

CAOGEN BULUO CHUANGYE CONGSHU

草根部落创业丛书



毕业就能 当老板

王珺之 编著

大学生创业的**行动纲领**
打开梦想之门的**金钥匙**

适合大学生的创业方向 适合大学生的创业模式

如何寻找创业项目 如何解决创业资金

如何构建创业人脉 如何撰写商业计划书

如何进行财务管理 如何预防创业陷阱

 湖南科学技术出版社

CAGEM BULUO CHUANGYE CONGSHU

草根部落创业丛书



毕业就能 当老板

王珺之 编著

大学生创业的**行动纲领**

打开梦想之门的**金钥匙**

图书在版编目 (C I P) 数据

毕业就能当老板 / 王珺之编著. -- 长沙 : 湖南科学技术出版社, 2010.5

(草根部落创业丛书)

ISBN 978-7-5357-6238-2

I. ①毕… II. ①王… III. ①职业选择—通俗读物
IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 090291 号

草根部落创业丛书

毕业就能当老板

编 著: 王珺之

责任编辑: 戴 涛

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 276 号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系: 本社直销科 0731 - 84375808

印 刷: 长沙瑞和印务有限公司

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址: 长沙市井湾路 4 号

邮 编: 410004

出版日期: 2010 年 6 月第 1 版第 1 次

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 13.25

字 数: 222000

书 号: ISBN 978-7-5357-6238-2

定 价: 25.00 元

(版权所有 翻印必究)

总序

谈起创业，很多人都会说一个字，那就是：“难”。一没技术，二没资金，三没人脉关系，创业怎么可能呢？所以很多想创业的人往往一想到这些就会望而却步。

创业真的很难吗？我们来看看那些实干家和创业者吧！牛根生 1999 年创办蒙牛乳业，经过 6 年的创业使之成为全国有名的企业，被中央电视台赞誉为“一头牛跑出了火箭的速度”；马云 1999 年以 50 万元人民币创业，开发阿里巴巴网站，成为中国内地第一位登上国际权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；俞敏洪 1993 年创办北京新东方学校，创造了培训界的神话。

这些创业的故事真实生动，众所周知。当我们读到、听到这些人的创业事迹后，往往会热血沸腾、不能自己。但很多人正如马云先生所说，是“晚上想来千条路，早晨起来走原路”，空有创业的想法，却没有创业的行动，对创业敬而远之。

其实创业并不可怕，我们缺乏的只是技巧和方法，还有创业的勇气和行动力，而不是所谓的能力和资金，人脉和经验。古往今来白手起家的富豪比比皆是，从世界首富比尔·盖茨到 2009 年中国首富王传福，从台湾农家子弟出身的“塑胶大王”王永庆到中国内地女首富“废纸回收大王”张茵，都是白手起家的典型代表。

可见，创业是一项平常化的活动，远远没有人们想象的那么神秘；创业是一种模仿活动，创业的模式可以拷贝和复制，就像麦当劳复制肯德基一样。创业还是一项体现人生价值的活动，往往会体现人的自主性和创造性。

时下，创业之风已经吹遍大江南北，特别是全球金融危机风暴到来后，用人单位纷纷裁员，就业环境恶化给每个人带来了 many 不利因素，人们的创业意识进一步觉醒。从冯仑撰写的《野蛮成长》一书的热卖背后就可以

看出人们喷涌的创业激情。“创业”几乎成了目前最热的词汇。

但在我国，创业者的比例较发达国家还有很大差距。特别是中国的大学生，创业比例达不到大学毕业生总数的1%，而在发达国家，这一数字是20%~30%。对此，中国政府出台了一系列政策，鼓励创业者。

党的十六大明确指出，一切合法的劳动收入和合法的非劳动收入，都应该得到保护。要形成与社会主义初级阶段基本经济制度相适应的思想观念和创业机制，营造鼓励人们干事业、支持人们干成事业的社会氛围，放手让一切劳动、知识、技术、管理和资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流，以造福于人民。

