

智慧人生 高品质 成功价值大超越

大智慧成功方案教程

创业的成功

—— 构建事业的平台 ——

罗哈德 / 主编

DEPLOITATION



人生的创业是艰辛的，创业是成功的第一步，只有不断激励自己，
才能取得创业的丰硕成果。那么，我们如何进行创业呢？
如何激励自己呢？如何取得创业的成功呢？

The Wisest Strategy of success

吉林音像出版社
吉林大学出版社

中国出版集团 | 中国对外翻译出版公司

大智慧成功方案教程

创业的成功

—— 企业家必读的平实之道 ——

李维信 主编

EXPLOITATION



成功之道：企业家必读的平实之道
EXPLOITATION
成功之道：企业家必读的平实之道

The Success Knowledge of Success

成功之道：企业家必读的平实之道

大智慧成功方案教程

创业的成功

—— 构建事业的平台 ——

罗哈德 / 主编

DEPLOITATION



吉林音像出版社
吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

大智慧成功方案教程/罗哈德主编. —长春:吉林大学出版社, 2005. 8
ISBN 7-5601-2857-2

I. 大... II. 罗... III. 成功—教育方案 IV. G·363

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 081201 号

大智慧成功方案教程

创业的成功

(全 20 册)

罗哈德 主编

吉林音像出版社

吉林大学出版社

三河德隆彩印包装有限公司

新华书店发行 各地新华书店经销

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:160 字数:5000 千字

2004 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 2 次印刷

印数:1-3000

ISBN 7-5601-2857-2/G·363

全套 20 册 定价:560.00 元(本册 28.00 元)

(本书如发现印装质量问题请直接与承印厂调换)

THE WISEST STRATEGY OF SUCCESS



目 录

CONTENTS

成功创业的基础

你想创办自己的公司企业吗	3
了解自己的创业优势	10
筹集创业资金	13
储备社会关系	19
有优秀的创业伙伴会更强大	27

THE WISEST STRATEGY OF SUCCESS



目 录

CONTENTS

成功创业的方向

确定创业的意向	31
明确成功创业的目标	32
训练敏锐的市场触觉	36
用你的悟性把握机遇	40
选择自己熟悉的领域创业	44
全面进行市场调查	48
选择创业行业的诀窍	54

THE WISEST STRATEGY OF SUCCESS



目 录

CONTENTS

成功创业的策略

创业计划书的编写	69
制定企业战略规划	74
如何经营战略规划	83
制定生产计划	85
制定资金计划	93
实施人力资源管理	103
市场营销是成功创业的关键	113
制定市场营销策略	132

THE WISEST STRATEGY OF SUCCESS



目 录

CONTENTS

成功创业的戒律

慎重投出第一笔创业资金	141
开发你的可乐瓶	147
创业者的十二大戒律	152
创业设想莫受别人左右	165
没有完美的创业方案	172
创业初期需要注意十大误区	177
创业期的五种不良倾向	179
选择行业时应注意的雷区	182



成功创业的基础



THE WISEST STRATEGY OF SUCCESS

你想创办自己的公司企业吗

自己创业能够带来非常诱人的回报。不过，在你决定辞职作企业家之前，还应当注意以下问题：在人们眼中，企业家是能够独立承担风险、颇富创新意识的偶像。与此相对，如果从经理人转变为一个企业家，这应该是什么样呢？从经理人转向企业家的旅途充满艰难险阻。你有充分准备去迎接这一挑战吗？

你为什么离开公司？有可能创业成功的经理人之所以离开他们的公司，是因为他们有一个了不起的新创意。这种新创意是一种能量的源泉，可以补偿你作为独立商人时的资源匮乏。

你有多怀念在公司的工作？一些人对在公司的工作十分怀念，也干得很有成就。

你的人际关系如何？与各种不同行业的人建立关系，是你不断开拓业务的关键技能。

你如何应付不同的压力？作一名企业家，很难把个人生活与商业困境分离开。你要知道，如果失去一个顾客，这个顾客拒绝的是你，而不是你的公司。

现在是合适的时机吗？当你离开公司创业时，你的财经和个人压力应是最小的。

成功创业的基础



你真的想自己作老板吗？你一人独力支撑时，该如何去面对？因为你的顾客、合作伙伴、投资者随时都可以做你的老板。他们和公司里那些只顾自己的老板一样，会令你的生活不堪重负。

