



生存第一

from Acorns—how to build your brilliant business from scratch

成长第二

[英] 卡斯比恩·伍兹 (Caspian Woods) 著

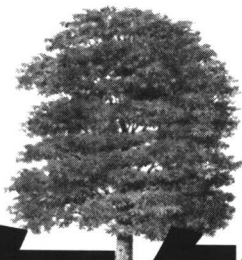
孙向东 译



本书从久经商场的企业家那里汲取经验智慧和切实可行的方案措施，是一本极其重要的教你如何去做的指导书，书中介绍了你绝对需要知道的内容，如：成为一流企业家的十条最重要的秘诀；成为企业家所需具备的能力；如何做到花小钱创建大品牌；为什么需要理财高手来监管现金流；导致失败的常见原因及防范措施。本书首次向人们表明，创办企业可以是多么简单，多么充满乐趣！

本书从久经商场的企业家那里汲取经验智慧和切实可行的方案措施，是一本极其重要的教你如何去做的指导书，书中介绍了你绝对需要知道的内容，如：成为一流企业家的十条最重要的秘诀；成为企业家所需具备的能力；如何做到花小钱创建大品牌；为什么需要理财高手来监管现金流；导致失败的常见原因及防范措施。本书首次向人们表明，创办企业可以是多么简单，多么充满乐趣！

新星出版社 NEW STAR PRESS

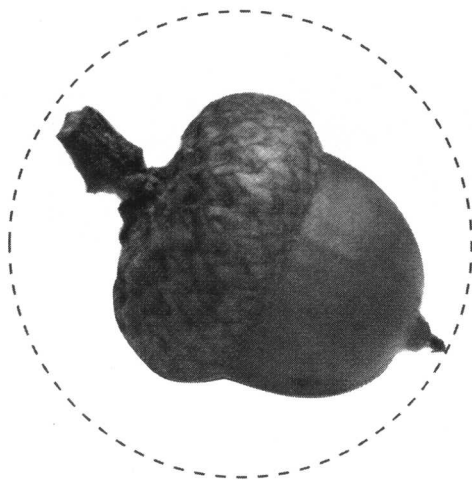


「生存第一」

from Acorns—how to build your brilliant business from scratch

「成长第二」

[英] 卡斯比恩·伍兹 (Caspian Woods) 著
孙向东 译



新星出版社 NEW STAR PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

生存第一, 成长第二 / (英) 伍兹著; 孙向东译. —北京: 新星出版社, 2006.7

ISBN 7-80225-071-4

I. 生... II. ①伍... ②孙... III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 062425 号

From Acorns... ... How to Start Your Brilliant Business From Scratch

By Caspian Woods

Copyright © Caspian Woods 2004

Copyright of the Chinese translation © 2006 by Portico Inc.

This translation of *From Acorns... ... How to Start Your Brilliant Business From Scratch*, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by New Star Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记图字: 01-2006-2555

生存第一, 成长第二

[英] 卡斯比恩·伍兹 著

孙向东 译

责任编辑: 西 风 高玉君

责任印制: 韦 舰

装帧设计: 回廊工作室

出版发行: 新星出版社

出版人: 谢 刚

社 址: 北京市东城区金宝街 67 号隆基大厦 100005

邮政信箱: 北京市东四邮局 7 号信箱 100010

电 话: 010-65270477

传 真: 010-65270449

销售热线: 010-65512133

E-mail: newstar_publisher@163.com

印 刷: 河北大厂彩虹印刷有限公司

开 本: 770×1060 1/16

字 数: 150 千字

印 张: 12.75

版 次: 2006 年 7 月第一版 2006 年 7 月第一次印刷

定 价: 29.80 元

版权专有, 侵权必究; 如有质量问题, 请与印刷公司联系调换。

关于作者

About the author



经历过不幸童年的卡斯比恩·伍兹今天成了一位杰出的出版商，这让他的家人和从前的老师惊讶不已。上大学的时候，他创建了英国第一家大学年刊出版社，并由此走上了经商之路。他开办过一家名为“让我帮你拿着球”的活动组织公司，还曾在在一个商店橱窗里以网络生存方式度过了一周，并借此创办了一份技术杂志。

