

创业的必修课系列

万众创业，千万商机，如何开家赚钱的公司？
激烈竞争，没有基础，如何从零开始做老板？

新手这样 开办公司

(图解实操版)

雄信文化 编著



创业15年的老板与您分享开公司经验
管理行家告诉您必须知道的开公司技巧

- ☑ 用心准备，创业起航 ☑ 筹集资金，两手准备
- ☑ 公司注册，实战办理 ☑ 管理制度，面面俱到
- ☑ 设立部门，经验方法 ☑ 宣传手段，全面发力
- ☑ 业务开展，销售有方 ☑ 人员招聘，培训上岗
- ☑ 必知必会，财务常识 ☑ 法律陷阱，理性规避

清华大学出版社

创业的必修课系列

新手这样开办公司(图解实操版)

雄信文化 编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

资金怎么筹集？公司怎么注册？项目怎么寻找？业务怎么开展？

人员怎么招聘？制度怎么制定？培训怎么进行？财务怎么掌控？

创业 15 年的老板，为新手提供了实用的调研方法、筹资技巧、注册流程、制度管理、部门设立、宣传推广、业务展开、人员招聘、财务常识以及法律知识，帮助刚创业的老板或管理者快速成立公司，并以专业的眼光和实力，帮助新公司发展壮大！

本书共 10 章，分别为：用心准备，创业起航；筹集资金，两手准备；公司注册，实战办理；管理制度，面面俱到；设立部门，经验方法；宣传手段，全面发力；业务开展，销售有方；人员招聘，培训上岗；必知必会，财务常识；法律陷阱，理性规避。

本书不仅适合准备创业或创业中的老板、管理者，而且适合想要开公司、开店铺、对开公司的流程和知识感兴趣的读者。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

新手这样开办公司：图解实操版/雄信文化编著. —北京：清华大学出版社，2017
(创业的必修课系列)

ISBN 978-7-302-45380-2

I. ①新… II. ①雄… III. ①企业管理—图解 IV. ①F272-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 260180 号

责任编辑：杨作梅

装帧设计：杨玉兰

责任校对：张彦彬

责任印制：刘海龙

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社总机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者：三河市君旺印务有限公司

装 订 者：三河市新茂装订有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm 印 张：16.75

字 数：336 千字

版 次：2017 年 1 月第 1 版

印 次：2017 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1~3000

定 价：49.80 元

1. 写作驱动

在这个万众创业的时代，你是否也想自己动手干？

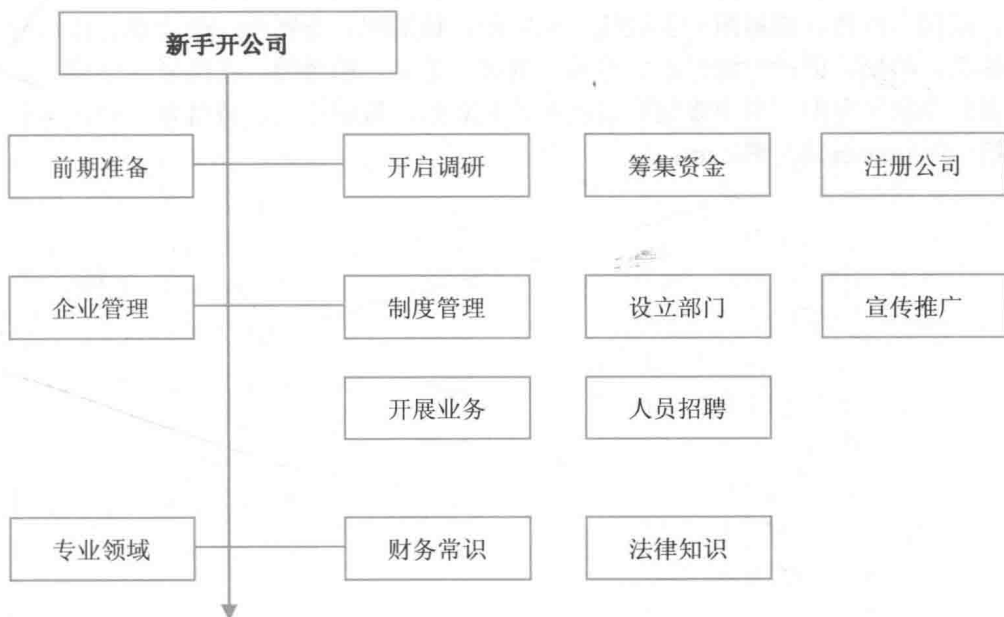
在这个处处充满商机的时代，你是否也对创业感到心动？

开一家公司、开一家花店、开一家饭店……

虽然很多人都怀有“为别人打工，不如自己做老板”的想法，但是却不知道从何下手，开公司，需要从哪里入手？资金从哪里来？公司注册流程是什么？部门、员工怎么管理？公司如何推广宣传？有哪些触及法律的事项需要注意？

