

店铺
创业百问百答

店铺投资规划与开业运作

完美起跳

刘碧蓉 编著

这是一个自我创业的时代。每个人都有创业的激情和意愿，但是资本、能力和经验决定了并不是所有的创业者都能成功，几乎所有的成功创业者都是从小店铺做起。这是一个店铺投资的时代。要想成功你得潜心修炼，完成三级跳：完美起跳——筹措能源、选对行业、找对店址、装修门面，在鞭炮声中开张；最佳接力——招贤纳士、合理定价、控制成本，赚到你的第一桶金子；绝对实力——塑造形象、忠诚待客把你的店铺做大做强。本丛书为店铺投资创业活动提供了最全程贴身的指导，是提供思路并指导中国本土店铺投资经营指南的读物。



中国时代经济出版社
China Modern Economic Publishing House

店鋪

店铺投资规划与开业运作

完美起跳

刘碧蓉 编著

这是一个自我创业的时代。每个人都有创业的激情和意愿，但是资本、能力和经验决定了并不是所有的创业者都能成功，几乎所有的成功创业者都是从小店铺做起。这是一个店铺投资的时代。要想成功你得潜心修炼，完成三级跳：完美起跳——筹措能源、选对行业、找对店址、装修门面，在鞭炮声中开张；最佳接力——招贤纳士、合理定价、控制成本，赚到你的第一桶金子；绝对实力——塑造形象、忠诚待客把你的店铺做大做强。本丛书为店铺投资创业活动提供了最全程贴身的指导，是提供思路并指导中国本土店铺投资经营指南的读物。

中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

完美起跳 店铺投资规划与开业运作/刘碧蓉编著.北京:中国时代经济出版社,2005.1

(店铺创业三级跳丛书)

ISBN 7-80169-628-X

I.完... II.刘... III.商店-经济规划 IV.F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 127885 号

完美起跳

店铺投资规划与开业运作

刘碧蓉
编著

出 版 者	中国时代经济出版社
地 址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦东办公区 11 层
邮政编码	100007
电 话	(010)68320498 68320825
传 真	(010)68320753
发 行	各地新华书店
印 刷	北京鑫海达印刷厂
开 本	787 × 1092 1/16
版 次	2005 年 1 月第 1 版
印 次	2005 年 1 月第 1 次印刷
印 张	17
字 数	280 千字
印 数	1-6000 册
定 价	25.00
书 号	ISBN 7-80169-628-X/F·293

版权所有 侵权必究

店铺目录

第一章 独领风骚的店铺投资

◎ 第一节 备受青睐的投资业——店铺投资

一、抓住个性化时代的商机

二、备受青睐的店铺投资

三、小店铺,大财源

◎ 第二节 开店 你想好了吗

一、开店,你准备了什么

二、店铺投资需具备的心理素质

三、店铺投资策略

第二章 店铺投资 掌好你的舵

◎ 第一节 资金 舵手的方向盘

一、一次性投入与日常投入

二、店铺投资的“预”与“立”

三、筹资,有什么好怕的

◎ 第二节 行业 舵手的指南针

一、调度好你的指南针

二、从“大海”中捞出你的“针”

三、看好“新”行业

四、中外流行经营方向 100 例

◎ 第三节 经营方式 舵手的航海图	47
一、特许经营——借梯成功之路	47
二、连锁经营——集合成功之路	52
三、股份合作——合作成功之路	56
四、个私经营——灵活成功之路	58

第三章 店铺投资 选好你的“本”

◎ 第一节 好店址 才有好生意	61
一、“place”决定一切	62
二、好店址在哪里	64
三、选好店址的关键	69
◎ 第二节 是什么影响你的店址选择	70
一、选对“行”，找到“市”	70
二、市场、顾客、对手	75
三、展开“商圈调查”	79
四、店铺选址技巧	84
◎ 第三节 好铺面 好钱路	89
一、开店地段“宜”与“忌”	90
二、寻找稳赚不赔的金铺面	94

