要的是，他们身上有着常人所不具备的优秀素质。就算失败，他们也不会怨天尤人，而是从自身找寻原因，再接再厉。

创业者需要具备什么样的性格特征呢？那便是信心、胆量、果敢。

1998 亚洲金融风暴时，泰国的经济不景气，许多商家都关门歇业了。然而有一位卖香蕉的中年妇女，依然在摆摊。因为她是文盲，从不看书也不读报。

这一天，她请人写了一些标牌放在自己的摊位前，逢人就夸自己香蕉味道不一般。于是很多路人都开始买她的香蕉。赚了钱，她进了更多的香蕉，摆了更多的标牌，雇人帮自己卖。

不久在曼谷工作的女儿回家了，问她：“妈妈，难道您不知道我们泰国正处于经济非常困难的时期吗？”妇女听了忧心忡忡，于是辞退了那些帮手，不再摆放标牌，并开始售卖一些价格便宜、品质低劣的香蕉。结果，妇女的生意立即急转直下，变得少有人问津。

中年妇女想：“女儿说得不错，现在大家经济条件都是非常困难的了，连这些不好的香蕉都买不起了！”

其实这个妇女根本不知道，正是因为她缺乏自信，盲目遵从，才使自己真正陷入了困难时期。

任何时候都要对自己的未来充满信心，要敢于冒险，要做事果敢，尤其是在创业的初期，你会遇到各种各样的困难。只要对自己和未来充满了信心，做事果敢，具有胆识，那么在你的生命里无论遇到什么样的挫折和困难，总会迎来云开雾散的一天。

《福布斯》中国富豪排行榜榜上有名的孙广信在没有发迹前，只是在乌鲁木齐做一些拼缝之类的小生意。这样的小生意人在商业传统悠久的乌鲁木齐多的是，孙广信发家于开酒楼。



1989年的一天，孙广信听到有一家专做粤菜的广东酒楼的老板因为欠债跑掉了。孙广信觉得这个酒楼不错，地理位置好，门面也不赖。当时就借了67万元把这个广东酒楼盘了下来，又从广东请来好厨子，进了活海鲜，鱼、虾、鳖、蟹，还有活蛇。此前孙广信从来没有做过餐饮业，新疆人又吃惯了牛羊肉，对生猛海鲜不感兴趣，感兴趣的人也不敢轻易下箸。头4个月亏了17万元，亏得孙广信眼睛发直。他坚持了下来，通过猛打广告猛优惠，将客源提了上来，孙广信也从酒店里赚到了钱。

孙广信创业的转折点源自他没事就在酒楼里观察顾客的习惯。有一回，一个客人一下定了一桌5000元的酒席，把孙广信吓了一跳。在当时5000元可不是一个小数。他一琢磨，什么人这样有钱，出手这样阔绰？一打听，原来是做石油的，孙广信就开始转行做石油。孙广信现在做的是西气东输，连政府都要掂量再三感觉头痛的工程，他都敢做，而且有资本做得起。

创业需要胆量，需要冒险。冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博。创业家的冒险，迥异于冒进。

27岁的郭子健现在是一家汽车公司的老板。和很多大学毕业生一样，郭子健2003年从南京艺术学院毕业，父母四处托人帮他找工作，最后，他来到了泰州经济广播电台。这份工作，父母满意，很多同龄人羡慕，但他自己却不这么认为。郭子健正式工作的第一年里，他认真地完成台里交给他的每项工作，但内心一直涌动着当老板的渴望。

当郭子健把辞职的想法告诉父母时，遭来的是一顿狠狠的批评。在父母眼中，一辈子有个安安稳稳的工作就很满足了，何必要冒这么大的风险呢？但是，郭子健仍然离开了工作岗位，他选择的项目是汽车租赁。

正如他当初的判断一样，汽车租赁公司一成立，生意就特别火。公司4辆车几乎不停转，每辆车每天的租金二百多，开张后的第一个月就净赚



了好几千块。正当郭子健对汽车租赁市场满怀信心时，发生了一件事。

春节前的一天，一对父子来到了郭子健的汽车租赁行，要求租车15天，在查看了来人的身份证，确定了家庭住址，留下了押金后，郭子健将车行里最好的车租给了对方。没想到15天过去了，这一对父子突然没了消息，到其家里去找找不到，电话也一直没人接听，郭子健慌了。如果车子被骗走，一损失就是十多万。走投无路的他只好去报警，后来，他终于找回了已经被拖到西安的汽车。这次意外让他认清了很多事情，也知道了创业并不如想象中那么容易。

在做汽车租赁生意的时候，郭子健认识了不少修车行和经营汽车配件的朋友，通过与他们的接触，郭子健找到了另一条“生财”之路。这两年泰州的私家车增长速度很惊人，而与此形成鲜明对比的是，为这些私家车提供配套的汽车服务的维修行业，发展速度却非常慢，一些生意较好的修车行甚至开始往外推客户，因此，他判断这个行业还是有很大前途的。