各种问题都在困扰着人们。

开公司是一件很琐碎的事，本书针对新手开公司的问题，从调研方法、筹资技巧、注册流程、制度管理、部门设立、宣传推广、业务展开、人员招聘、财务常识以及法律知识等角度切入，帮助刚创业老板或管理者快速成立公司，成为成功的创业者。



2. 系列图书

为了帮助创业的新手朋友能够一开公司就赚钱，避免少走弯路或错路，浪费时

间和精力，创业十五年的雄信文化团队，精心策划，将自己的经验汇集，编写了本套“创业的必修课系列”图书，帮助创业的朋友解决各方面的问题。

- 《新手这样开办公公司》(图解实操版)
- 《每天学一点销售学》(图解实操版)
- 《制度才是真正的老板》(图解实操版)
- 《管理员工就这几招》(图解实操版)
- 《轻松成为财务内行》(图解实操版)
- 《融资借贷完全攻略》(图解实操版)

3. 本书内容

本书为“创业的必修课系列”中的《新手这样开办公公司》，主要内容是用心准备，创业起航；筹集资金，两手准备；公司注册，实战办理；管理制度，面面俱到；设立部门，经验方法；宣传手段，全面发力；业务开展，销售有方；人员招聘，培训上岗；必知必会，财务常识；法律陷阱，理性规避。

4. 作者信息

本书由海天金融电商编著，参与编写的人员还有贺琴、刘胜璋、刘向东、刘松异、刘伟、卢博、周旭阳、袁淑敏、谭中阳、杨端阳、李四华、王力建、柏承能、刘桂花、柏松、谭贤、谭俊杰、徐茜、刘嫔、苏高、柏慧等，在此表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，敬请广大读者批评、指正，联系邮箱：feilongbook@163.com。

编 者

第1章 用心准备, 创业起航..... 1

1.1 市场调研之重要性.....	2
1.1.1 为企业提供决策依据.....	3
1.1.2 帮助企业进行市场定位.....	4
1.1.3 改进企业生产技术.....	6
1.2 掌握市场调研的内容.....	6
1.2.1 市场环境调查.....	7
1.2.2 目标客户调查.....	9
1.2.3 市场营销策略调查.....	12
1.2.4 市场需求调查.....	13
1.2.5 竞争对手调查.....	13
1.3 实行市场调研的步骤.....	14
1.3.1 明确调查目标.....	14
1.3.2 设计调查方案.....	15
1.3.3 制订调查工作计划.....	19
1.3.4 组织实时、实地调查.....	20
1.3.5 调查资料的整理和分析.....	21
1.3.6 撰写调查报告.....	21
1.4 进行市场调研的方法.....	22
1.4.1 实地考察法.....	22
1.4.2 当面访谈法.....	23
1.4.3 问卷调查法.....	24
1.4.4 参加展会法.....	24
1.5 了解公司及管理层分工.....	25
1.5.1 公司的类型.....	25
1.5.2 选择创业合伙人.....	29
1.5.3 企业法人.....	30
1.5.4 公司股东.....	30
1.5.5 董事长与总裁.....	30

第2章 筹集资金, 两手准备..... 33

2.1 外部融资.....	34
2.1.1 众筹.....	34
2.1.2 科技孵化器.....	43
2.1.3 引进风险投资.....	45
2.2 内部融资.....	50
2.2.1 自筹资金.....	50
2.2.2 银行生意贷.....	54
2.2.3 房产、汽车抵押.....	57
2.2.4 信用卡贷款.....	59

第3章 公司注册, 实战办理..... 61

3.1 选择公司注册的方法.....	62
3.1.1 代理公司操作办理.....	62
3.1.2 自己操作办理.....	63
3.2 开公司需要确定的要素.....	64
3.2.1 明确公司种类.....	64
3.2.2 做好注册公司预算.....	66
3.2.3 选择合适的名称与 LOGO.....	68
3.2.4 选择合适的公司地址.....	71
3.2.5 制定全面的公司章程.....	73
3.3 公司注册流程.....	75
3.3.1 准备注册材料.....	76
3.3.2 申请公司名称.....	76
3.3.3 进行公司验资.....	76
3.3.4 去工商局登记与取照.....	77
3.3.5 需要雕刻3个章.....	78
3.3.6 办理两证.....	78
3.3.7 在银行开设公司基本户.....	80
3.3.8 验资款.....	81