他现在的公司，即版本出版公司，专门出版有关创业领域和小企业经营方面的杂志和简讯。

在经商历程中，他获得过一系列奖项，其中有英国青年成就奖（颁奖仪式在白金汉宫举行）、壳牌活力青年奖以及苏格兰青年成就奖（尽管他已经不年轻，也不是苏格兰人）。

你可以按以下地址给他发电子邮件：

casbian@fromacorns.com

关于本书 *About the book*

你打算创办企业吗？可能你会为自己有这个想法而兴奋不已，又因为存在不可预知的风险而胆怯退缩。大多数的商业入门指导书使这种感觉变得更糟：它们过多地给你灌输复杂的信息，反而遗漏了那些你需要真正关注以使事业获得成功的必不可少的东西。

本书是另外一种类型的书。它从无数久经商场的企业家那里汲取了颇具指导意义的经验智慧和切实可行的方案措施。你可以从他们曾经犯过的错误里吸取教训，并且可以了解那些他们希望在自己当初创业之前就应该知道的东西——这样你在一开始就能走上正轨。

它是一本极其重要的教你如何去做的指导书，书中介绍了你绝对需要知道的东西，例如：

- 一流企业家的十条最重要的秘诀。
- 何时用大喊作为谈判的技巧。
- 你想成为企业家所需要具备的能力。
- 如何做到花小钱创建大品牌。
- 为什么你需要理财高手来监管现金流转。
- 导致失败的最常见原因以及防范措施。

本书首次向人们表明，创办企业可以是多么简单，多么充满乐趣！

请到网上访问我们：

www.pearson-books.com

致谢 *Acknowledgements*

特别感谢下列人士：

雷切尔·斯托克，他是一位真正具有创业精神的出版家。

朱莉（还有斯卡利特和费利克斯），他们容忍我工作到深夜，也没打算吃了我的笔记本电脑。

我的父亲，他给予我支持和鼓励，允许我闯荡生活做我想做的任何事情。还有帕特里夏，她给我提出创造性的建议，并在南沃尔德给我提供了一处清静的写作场所。

桑迪·佩顿，他给我提供很内行的建议和指导，还陪我散步以帮我解除疲劳。

我们的设计小组简·格雷格、戴维·汤姆森和维基·艾伦，他们耐心而礼貌地为我指引方向，并接受了我的“创造性的建议”。还有伊丽莎白·斯蒂尔和纳恩·塔洛克，在我外出写作期间是他们替我处理事务。

雷·珀曼，他是一位真正的出版家。他很早就给了我一个机会，还给我留下这样一张条子：“你很有才华，会很有前途的。”每当遇到困难的时候，这句话总是能激励我渡过难关。

苏茜·汉密尔顿，她贡献了设计灵感。

还有保罗·威尔汉姆，他不但听任我数落他的不是，还提供了绝妙的设计建议（还不包括由于我的眼光有问题而没有采纳的那些建议）。

万分感谢让本书得以问世的合作伙伴：

皮尔森公司精干利索的彼德·史密斯以及他领导的出色团队，还有理查德·斯塔格、卡罗琳·惠勒和朱莉·奈特。

苏格兰银行汤姆·亚伯拉罕、莫里·沃森以及他们领导的团队，感谢他们给予的支持。

亲王苏格兰青年企业信托基金马克·斯特鲁德威克，卡罗尔·安妮·麦克马洪以及他们的团队，感谢他们帮助我在商界起步，以及始终不渝的支持。

苏格兰企业协会特里·柯里和罗宾·梅尔，感谢他们对本书出版计划的支持。他们多年来的辛勤工作使“企业家”这个字眼带上了赞誉色彩。

10大提示 *The top ten tips*

1. 勤于销售

做生意其实并不复杂。如果有很多人从你这里买东西，而且你还有赚头，那么你的生意就算是走上正轨了。一路上会遇到很多使人分心的事，但是你应该坚持把至少 50% 的时间用在销售上。

2. 作出特色

商海中喧嚣不断，还有很多令人讨厌的大公司和产品。你自己真正有独创性的思考不用花一分钱，你只要有一点独创性就肯定能超越别的竞争者。

3. 不要认为别人的拒绝是针对自己而恼羞成怒

经商道路上你会遭遇很多挫折，你千万不能被它们打垮。正如常去逛夜总会的任何一个花花公子都会告诉你的那样——成功是个数字游戏（参见第 105 页）。

4. 资金至关重要

严格地说，要等销售应收款都进了你的银行账户，才能说你完成了销售。如果银行账户上没有现金，即使最有前途的企业也会破产。聘一位理财高手来帮你控制现金流转是绝对有必要的（参见第 137 页）。