2008年5月，郭子健将手上的两辆车卖掉，与有着多年汽修经验的宋师傅合伙，创办了一家汽车有限公司。在这家有着10多名员工的汽车维修公司里，郭子健的工作是寻找客户和好的汽车配件供应商。在修理车间里，挤满了前来维修的车辆，工人们正在紧张忙碌着，门外还停了好几辆车等着修。郭子健说，他要快速修车的理念带到公司。

比尔·盖茨是郭子健最崇拜的人。郭子健说，比尔·盖茨有句话讲得好：决定一个人的成功主要是两方面，一是你有没有想法，其次就是你了你的这个想法付出了多大的行动。他希望想创业的大学生能“胆大一点”，学什么专业并不重要，重要的是不被条条框框束缚，要走自己的路。

二、忍耐住成功前的寂寞与荒凉

寂寞是无时无刻不在创业者心梦里出现的梦魇。在挫折面前，即使流



泪也只能自己抹去泪水，尤其是选择独自起家的创业者更能体会、感受到。可是人已在路上，必须走下去。创业失败的原因有时可能不是外部的困难，而是创业者自己无法逾越、无法承受的精神上的压力。因此，做好心理预防显得非常必要。如果在创业之前，没有做好这样的心理基础预期，后果“很严重”，最终很有可能导致事业未竟人已累。

阿毅出生在湘西的一个边远小镇，家里条件不是很好，父母东拼西凑从亲戚朋友那里借钱才勉强供他读完大学。毕业后，他和很多年轻人一样，抱着满腔热情奔向了深圳——他梦想中的城市。但是由于他的专业比较冷门，在深圳很难找到一份薪水不错又合适的文职工作。后来经朋友介绍，他在一家外贸工作站做收发报纸、送文件的活儿才得以勉强度日。在这段日子里，阿毅不停地思考自己未来的路该怎么走。一次偶然的機會，他读了一本介绍世界数十位富翁白手起家的传记，备受鼓舞，于是决定自己创业。由于没有什么资金积蓄，他决定先从摆地摊做起。他从礼品市场批发了100多块钱的小饰品，在福田区一个人流量很大的超市门口开始了他的创业生涯。可奇怪的是，几天下来，一件也没卖出去。他决定改卖草头娃娃，可还是卖不出去。旁边其他摆地摊的人告诉他，这些饰品在这个地段不会有销量，因为旁边不远的一条街聚集了很多精品店，商品品种多不说价格也很低廉。

阿毅的第一次创业就这样宣告失败了。但是他对自己说，再苦再难也一定要坚持下去。后来，他发现深圳每天要处理的生活废品很多，回收的地方却很少。于是他决定建一个信息平台，市民只需要在网站上填上相关信息，业务员便亲自上门来回收。阿毅不懂IT技术，于是边学边干，开设了一个网站。没有资金雇佣业务员，他亲自去收。一天下来常常是城东跑到城北，每天上下楼十几趟，晚上累得腰酸背痛。阿毅有时候自己想想都要掉泪，很想向家里人倾诉。但是他知道现在只能自己先扛下来，再难再孤独也要坚持。很快他热情及时的服务被很多客户夸赞，



还把自己的亲戚朋友介绍给他，他的业务也越来越多。两个月后，阿毅赚到了自己的第一个一万元。三个月后他雇佣了两个业务员，生意的规模也逐渐扩大了，阿毅的创业道路也开始平坦宽阔起来，如愿以偿地当上了小老板。

今天我们熟悉的那些创业成功者——马云、马化腾、丁磊……他们头顶着无数的光环，引来无数艳羡的眼光。我们不仅要看到他们成功后的绚烂，更应看到他们承受化蛹成蝶前一般人难以忍受的落寞。那份坚持让他们看到了最后的光明，也让我们看到了自己的未来。

创业教父马云，这个经历了三次高考都没考上本科的小个子，凭借那份对商业的敏锐嗅觉和百折不挠的毅力最终获得了成功。

1982年马云第一次高考失败，之后当过秘书，做过搬运工，还给杂志社蹬三轮送书。1983年马云坚持第二次高考依然名落孙山，而且离录取线差140分；1984年马云终于考上专科，又因为降分录取才勉强进入杭州师范学院的本科学书。

1994年马云利用业余时间创办了夜校兼职教英语，同时帮助别人从事英语翻译。1995年他辞去稳定的大学教师的工作。同年，他受托到了美国，第一次接触互联网，由此开启了他崭新的时代。他决定把国内的企业资料收集起来放到网上向全世界发布，和西雅图的朋友合作，一个全球首创的B2B电子商务模式，就这样开始有了创意，并起名中国黄页(chinapage)。

但是，在很多没有互联网的城市，马云被称为“骗子”。但马云仍然像疯子一样不屈不挠，他每天都这样提醒自己：“互联网是影响人类未来生活30年的3000米长跑，你必须跑得像兔子一样快，又要像乌龟一样耐跑。”1996年他的营业额不可思议地做到了700万！也就是这一年，互联网渐渐普及了。

自此，从1995年马云接触到网络到1999年阿里巴巴问世，马云用了