3.3.9 税务问题.....	82	5.1.4 均衡原则	121
3.3.10 注册商标.....	84	5.2 部门的划分.....	121
第4章 管理制度，面面俱到.....	87	5.2.1 根据人数划分	122
4.1 制度的重要性.....	88	5.2.2 根据职能划分	122
4.1.1 制度的四大特性.....	89	5.2.3 根据地区划分	123
4.1.2 如何制定好的制度.....	90	5.2.4 根据服务对象划分	123
4.2 制度的建立.....	91	5.3 重要部门的建立.....	124
4.2.1 总则(示例).....	92	5.3.1 人力资源部	124
4.2.2 办公室管理制度(示例).....	92	5.3.2 财务部	127
4.2.3 人事管理制度(范本).....	93	5.3.3 行政部	128
4.2.4 绩效管理制度(范本).....	95	5.3.4 项目技术部	129
4.2.5 薪酬福利制度(范本).....	97	5.3.5 市场销售部	132
4.2.6 员工招聘制度(范本).....	99	第6章 宣传手段，全面发力.....	137
4.2.7 劳动关系管理制度(范本).....	100	6.1 传统宣传手段.....	138
4.2.8 合同管理制度(范本).....	102	6.1.1 传播媒介之声音传播	138
4.2.9 培训管理制度(范本).....	103	6.1.2 传播媒介之印刷传播	140
4.2.10 保密管理制度(范本).....	105	6.1.3 传播媒介之电子传播	144
4.2.11 员工内部调配制度(范本).....	106	6.1.4 传播媒介之户外广告	147
4.3 制度的执行	107	6.2 网络宣传手段.....	149
4.3.1 具体落实公司制定.....	108	6.2.1 网络推广之软文推广	149
4.3.2 树立执行力的理念.....	110	6.2.2 网络推广之视觉推广	151
4.3.3 领导要带头遵守制度.....	111	6.2.3 网络推广之百度推广	153
4.3.4 适当人性化管理.....	112	6.2.4 网络推广之论坛推广	157
4.3.5 培养员工的执行力.....	114	6.2.5 网络推广之微视频推广	159
4.3.6 执行制度需要注意的 问题.....	116	6.3 移动宣传手段.....	161
第5章 设立部门，经验方法.....	119	6.3.1 移动推广之微信推广	161
5.1 部门划分的原则.....	120	6.3.2 移动推广之微博推广	162
5.1.1 精简原则.....	121	6.3.3 移动推广之QQ推广	164
5.1.2 弹性原则.....	121	6.3.4 移动推广之APP推广	165
5.1.3 实现目标原则.....	121	第7章 业务开展，销售有方.....	167
		7.1 销售的意义.....	168

7.1.1	为创业带来第一桶金	168	8.3.1	员工招聘的内容和原则	199
7.1.2	销售能够拓宽人脉	169	8.3.2	招聘工作之笔试和面试	200
7.1.3	帮助挖掘潜在客户	170	8.4	培训管理	204
7.1.4	提升有效的沟通技巧	171	8.4.1	前期的准备工作	204
7.2	业务者的心理素质	172	8.4.2	需求调查工作的内容	205
7.2.1	立己：“厚脸皮”营销	173	8.4.3	收集需求信息的方法	206
7.2.2	立己：懂得控制情绪	173	8.4.4	相应规划的流程介绍	210
7.2.3	立己：拥有自信的心态	174	8.5	劳动关系管理	213
7.2.4	立己：学会正视失败	175	8.5.1	劳动管理人员的职责	213
7.2.5	攻心：了解客户的兴趣	176	8.5.2	关于合同管理的流程	215
7.2.6	攻心：用微笑征服客户	177	8.5.3	劳动关系的特征	216
7.2.7	攻心：懂得虚心学习	178	8.5.4	关于劳动合同	216
7.3	促进成交的销售技巧	179	8.5.5	关于集体合同	217
7.3.1	好口才，好业绩	180	第9章	必知必会，财务常识	221
7.3.2	学会做事的捷径	182	9.1	会计相关的知识	222
7.3.3	纪念品吸引顾客	184	9.1.1	什么是会计	222
7.3.4	用体验激发购买欲望	184	9.1.2	什么是会计学	222
第8章	人员招聘，培训上岗	187	9.1.3	会计科目	223
8.1	绩效考核	188	9.1.4	账户设置	229
8.1.1	绩效指标的 SMART 原则	189	9.2	建账的方法及流程	233
8.1.2	绩效指标必须具备的 特点	189	9.2.1	建账流程	233
8.1.3	关键绩效考核指标	191	9.2.2	建总分类账	233
8.1.4	关于绩效考核要素的 拟定	191	9.2.3	建明细分类账	234
8.2	薪酬福利	193	9.2.4	建现金日记账	234
8.2.1	公司薪酬管理	194	9.2.5	建银行存款日记账	235
8.2.2	有关薪酬调查	194	9.3	认识财务报表	235
8.2.3	薪酬管理原则	195	9.3.1	资产负债表	236
8.2.4	有关薪酬设计的流程	196	9.3.2	利润表	237
8.3	员工招聘	199	9.3.3	现金流量表	237
			9.3.4	所有者权益变动表	238
			9.3.5	财务报表附注	238
			9.4	看懂财务报表	240

