

激情创业精品译丛

Six-Week Start-Up

六星期创业

成功创业，步步为赢

**A step-by-step
program for
starting your
Business,
making money,
and achieving
your goals!**

(美) 朗达·爱珀斯 著
(Rhonda Abrams)

卢慧生 译

- ◆ 本书让您详细了解每一周需要做什么
- ◆ 大量有价值的工作表将助您一臂之力
并对公司的各个方面进行筹划
- ◆ 每周工作一览表使您对工作目标了如指掌
- ◆ 每一章内容详尽，涵盖了成功创业的各个方面

本书作者
是美国小型企业
事务专栏作家。

极力推荐！

值得一读！

 **机械工业出版社**
CHINA MACHINE PRESS



F270

735

2006

激情创业精品译丛

Six-Week Start-Up

六星期创业

成功创业，步步为赢

(美) 朗达·爱珀斯 著
(Rhonda Abrams)

卢慧生 译

**A step-by-step
program for
starting your
Business,
making money,
and achieving
your goals!**



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书内容涵盖创建企业的各个领域,从申请执照、记账、市场营销到开张营业,每一个环节都逐步展开,通俗易懂。全书将创建企业的整个过程分解到六周时间内分步进行,每一周只需集中精力处理好某一部分事务,就可以从容掌控全局。本书集系统性、完整性和创新性于一体,为有志之士成功创业提供了全面、详实的指导建议。

Six - Week Start - Up: A step - by - step program for starting your business, making money, and achieving your goals! Copyright © 2004 by Rhonda Abrams. Published by The Planning Shop™.

Authorized translation from the English language edition published by The Planning Shop™.

All rights reserved.

版权所有,侵权必究。

本书版权登记号:图字:01 - 2005 - 0447

图书在版编目(CIP)数据

六星期创业:成功创业,步步为赢 / (美)爱珀斯
(Abrams, R.) 著;卢慧生译. —北京:机械工业出版社, 2006. 5

(激情创业精品译丛)

书名原文:Six - Week Start - Up

ISBN 7 - 111 - 18969 - 8

I. 六... II. ①爱... ②卢... III. 企业管理

IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 035289 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:贾秋萍 版式设计:黄玉军 责任校对:肖新民

封面设计:毛雨 责任印制:杨曦

北京蓝海印刷有限公司印刷

2006 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

169mm × 239mm · 8.25 印张 · 1 插页 · 269 千字

0001—5000 册

定价:35.00 元

凡购买本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68326294

编辑热线(010)88379001

封面无防伪标均为盗版

译者序

作为美国最受欢迎的小型企业专栏作家,朗达·爱珀斯女士充分运用其长达15年为各类企业提供建议、指导和咨询服务的丰富经验,精心编著了《六星期创业》这本书。该书集系统性、完整性和创新性于一体,为有志之士成功创业提供了全面、详实的指导建议。书中内容涵盖创建企业的各个领域,从申请执照、记账、市场营销到开张营业,每一个环节都逐步展开,通俗易懂。全书将创建企业的整个过程分解到六周时间内分步进行,每一周只需集中精力处理好某一部分事务,就可以从容掌控全局。每一周的具体内容由“主要目标”、“任务”、“工作表”、“约见”、“提出的问题”、“红带提示”和“相关链接”等几大版块组成,全面阐述当周需要完成的所有工作,同时就某些可能引发法律纠纷和税务问题的事务提出建议,并提供大量的网站链接,帮助读者在互联网上获取丰富的信息资源。

如果您想实现自己的企业家之梦,在商场上开启一片属于自己的天空,本书一定会成为您的良师益友。

最后,作为北京环球启达翻译咨询有限公司的译者,由衷地感谢公司以及出版社在本书的翻译过程中给予的支持与帮助。

由于时间和水平有限,疏漏与差错在所难免,敬请各位读者批评指正。

译者

2006年2月

本书的受众

本书为你成功创业并使事业迅速步入正轨提供指导,内容涵盖创建企业的各个方面,从申请执照、记账、市场营销到开店营业。每一个环节都逐步展开,同时提供详细的一览表、工作表和美国最知名的业内专家的建议。

本书适用于下列情况:

- 你目前正着手创建自己的企业,希望高效、正确地处理好每一个问题。
- 你想处理好创建企业过程中的每一个细节,筹划好整个过程并得到一些好的建议。
- 你打算尽快创建自己的企业,希望得到一份具体的实施方案。
- 你已经有了创建企业的想法,但却不知道从哪里入手。
- 你已经建立起了自己的企业,但是希望改进运营、营销和其他工作,从而使企业不断发展。
- 你是一名企业家进修班或小型企业进修班的学员,希望在较短的时间内使企业全面发展。

本书不适用于下列情况:

- 虽然企业已经创建多年,但你并不打算扩大企业规模或明显改变企业现状。
- 在此之前你已经成功创建了多家企业,正打算再新建一家。虽然本书提供了详尽的筹备方法,但其中涵盖的内容你可能已经从自己的成功经验中领悟到了。
- 你并不清楚自己想要创建什么样的企业。如果是这样的话,你应该读一读由策划工厂(Planning Shop)出版的《我该如何创业》(What Business Should I Start)这本书(www.PlanningShop.com)。

关于朗达·爱珀斯

作为一位在多家报纸同时发表文章的专栏作家、畅销书作者和受人瞩目的演说家，朗达·爱珀斯为企业家和小型企业主提供建议、指导和咨询服务的时间已经超过了15年。凭借着对小型企业市场的了解和对创建企业的挚爱之情，她已经成为全国最知名的小型企业拥护者之一。

“成功的商业战略”是由朗达主笔的全美最受欢迎的报纸的专栏，在130家报纸以及“今日美国”网站(USTODAY.com)、《公司Inc》杂志网站(Inc.com)和Costco Connection杂志上刊载，读者数量超过2 000万人次。

《成功的商务计划：秘密与战略》是朗达创作的第一本书，该书被《福布斯》杂志评为适用于小型企业的两本最佳著作之一，而《公司Inc》杂志则称其为解读创业问题的6本最佳书籍之一。该书目前已经是第四版了，并成为100多家商业学校企业策划班的首选教材。

朗达创作的第二本书名为《穿着干净的内衣：从母亲那里领悟到的商业智慧》，她在书中详细阐述了把强烈的价值观与经营企业融为一体会如何为企业带来效益，书中她对包括西南航空公司、Kinko's公司和3M公司在内的多家企业进行了研究。该书曾获得“当月最佳图书”称号，现已被翻译成日文、荷兰文和韩文。

作为一位经验丰富的企业家，朗达已经成功创建了三家公司（包括一家小型企业策划咨询公司），经验告诉了她现代企业家都将面临哪些现实挑战。朗达还是“策划工厂”（Planning Shop）的创始人和首席执行官（CEO），该公司致力于为企业家们提供高品质的信息和工具，在企业走向成功的道路上助他们一臂之力。

朗达曾就读于美国哈佛大学和加利福尼亚大学洛杉矶分校，目前居住在加州的帕洛奥托。

如何使用本书

本书为你提供了一套创建企业并使其迅速步入正轨、走向成功的具体方案。

“六周创建企业计划”将创建一家企业所需要处理的众多问题分解到六周内分步进行,每一周只需要集中精力处理好某一部分事务,从而使你能够从容掌控所有细节,不会感到不知所措。

每一周的工作都由以下内容组成:

- **主要目标。**这是你在创建企业时必须处理的一些事务,包括资金问题、法律问题和运营问题。为了帮你更为高效地应对这些问题,有关同一事务的所有工作都将在同一周内处理。

- **任务。**每一项目标都将被分解成一连串的任务,从而便于逐一解决每个重大事务的所有具体问题。在你完成每一项任务后请对照任务清单——核对。

- **工作表、一览表和计划表。**为了便于完成所有任务,每一周我们都将提供很多非常有用的工作表和计划表,以此指导各项工作有条不紊地进行。即使正式营业之后你也可以将这些填好的表格保存起来,以便于今后参考。

- **约见。**业内专家或顾问将针对每一周的工作内容提供建议,帮你完成这一周的所有任务。

书中对各项任务的安排顺序非常合理,从而使工作效率显著提高,完全基于实际和企业家们的需要。当然,这并不意味着你必须完全遵照这个顺序来完成这些任务,也不意味着必须在六周之内完成所有任务。

你可以按照任何顺序处理这些问题,也可以将这些任务分周进行。

另外,在本书中你还将发现:

- **提出的问题。**在和投资商、律师、会计和其他重要人员碰面时提出的、需要处理的问题。

- **“红带”提示。**当某一事务可能引发法律纠纷或税务问题时,对你进行提示。

- **朗达的建议。**一些基于实际经验的分析和建议。

- **相关链接。**能够帮你在互联网上迅速获得有用的信息和资源。

将“六周创建企业计划”作为一套指导方案使用,但这并不意味着要完全拘泥其中。如果完成这些工作需要六个月时间而不是六周的话,请不要有什么顾虑,你可以选择适合自己的工作节奏。从另一方面讲,在你彻底完成该计划之前也可以开始进行销售活动。

重要的是开始去做,起点就是最好的出发点。

概述

六周时间改变你的生活！

从今天起六个星期之后，你希望生活发生什么样的变化？

六个星期之后你可以建立起自己的企业，从而走向一条成功之路。

你早就梦想在事业上获得成功，甚至也已经确立了自己的企业理念。现在我将为你描绘这样一幅蓝图。

在我的帮助下你可以充分了解创建企业的所有细节，从而将全部时间投入到你真正想做的事情中去：生产自己的产品，提供自己的服务，具有创造性，在赚钱的同时享受事业成功所带来的乐趣。

本书中包括一览表和具体建议，能够伴你轻松应对创建企业的全过程。我已经具体分析过使事业步入正轨并获取成功的关键因素，并针对这些因素制定出一套简便易行的方法。

创建企业不是一件容易的事，有太多的事情需要处理，有太多的问题需要解决：你如何定价？需要什么样的执照？如何选定位置？你的客户群在哪里？从哪里获得资金？

所有这些问题似乎都让人手足无措。

我了解这一点，因为我曾经经历过这一切。我已经非常成功地创建了三家公司，对于创业之初的那段时光至今记忆犹新：为企业命名，设计第一张名片，盘算着如何找到我的第一位客户。我不会忘记自己在买来第一台电脑后第一次学习电脑程序时的窘迫之情。

我想让你更为轻松地应对这一切，不仅能够从容处理所有细节，而且还可以保持高昂的斗志和旺盛的活力，充分享受成功所带来的乐趣。

因此在本书中我把创建企业的起始过程归纳成一套综合计划。

每一周你都会发现自己的：

主要目标。在为建立企业创造条件的过程中你会发现所有工作正一步一步地取得进展。

任务。每一项工作的完成都可以分为几个具体步骤,从而让工作变得简单化,也更加节约时间。

约见。你很快就会明了为加速企业创建的起始进程,需要和哪些专家或部门领导会面。

由此你可以:

- 学会如何应对企业创建过程中的所有细节。
- 在和律师、会计甚至未来的合作伙伴或投资商见面过程中发现所有问题。
- 发现更多的商业信息资源,使整个起始过程变得更加高效,同时降低成本。
- 了解哪些事情无须去做(至少在现阶段如此),从而节省宝贵的时间。
- 得到切合实际的建议。

本书涵盖内容广泛,从税务问题到商业展览,从财会事务到广告宣传,从客户策略到电脑应用,无所不有。

当然,创建一家企业所需要的时间可能会不止六个星期。这很正常,你当然可以选择适合自己的节奏。不管你需要六周时间也好,六个月时间也好,本书都为你提供了一套如何一步一步创建企业的具体方案,就像参照食谱一步一步学习如何烧菜做饭一样。

那么,这本书能够确保六个星期之后你就可以坐在沙发上数钱了吗?当然不能。因为这不是一部晚间播出的商业信息片,而是一套立足实际、切实可行的指导方案,它只是可以告诉你如何创建自己的企业并使其迅速步入发展的正轨。

如果导致你无法创业的直接原因是不知从何入手、对于细节问题缺乏了解或害怕无力支付咨询费用,那么这本书将会成为你的良师益友。

六个星期之后你希望生活会发生什么样的变化?请看本书!

目 录

译者序	iii
本书的受众	iv
关于朗达·爱珀斯	v
如何使用本书	vi
概述	xiii

第一周：打牢基础

目标 1：明确你的企业理念	4
1. 确立你的个人目标	6
2. 确立你的企业价值观	10
3. 不断激发你的工作热情	11
4. 定义你的企业理念	13
5. 明确你的战略位置	16
6. 确定是否需要合作伙伴	17
7. 确定是否需要投资商	20
8. 提前作好退出准备	20
9. 同家人一起讨论创建企业所带来的影响	22
10. 听取小型企业发展中心(SBDC)顾问的意见	23
目标 2：打造企业身份	24
1. 确定企业名称	25

