

创业一本通

中国草根创业者案头必备书

张超◎编著



为懵懂的创业新手们指点迷津
为迷茫的创业进行者传道解惑

彻底说清创业那些事儿

手把手教你创业，让你实现梦想创业的实战教程

内容全面，方法实用，讲解透彻的创业指导手册



中国纺织出版社

创业一本通

中国草根创业者案头必备书

张超◎编著



 中国纺织出版社

为懵懂的创业新手们指点迷津
为迷茫的创业进行者传道解惑

彻底说清创业那些事儿

内 容 提 要

在机会与风险并存的创业之路上,每个创业者都难免经历激情、挫折、忧虑、徘徊。创业者除了有坚韧不拔的精神和意志外,更应该懂得创业的知识,掌握创业的方法和技巧,并借鉴成功者的经验,这样才可以实现科学创业、高效创业,使自己的事业更快、更顺利地发展壮大。

本书从创业者必备的条件、创业者如何捕捉商机、如何选择项目、如何制定商业计划书、如何破除融资困局、如何打造高效的团队、如何挖掘利润最大化的商业模式、如何完善企业管理策略、如何构建销售体系等方面全面系统地阐述了创业的基本理论与实践,探讨和总结了创业活动的一般规律和关键问题。

图书在版编目(CIP)数据

创业一本通 / 张超编著. —北京:中国纺织出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5064 - 9194 - 5

I. ①创… II. ①张… III. ①企业管理—基本知识
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 226431 号

策划编辑: 关礼 金彤

责任印制: 陈涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号

邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110

传真: 010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京中印联印务有限公司印刷

各地新华书店经销

2013 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 24.5

字数: 332 千字 定价: 39.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心负责调换

前 言

国外的创业网曾经这样定义创业：创业是指依靠运气接管和组织一个经济体的某个部分，并且以自己可以承受的经济风险通过交易来满足人们的需求，目的是为了创造价值。这个过程离不开个人的运气和财运，因此不是说每个人都可以创业成功，还要看上帝是否青睐你。在就业压力日趋增大的今天，创业成为许多意气风发的大学毕业生和激情澎湃的年轻人的首选，他们渴望在商海中搏击，向往成功后的荣耀。

物竞天择，适者生存，只有把握住社会发展的大趋势并适应这种趋势才能成就自己的事业！当今时代，是一个创业的时代。在全球经济危机的大背景下，无论是政府、银行还是媒体，在鼓励支持创业上达成了共识，全民创业的时代已悄然来临。为了营造良好的创业环境，一些地方政府甚至提出了具体的意见和措施，为创业者提供最优的服务，给予创业者最大的支持，给创业搭建最佳平台。人生没有彩排，青春稍纵即逝。与其羡慕别人翱翔的雄姿，不如造就自己坚实的双翼；与其羡慕别人拥有自己的事业，尽享美好的生活，不如自己付出努力成就一番事业。科尔（Cole）（1965）提出：把创业定义为发起、维持和发展以利润为导向的企业的有目的性的行为。

当然，创业并不容易。所谓创业，是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造成更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程。创业必须要贡献时间、付出努力，承

担相应的财务的、精神的和社会的风险，才能获得金钱的回报、达到个人的满足和经济的独立自主。对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。创业作为一个商业领域，致力于理解创造新事物（新产品，新市场，新生产过程或原材料，组织现有技术的新方法）的机会，如何出现并被特定个体发现或创造，这些人如何运用各种方法去利用和开发它们，然后产生各种结果。

当创业遇上现实，任何激情都要回归理性，创业者除了要有坚忍不拔的精神和意志外，更是循序渐进的。在创业的漫漫征途中，创业者最希望的是有人能伸手拉他们一把，他们渴望获得明确的指点和帮助。

剑走偏锋不落俗，嬉笑怒骂谈创业。创业是富有创业精神的创业者与机会结合并创造价值的活动。本书是一部创业秘籍，为了让每一个走上创业之路的有志者，能在最短的时间内了解创业的流程和方法，本书从创业开始说起，深入分析职场规则、处世方法、创业困难、投资风险，教您一步步避开风险和陷阱，少走或不走弯路，以乐观豁达的心态和巧妙科学的方法，创业成功，实现梦想。