9.4.1 看懂资产负债表.....	240	10.1.4 《劳动合同法》	255
9.4.2 看懂利润表.....	242	10.2 常常遇到的陷阱.....	256
9.4.3 看懂现金流量表.....	245	10.2.1 伪造身份	256
9.4.4 看懂所有者权益变动表.....	247	10.2.2 冒用名义	257
第 10 章 法律陷阱，理性规避.....	251	10.2.3 担保诈骗	257
10.1 开公司必须知道的法律	252	10.2.4 虚假买卖	258
10.1.1 《公司法》	252	10.2.5 空头支票	258
10.1.2 《合同法》	253	10.2.6 以小骗大	259
10.1.3 《劳动法》	254	10.2.7 携款潜逃	259



第1章

用心准备，创业起航



学前
提示

很多人都想自己当老板开公司。在没当老板之前，都觉得当老板是一件很容易的事，但是当了老板之后，才发现当老板真的不容易。所以，在计划创业的时候，就应该有所准备，市场调研、认真思考、考虑成熟后再行动。本章为大家介绍开公司的前期调研和基础知识。

用心准备，
创业起航

市场调研之重要性

掌握市场调研的内容

实行市场调研的步骤

进行市场调研的方法

了解公司及管理层分工



1.1 市场调研之重要性

创业者在开公司之前，首先要做的就是进行市场调研，只有了解足够多的市场信息，才能够在创业大潮中立于不败之地。可以说，调研是创业者开公司的基础。

对创业者来说，开展市场调研的方法有两种，如图 1-1 所示。

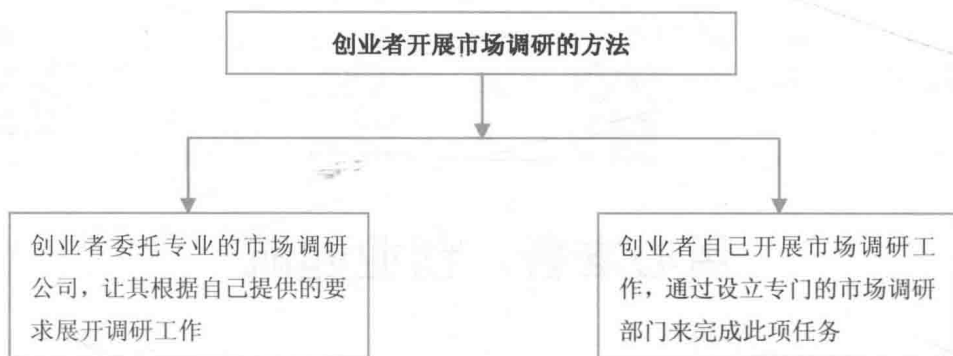


图 1-1 创业者开展市场调研的方法

“没有调研就没有数据，没有数据就没有发言权”，创业者要想在创业过程中打一场有把握的仗，就必须对市场展开充分、深入的调查。对创业者而言，获得信息的方法通常有两种，如图 1-2 所示。