第四章 店铺价值评估与交易

◎ 第一节 店铺价值评估	99
一、店铺的特殊价值——商业价值评估	100
二、店铺新旧评估——精确店铺价值	101
三、店铺租金评估——为你省钱	106
◎ 第二节 店铺租赁交易	110
一、租房，按部就班好	110
二、租赁铺面要小心	124

三、接手转租店有技巧	125
第五章 塑造“抢眼”的店铺形象	129
◎ 第一节 形象 店铺的“脸面”	129
一、形象好,客自来	130
二、店铺形象的构成	135
三、店铺“脸面”如何装扮	137
◎ 第二节 店铺的眼睛——店名	143
一、好名字的魅力	143
二、让你的店名流芳	144
三、给你的店铺取个好名字	147
◎ 第三节 店铺外观——魅力的展现	153
一、招牌——招揽顾客的艺术	153
二、橱窗——商品“T型台”	156
三、店门——引来“上帝”的眼光	160
四、店外灯光——让你的店铺亮起来	164
第六章 内部设计 提升店铺档次	165
◎ 第一节 店铺内部装修设计	165
一、内外兼修,表里如一	166
二、塑造时尚、优雅、和谐的店内环境	173
三、用特色打造你的店铺	180
◎ 第二节 店铺内部布局设计	183
一、内部布局,从顾客心理入手	183
二、店内布局为哪般	185
三、声音和气味的魔力	198
四、店员制服,展示店铺风采	199

◎ 第三节 店铺商品的陈列 201

一、方便顾客,美化生活 201

二、商品陈列总动员 207

三、走出商品陈列误区 217

第七章 响亮的第一声——店铺开业

221

◎ 第一节 店铺开张手续 221

一、营业执照——店铺开业的合法外衣 222

二、税务登记——做个纳税的好公民 235

三、领购发票和开立银行账户 243

◎ 第二节 店铺开业 打造你的好名声 250

一、开业,一切准备就绪 250

二、店铺诞生的“那一天” 254

后 记

263



第一章

独领风骚的店铺投资

随着经济体制的改革，我国第三产业取得了长足发展，店铺投资就是其中最蓬勃的一种。店铺投资，作为国际上早已普遍采用的投资形式，在我国开发比较晚。随着我国经济体制的转型，最先出现在沿海开放城市，均取得了不凡的成绩，而且随着市场经济的发展，我国大中小城市街道两侧如雨后春笋般出现的店铺，越来越显示出这种投资方式的必要性和优势。

又据北京的商业权威人士透露，在目前的房地产业中，出售商业店铺的价格远比饭店、公寓、写字楼、中高档住宅售价高。这似乎又透露着“店铺投资业”成为热潮的信息。据最新调查，商业店铺的售价在全国各大城市都居高不下。广州市的北京路沿街的店铺，以每平方米 15 万元的售价，被投

资者抢购一空。深圳“女人街”、“男人街”大小店铺，每平方米卖到8万元到12万元，已是有价无市。甚至大连胜利广场的地下商业店铺，每平方米价格也在2.8万元至3.6万元。北京也不例外。在北京，隆福寺的店铺售价每平方米为4.1万元，三里屯酒吧街达到每平方米10万元。红桥市场的摊位只租不卖，每平方米的月租金高达1万元。商业店铺的热卖，说明店铺投资作为一种新兴的投资方式，已逐步被越来越多的人接受，并已逐渐演变成了一种热潮，获得了越来越大的发展空间。

第一节

备受青睐的投资业——店铺投资

每个人都想赚钱，每个人都希望自己的财产能够有效增值，那么，怎样赚钱呢？又怎样使你的财产有效增值呢？在古代，你只要努力读书，考好科举，便可飞黄腾达了。但到了现在，中学毕业的要找工作，大专、本科、研究生毕业的也要找工作。工作就是一种打工，在打工生涯里，人们不得不努力地拼搏。

但是，打工拼搏收益的大部分却只是归于你的雇主，归于组织和企业。你不曾和你老板公平地分享经济的成果；你要忍气吞声地挨许多年，为了住房的供款而打工；你的手机是别的产品；你买瓶饮料，也要被别的公司赚一块几角。总之，别人时刻都在赚你的钱，你是否想过：“我也可以像他们一样，去赚市场上的钱。”

