

农民朋友不可不知的

99个

创业法制

黄鹤 总主编



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

农民朋友不可不知的

99^个

创业法则

黄鹤 总主编

图书在版编目(CIP)数据

农民朋友不可不知的99个创业法则 / 黄鹤

主编.——南昌:江西教育出版社, 2010.11

(农家书屋九九文库)

ISBN 978-7-5392-5909-3

I. ①农… II. ①黄… III. ①农民—劳动就业—中国—通俗读物 IV. ①D669.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第198645号

农民朋友不可不知的99个创业法则

NONGMIN PENGYOU BUKEBUZHI DE JIUSHIJIU GE
CHUANGYE FAZE

黄鹤 主编

江西教育出版社出版

(南昌市抚河北路291号 邮编: 330008)

江西华奥印务有限责任公司印刷

680毫米×960毫米 16开本 10.25印张 150千字

2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

ISBN 978-7-5392-5909-3 定价: 16.00元

赣教版图书如有印装质量问题, 可向我社产品制作部调换

电话: 0791-6710427 (江西教育出版社产品制作部)

赣版权登字-02-2010-184

版权所有, 侵权必究

前言



qianyan

谁不想成为腰缠万贯的富翁？谁不想成为一掷千金的老板？创业，是大部分农民朋友的梦想。但遗憾的是，真正创业，把梦想变成现实的朋友并不多。

据一项调查显示，返乡的农民工85%以上还是愿意出去找工作，想留在家乡创业的只有不到10%。为什么返乡的农民工不愿意留在家乡创业呢？原因很复杂，创业失败的风险性很大、创业资金短缺、创业的机会难寻找、不知道如何创业、创业手续复杂等等。实质上是一句话，就是大部分农村地区的整体创业环境差，没有创业的空气、人气，大家都不愿意创业，也都不敢创业。即目前创业的环境并不是很理想，严重影响了农民朋友创业的热情，而对风险的担心则让他们不敢去冒险。

但是，不敢创业，创业就没有成功的可能，相反，只有勇于尝试，才能体会到创业的辛酸、辛苦、艰难，也才能品尝到创业成功后的喜悦、幸福。

这本书，给朋友们介绍了很多创业的策略，如市场策略、价格策略、促销策略、广告策略等；也给朋友们介绍了如何降低成本、如何筹措资金、如何周转资金等问题；此外对创业的技巧、心理、防骗、人际关系等都有具体的介绍。本书还介绍了一些店铺的运作，如水果店、早餐店等。一句话，这本小书类似



于创业的小百科全书,有关创业的各种问题,都可以在本书找到答案。同时,本书摒弃了那些吹嘘和鼓动,敦请朋友们不要盲目创业。创业前一定要做好充分的心理准备、资金准备、市场准备等,以做到有备无患、百战不殆。那种盲目冲动式的创业,其实就是玩火,自然无法水到渠成。

即使创业前有了很好的准备,创业过程中你的行为方式也比较合理,但仍然不能保证你就能稳赚,因为现在的创业环境确实比较严峻。那么该如何稳步创业呢?很简单,就是从小处做起,从小生意做起、从摆地摊开始。人生之路是一步一个脚印走出来的,你的资金也是一个钢镚一个钢镚挣下来的。

最后,祝愿所有的朋友创业路上鸿运当头,无往不利。如果你遇到什么难解决的问题,那么不妨翻翻这本小书,希望这本小书能给你提供具体的答案。

目 录

mulu

- 创业的基本条件有哪些? 001
- 农民创业需要哪些支持? 002
- 返乡农民工创业存在哪些问题? 004
- 返乡创业可以享受哪些优惠政策? 005
- 创业者需要具备哪些素质? 007
- 怎样进行市场分析? 008
- 怎样看待市场机会? 010
- 怎样去发现市场? 012
- 创业会遇到哪些常见问题? 013
- 创业初期要有哪些心理准备? 015
- 如何赚到第一桶金? 016
- 寻找创业本钱有哪些途径? 018
- 如何选择创业项目? 019
- 如何判断一个项目是否赚钱? 021
- 如何保持最佳创业心态? 022
- 哪些行为和品质有助于创业成功? 024
- 创业时要考虑哪些基本问题? 025
- 创业成功需要具备哪些素质? 027
- 耐心对创业有什么帮助? 028
- 如何结合个人特点寻找创业方式? 030