编著者

2012年8月

目 录

Contents

第一章 || 创业者必备的条件

第一节 你适合创业吗

如何检验自己是否适合创业	002
哪些人不适合创业	004
你是否对自己创业充满信心	005

第二节 创业者应具备的素养

拥有无与伦比的创业精神	007
从决心创业时起，就让自己成为一个全才	011
要有帮别人赚钱的经验	013

第三节 创业者应具备的能力和知识

成功创业者应具备的能力	016
你是否善于工作、乐于领导	017
创业者应该掌握的知识	019
对创业者交际能力的要求	021

第四节 创业者应具备的心理素质

成功创业者的心理特征	024
创业初期易产生的心理误区	025

如何面对创业中的挫折	026
创业需要魄力	027

第二章 || 创业者如何捕捉商机，选择项目

第一节 你适合哪个项目

选择项目为什么很重要	030
为什么要深入了解要从事的行业	031
选择项目有哪些技巧	032
为什么个性化投资项目备受青睐	034

第二节 准确调研，认真评估项目

科学的市场调查是创业成功的关键	035
预测未来市场需求的五种方法	038
进行市场调查的几大方法	040
进行有效的市场分析	044
抓住消费者的心理需求	046
调查竞争对手的情况	048

第三节 选择最适合自己的商机

挑选项目要认真考量	052
找最适合自己的而不是最赚钱的	054
标新立异，永远不做大多数	056
寻找创业的空白点	058

第三章 || 创业者如何制定商业计划书

第一节 商业计划书诸要素

制定商业计划书的理由	062
------------------	-----

充分的市场调研是做好商业计划书的前提	065
商业计划书的第一部分：计划摘要	068
商业计划书的第二部分：主体	072
商业计划书的第三部分：附录	074
谁来写商业计划书最合适	076
让团队成员参与商业计划书的制作	079
撰写商业计划书应注意的问题	081
第二节 商业计划书的主要构成	
公司介绍	085
产品或服务	088
产业环境分析	090
目标市场	092
营销策略	096
人力资源管理	099
生产运营管理	102
财务分析	105
风险管理	108
第三节 让你的商业计划书更加引人注目	
重视商业计划书的包装	111
认真评估你的商业计划	114
商业计划书的演讲	117

第四章 || 创业者如何破除融资困局

第一节 了解创业融资

创业前都需要做哪些资金准备	122
如何正确认识融资	123
如何进行最佳融资机会的选择	124

创业使用个人资金有什么好处	125
如何利用人脉筹到创业资金	126
怎样向家庭或朋友筹集资金	127

第二节 银行贷款

银行评估企业信用的“5C原则”是什么	129
如何选择个人创业贷款	130
银行贷款有什么优缺点	132
银行贷款有什么技巧	133

第三节 风险投资

什么是风险投资	134
风险投资有哪些管理模式	135
风险投资者最看重什么	136
进行风险投资有哪些阶段	137
怎样申请风险投资	138

第四节 创业者融资的注意事项

做一个周全的融资计划	140
创业融资的省钱之道	143
融资的“五大要求”和“四大方针”	145
融资演示的14条技巧	148
小本创业者融资的注意事项	151

第五章 || 创业者如何打造高效的团队

第一节 创业初期如何“招兵买马”

创业时期靠什么吸引人才	156
创业初期需要什么样的人	157
如何选择招聘渠道	158

如何制订招聘计划	160
招聘有哪些技巧	161
第二节 寻找合适的合伙人	
合伙经营，找准你的“黄金搭档”	163
怎样寻找最适合的创业伙伴	166
寻找同行合作，优势互补	168
不能与之合伙创业的三种人	170
认清合伙创业的误区	172
第三节 员工任用和管理	
创业阶段的用人之道是什么	174
为什么要授权	176
哪些应该授权	177
如何考评员工	178
如何对员工“分而治之”	179
怎样把握员工的共性	180
怎样才能留住人才	181
第四节 让你的团队充满激情	
组建一支强有力的创业团队	183
创业团队“5P模型”	186
管理团队最需要的东西	188
用高薪激发员工工作热情	190
以晋升激励精英人才	193
感到快乐的员工才有工作动力	195
千方百计唤起员工热情	198
让员工充满集体荣誉感	200
第五节 增强团队的凝聚力	
为什么团队凝聚力对初创的企业很重要	203
团队需要哪“八种角色”	204

如何增强团队的凝聚力	206
怎样提高团队的和睦程度	208

第六章 || 创业者如何挖掘利润最大化的商业模式

第一节 商业模式的核心原则

实现客户价值原则	210
持续赢利原则	213
合理整合资源原则	215
不断创新原则	218
有效融资原则	221
组织管理高效原则	223
控制风险原则	225

第二节 常见的商业模式

赢利模式：好好琢磨到底怎么赚钱	228
免费模式：免费只是招摇的红手帕	231
标准模式：琢磨规则，创造规则	233
创新模式：自主研发才有主导权	235
混业模式：杂交融合新形式	238
上位模式：顺藤摸瓜来赚钱	240
虚拟模式：利用大型企业的资源来发展自己	242
竞合模式：在共同发展中实现超速增长	245
创造需求模式：满足需求，赢得效益	249
增长扩展模式：多元发展来赢利	251