你是否期盼着成为企业家？如果答案是否定的，最好三思而行。你必须要有作企业家的那一股激情，这样才有可能驱使自己走向成功。

你能够放弃哪些东西呢？在决定离开公司的时候，一些经理人只顾想着它的种种好处。其实，作为企业家，还有一些放弃也许你会觉得难以承受。有薪假期——作为企业家，休两周的假回来，你得加倍努力工作以补偿休假的时间。资源——作为企业家，大部分工作都必须你自己来做，因为所有资源都用来支付酬金。个人时间——企业家的工作时间较经理人更长，更没有规律。固定的工资收入——等待投资回报的时间十分令人焦心。如果你习惯了每月按时收到工资单的生活，这种难受尤甚。地位——许多经理人对其在著名企业中的职位和关系舍不得。奖赏——在创业初期，你不可能享受到原有公司的那些奖赏。公司运作——你对公司在其特殊文化中的运作是否会念念不忘？

合哪条创业途径？你会选择一条最顺畅的途径，开办一个跟你在公司工作中相近的业务；还是另辟蹊径，办一个与你目前工作毫不相干的企业？

你可以选择最顺畅的那条途径，如果你不太愿意

进入一个没有接受过训练的领域，而且你也对自己在作经理人时所学到的各种技巧感到自豪。

要选择另辟蹊径，一般是因为你对你原来的工作不满意或者不想老做一样的事，或对自己工作中认为应该做的改变无能为力，你想一切从头开始。

如何做出重大决策？在作经理人时，你曾经做出过牵涉到大笔金额、众多员工和产品或服务成功的重大决策。但是，拿出你自己的钱去冒险与拿公司的钱去冒险全然是两码事。

同时，当你做出要自主创业的决定时，随之而来你将面临下面的问题：

评估风险——以下问题可以帮助你决定该承担多大的风险：这是我能够做到的事情吗？不仅是现在，在今后几年里，我真的愿意参与这项事业吗？

回报——最明显的回报就是利润。不过，不要因为目前没有什么事情做，就去接受一些没有多大风险、也没有多少经济回报的业务，因为你有可能碰到一个赢利丰厚的业务单，却因为承接这种业务而只好给予回绝。

非金钱的回报可能为将来的利润打下基础——在接受有这种回报的业务之前，请问问自己以下问题：这能帮助你打开你想进入的市场吗？是否能够给你引见可能建立长期利益关系的人员？可不可以帮你加强市场形象？



为人标准——以前，你可以把公司的处事方式与你个人的为人标准区分开来。现在，作为一名自主创业者，你必须找一个自己能接受的解决方案。例如，如果一个潜在客户给你一笔生意，但要你给他回扣，你会怎么办？如果你得知这是你这个行业的规矩，怎么办呢？

竞争对手——大企业用来对付竞争对手的武器，比如减价战、广告以及促销，你可能无能为力。但作为企业家，你也有一些大企业所没有的竞争工具。

速度——你没有什么委员会去商量对策。因此，较机构重重的大公司反应更敏捷。

鲜明的个性——顾客深深地受到你自身的个性的吸引，如你经营企业的方式、你的才能以及经验等。

利用自己的创业优势——你可以通过自己的创业资源，而不是资金资源与对手一较高低。你不必与竞争对手大打价格战，而是可以通过增加一项重要的新服务、在群众中发起促销活动，或寻找改善质量的方法来与之抗衡。作为创业者你拥有绝对的自由，没有人会对你的决策提出任何的疑问。因此，这些你必须当心以下陷阱，学会如何避免陷阱。