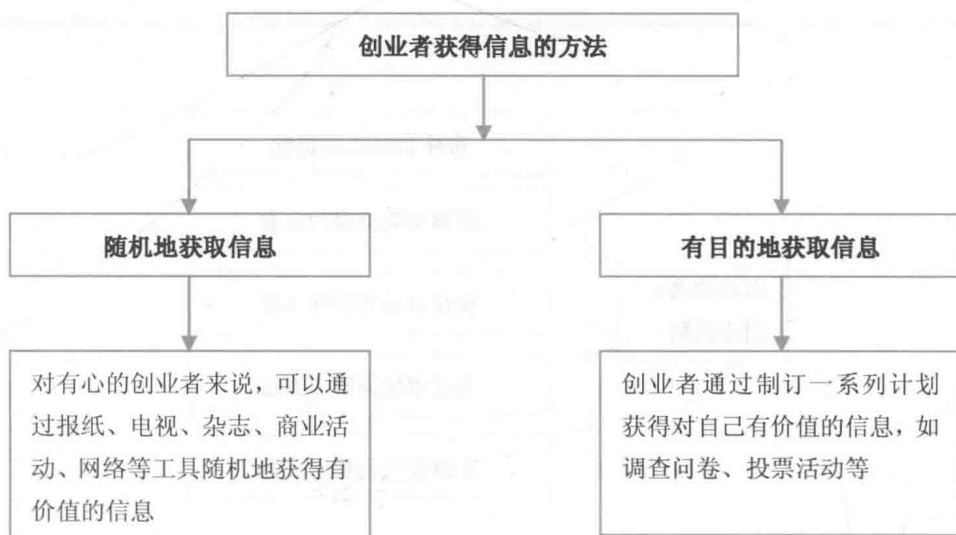


图 1-2 创业者获得信息的方法

在大致了解了开展市场调研的方法和获得信息的方法之后，下面让笔者带领大



家走进创业者的市场调研世界。

在日益激烈的市场竞争中，商品的更新越来越快，消费者的要求越来越高，市场调研的速度也在不断加快，再加上互联网时代的到来，更是加快了这一进程的速度。互联网不仅给传统企业带来了深刻的变革，也给新兴的创业企业带来了巨大便利。例如，传统的市场调研主要是以单向传播为主，而在互联网时代来临后，企业的调研方式慢慢朝着多样化的方向延伸。不仅如此，企业和消费者之间的互动性调研方式也增加了不少。

市场调研是从国外流入国内的，发展至今，已经成为企业发展必不可少的一种手段。可以说，市场调研已经渐渐成为一门重要的学科。任何企业，哪怕是做生意的个体户，也不可能脱离市场调研而经营得如鱼得水。

市场调研的重要性不言而喻。然而在现实生活中，依然有很多企业不重视开公司前的市场调研。在这部分人看来，市场调研不仅耗费人力物力，还耗费财力，纯属浪费时间和精力。如果有这种想法就大错特错了，没有市场调研，就没有企业选择发展方向的依据，没有市场做导向，哪怕成功了也只是“瞎猫碰上死耗子”。从长远角度来看，这样的企业终究会落入失败的旋涡中。

那么是什么影响着市场调研呢？归根究底，是消费者需求的变化。市场调研有三大作用，如图 1-3 所示。

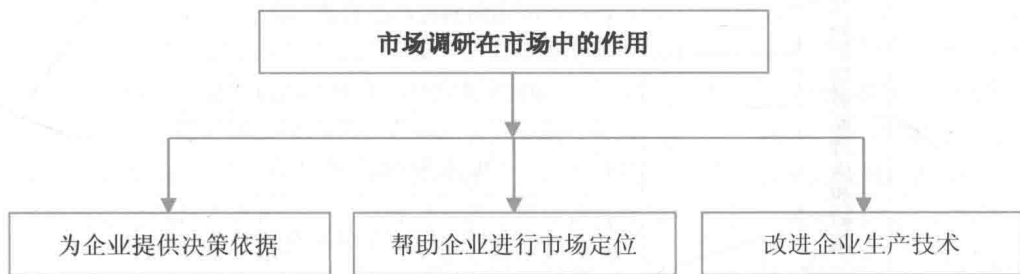


图 1-3 市场调研的作用

如今，越来越多的企业看到了市场调研在企业的设计、管理、生产、销售等各个环节中发挥的重要作用。企业想要在市场上站稳脚跟，就必须做好市场调研。下面我们探讨市场调研对企业创业的意义和作用。