第三节 设计商业模式

优秀的商业模式在经济上一定有回报	254
持续赢利的商业模式才能长久	257
优秀的商业模式具备自我复制性	259

商业模式不能简单抄袭	262
不要轻易改变商业模式	263
第四节 商业模式的发展方向	
传统产业与互联网结合	266
业态杂交	269
行业娱乐化	271
运用金融工具	273
产业链动态发展	276

第七章 || 创业者如何完善企业管理策略

第一节 企业的产品管理策略

保证质量是首要战略目标	280
产品让一部分人满意就够了	283
以踏踏实实的心态做产品	285
低成本战略不能牺牲产品的品质	286
产品的包装不是可有可无	288

第二节 企业的品牌管理策略

准确的定位是创立品牌的第一步	290
选用好听易记的品牌名字	292
消费者是品牌唯一的老师	294
口碑的威力最大	297
品牌的背后是文化支撑	299
最佳品牌是在情感上与顾客相关联	300
品牌要有长期规划	302

第三节 企业的成本管理策略

怎样利用员工进行成本管理	305
常用的成本控制标准有哪些	306

	怎样持续完善成本管理	307
	成本管理有哪些新方法	308
第四节	企业的危机管理策略	
	不因诱惑而改变想法	310
	让决策更加科学合理	312
	让制度为企业保驾护航	314
	到位的执行	318
	防止合同的陷阱	320
	商业机密的保护	324
	制订危机计划	328
第五节	企业的财务管理策略	
	管好企业的现金流	331
	绝不能让资金链出问题	333
	设计好财务规章制度	335
	选择合适的结算方式	338
	分析企业的运营状况	341
第六节	企业的创新管理策略	
	纯粹的复制注定要失败	344
	创新要与市场需求对接	346
	最有价值的创意来自客户需求	348
	用创新延长产品生命周期	350

第八章 || 创业者如何构建销售体系

第一节 价位的选择

	确定价位前要做哪些准备工作	354
	创业初期如何对产品合理定价	355
	新产品定价有哪些策略	356

第二节 建立营销渠道	
营销要以顾客为中心	357
向间接顾客推销	358
向最终用户推销	359
第三节 作好广告宣传	
创业时选择广告的因素有哪些	360
如何选择不同的广告媒体	361
怎样创造独特的广告创意	362
怎样写出醒目的广告标题	363
怎样在经营中利用广告宣传	364
怎样选择广告代理商	366
第四节 完善客户服务	
挖掘顾客的潜在需求	368
客户分层，差别管理	370
通过向顾客学习来增加企业利润	372
努力提高服务的质量	374
参考文献	377

Chapter 1



第一章

创业者必备的条件

创业必然要经历艰辛、曲折与磨炼，但是创业过程中有汗水也有欢乐，有沉重也有兴奋，失去不少得到更多。创业者除了要有坚忍不拔的精神和意志外，更应该懂得创业的知识，掌握创业的方法和技巧，并借鉴成功者的经验，这样才可以科学创业、高效创业，使自己的事业更快、更顺利地发展壮大。



第一节 你适合创业吗

如何检验自己是否适合创业

一个想要创业的人在创业之前必须了解自己是否具备创业的条件，成功的创业者应该具备的条件包括：

- a. 自律；
- b. 自强；
- c. 识人能力；
- d. 管理技能；
- e. 想象力；
- f. 口才；
- g. 毅力；
- h. 奉献精神；
- i. 积极的人生观；
- j. 推销产品（或服务）的能力；
- k. 独立处理突发事件的能力；
- l. 追求利润的方法。

当你确定自己适合创业后，你不必急着立刻走上创业这条路，还必须先评估一下你的创业计划是否可行。你可以探索以下一些问题：

1. 你能否用语言清晰地描述出你的创业构想

创业的想法必须明确。你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将自己的想法变成语言是还没有经过仔细思考的表现之一。

2. 你是否真正了解你所从事的行业

许多行业都要求选用从事过这个行业的创业者，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多的时间和精力去调查诸如价格、销售、行业标准、竞争优势等。

3. 你的想法是否经得起时间考验

当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，就会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另一个想法来代替它。

4. 你是否有良好的关系网

创业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你可能会误用不可靠的人或滥竽充数的人。

5. 你是否明白创业不仅仅为了赚钱

每个创业者投资创业，最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的绝不仅仅是钱。你还要考虑成就感、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

如果你能很好地回答上述几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以准备着手去创业。但是创业并不是一时的冲动所作出的决定，如果创业前你举棋不定，最好还是选择“打工”这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市场、经济能力或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的最好时机。