● 21	怎样利用市场营销?	031
● 22	如何利用产品策略?	033
● 23	怎样利用价格策略?	034
● 24	怎样使用降价策略?	036
● 25	怎样针对消费者心理来定价?	037
● 26	怎样利用广告策略?	039
● 27	怎样选择销售渠道?	040
● 28	怎样利用促销策略?	042
● 29	如何进行低成本促销?	044
● 30	怎样利用网络营销策略?	045
● 31	网络促销方式有哪些?	047
● 32	怎样招聘员工?	049
● 33	如何签订合同?	050
● 34	发生合同纠纷时怎么办?	052
● 35	怎么写合伙人协议?	054
● 36	怎么写买卖合同?	055
● 37	怎样确定违约金?	057
● 38	如何确定加盟品牌?	058
● 39	加盟品牌前要考虑哪些问题?	060
● 40	加盟品牌有哪些常见错误认识?	061
● 41	怎样摆地摊?	063
● 42	摆地摊如何进货及推销?	064
● 43	摆地摊哪些商品比较赚钱?	066
● 44	农产品市场有哪些特殊性?	067
● 45	发展有机农业前景在哪里?	069
● 46	怎样进行产品包装?	071
● 47	如何提高风险防范能力?	072
● 48	创业期间如何节约开支?	074
● 49	如何进行决策?	076

● 亲戚合伙有哪些利弊?	077
● 如何申办营业执照?	079
● 如何分析商机?	080
● 如何经营网店?	082
● 小店如何留住老顾客?	083
● 创业初期如何形成企业文化?	085
● 企业文化有什么作用?	086
● 企业是否要聘请财务顾问?	088
● 店铺选址有哪些基本原则?	089
● 店铺选址要注意哪些信息?	091
● 如何开早餐店?	093
● 开店如何进货?	094
● 如何经营水果店?	096
● 稳步创业该如何入手?	098
● 创业失败有哪些共同规律?	099
● 如何保证资金周转?	101
● 哪些人的钱好赚?	102
● 如何与大老板相处?	104
● 有哪些基本的生意经?	105
● 创业领域大致有哪些?	107
● 哪些类型的人创业容易成功?	108
● 夫妻合伙如何避免分歧?	110
● 哪些人不适于做创业合伙人?	111
● 哪些人适合做合伙创业人?	113
● 创业过程中有哪些戒律?	114
● 创业初期有哪些常见难题?	116
● 如何培养领导气质?	117
● 要具备哪些个人魅力?	119
● 哪些创业概念前景较好?	120

79	目前有哪些热门商机?	122
80	如何边打工边创业?	123
81	有哪些基本创业要诀?	125
82	创业初期如何处理员工关系?	126
83	白手起家要做好哪几点?	128
84	打工族如何积累创业资金?	129
85	创业成功要有哪些基本思维方式?	131
86	创业要明白哪些规矩?	132
87	低成本创业要处理好哪些问题?	134
88	打工与创业有什么区别?	135
89	平易近人对于创业有什么帮助?	137
90	如何规避创业风险?	138
91	如何做到稳步赚钱?	140
92	创业要避免哪些陷阱?	141
93	投资时如何防骗?	143
94	如何避免客户流失? (一)	144
95	如何避免客户流失? (二)	146
96	创业有哪些常见错误?	147
97	创业有哪些禁忌?	149
98	女性创业要注意哪些问题?	150
99	企业理财有哪些误区?	152

1.