1.1.1 为企业提供决策依据

企业在做任何决策之前，都必须对市场有个全面的了解，因为只有对市场有了全面的了解，才能有针对性地制定相应的策略。

通常而言，企业相关部门的人员需要制定的策略包括如图 1-4 所示的内容。

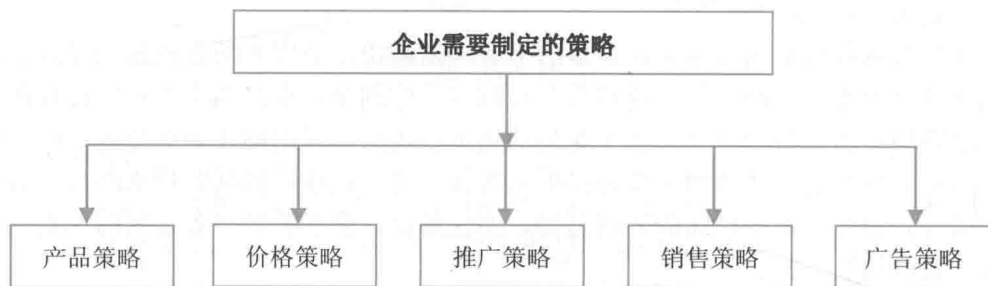


图 1-4 企业需要制定的策略

面对这些策略，企业需要了解的情况和考虑的问题主要包括如图 1-5 所示的几个方面。

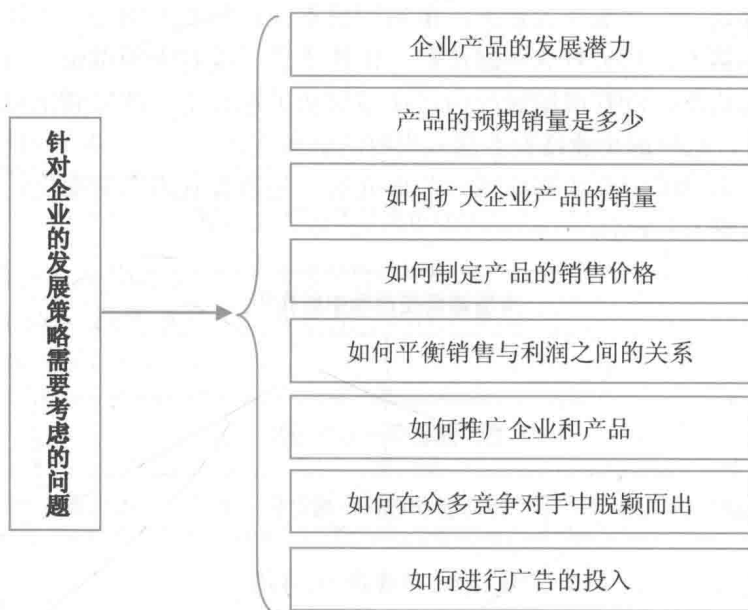


图 1-5 针对企业的发展策略需要考虑的问题

面对这些问题，企业只有进行有针对性的市场调查，才能做出具体的判断。因此，市场调查能够为企业提供相应的决策依据。如果在决策之前，不能展开有效的市场调查，企业只会盲目地制定战略，最终面临的可能是失败的后果。

1.1.2 帮助企业进行市场定位

积极有效的市场调研能够提高企业在行业里的竞争实力，帮助企业找到正确的市场定位。众所周知，市场定位的最终目的有以下两点。

- 实现产品的销售。



- 为企业传播商品信息奠定基础。

企业一旦通过市场调研确定了市场目标，就能够通过树立自身的产品及品牌形象的方式，来争取目标消费者的认同。可以说，市场调研是帮助企业进行正确的市场定位的基石。

想要实现清晰明了的市场定位，企业就必须遵循一定的操作流程，具体内容如下。

1. 第一步：进行三大分析

企业通过市场调研进行市场定位的第一步就是进行三大分析，如图 1-6 所示。

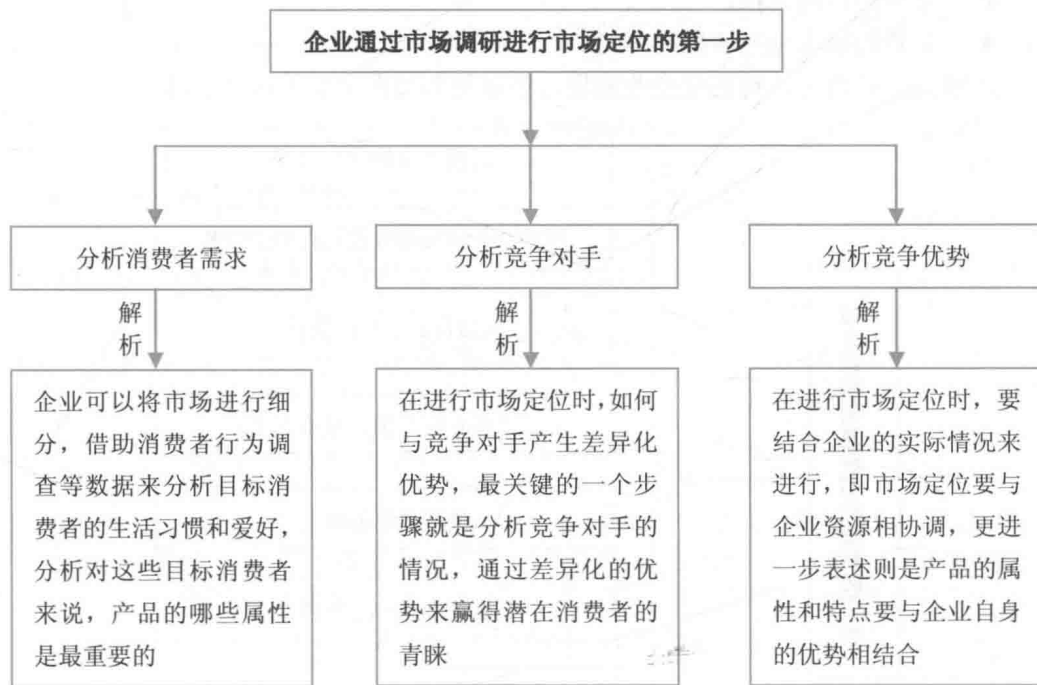


图 1-6 企业通过市场调研进行市场定位的第一步

2. 第二步：制定市场定位方案

当企业对消费者需求、竞争对手情况、企业自身的竞争优势有了明确的了解后，就可以开始制定市场定位方案了，对方案进行严格筛选，然后找出最理想的市场定位方案。

3. 第三步：宣传和后续追踪

品牌定位确定后，就应该对企业的市场定位进行有效的宣传，让产品和品牌在消费者心目中形成特殊的印象。同时，企业还要注意后续的跟踪行为，通过市场调研了解市场定位是否能够长期维持下去。