当前，我国群体性创业活动已经出现了平民化趋势。无论是创业门槛还是创业主体，无论是创业营销还是活动定位，平民化创业显示了旺盛的生机。

创业不是有钱人的专利，而是人人都具备的生存能力。既然如此，创业教育就显得非常有必要。联合国教科文组织指出：“创业教育，从广义上来说是指培养具有开创性的个人。”世界创业教育获得了快速的发展，很多国家在不同程度上进行了就业与创业教育的探索。

美国较早在学校中进行创业教育，在小学、初中、高中、大学乃至研究生阶段，都普遍开设就业与创业教育课程。许多学院和大学还开设了创业学或创业研究专业。美国还设立了国家创业教学基金。在美国的历史上，创业从来没有像现在这么生机勃勃。

日本自1998年起，文部省就与通产省合作在小学开始实施“就业与创业教育”，从小就培养孩子们就业创业的心理意识和意志品质。近年来，法国的一些地区已经开展了诸如“在中学里办企业”、“教中学生办企业”等创业活动，让学生做好职业选择与就业工作的心理准备，培养他们探索创业的兴趣和能力。

印度在1966年就曾经提出过“自我就业教育”的概念，鼓励学生毕业后自谋出路，使自己“不仅是求职者，还应是工作机会的创造者”。

我国的创业教育最早是从建立高新技术产业开发区开始的。2003年，在新的创业大潮的影响下，大学生及创业者们的热情空前高涨，创业教育

势在必行。

我们编写的这套《草根创业者部落丛书》，其宗旨就是担负创业就业教育的使命。本套丛书采用了大量的数据和案例，从不同层面及不同角度，诠释了创业的模式、方法和技巧，是创业者特别是大学生创业的行动指南。

本套丛书共分为4册：《毕业就能当老板》、《没钱也能当老板》、《兼职也能赚大钱》、《可不可以不上班》。

在《毕业就能当老板》一书中，重点介绍了创业的准备，创业模式的选择，创业项目的选择，创业资金的解决之道等，为有志于创业的大学生指明了一条道路。

在《没钱也能当老板》一书中，重点介绍了如何找到自己的闪光点，如何找到自己的创业板，如何巧用外力借资金，如何找到生命中的“贵人”等，全面解释了在没有资金或是没有足够资金的情况下，如何找到项目，如何开创自己的事业。

在《兼职也能赚大钱》一书中，重点介绍了如何利用上班时间兼职，包括兼职信息的获取，兼职的技巧，可兼职的行业以及兼职所要注意的事项等。

在《可不可以不上班》一书中，重点介绍了不上班需要具备的条件，不上班如何赚取养活自己的创业项目，还有不上班的时间管理和理财所需要的知识等。

总之，创业者只要掌握了这些方法，按照这些方法和技巧去实践，就会有所收获。当然，创业意识与信心也是创业者必不可少的素质。无论创业者具备了什么样的条件，关键是创业者的行动力。1000个空想家也不如一个实干家。只有去行动，才能在实践中摸索和积累经验，才能实现自己的创业梦想！

现在，创业者们，开始行动吧！

编者

2010年3月26日

目 录

第1章 创业时代，你准备好了吗 1

第1节 成名需趁早，创业正当时	2
一、成名要趁早	2
二、创业思路决定出路	3
三、树立正确的创业意识	6
四、创业者需要勇者无惧的精神	7
第2节 你具备创业者的性格吗	11
一、认识你自己	11
二、要有做老板的野心	13
三、你有赌性吗	14
四、坚忍的意志，永不枯竭的源泉	15
第3节 创业者的八大黄金能力	17
一、专业技术能力	17
二、经营管理能力	18
三、创新能力	18
四、领导能力	19
五、善于沟通的能力	20
六、敏锐的洞察力	21
七、学习能力	21
八、长远的眼光	22
第4节 敢于承受创业失败	24
一、市场是残酷的	24
二、失败乃成功之母	25

