

▶ 成功创业的102条黄金法则 ◀

我创业 我成功

2005—2006年
最佳创业图书

WOCHUANGYEWENCHENGONG

当代世界出版社

▶ 成功创业的102条黄金法则 ◀

我创业 我成功

2005—2006年
最佳创业图书

WOCHUANGYEWUCHENGONG

当代世界出版社

开店？实业？贸易？干点啥好？咋干？

我创业我成功

——成功创业 102 条黄金法则

张德斌 冯章 编著

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

我创业我成功/张德斌 冯章著. —北京:当代世界出版社 2005. 1

ISBN 7-80115-886-5/F·94

I. 我…… II. 冯… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 132204 号

书 名: 我创业我成功
出版发行: 当代世界出版社
地 址: 北京市复兴路 4 号(100860)
网 址:[http:// www.worldpress.com.cn](http://www.worldpress.com.cn)
编务电话:(010)83908400
发行电话:(010)83908410(传真)
(010)83908408
(010)83908409
经 销: 新华书店
印 刷: 北京市京顺印刷有限公司印刷
开 本: 787×1092 毫米 1/16
印 张: 19.5
字 数: 200 千字
版 次: 2005 年 2 月第 1 版
印 次: 2005 年 2 月第 1 次
印 数: 1-5000 册
书 号: ISBN 7-80115-886-5/F·94
定 价: 29.80 元

如发现印装质量问题,请与印刷厂联系调换
版权所有,翻版必究 未经许可,不得转载

著名创业专家、国家一流财经记者精心打造。

创立自己的公司，实现自己的梦想只需四大阶段：

第一，准备阶段。包括四项，首先是测试自己是否具备创业的素质，是否适合创业；其次，确定你自己的创业切入点；再次，筹集必要的创业启动资金；最后，制定出具体的创业计划。

第二，选人用人。人是创业之本，你必须选择好创业伙伴，建立高效创业团队，打造优秀的员工队伍。

第三，展示你经营管理的才能。主要内容有市场营销（掌握市场；开发产品；顺畅营销渠道；处理顾客关系；有效的促销手段）；良好的广告；从容应付竞争；树立品牌。

第四，做好资金财务管理。

创业其实很容易

W OCHUANGYEW OCHENG GONG

我创业我成功



前言

我国的“创业人口”是一个十分庞大的队伍。调查显示，2003年中国每100名年龄在18-64岁的成年人中，就有11.6人在参与创业活动。据此推算，中国13亿人口中，每年都有5000万人以上在投入创业生涯。这是一个十分惊人的数字。您不想试试！

创业需要怎样的准备？有不少书籍及报刊都借鉴企业家的成功经验，从不同角度提出这样那样的条件，有些条件高深莫测，让人读后有云山雾罩之感。

不少有志创业的青年总是在问自己：我到底准备好了没有？其实，创业成功没有一定的模式——昨天堪称成功的经验，套用到今天的实践中，可能会成为失败的笑柄；一些所谓“成功人士”今天豪言壮语滔滔不绝，待他明天荣光不在时，你才发现他简直像小丑一样滑稽。

每一个成功的创业者都有他成功的偶然性，每一个失败的创业者都有他失败的必然性。成功的创业者未必一言一行都值得模仿，失败的创业者未必没有值得借鉴的宝贵经验。本书将与您一起讨论这样几个问题：创业者需要具备哪些素质，怎样寻找创业突破口，如何制订切实可行的创业计划，怎样筹集创业必备的资金，以及如何打造一支稳定高效的创业团队，如何进行市场营销？如何做好财务管理？等等。





目
录

第一章 你是否适合创业

——创业者必备的五大素质

- 一●健全的人格特质 \ 2
- 二●深厚的知识积累 \ 9
- 三●广泛的社会资源 \ 12
- 四●敏锐的市场感觉 \ 17
- 五●强烈的创业冲动 \ 19

实例链接 浙江民企富豪“变身”轨迹

第二章 找准金矿的位置再开挖

——确定你的创业切入点

- 一●哪里创业机会多 \ 25
- 二●哪些机会属于你 \ 33
- 三●如何把握创业机会 \ 35

第三章 持久发展取决于长远眼光

——制订切实可行的创业计划

- 一●为什么要有创业计划\ 40
- 二●好的创业计划有何特点\ 41
- 三●怎样制订创业计划\ 44
- 四●商业计划书包含哪些内容\ 46
- 五●选择哪种创业方式\ 52