答案是肯定的，只要你有生意头脑和创业精神，成功永远在望，而成功的重要方式就是——投资；店铺投资则是所有投资方式中最为简洁、安全、有效的投资方式。

一、抓住个性化时代的商机

了解店铺之前，我们先了解一下古代的“市”。古之“市”即今之“市场”，《说文》将“市”解释为“集中交易之场所。”今之店铺，即由古之“市”演变而来。唐宋是中国封建社会的鼎盛时期，“市”发达。唐都城长安是当时东西方物品交流的中心，长安有东西两市，商贾云集，店肆无数，商业十分繁荣，商贾也都较为富有。宋时首都东京（开封）是当时最大的商业中心。著名的《清明上河图》就详细地记录了北宋时期店铺、商业街市的景况。据说当时（东京）、东大街至新宋门，鱼市、肉市、漆器、金银铺



最为集中；西大门有鲜果市场、珠宝玉器行；皇城东华门外，无所不有。

再以上海的发展为例，就更可以看出店铺的发展。上海在明清时，仅仅是一个县，位于长江三角洲湾。上海的第一次崛起，是在 20 世纪 20、30 年代，当时为全国最大的经济和商业中心，远东最大的商业中心城市。后来有记载说：1933 年上海共有商铺 7.2 万户，平均每平方公里 136.5 户，各地落户上海，形成了一系列著名的商业街，如十六铺、南京路、静安寺、霞飞路（今淮海路）等。

通过以上我们对店铺历史的回顾，我们可以对“店铺”做个简单的定义，即为顾客提供商品交易、服务或感受体验的场所。古之店铺和今之店铺有相同之处，也有不同之处。相同之处是：都是商品交易的场所；区别之处是今之商铺不仅包含了交易功能，而且包含了服务功能和感受体验的功能。

我们很容易理解店铺的交易功能。店铺是一个交易的场所。从百货超市、专卖店到大型商场都是规模不等的商品交易场所。这一点，绝大多数人都能理解。

而说店铺具有服务功能，相对来说就难以理解些。举个简单的例子说，餐饮也需要店铺，在餐饮店铺中，有成套的设施供我们享受，还有经营者各种周到的服务，我们在这种店铺中，就可以得到服务，也即店铺具有了服务功能。

再说店铺有感受体验的功能，也可以举个例子来说明。比如游乐园、量贩式 KTV、健身城等场所。在这类店铺中我们能感受经营者创造的特别的情景、设施、氛围等，同时，还可以从中体验到情感、娱乐、健康等，而经营者就可在此过程中实现收益。

通过以上对当今店铺概念的分析，我们可以发现，当今店铺较以前的店铺已经有了长足的发展。从过去只经营物品、商品，到现在增加到经营服务商品、体验商品的局面，内容已更加全面、更加丰富。商品不同，店铺的位置、大小、空间、设计、风格、配套条件等也都有不同的要求，所以，现代的店铺也就越来越多姿多彩，更具个性化，更能满足顾客消费的个性化趋势，也吸引了越来越多的投资者。可以说，无论如何，成功店铺是以满足部分人的需求为目的的，它抓住了个性化的商机。

在今天，时尚的消费者不是以到大商店购买规模生产的名牌商品为标志，而是以到更灵活，更个性化的店铺“淘”个性化产品作为时尚标志。这种趋势一方面影响了大卖场的营销方式，另一方面也为众多店铺提供了无限的个性化商机，使店铺踏入前所未有的发展机遇。