2. 确定企业商标	28
3. 建立企业域名	30
4. 拟定标识、宣传标语和颜色	31
5. 同平面设计师会面	35
目标 3: 组织工作	36
1. 建立文件档案	36
2. 建立电脑文件	38
3. 建立联络管理机制	38
4. 记录所有重要数据	39
5. 记录企业的开支状况	39

第二周: 获取所需信息

目标 1: 进一步了解你所涉足的行业	44
1. 确定想要研究的问题	44
2. 同行业协会取得联系	49
3. 进行在线研究	50
目标 2: 研究你的目标市场	51
1. 确定你的目标市场	51
2. 确定客源是否充足	54
目标 3: 把握竞争状况	56
1. 明确你的竞争对手	56
2. 分析你的竞争对手	57
3. 比较竞争对手的产品价格	59
目标 4: 寻找供应商	61

目标 5:考虑战略合作伙伴	62
---------------------	----

目标 6:扩大/构建关系网	64
---------------------	----

1. 参加社团、企业家或行业组织会议	66
--------------------------	----

第三周:办理相关手续

目标 1:处理法律和企业执照事宜	72
------------------------	----

1. 确定企业的组织形式	73
--------------------	----

2. 讨论企业的所有权问题	79
---------------------	----

3. 申请营业执照、许可证和 ID 号	82
---------------------------	----

4. 收取销售税	87
----------------	----

5. 拟定基本协议和其他法律协议	88
------------------------	----

6. 保护自己的知识产权	89
--------------------	----

目标 2:建立你的团队和员工结构	92
------------------------	----

1. 确定你的支持体系	93
-------------------	----

2. 明确团队需要什么样的人才	96
-----------------------	----

3. 独立承揽人的作用	99
-------------------	----

4. 了解就业法,制定员工政策	101
-----------------------	-----

5. 评估你的管理方式	109
-------------------	-----

第四周:企业运营

目标 1:确定企业的所在位置	116
----------------------	-----

选择 1:在租借的设施内办公	117
----------------------	-----

1. 明确对设施的要求	117
-------------------	-----

2. 和房地产代理商见面	122
3. 费用比较	122
4. 考虑是否租借多个场地	125
选择 2: 在家里办公	126
1. 确定工作空间	126
2. 接通电话、传真和互联网	127
3. 筹划如何与客户见面	128
4. 考虑是否需要将办公地址与家庭地址分开	128
5. 在家中办公产生的开支和税费减免	129
6. 计划如何将日常工作与家庭生活分开	130
7. 如何避免孩子和宠物对你在家中办公产生影响	131
选择 3: 在车上办公	132
目标 2: 设计工作空间和生产过程	134
1. 布局设计	135
2. 生产过程设计	137
3. 订购/安装公用事业设施和设施改善	138
4. 订购办公家具和设备	140
5. 订购库存品和/或原材料	145
目标 3: 研究和购买电脑、软件及其他技术	147
1. 开辟购买技术的途径	148
2. 选择电话系统	149
3. 选择软件	151
4. 选择硬件	151
5. 上网	155
6. 设法获得技术支持	159
目标 4: 考虑如何销售产品	160
目标 5: 制定管理事务的处理程序	164

目标 6:处理保险事务	167
-------------------	-----

第五周:打理财务

目标 1:处理资金事务	174
-------------------	-----

1. 和会计师见面	174
2. 学习专业术语	175
3. 清点你的财务状况	176
4. 清理你的信用记录	178
5. 建立账簿	181
6. 确定产品价格	182
7. 开设银行账户	185
8. 考虑受理信用卡	186
9. 起草财务预测报告	188
10. 了解税务问题	190

目标 2:筹集资金	200
-----------------	-----

1. 确定从哪里筹集资金	201
2. 制定一份商务计划	205

第六周:开业

目标 1:制定一份营销计划	210
---------------------	-----

1. 明确企业的宗旨	210
2. 制定电梯攻关策略	212
3. 确定营销手段	213

目标 2:设立网站	228
-----------------	-----

目标 3:开始销售	231
-----------------	-----

目标 4:举行开业仪式	246
-------------------	-----

目标 5:展望未来	247
-----------------	-----

第一周

打牢基础

主要目标：

- ✓ 明确你的企业理念
- ✓ 打造企业身份
- ✓ 组织工作

约见：

- ✓ 平面设计师
- ✓ 小型企业发展委员会顾问