误用资源——在你那里，时间、金钱和才能任由你使用。但是，如果乱搞一气，你的生意就会大吃苦。对能帮你生存的项目，要优先进行考虑。不要在只能改善形象或者带来更大方便的项目上乱花费用。在请

帮手和自己亲自处理上，要有一个平衡点。

不要对失误过于敏感——你的失误会带来直接后果，如发错货可能致使一个客户立刻与你断绝关系。作为企业家，冒风险时，要谨而慎之。如果出现失误，不要过于敏感。接受事实，从中吸取教训。

聘人失误——不要聘用那些适合工作，却与你合不来的人员，也不要聘用那些没有心理准备面对新办企业压力的人。

找错合伙人——如果你需要合伙人的钱来开办或维持企业，或者这个合伙人帮助你设计了这个企业的构思，或者他有你需要的技巧，那么就请他加入你的公司。不要用合伙的关系来聘人，或者你需要他为你鸣鼓吹号。

缺乏客观性——不要对未经试验的创意随手扔在一边。如果用这种创意来做生意，也得留心其中可能的陷阱。自问一下：你是否得花大力气来宣传你的产品或者服务？你具有足够的财经资源、技能、人手和业务关系吗？

找错潜在销售客户——你没有必要在那些没有决策能力的人身上浪费你的时间。

被胜利冲昏头脑——你第一步的成功全靠你的创意好、时机合适、运气不错和良好的业务关系。不过，这一切随时都可能离你而去。因此，不要太过自信，投入过量的资金，使自己陷入泥沼之中。你的创业能

成功创业的基础



力如何？凭直觉回答下列问题，然后参照后面的指数来看看你创业成功的机率有多大。

问题：

- 1、公司的工作多少年了？
- 2、么促使你成为经理人的要素呢？
- 3、你的老板告诉你，下周你被炒鱿鱼了，你的反应会是什么呢？
- 4、你能改变工作中的一些事情，你希望它是什么？
- 5、法认同的公司规则有哪些呢？
- 6、得其他员工对你的看法是怎样的？
- 7、见面时，如果人家问你对工作的感觉是什么？
- 8、你离开公司，后来创业又失败了，你会考虑到另一家公司去打工吗？
- 9、公司的企业文化持有什么看法？
- 10、你和公司老板的关系怎么样？
- 11、开公司，你最怀念的是什么？
- 12、司行政总监给你一份梦寐以求的工作和薪水福利，与自己开公司相比较，你会怎么看？

答案：

- 1、你工作了 5 到 20 年，给自己加一分。这么长的时间足够为你创办新企业积累丰富的资产和技能。
- 2、你选择的是"安全感"，请给自己加一分。
- 3、你的答案是忧喜交加，给自己加一分；如果只

感到担忧，不能得分。

4、从公司退下来的成功经理人都选择改变工作中相对地缺乏决策权；如果你的答案是"更多的决策权、更大的影响力、少些禁忌"，请给自己加一分。

5、你的答案是"集体决策、写备忘条、会议不断、严格的上下班时间、不公平的奖金制度"，请给自己加一分。

6、人家把你看成局外人、闯祸者、单干分子或不入流的家伙，给自己加一分。

7、对你的公司或者职位大加赞赏时，你无动于衷；如果你对公司和自己的职位夸夸其词，则不能得分。

8、正确的答案是另外开办一家新公司，答对可以加一分。

9、司的文化鼓励激烈的竞争、执行有条不紊的等级升迁制度，任何其中一条都可以给你增加一分。

10、有潜力的企业家认为，他们的老板限制了他们的个人成就，可以加一分。

11、"钱、福利、名气"等都是可以接受的答案加一分。如果你的答案是"与其他员工的合作，实现一个具体项目的奖赏"，则不能得分。

12、案应该是，"这是一个很困难的决策。不过，没有什么能够比得上自己创业的机会。"

创业能力指数：如果得分很高，你可能随时准备