二、备受青睐的店铺投资

在诸多的投资方式中，店铺投资逐渐成为一种热潮，说明它有着其他投资方式无法比拟的优点，那么，它到底具有哪些优点呢？为什么会被越来越多的投资者青睐呢？

（一）各具特色的投资工具

目前，我国国内的投资工具主要有银行存款、股票、房地产、债券、期货交易、店铺投资等，它们各有特色，又各有优劣。下面简单的介绍几种：

1. 安全灵活的银行存款

指投资者将资金存入银行，从中获取利率的投资工具。一般为家庭投资工具，银行存款可选择种类很多。其基本形式有活期性储蓄存款和定期性储蓄存款两种。活期储蓄可分为活期存折储蓄和活期支票储蓄，定期性存款可分为定期储蓄存款，后者又可分为整存整取储蓄、零存整取储蓄存本取息储蓄等。定活两便储蓄是介于活期和定期之间的储蓄种类。另外，储蓄存款还有礼仪储蓄和旅行支票存款等其他形式。银行存款作为一种投资工具一般只适合家庭的小额投资，其优点是：无需投资费用，一般免征个人所得税；安全性高，存取款时间的自主性强；投资额无限定。它适合于小额投资、追求资金安全、个性保守的投资者。其缺点是：投资收益低，货币的实际购买力得不到保证，随时有可能受通货膨胀的侵袭。

2. 高获利高风险的股票投资

股票是股份公司为募集资金促进企业的建设和运营发展而发行的一种票据。股票是持有人对股票发行者的有效凭证，股票持有者称作发行者的股东。作为股东的投资者的目的是按相应的股份分享公司利润获取红利，但是现在大部分股民的投资目的是在二级市场上低买高卖赚取差价。投资者可以通过证券公司这一中介代理机构在一级市场和二级市场两途径购得股票，在二级市场即我们通常所说的股市上进出。股票交易的单位是“手”，每手100股，最低交易限量是一手，根据所买股票股价的不同，投资者的最低投资额不同，总的来说不是太大，一般居民都可入市，没有入市的资金壁垒，普及性强，且进出市场方便，流动性大。股票交易的费用，约占交易额的6%~7%。股票交易这一投资工具风险性很大，需要占用投资者相当的时间和精力。但若经营得当，投资收益会很大，还可以对抗通货膨胀风险，适合敢冒大险且有较好经济基础的投资者。

3. 复杂多变的不动产或者房地产投资

不动产的不可移动性是其名称的由来，它包括房产和地产，是一种非常古老又常新的投资工具。购置不动产有自用和投资两种用途，由于对于人口和经济增长来说，不动产具有其他投资工具所没有的稀缺性、长久性、不可替代性、不易分割性、高价值等特性，长时期内可稳定地保值和增值，因而在众多的投资工具中独树一帜。其缺点是影响不动产投资的自然因素和社会经济因素是纷繁复杂的，如地段、投资标的质量、价格、时机、资金状况和税收及不动产出租转让等相关政策这样，使得这项投资风险度大。同时，房产和地产既密不可分，又各有特点，也加大了不动产投资的难度和复杂性。所以，它要求投资者或其代理机构有雄厚的资金实力和丰富的专业投资知识。否则，极易陷入困境。但是因为它收益大，曾一度成为热潮。

4. 独具魅力的店铺投资

通俗地说即开店投资。在今天，我国大中城市街道两旁的各种店铺如雨后春笋般出现，形成了一股“店铺投资热”。这是在继股票热、房地产热之后，中国经济生活中出现的第三次投资热潮。它不再盲目狂热，却比以前的投资热更加实在。由于市场的波动和政策的调整，股票与房地产投资的风险性已经强烈地显示了出来，促使越来越多的中小投资者，把眼光转向务实，将投资开店作为自己创业的首选目标，这是我国人民投资行为趋向成熟的一个标志。

所以在诸多的市场投资中，店铺经营成为了一项具有相当大利润前景的投资。它突出的特点是：投资少，风险小，资金周转快，利润空间大，经营方式灵活，品种多，特别适合中小投资者投资。

下面表 1-1 是我国一些投资工具的比较，可供参考。

表 1-1 投资工具性能比较

投资工具	安全性	获利性	变现性
银行存款	高	极低	好
股票	低	高	好
房地产	受时期、地段等诸多因素影响	高	差
短期票据	高	低	好
长期债券	高	低	一般
店铺投资	高	中等	好
收藏品	价格波动大	中等	好
外汇	有汇率风险	中等	好
期货	低	高	好