实例链接 创业方案准备步骤

第四章 给车子加上第一脚油

——筹集必要的创业启动资金

- 一●摸清创投资金的口味\ 61
- 二●了解投资人的需要\ 62
- 三●创业贷款助你一臂之力\ 64
- 四●避免申办创业贷款的误区\ 67
- 五●获得创业贷款有窍门\ 69
- 六●民间资金也能办大事\ 71
- 七●创业资金能省则省\ 73

第五章 一盘散沙永远成不了大气候

——建立高效的创业团队

- 一●好团队让创业走得更远\ 79
- 二●良好创业团队的特点\ 81
- 三●选择搭档的基本法则\ 84

四●创业团队为何容易分裂\ 87

五●保持团队稳定有何秘诀\ 91

六●学会分享, 团队长久\ 94

七●团队成员要优势

互补\ 97

第六章 打造优秀的员工队伍

——人力资源为创业之本

一●优秀公司的员工与众不同\ 101

二●好员工来自雇主的尊重\ 102

三●通过成就感来激励员工\ 105

四●发现人才用好人才\ 109

第七章 把市场掌握在自己手中

——没有市场就没有一切

一●市场机会就在你身边\ 114

二●要做有准备的头脑\ 115

三●注意市场调查分析\ 118

四●市场调查的主要方法\ 121

五●掌握规律打开市场\ 123

六●通过有效定价打开

市场\ 127

第八章 研究开发有竞争力的产品

——产品是创业企业盈利的发动机

一●拿什么吸引消费者\ 133

二●实施差异化策略\ 134

三●给出合理的价格\ 138

四●需要不断开发新产品\ 141

五●产品开发的三种策略\ 145

第九章 让代理商挣钱你才能挣到钱

——建立运转顺畅的分销渠道

一●哪些因素对渠道选择有影响\ 149

二●选择分销渠道模式的原则\ 152

三●管理和控制分销渠道\ 154

四●如何降低渠道管理成本\ 157

五●如何选择终端销售点\ 158

六●少花钱的销售策略\ 160

七●成功的社区营销

策略\ 163

实例链接 惠普公司的分销渠道

第十章 处理客户关系是一门艺术

——必须善待给你带来财富的人群

一●是什么让你的客户离开你\ 171

二●必须以服务为核心\ 174

三●节省顾客成本才有竞争力\ 175

四●用感情推动商机\ 178

五●如何面对挑剔的顾客\ 182

实例链接 特色小公司的秘密武器

第十一章 采用最有效的促销手段

——促进销售方法多

- 一●促销的具体内容\ 189
- 二●促销的基本技巧与方法\ 190
- 三●用创新思维策划有效促销\ 193
- 四●促销多打文化牌\ 198
- 五●专家促销\ 200
- 六●价格促销\ 204
- 七●促销的六大病症\ 208
- 八●六种有效的营销武器\ 211

第十二章 广告是一把双刃剑

——创业广告要讲技巧

- 一●广告的作用不可忽视\ 216
- 二●制定广告整体计划\ 218
- 三●广告诉求要有特色\ 220
- 四●选择广告代理公司\ 224
- 五●选择广告媒体\ 225
- 六●市场营销决定广告创意\ 229
- 七●创业广告十大误区\ 231

第十三章 市场永远不会相信眼泪

——从容应对竞争市场局面

- 一●应对竞争要有长远眼光\ 238
- 二●靠间接“生意点”赢得客户\ 239
- 三●形成战略优势\ 242
- 四●怎样做到成本领先\ 243
- 五●别具一格战略\ 247
- 六●“集中一点”战略\ 248

第十四章 做好资金管理才能盈利

——让每一个铜板发挥最大的效益

- 一●不节俭就会很快死掉\ 252
- 二●学会计算资金的会计成本\ 254
- 三●将债务控制在适当范围\ 257
- 四●控制企业运作成本\ 261
- 五●做好创业企业财务管理\ 263

第十五章 品牌蕴涵着无穷的价值

——有品牌企业才能做得长

- 一●品牌是企业的腰杆子\ 269
- 二●品牌不光是大企业的事\ 272
- 三●品牌的传播力要强\ 274
- 四●品牌要有亲和力\ 275
- 五●品牌要便于保护\ 277
- 六●创业企业如何塑造产品品牌\ 278

实例链接 三星电子的品牌运作

第十六章 稳健经营比什么都重要

——如何防范经营风险

- 一●如何评估创业机会 \ 286
- 二●有效的投资项目管理 \ 289
- 三●大事必须亲力亲为 \ 292
- 四●合作伙伴要谨慎选择 \ 294
- 五●跟上市场的变化 \ 297
- 六●讲诚信是商业社会的游戏规则 \ 298
- 七●投资经营都要切合实际 \ 300