第2章 创业模式，你选择哪一种 29

第1节 选择你的创业方向	30
--------------------	----

二、大学生创业可采用的形式	33
三、大学生该如何选择自己的创业方向	35
第2节 总有一种模式适合你	37
一、概念创新模式	37
二、利润乘数模式	38
三、连锁复制模式	40
四、技术风险模式	41
五、策略跟进模式	41
六、配套与贴牌模式	42
七、专业化生产模式	43
八、内部创业模式	43
九、适合你的,才是最好的	44
第3节 如何积累创业经验	48
一、向行业前辈学习取经	48
二、通过考察学习获取经验	49
三、实践是最好的老师	51
四、创业之前先打工	52

第3章 创业项目,要如何寻找 53

第1节 多渠道、全方位搜集创业信息	54
一、信息从哪里来	54
二、善于分析收集到的信息	56
三、别让虚假信息阻挡你的创业路	57
第2节 到有鱼的地方去钓鱼	59
一、有需求的地方才有机会	59
二、如何判断市场是否有鱼	60
三、冷门是更大的市场	61
第3节 靠自己的特长掘金	63
一、了解自身的特长	63
二、选择特长中的特长	64
第4节 从变化中挖金	67
一、市场的变化在哪里	67

二、新变化中最值钱的六大行业	70
三、传统产业一样可以掘金	72
第5节 依附成熟产业成长	74
一、依附一样能够成长	74
二、依附成长的要诀	75

第4章 创业资金，应该如何解决 77

第1节 从自己身边寻找资金	78
一、个人积累创业资金	78
二、向亲友筹集资金	80
三、民间借贷筹措资金	81
第2节 从金融机构寻找资金	83
一、通过银行贷款解决资金困境	83
二、通过典当行进行融资	86
第3节 以股权回报吸引资金	88
一、寻找合伙人	88
二、吸引风险投资机构出资	90
三、争取天使投资基金支持	91
第4节 其他可利用的融资渠道	93
一、政策性融资	93
二、融资租赁	94
三、向上下游厂商融资	94
四、特许加盟	95
五、争取免费创业场所	95
六、利用新闻媒体提供资金	96
七、低代价转来亏损企业向银行抵押贷款	96
八、信用卡透支	97
第5节 融资中需要关注的焦点	98
一、创业到底需要多少资金	98
二、决定创业成功的是人而不是钱	99
三、该不该进行风险融资	99
四、钱与钱是不一样的	100

五、钱的背后还有人情关系	100
六、信心比资金更重要	101
七、不要指望创业资金会一步到位	101

第5章 创业人脉，要如何搭建 103

第1节 人脉，财富的入门票	104
一、你认识谁决定你的成就高低	104
二、人脉资源分类	105
三、员工是最有价值的人脉	107
第2节 经营人脉的九大法宝	109
一、培养自信与沟通能力	109
二、慷慨大气结交朋友	110
三、不要轻看任何人	110
四、走出自我封闭的小圈子	111
五、利用网络发展自己的人脉	111
六、与人交往诚实守信	112
七、重视那些最重要的人	112
八、不要过度投资	113
九、注意人脉的深度、广度和关联度	113
第3节 巧妙地与陌生人沟通	115
一、克服害羞情绪	115
二、善于寻找话题	116
三、注意交谈时的眼神	117
四、不要乱做手势	117
五、说话前要三思	117
六、满足对方的心理需求	118
第4节 精心维护自己的人脉	119
一、树立诚实守信的个人形象	119
二、增加自己被利用的价值	120
三、与人交往不可忽视礼节	120
四、巧妙赠送礼品	121
五、学会拒绝别人	121
六、不要轻易树敌	122