创业的基本条件有哪些？

温馨提示：一个想拥有事业的人，只要用心发现消费者的需求，就有机会创业。创业应具备以下几个基本条件：运用资本、人脉缘分、创造时机、条件充分。

现代人在科技的助力下，早已颠覆传统的创业模式，他们敢冲、肯拼、富有创意、勇于创新，因此处处充满创业的机会。一个想拥有事业的人，只要用心发现消费者的需求，就有机会创业。不过，创业仍需要一些基本的条件，想创业，知道这些基本条件很有必要。具体来说，创业的基本条件有以下几点：

一、运用资本。创业需要资金，这是很简单的道理，但如果懂得运用不同资源，即使手头上没有足够的创业资金，也还是有创业机会的。比如，可以采取合伙投资，一方面投石问路，一方面储备财源，寻求让双方获利的机会。另外对于需要创业的人来说，可以灵活地将个人消费贷款用于创业。抵押贷款金额一般不超过抵押物评估价的70%，贷款最高限额为30万元。如果创业需要购置沿街商业房，可以以拟购房子作抵押，向银行申请商用房贷款，贷款金额一般不超过拟购商业用房评估价值的60%，贷款期限最长不超过10年。接着善用资金、开源节流，创业发展就不是问题了。有多少钱，就做多少事，不但借贷容易，也降低了创业的门槛。

二、人脉缘分。人脉是创业的重要助缘，尤其白手起家者，更需要广结善缘，才能在事业上增添人缘。有了活络丰沛的人际网络，不但可避免孤军奋战的窘态，还能增加源源不绝的机会与交流渠道。除了亲朋好友，同学、同事，乃至同行或非同行的人，都是建立人脉的对象。

三、创造时机。现今环境变化迅速，要从诡谲多变的时局中有效掌握时机，就要时时觉察、分析时势。平时努力学习，让自己具备专业知识与技能，

一旦市场需要,就积极投入,抢先创造时机,这是事业成功的条件。

四、条件充分。创业没有大师,即使现今杰出的大企业家王永庆、张忠谋、比尔·盖茨等,他们成功的途径,也不见得适用于每一个人。重要的是,要了解自己的优势、劣势,对自己的能力、性格作一个合理的评估,找出适合的方案,并投注时间、心力。自身条件具备了,自然无事不成。

除了赚钱谋利,创业还可以打造一个发挥能力、展露才华的舞台,让你获得成就感。社会上事业有成者,无不是从创业中获得自我的成就。即使人到中年,只要因缘成熟,懂得把握机会,善用人力,集结资源,则创业有成就是早晚的事了。

2. 农民创业需要哪些支持?

温馨提示:农民创业最需要的是社会环境支持和金融资本支持。社会环境支持包括政治支持、经济支持、文化支持,金融资本支持又包括农民创业的货币政策、创业资本的代管。

2009年2月1日《中共中央国务院关于2009年促进农业稳定发展农民持续增收的若干意见》公布,要求把回乡农民工创业纳入各级党和政府工作的重要议事日程,在资金上、项目上、创业环境上给以大力支持,明确提出“积极扩大农村劳动力就业、落实农民工返乡创业扶持政策”和“鼓励农民就近就地创业”的措施。

农民创业最需要的是社会环境支持和金融资本支持。

一、社会环境支持。这方面的支持又分为三个方面:(1)农民工创业政治方面的支持。如创业环境的政局稳定情况,农民工参与创业政策制定的参政制度,保障创业政策有效实施的法律法规,创业政策宣传的普及面与透明度,媒体传播的控制程度等。(2)农民工创业的经济支持。如当地市场经济