在选择投资工具时，投资者要减少投资的盲目性，首先必须认真了解所投资领域的风险与效益特点，才有可能使自己的投资建立在理性的基础上，达到预期的目标。但是，有许多人在了解时常常只重视所投资领域的效益特点，而看不到其风险特点，盲目投资结果往往是欲速而不达。

参看上表，我们可以看出，股票投资获利性高。很可能在短期内获取高额利润，这早已被我国股票市场的发展所证实；房地产投资更是炙手可热，转手之后即能获得数十万元，甚至百万元、千万元的巨额回报，这更是近年来有目共睹的事实。市场经济讲求效益，追逐利润。股票与房地产投资有如此丰厚的回报，自然非常吸引人。这就是导致在 1991 年和 1992 年，我国先后兴起了“股票热”和“房地产热”。

但风险和效益是并存的，了解一种投资的获利性时，更应当了解一下它的风险性。1993 年下半年整顿金融秩序之后，股票与房地产投资的风险性突出地显示出来，使不少投资者亏损累累，受到了沉痛的教训。显而易见，这正是忽视股票与房地产投资风险特点带来的后果。

其实，就股票投资来说，目前，我国股市发育尚不完善，还缺乏规范化的运作，受政策变化和机构大户操纵的影响极大，带有很大的风险；而房地产投资需要投入较多的资金，涉及的政策性、技术性问题也比较复杂，而且资金周转期较长，一般在短期内不易获利。因此，如果你是中小投资者，这两种投资都是不可取的。

相比之下，店铺投资不可能一下子成为暴发户，但店铺投资也有自己投资少，安全性高，资金周转快，经营简便，利润适中（一般能保持在营业额的 10% 至 50% 左右）等优点。而且店铺经营可选择的门类广泛，品种繁多，能够满足多种投资者的需求。另外，店铺投资经营方向的变化灵活机动，易于在激烈的市场竞争中应变。较之银行存款获利又要高得多。因此，对于初涉商场的创业者来说，选择店铺经营是一项比较安全可靠，易于操作运转，在短期内即可见效益的投资领域，很适合中小投资者投资。

现在，店铺投资刚刚形成一种热潮，在我国大中城市中还有很大的店铺发展空间尚待开发，有的城市即便是商业黄金地段也未充分利用。更有一些机关、团体、企事业单位占据在商业地段上，白白浪费了潜在的发财机会。而且就我国一些大城市和沿海特区城市的店铺开业规模来说，相比商业发达的香港、新加坡等地，具有巨大的发展潜力。

当前，我国正在大力发展第三产业，店铺投资已成为其中最为蓬勃最富活力的行业之一。投资店铺将是今后很长一段时间内投资者青睐的领域。

（二）一枝独秀的店铺投资

在我国目前的投资工具中，店铺投资似乎是一枝独秀，那么，它的“秀”到底在哪呢？为什么大家都认为开店是个不错的主意呢？

1. 店铺投资创业的资金要求不高

一般说来，店铺投资涉及的资金量并不大，而且其投资量可大可小。例如你经营低价位的商品，自己有经营场所的话，少则几千元、多则数万元，就足以创业。即使没有经营场所，在大中城市每月多花几百元或上千元租个小铺面，也可以开张营业，在小城市租铺面的花销就更少。以如此少的资金就能创业，在当今中国具备这种条件的人真太多了。因此，可以说，店铺投资是最容易创业的投资领域。假如你以如此少的资金投资于股票或房地产，则很难称得上是真正意义上的创业了。

2. 安全性高

店铺投资不可能像股票、房地产投资那样获得高额利润，一般只能保持在营业额的10%~50%左右。但是，它的风险小，受政策变动和通货膨胀的负面影响相对较小，走上正轨之后，有比较稳定的收入。一般来说，店铺投资不会像股票和房地产那样出现血本无归的情况；如果不是经营中有严重错误，肯定不会有大的亏损。对多数人来说，不过是赚得少、赚得慢一些而已。