第一章

你是否适合创业

——创业者必备的五大素质

■ 本章精彩内容

一位哲人说过：“如果进不了NBA，就不要去打篮球。”因为并不是每个人都适合打篮球。同样的道理，我们每个人都许都有自己的某一方面的优势，但并不是每个人都适合创业。

什么样的人适合创业？具备哪些条件就可以放手创业？多年来理论界对这个问题见仁见智，提出了许多标准。就创业者的个人素质而言，如果能抓住核心的5个条件，就基本上可以认定一个人是否可以走上创业之路了。如果你不具备这5个条件，我不能说你创业一定会失败，但是我可以确定，你如果去做其他的事情，肯定会比创业更成功。

这5个条件是：健全的人格特质、深厚的知识积累、广泛的社会资源、敏锐的市场感觉、强烈的创业冲动。

■ 读完本章，您将了解以下问题

☐ 强烈的创业冲动
☐ 敏锐的市场感觉
☐ 广泛的社会资源
☐ 深厚的知识积累
☐ 健全的人格特质



一 ● 健全的人格特质

要成为一名成功的创业者,首先就要具备健全的人格特质。这一点,无论是在什么样的历史和社会政治条件下,都是必不可少的。审视多年来无数创业者成功和失败的经验教训可以发现,创业者的健全人格特质,突出表现在5个方面:自信、勤勉、执着、机变和冒险。

1. 自信

美国《华尔街杂志》在一篇有关企业家的文章中得出结论:“成功的企业家都具有能感染他人的强烈自信。”

缺乏自信心的人士不要创业,因为创业首先是一件创新,是开创性的工作。对于创业者来说,自信是最不可缺少的一个品质。

成功的创业者普遍都有很强的自信心,有时甚至会给人一种咄咄逼人的感觉。他们通常非常坚信自己的决策,而不习惯于简单地听命于人。如果你在公司里是一个唯唯诺诺、习惯于被指挥的人,或只是一个虽不喜欢公司的环境,但又没有勇气辞职自创前途的人,那么你离成为创业者还有一段距离。

创造者和创新者都是对自己“深信不疑”的。他们相信自己的判断,相信自己的决定。对失败的担心往往使其他类型的人们感到气馁,但创造者和创新者对自己的想法充满信心,对失败的担心决不可能吓倒他们。可以说,强烈的自信或许比其他任何品质更能充当通向重大成就和极大快乐的门户。

创业者是一个充满自信的乐观主义者,具有令人敬畏的自尊。他从容不迫地对待所有的灾祸和不幸,不让盛衰沉浮损害自己的眼力或改变自己的目的。创业“游戏”是他一心向往的游戏,而游戏就是娱乐。创业者以积极的心态充满活力地不断



创业心语

美通公司创办者王维嘉认为,他读博士的最大收获就是获得了自信。他说,“如果有一种方法,比如可以通过催眠术使我达到自信状态,我就会省下读博士的时间。”

创业和创新。防卫和守业是不属于他们的行为方式的,他只是进攻和创业。

1994年王维嘉在硅谷创办了属于自己的企业。创建之初,王维嘉即把企业的发展方向明确在向个人提供移动信息服务上。

“当时,我们看到了现代技术的三个主要发展趋势,”王维嘉说:“第一个趋势就是计算机将从桌面向手持方向发展,第二个趋势是无线通讯包括手机及寻呼机的迅速普及与通讯成本的不断下降,第三个趋势则是因特网的大爆炸。所以我们的创业思路就是:是否能把这三项当代最重要的技术结合在一起,在掌上通过无线联网方式接入 Internet 网络终端。如果可能,那么人们只要轻轻一点,就随时随地可以看到全世界的任何信息了。”

正是依据这样一个首次提出的个人移动信息服务的概念,王维嘉以及美通公司开始了其创业历程,同时也标志着未来全球市场总值高达1万亿美元的一个全新产业——个人移动信息产业的诞生。

成功的创业者并不是什么天才,但他们往往比常人有着更强的自信,这正是他们能够克服重重困难的有力武器。自信对创业者是至关重要的,尤其在创业期间,只有自信的创业者才能顶住压力,坚持坚持再坚持,最终到达成功的彼岸。

2. 勤勉

这是最古老的创业格言之一。勤俭可以兴家,上一代成功的创业者都是很勤勉的企业家。毋庸置疑,勤勉是创业者必须具备的条件,特别在创业初期,如果不勤勉,根本无望成功。