的发展程度,市场的开放程度,政府和银行提供的创业启动资金的信贷标准,政府提供的创业物质支持等。(3)农民工创业的文化支持。如农民工的创业教育,创业信仰的培养,社会主义创业价值观的培养,与当地风俗人情相关的创业文化的培养等。例如,重庆农村商业银行2009年推出了机械设备按揭、发展贷、便捷贷等贷款品种,新引进各类担保机构,并在确保合规的前提下,贷款条件尽量放宽,只要有必要的生产经营条件,符合产业政策,证照齐全,无恶意不良信用记录即可。总之,社会环境支持体系,强调以政府为创业引导主体,发挥农民的创业优势和特点,营造一个良好的创业社会环境。

二、金融资本支持。由于农民自身经济资本有限,创业离不开资金的支持,也就离不开金融体系的支持。在政府政策的调控下,金融机构对农民创业的政策支持,可以从以下几个方面入手:1)农民创业的货币政策。如提供低息小额贷款、担保信用贷款、特殊人群政策优惠贷款、调整存款的利息率、提供高利润率等。2)农民创业资本的代管。如对农民创业资本的评估与价值化、创业资本的再投资与增值、创业资本的金融运营支持、金融契约的拟定与管理等,帮助那些缺乏金融市场知识的农民管理其创业资本,保障其资本价值不受货币通货膨胀而贬值,以增强农民个体创业户对金融风险的抵抗力。农民创业领域主要集中在依靠自身农业资源的第一产业,由金融资本的功能决定,金融资本支持有助于推动农业产业化经营,因此对农村金融资本进行有效引导,将有利于促进农业产业化发展。

农民创业的政策支持体系涉及面广,需要全社会的参与,但首先必须坚持以政府为责任主体、农民工为责任客体和社会第三方服务组织为责任相关者的原则,只有主、客双方加上社会第三方的协调一致,才能构建农民工回乡创业的政策支持体系。应该有针对性地解决与创业有关的金融、管理、文化、培训、信息等问题,只有这样才能从理论上和实践上合理地制定农民创业政策支持体系,促进农民创业成功。

3 返乡农民工创业存在哪些问题？

温馨提示：农民朋友返乡创业主要面临六方面的问题：自身素质欠缺、资金缺乏现象普遍、创业技术不高、创业环境不大理想、经营理念落后、信息闭塞很严重。要想创业成功，就得在这六方面下工夫。

近年来，为落实积极的就业政策和发展农村经济，我国先后出台多项鼓励和引导外出农民工返乡创业的优惠政策。但返乡农民工创业仍存在一些问题，影响了创业的成功率。

一、自身素质欠缺。回乡的农民经历了发达地区社会、经济、文化、思想的洗礼，能力有所提高。但大部分人只有中学、甚至小学的文化，综合素质不高，难以应对创业的考验。为了提高能力和见识，可以参加一些系统的培训，了解相关的法律知识，学习市场经济方面的知识，学习经营管理。

二、资金缺乏现象普遍。返乡农民有的身怀技术，有的了解市场，返乡时也积累了一定资金，但流动资金、发展资金短缺，贷款困难，这已成为农民工返乡创业普遍面临的最大障碍。调查显示，80%的人认为返乡创业最缺的是资金。在投入办企业的资金来源总额中，自有资金、私人借款占大部分，政府和银行支持的资金不到三分之一。贷款难的主要原因是当前的金融制度和服务满足不了农民工回乡创业的需要。所有返乡农民工需要了解国家对返乡农民工提供的相关优惠政策，并充分利用这些政策，包括政府向农民工倾斜的开发性资金、农业银行和农村信用社对返乡民工创办企业给予优先支持。同时返乡农民工可以寻找民间融资的途径。

三、创业技术不高。多数朋友的文化程度不高，基本上没有参加过正规院校的学习。他们目前掌握的技术多数是来自两个方面：一是自己长期经验的总结，二是同行人士的指导。对于新技术却比较陌生。