5. 合理支配你自己的时间

你的企业最稀缺的资源是什么？是你的时间。你只能把时间花在最能增值的地方。同时，你还要给自己的时间合理定价。你也许愿意干每小时 50 便士的活儿，但是你绝对找不到愿意这么干的第二个人。

6. 抬升你的价格

你要不断加价，直到你的客户由于受不了而尖叫起来。记住，所谓合适的价格就是你的客户愿意支付的金额。你的采购成本只能说明你从供应商那里买得合不合算。

7. 走出轮机舱，到驾驶台上看看

千万不要花上好几个星期精心准备某个复杂而细致的商业计划而后就随手扔进抽屉里。要定期抽出时间来考虑你的企业发展方向，即使你的计划只是匆匆忙忙地写在一个信封背面。

8. 找个资深顾问

开始从商可能就像穿着人字拖鞋爬山，只有一幅公路交通图给你指引方向。那为什么不请一位经验丰富的高人指点迷津呢？

9. 记住，有时候客户想要的不是最好的，而是不是最差的

赢得客户和留住客户的首要因素是让客户消除任何疑虑。客户对你的这种信任感来自你拥有的好品牌。创建好品牌并不需要花很多钱。

10. 坚持不懈，还要避免孤立

我们最大的荣耀不在于从不失败，而在于每次失败后都能吸取教训勇往直前。让支持者聚集在你的周围，这能让你即使在面临不利局面时也能化险为夷。



前言 *Foreword*

中小企业是英国经济的命脉。它们现在比公营部门和大公司雇佣了更多的职员，对国家财富贡献的份额也更大。

当今社会更加深刻地认识了那些自己开办企业的人及其所面临的挑战。根据政府部门主持的一项家庭调查，这个国家 75% 以上的国民会鼓励家人和朋友开办私人的企业。

在苏格兰银行，我们始终理解它们的重要性，而且，每一个企业都是独一无二的。我们还重视以下事实：想要自己开办企业的人，在年龄、性别和种族背景方面的差异就好像整个英国人口的差异那样大。

我们走在打破现存企业融资模式的最前列。我们率先推介了一些新理念，例如，让客户自主选择潜在自由融资，按往来账户标准支付利息。我们力求改善企业融资条件，并向来自各种背景的雄心勃勃的企业家提供专业指导和支持，这样的指导和支持贯穿于他们事业发展的全过程：从企业界的小橡子到枝繁叶茂的大橡树，例如汤姆·亨特。

因此，我们乐意支持本书的出版发行。它力求强调在创办企业和逐步创建辉煌事业的历程中你需要重点考虑的问题，而把你经历的过程介绍得简明扼要。它还向读者传递了很多经验丰富的企业家的智慧。如果你想获得更多帮助，我们将乐意听到你的心声。请访问我们的网站：www.bankofscotland.co.uk/business/startup 或者给我们打电话：+44(0)845 850 0582（可进行网上文字“通话”），注明“From Acorns”，看看我们能给你哪些帮助。

祝你好运！

汤姆·亚伯拉罕

苏格兰银行公司融资业务总裁

序 Preface

当你在商界起步的时候，你感觉自己像最小的橡子。你环顾四周看企业界那些大橡树，很难想象它们当初和你一样渺小。你忘了世界上最大规模的公司当初起步的地方也是自己的卧室、集市上的货摊还有客货两用车的货厢。

商业不像火箭科技那么复杂，但很多商业指导书认为有那么复杂。本书不是一本技术手册，而是一种新的尝试。它把来自无数年轻和年长的企业家充满智慧和灵感的提示和想法传递给读者，并藉此表明开办企业多么简单。

这种观点很大程度上基于我自己的经验。我先后创办和经营了多个企业，例如一个名为“让我帮你拿着球”的活动组织公司，还曾用纯粹网上生存的方式在一个商店橱窗里过了一周，并借此创办了一份杂志，以及我现在的出版企业——版本公司。当我谈到宿醉后萌生好主意或把哭泣当成谈判技巧时，我说的是自己的亲身经历。

我热切想证明企业家的事业是对所有人开放的。正如我最好的朋友保罗评论的那样，“和我一块儿长大的卡斯比恩就连人行道上有个缺口都看不出来，更不用说什么市场空白了。”不能让电视上天生会耍弄诡计骗钱的人搅乱你的正常思维。真正获得巨大成功的人是数以百万计的悄然实现自己梦想的人，他们遍布全国各地。