第6章 商业计划书，怎么写才有吸引力 123

第1节 商业计划书的基本框架	124
一、为什么要制订商业计划书	124
二、商业计划书的总体框架	125
第2节 写好商业计划书的基本要求	129
一、商业计划书的基本要求	130
二、如何评估自己的商业计划	131
第3节 写好商业计划书的技巧	134
一、商业计划书的基本编制理念	134
二、商业计划书的写作技巧	135
三、撰写商业计划书时常见的问题	136
附：商业计划书格式样例	138

第7章 财务管理，你得补上这一课 142

第1节 大学生需要了解的财务管理知识	143
一、企业财务管理的六大要素	143
二、创业要遵循的财务原则	145
三、读懂财务报表	145
四、企业要慎重负债	151
第2节 资金管理的核心是现金流管理	152
一、现金流比利润更重要	152
二、增加现金流不能只考虑融资	153
第3节 创业初期的成本控制	156
一、大学生创业者在成本控制上存在的不足	157
二、进行成本控制的目标	158
三、加强成本控制的对策	159
四、降低采购成本的基本方法	160
第4节 创业必须了解的基本税务知识	163
一、企业应纳税收种类	163
二、纳税登记与纳税申报	164
三、合法避税的技巧	165
附：关于促进创业投资企业发展有关税收政策的通知	169

第8章 创业陷阱，你有识破的慧眼吗 171

第1节 战胜创业中的风险	172
一、大学生创业的七大风险	172
二、如何规避风险	174
第2节 创业路上陷阱多	177
一、创业的陷阱是自己挖的	177
二、哪些人容易跌入陷阱	180
第3节 认清诈骗的陷阱	182
一、网络诈骗	182
二、融资诈骗	183
三、合作诈骗	183
四、加盟骗局	184

第9章 创业，开始吧 186

第1节 拿出勇气	187
一、贵在勇气	187
二、勇气不足是大学生创业的最大软肋	189
第2节 付诸行动	191
一、梦想不等于成功	191
二、心动，更要行动	192
第3节 树立信心	195
一、创业需要信心	195
二、信心是力量的源泉	196
参考文献	199

第①章

创业时代，你准备好了吗

理想是石，敲出星星之火；理想是火，点燃熄灭的灯；理想是灯，照亮夜行的路；理想是路，引你走到黎明。

——流沙河

第1节

成名需趁早，创业正当时

“成名需趁早”，张爱玲石破天惊的一句警语，让几代人秉持了多年的“是金子总会发光”的理论瞬间坍塌。自古英雄出少年。人在万物间是渺小的，长江后浪推前浪，全世界 60 多亿人口里如何才能有你的立足之地？若不趁早，到了 30 岁、50 岁，不知道将会有多少后浪蜂拥而来。同样的，创业也需趁早，21 世纪是一个造就老板的世纪，在一夜之间，创业者已经从我们身边如雨后春笋般涌现出来了，而这群人中有相当一部分是让人敬畏的 80 后，是刚刚毕业或者即将毕业的大学生。



一、成名要趁早

在新时代的创业者看来，创业是一种生活方式和体验，是实现人生价值的手段，他们正好又赶上了创业的好时代，所以热情就像火焰一样燃烧。据统计，大约有 70% 的大学生有自己创业的冲动，想让自己青春的冲动带着理想奔跑。然而残酷的市场也像海水一样冰冷无情，究竟是火焰能蒸干海水，还是海水能淹没火焰呢？现实是冰冷的，因为企业创业的失败率高达 70% 以上，而大学生创业成功率更是只有 2%~3%，远远低于一般企业的创业成功率。许多人对这个数字望而生畏，不敢举步了，于是开始安慰自己：项目、资金、经验、人脉关系，我一无所所有，创业——谈何容易！还是等等再说吧！然而，一月又一月，一年又一年，岁月流逝，光阴不再，他们仍沉浸在打工的生涯中难以自拔，结婚、供房、生子、赡养父母，身上的经济枷锁日益沉重，无力再搏，最后只好认命，打工一辈子。