四、创业环境不大理想。有些手续比较复杂,依然存在乱收费的现象,一些优惠的政策不能在第一时间让创业者知晓。

五、经营理念落后。当前,农民工返乡创业还普遍存在经营理念、企业管理、产品研发、技术创新、市场开拓和制度建设等不适应的问题,企业抗风险能力和市场竞争力比较弱,后续发展面临难题。这一道道坎,直接影响着回乡农民的创业。

六、信息闭塞很严重。没有大量的信息作为农民创业的基础,创业将难以成功。朋友们获取相关信息的主要渠道是政府机构和人际关系。政府提供的市场信息是以公文形式出现,传播速度相对较慢,使得很多信息延期。人际关系传播作为创业农民获得信息的第二大途径,信息量往往由创业者个人的人际范围所决定,且存在缺乏真实性和可信性的问题。返乡农民工需要拓宽信息传播渠道,提高对信息的掌握量。

返乡农民工需要认识到自身存在的问题,并通过解决问题促进创业的成功。

4

返乡创业可以享受哪些优惠政策?

温馨提示:具体优惠政策如下:放宽准入条件、简化审批程序、加大扶持力度、实行政策优惠、提供金融服务、妥善解决创业用地问题、提供信息和技术服务。

对于农民返乡创业,近年来国家出台了一些优惠政策,朋友们可以利用以提高创业的成功率。具体内容有下面几方面:

一、放宽准入条件。(1)除国家法律、法规明令禁止和限制的行业或领域外,均允许进入。(2)鼓励、支持平等参与国有(集体)企业改制改组和公用设施、基础设施、社会公益性项目建设等。(3)降低工商登记门槛,允许回乡

创业农民工的家庭住所、租借房、临时商业用房在符合安全、环保、消防等要求的前提下作为创业经营场所。

二、简化审批程序。坚持手续从简、收费从低、办事从快、服务从优的原则,推行联合审批、一站式服务、限时办结等制度,为农民工回乡创业开通绿色通道。

三、加大扶持力度。(1)推行回乡创业贷款贴息制度,重点对农民工回乡创业的贷款给予贴息。(2)对农民工创办的符合农业产业化贴息条件的企业,适当降低贴息审批条件,优先给予贴息。(3)对农民工在贫困地区创办的企业,符合扶贫贷款贴息条件的,优先给予扶贫项目贷款贴息。

四、实行政策优惠。(1)与外地客商享受同样的优惠政策。(2)在登记注册后给予3年扶持期,扶持期内参照就业再就业政策的规定实行税费和小额担保贷款优惠,并在工商登记、准入条件、经营范围、注册资本等方面比照城镇下岗失业人员创业的优惠政策执行。(3)对不征营业税、增值税的回乡创业农民工不再征收个人所得税。(4)申办个体工商户的,免收管理类、登记类、证照类有关行政事业性收费;从事农林牧渔服务业项目的,免征企业所得税。(5)所创办的企业缴纳房产税和土地使用税有困难的,可以向主管税务机关提出减免申请,可适当减免或全部免征收。

五、提供金融服务。(1)提供小额贷款担保基金,小额贷款担保基金最高5万元。扶持期间从事薄利项目的小额担保贷款,财政全部予以贴息。(2)申请贷款时,可以将房屋产权、土地使用权、机器设备、大件耐用消费品和有价证券以及注册商标、发明专利等无形资产作为抵押品。(3)简化申请小额贷款程序,返乡农民工申请小额贷款由乡镇劳动保障事务所出具返乡证明、进行审查推荐,县级小额担保贷款中心进行资格认定和项目审查并承诺担保,经办银行发放贷款。

六、妥善解决创业用地问题。(1)允许集体建设用地用于农民工回乡创业。(2)引导和鼓励回乡创业农民工利用闲置土地、厂房、镇村边角地、农村撤并的中小学校舍、荒山、荒滩等进行创业。(3)按照依法、自愿、有偿的原则,鼓励土地向有资金、懂技术的回乡创业农民工手中流转。(4)回乡创业农民工创办符合环保、安全、消防条件的小型加工项目,允许在宅基地范围内建设生产用房。