1.1.3 改进企业生产技术

近几年来，随着科学技术的不断发展，市场上的新产品、新技术及新发明不断出现，市场调研的重要性也越来越凸显。通过市场调研，创业者能够了解以下几个方面的内容。

- 国内外的产品经验和最新技术。
- 市场经济动态。
- 相关的科技信息。
- 最新的市场情报。
- 最新的技术生产情报等。

了解到这些内容，对创业企业来说，能够起到如图 1-7 所示的作用。

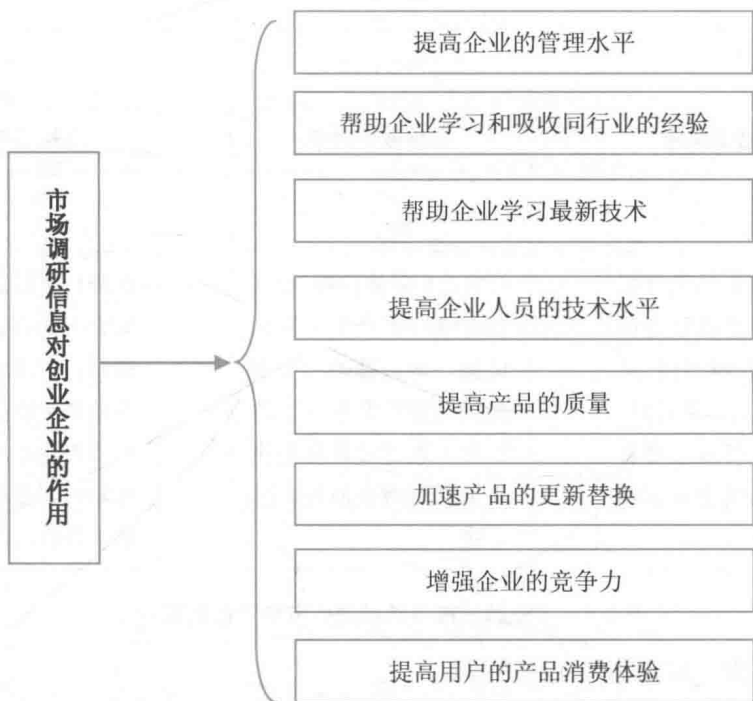


图 1-7 市场调研信息对创业企业的作用

1.2 掌握市场调研的内容

如果创业者在开公司前决定开展市场调研，就必须了解市场调研的内容有哪些，这样才能有针对性地开展市场调研工作。接下来笔者为大家介绍市场调研的主要内容，如图 1-8 所示。