希望你喜欢本书，并发现它有所帮助。我非常愿意获得你的反馈意见和提示，以便我与将来崭露头角的其他企业家一同受益。

你可给我发电邮至：caspian@fromacorns.com

祝你好运！

卡斯比恩·伍兹



加入《生存第一，成长第二》网上社区

小企业失败的主要原因之一就是孤立无援。

为解决这个难题，我们为那些正在开始创业并且立志把企业做大做强的企业家们开办了一个网上社区。一经登录，你便可获取：

- 支持本书的工具，例如表格和模板。
- 你创建企业所需的更详尽的资料和链接。
- 发出反馈和交流经验的机会。



只需访问 www.fromacorns.com, 你便可加入该社区。

我们大家怎样才能让英国更具有创业精神

我们掌握着让英国更具有创业精神的力量。我们必须为英国的小企业做一件事。我们必须

经常光顾它们

你能为小企业作出的最大贡献就是经常光顾它们。每当你选择供货商的时候，你要尽可能选择规模较小而又颇具创业精神的企业：

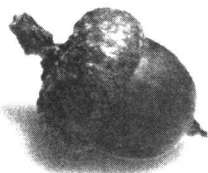
- 这有利于那些小企业——它们的经营获得了增长。
- 这有利于你自己——你得到了积极性很高的供货商。
- 这还有利于整个国家。

目录 *Contents*

<i>1</i>	从小橡子长成大橡树	1
<i>2</i>	它真的适合你吗?	3
<i>3</i>	我是否具备应有的素质?	7
<i>4</i>	怎样成为更出色的冒险者	15
<i>5</i>	最终会十分有用的一些技巧	23
<i>6</i>	让你赢得商机的经营创意	29
<i>7</i>	把创意变成经营计划	37
<i>8</i>	预测你的财务前景	41
<i>9</i>	开办企业的低风险方式	51
<i>10</i>	筹集资金	61
<i>11</i>	令人生畏的法律问题	67
<i>12</i>	游击营销	73



13	是你的地盘还是我的?	85
14	确保价格适当	91
15	赢得客户	99
16	怎样成为技艺高超的推销员, 同时又不丧失自我?	105
17	怎样赢得更多客户	117
18	你的发展战略	129
19	牢牢把握你的现金	137
20	南大婶教你管账	143
21	纳税	149
22	雇员	159
23	应对失败	171
24	打造护身符的良方	175
	附录: 有用的信息来源	185



从小橡子长成大橡树





多年以前，一个名叫马库斯·塞缪尔（Marcus Samuel）的年轻企业家在伦敦东区开办了一家小商店。当时他注意到人们对海贝壳的狂热一浪高过一浪：部分是为了装饰，部分是为了满足自然历史爱好者的收藏欲，他便着手专攻这个市场。

由于他天生就是个进取型的家伙，过了不久，他就认识到：如果自己从远东地区把海贝壳运回国内再卖给其他商店，他就可以赚更多的钱。由此诞生了马库斯·塞缪尔航运贸易公司。

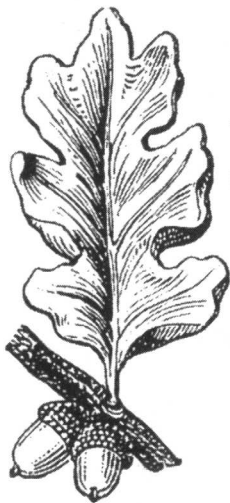
在一次赴远东商业旅行中，他的儿子发现他们同时还可以从那里运出大量石油，就为此专门造了一艘油轮。这一年是1890年，为突显其主要承运货物的重要性，公司更名为壳牌运输贸易公司。后来由于石油需求量剧增而取代了海贝壳的主导产品地位，公司名称也就改成了如今大名鼎鼎的壳牌石油公司。

壳牌石油是当今世界最大的零售商。

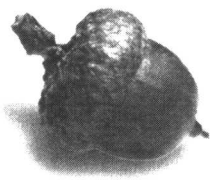
这个故事的寓意何在？每一个企业在起步时都是小橡子。然而，在你的企业像幼童一样蹒跚学步时，非常容易被那些似乎要把你团团围住的业界巨无霸——橡树吓得六神无主。

好啦，大可不必那么紧张。浏览一下当今家喻户晓的供应商中一些颇具代表性的名称吧：玛莎百货、Monsoon、微软、摩根。它们当初起步的地方也是集市货摊、个人的卧室、两轮流动售货车，还有客货两用车的货厢。

每个人都得从某个地方起步，但只要有一点冒险精神，加上坚定不移的决心，那么你的前途就不可限量。



2



它真的适合你吗？