绝大多数人习惯做语言的巨人，行动的矮子。越是智商高的人越容易陷入这个悖论中难以自拔。从这点来看上帝是公平的，赋予人智慧的同时，往往剥夺他的勇敢，所以世界上真正享有精彩人生的人总是少数。

其实犹豫不决并不一定会有好结果，冲动也同样不一定带来后悔。成名需趁早，现在正是大学生创业的好时机！



二、创业思路决定出路

创业是一种生活方式，在某种意义上，生活方式也在一定程度上改变着创业的思路 and 方向。思路决定出路，行动决定结果。

1 家有万贯不如开个店。古人云：“家有万贯，不如开个店”。开店是最古老、最传统的创业方式，而这种方式也往往是创业者比较容易接受的创业方式，特别是大学生创业，开个小店是理想的创业模式。

随着竞争日趋激烈，微利时代悄然而至，只有价廉物美的商品才能吸引消费者的眼球。在这种需求之下，采用平价卖点开个餐饮店、平价超市、零售店、外贸店等，走平价路线，薄利多销，已成为许多开店者青睐的经营方式。

(1) 餐饮店。如早餐店、小吃店、饮品吧等，虽然几元钱一碗的馄饨、十几元一杯的果汁，与动辄上百元的海鲜相比，利润空间较小，但由于走平民路线，贴近百姓生活和消费水平，因此具有广泛的群众基础，市场空间比较大。

(2) 平价超市。如百元店、微利店等，以“低投资、低进价、低费用”为经营原则，以经营小型日用百货为主，尽量从厂家直接采购商品，以最实惠的价格吸引顾客，靠提高商品销量获利。

(3) 外贸店。如今全球很多知名品牌，尤其是服饰、鞋帽等，都在国内生产，在生产过程中会有一些计划外产品，也就是人们常说的外贸产品，这些产品的质量与正品相差不是很大，价格却相差悬殊，具有很高的性价比，因此很有销路。

既然定位于平价，就必须坚持薄利多销的经营方针，不能为追求低成本而忽视商品质量，更不能以次充好、弄虚作假，否则将影响市场口碑。

2 品牌连锁加盟。创业状况调查显示，选择连锁加盟创业的占到调查人数的 32.5%，而打算投入创业资金在 10 万元以上的仅为 16.7%。

加盟连锁企业，绝大多数投资者最为看重的就是品牌。品牌是连锁加盟的生命线，也是投资者付出加盟费后最大的回报。加盟费可以视作品牌价值的体现，更远一点的则是其背后完善的管理和技术成本。由此，选择高精门槛加盟项目的优势便很容易通过比较得出。

首先，项目加盟的高门槛为投资者筛选了更多的竞争对手，而在择优录取的少

数同行者中，上乘的个人素质，在保证了其品牌成功的同时，也为自己的加盟行为降低了更多的风险。但是，需要特别注意的是，高门槛并不简单的等同于高资金门槛。投资者在选择加盟项目时需要甄别加盟费中的具体组成部分，如有较高比例用于投资设备，那么，你的投资很有可能是为设备生产商打工。

其次，高门槛很大程度上相对应的就是高知名度，对个人投资者来说，也许一辈子也无法拥有一个属于自己的响亮品牌，加盟连锁却可以让创业者在知名品牌下赢利。800万元叫价的肯德基，250万元起板的麦当劳，虽然投入不菲，但一旦加盟成功就有一个全球网络帮你做着宣传，即使开张第一天也绝对不会担心没有人光顾。

最后，最为重要的是加盟者付出高额投资后获得的“管理”和“技术”。连锁品牌为何能取得成功，一套非常完备的管理解决方案和培训系统是其杀手锏。与其低价购得漏洞百出的后续支持体系，还不如花高门槛的加盟费买一个经过验证了的成功划算。

3 赚女人和孩子的钱。有关调查显示，70%的社会购买力来自女性。大到商场小到街边店，消费的主力大多是女性，这就为创业者提供了宽广的市场空间。只要洞察时代女性的消费心理，把握女性的消费脉搏，就能发现创业的金矿。