七、提供信息和技术服务。(1)免费开展创业培训辅导。(2)免费提供项目信息、开业指导、小额贷款、政策咨询等服务。

5

创业者需要具备哪些素质？

温馨提示：创业者需要具备如下素质：敏锐的眼光、良好的心态、自信和勇气、诚实可信、良好的领导能力、人际交往能力、学识素养。以上素质缺少任一方面，都会对创业产生负面影响。

没有良好的创业素质，创业很难成功。据统计，我国68%的中小民营企业生命周期不超过5年，素质不高是其中一个关键因素。

一、敏锐的眼光。生意场上，眼光起了决定性作用。很多资金不多的小创业者，都是依靠准确抓住某个不起眼的信息而挖到第一桶金的。市场经济刚起步时，机会特别多，好像做什么都能赚钱，只要你有足够的胆量和能力。但如今，激烈的市场竞争宣告暴利时代已经结束，取而代之的是微利时代。因此，创业机会必须靠创业者自己发掘。

二、良好的心态。积极的心态是成功、健康和快乐的源泉。对于创业者来说，具有健康的心态是成功的一半。

三、自信。对创业者来说，信心就是创业的动力。要对自己有信心，对未来有信心，要坚信成败并非命中注定，而是全靠自己努力，更要坚信自己能战胜一切困难。比如，日本八佰伴集团创始人和田一夫开始时仅经营一家小水果铺，还被一场大火烧得一无所有。但是，在信念支持下，他最终东山再起，成为名噪一时的创业家。

四、勇气。当今时代，机会与市场稍纵即逝，只有走在市场前头，才能获得丰硕的利益回报。冒险精神就是要求创业者时时刻刻拥有对市场决断的勇气与洞察力。成功需要经验积累，创业的过程就是在不断的失败中跌打滚爬。只有在失败中不断积累经验财富，不断前行，才有可能到达成功的彼岸。

五、诚实可信。诚信日益成为创业的立足之本与发展源泉，决定着市场声誉和发展空间。不守诚信，或可一时得逞，但必然失长久之利。反之，则能

以良好口碑带来滚滚财源,使事业越办越好。

六、良好的领导能力。“一只狮子领着一群羊,胜过一只羊领着一群狮子。”这句谚语说明了创业者领导能力的重要性。企业成功离不开团队力量,但更多的时候取决于领导者本人。突出的领导能力表现为知人善任。准确地认识到不同员工的能力,并使他们的能力充分发挥出来,这是创业者的必备能力。

七、人际交往能力。以往人们总是强调自主创业,但如今这种观念正在改变,人际关系在创业中的作用逐渐加大,人脉圈日益成为创业信息、资金、经验的重要来源,有时甚至能起到神奇的作用。

八、学识素养。创业者的知识素养对创业起着举足轻重的作用。在竞争日益激烈的今天,单凭自信、勇气、经验或只有单一专业知识,要想成功创业是很困难的。具体来说,创业者应该具有以下几方面的知识:了解相关的法律知识,依法行事,用法律维护自己的合法权益;具备市场经济方面的知识,如财务会计、市场营销等;了解科学的经营管理知识和方法,提高管理水平;掌握与本行业相关的科学技术知识,依靠科技增强竞争能力。

要想在激烈的竞争中抢占一席之地,就需要不断地提高自己的能力,充实自己的文化知识。

6

怎样进行市场分析?

温馨提示:决策只有建立在市场分析的基础上,才能做到有的放矢。市场调查内容主要包括区域经济状况、主要竞争产品、消费者、销售渠道、外部环境、媒体等。

创业需要作许多决策,而决策只有建立在市场分析的基础上,才能做到有的放矢。如果不作分析,决策就只能靠碰或猜,这种决策的后果往往是失败。所以,市场分析十分重要。