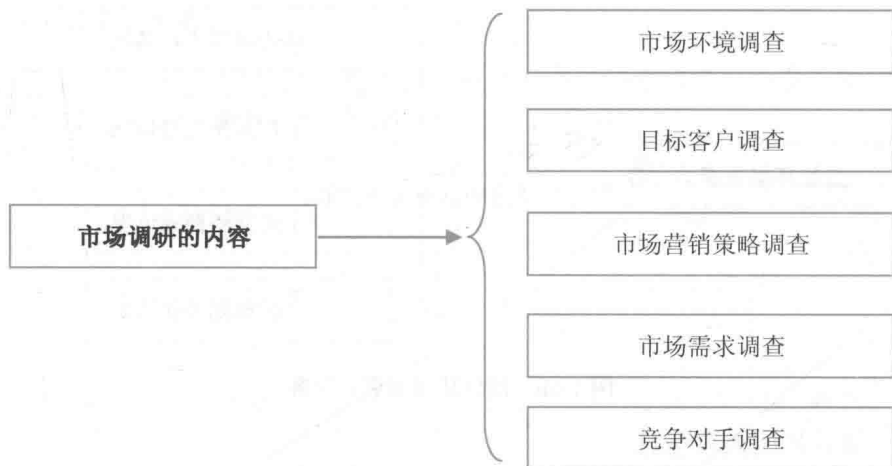


图 1-8 市场调研的内容

1.2.1 市场环境调查

市场环境调查包括几个大的方向，如图 1-9 所示。

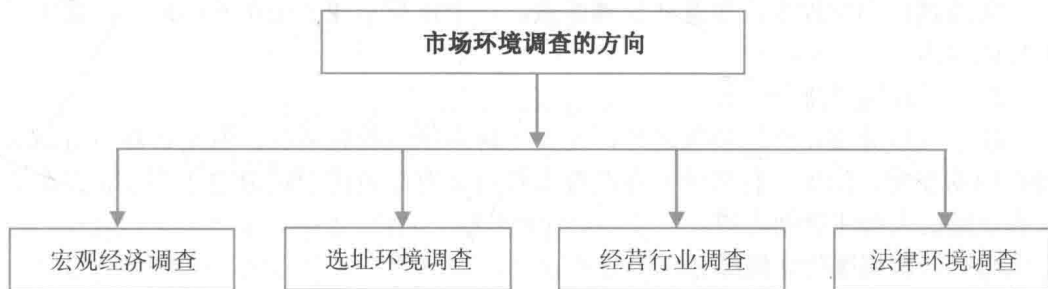


图 1-9 市场环境调查的方向

1. 宏观经济调查

国家宏观经济调查非常重要，因为宏观经济好，就意味着生意好做；宏观经济不好，就意味着生意不好做。因此，掌握国家的宏观经济环境，是创业者做市场环境调查的第一步。了解了宏观经济情况，创业者心里也就对其有了个大致的概念。

2. 选址环境调查

对想要开门店的创业者来说，选址是一件非常重要的事情。有些创业者急于求成，没有耐心去进行选址环境的调查，就仓促地接手了门面，这样往往容易吃大亏。所以在开门店之前，一定要进行相关的市场调查，具体内容包括如图 1-10 所示的几点。

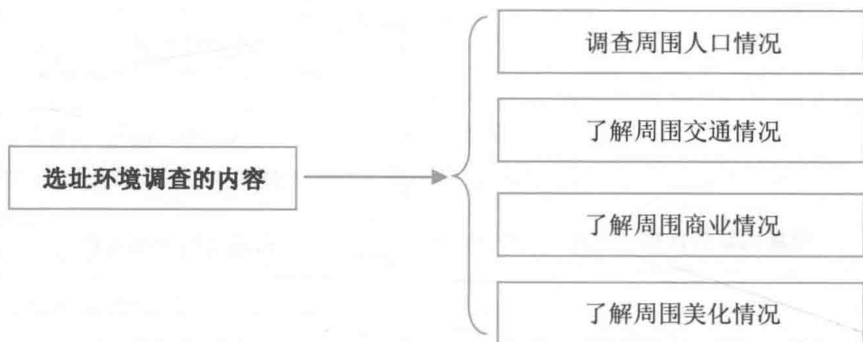


图 1-10 选址环境调查的内容

1) 调查周围人口情况

现在的城市里往往会划分很多区域，如商业区、居民区、学院区等，大多数人口都集中在这些区域。因此，创业者可以根据自身的情况分析不同区域的价值。总体来说，选址选在人口多、人均分布密集的地方最好，但是这样的地段往往租金会比较高。因此，创业者要根据自身情况做具体分析。

2) 了解周围交通情况

交通越便利的地方，生意往往越好做，一个停车不便、坐车难的地方，是很难聚集顾客的。

3) 了解周围商业情况

除了人口分布、交通情况之外，还要了解周围的设施情况，看是否对自身的店铺有辅助作用。例如，将店铺开在既有人行道又有车道的干道旁边，就能让开车的人和走路的人都注意到店铺。

4) 了解周围美化情况

现如今，人们对消费环境的要求越来越高，如果店铺能够开在绿化环境好、公交车站附近或者商业繁华地段的话，一定会吸引很多顾客。

3. 经营行业调查

对经营项目所属行业的调查主要包括如图 1-11 所示的内容。

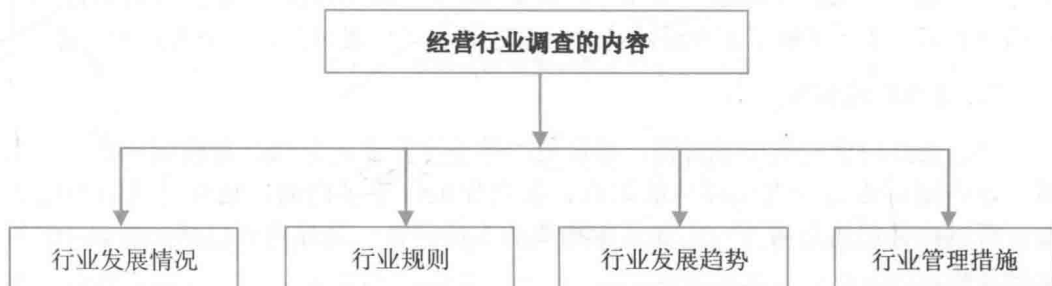


图 1-11 经营行业调查的内容