女人身上的商机大多与美丽有关，其他大多数产业项目在经营业绩上呈此消彼长的态势，而美丽产业的差异在于，在新的商机出现时，对于原有结构的冲击并不明显。举例说明，从近二十年的女性消费热点看，从服装、化妆、美容瘦身、整容一路过渡着，但是新热点的出现，对前者并不会产生冲击，甚至有着相辅相成的效果。可见，这一市场是一个无限扩张的市场，对于创业者而言，后期经营能力的考验胜于前期项目选择的判断。

(1) 美容院。如今，越来越多的女性关注“面子问题”，愿意在美容上一掷千金，市场潜力巨大。根据最新统计，美容业已成为房地产、汽车、旅游、电子通信之后我国的第五大消费热点。而且，美容业进入门槛较低，无需太多投入，现已成为我国最活跃的领域之一。不过美容业是一个变化很快的行业，年年都有新产品，创业者一定要把握最新的流行趋势。

(2) 家居饰品店。别致的灯饰、精巧的壁挂、古色古香的小书架等，这些精致的家居摆设也非常吸引女性消费者的眼球。开一家这样的小店，需要创业者有一定的文化品位，能眼光独到地组织到精品货源，而且能给消费者提供美化居室的建议。

(3) 职业培训教育。从中国社科院公布的报告显示，子女教育消费已经超过养老和住房消费，成为居民储蓄的最大目的。据估计，国内居民教育消费额每年约为2500亿元。教育培训市场正显示出强劲的需求势头，特别在语言培训、职业培训、幼儿教育等领域，更是商机无限。以儿童文教业为例，根据统计资料，全国2~12岁的小朋友共有3350万人，其中有超过二成的小朋友上才艺班，以每人每月平均花费1500元估算，每年市场规模就达120多亿元；而2~6岁需就读幼儿园的小朋友约有1420万人，以平均六成就学率估计，每月平均花费700元，每年市场规模就达600亿元。

④ 个性零售店。随着市场环境的成熟和竞争的加剧，老老实实做传统零售的空间已十分有限，几年前流行的那种跟风创业更是鲜有市场。店铺只有在追求个性张扬的努力中，才能吸引住顾客挑剔的眼光；只有拥有鲜明的个性，才能使你的店铺在残酷的商业竞争中脱颖而出，在减少竞争的同时开拓发展空间。

个性店的概念最早起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的店铺。目前在国内市场上，个性化概念可分为两种，一种是商品个性化，主要是抓住时下年轻人求变、求新的特性，提供独一无二的个性化商品，如服装定制、饰品设计等；另一种是店铺个性化，如强调咖啡文化的星巴克、提供精致生活用品的无印良品、专卖美容保养品的美体小铺等，这些独具个性的店铺，较能让消费者产生认同感。

(1) DIY小店。如陶吧、银饰吧、十字绣小屋、纸艺店、毛线编织吧等，与一般的小店不同，这些小型手工作坊提倡“Do It Yourself (DIY)”的新消费理念，其卖点不是产品本身，而是制作产品的过程，这也正是吸引消费者的地方。

(2) 个性化商品店。如海报店、魔帖店、动漫书店等，提供具有独特创意的商品，满足一部分追求个人风格与品味的消费者的需求。当然，个性化商品虽需与众不同，但不能过于标新立异，而应兼顾独特性和实用性。

值得提醒的是，走个性化路线，需要创业者有独特的思路和品味，在选料、进货、销售的过程中，要注意保持原创的独特性。此外，创业者要多与消费者沟通，以便更好地适应消费者的个性化需求。

⑤ 健康消费绿色商机。随着国民生活水平的不断提高，人们的消费需求正发生变化，健康消费越来越受重视。从绿色食品的热销到健身俱乐部、养生餐厅的兴起，都传递着这样的信息：随着国内居民健康意识的不断提高，健康领域蕴藏着巨大的商机。