3. 灵活性强

店铺投资经营门类广泛、品种繁多，易于投资者在复杂的市场竞争中改变经营方向和经营种类——这种商品不好销，就销另一种商品，反正船小好调头，总能找到生存空间。

4. 资金周转快，操作技术简单

店铺投资在短期内就可见效益，投入首期资本后，以后一般不需要重新投入。店铺投资不需要太多的技术和技巧，简单操作，老实经营，一般都会有收获。

店铺投资较之其他投资方式除了具有以上几个特点外，对于投资者个人来说，还具有以下几点优势：

（1）满足你当老板的愿望。一个店铺就是一个小企业，作为投资者，你就是小企业的老板。从中，你能体会到老板的酸甜苦辣，你能拥有属于你自己的事业，你能得到自豪感与满足感。在这个创造老板的时代中，你也能成为名副其实的老板。经营得当的话，你还可以扩大你的店铺，拥有几个伙计，一步步走向大老板。

(2) 满足你自由的愿望。现代的人，多半是为别人打工，那么就免不了来自上级的压力和制约，而自己投资开店的话，钱是自己的，店是自己的，除了对自己负责外，投资者不需要对任何人负责。创业者可以自我设计、自我发挥，成功也好，失败也好，是我自己的事，谁也管不了我。所以，创业者可以尽情展示自己的聪明与才智。

(3) 拥有更多激情和责任感。每个开店的人，都是想成就一番事业的。自己开店创业，就不像在国家部门上班，干多干少一个样。自己为自己工作，所得的赢利也归己所有，使创业者干劲大效率高，有了更多的积极性和责任感。

(4) 为大事打基础。店铺是商海之基本组成单位，“一滴水可以看世界”，创业者通过投资店铺经营既能够掌握商海游泳术，又能进一步积累资金，为事业发展打下坚实基础。

店铺投资正因为以上的特点和优势，所以已越来越被人们重视，逐渐成为了一种备受青睐的投资业。

三、小店铺，大财源

开店，是小事业，却是一个大财源。

古今中外，以开店致富的人大有人在。在美国，以经营饼干店而发展成为连锁店的亿万富翁不乏其人。著名的沃尔玛超市就是一个最好的例子；在日本，也有不少以夫妻店起家，后发展成为著名大公司的财阀。而现今著名的华侨富商中，很大一部分都是以开店起家，发财致富的。如印尼富商林绍良、缅甸药王胡文虎等。

台湾工业巨子王户庆，是以开米店起家，掌握经营诀窍而成为工业巨子的；台湾首富蔡万霖、蔡万春兄弟，则是从果菜批发生意做起慢慢发达而成为亿万富翁的；香港巨富霍英东开始时经营杂货店，等到后来有了一定基础，利用收购战后剩余物资发家，再进军房地产。

总的说来，商界中以开店起家的事例是层出不穷的，新的创业者在店铺经营过程中不断学习、不断总结、不断积蓄，而最终成为大富翁。

现今武汉商界首屈一指的人物张军武，原是一名大学生，因交不起学费，就自动退学了，他用家里的房子作抵押向银行借了一笔钱，在长江商厦对面开了一个小小的廉价超市。经过几年，现已经是拥有七家大超市的集团老总，固定资产也拥有 3000 多万元。

著名的金利来领带公司，其创始之初，只有一间小小的屋子、一把尺



子、一把剪子、一架蝴蝶牌缝纫机。但是，若干年之后，公司创始人曾宪梓就将这家小作坊发展成了一家集男士服饰、饰品、皮具和女士用品及其他产业的综合性大公司。

店铺投资有诸多的优点和好处，但无须讳言的是，店铺投资一般为中小型投资，规模不是很大，所以在市场竞争中也有一定的局限性：

第一，相对于大店铺而言，中小型店铺经营的规模较小，故它难以与规模大的国有商场或综合性的商店竞争，无论是在所经营的商品种类、数量方面，还是在价格方面，都明显缺乏优势，不能吸引广泛的顾客。

第二，店铺投资需要脚踏实地和细致耐心的努力。投资开店是一件很琐碎的工作，而且利润不高，投资者如果缺乏脚踏实地和耐心细致的素质，就很难长久维持下去。

第三，中小型店铺经营的规模限制着细致的专业化分工，经营者往往必须内外皆顾，担负起各项繁杂的工作，所以，店老板要承担很大的压力，如不够勤勉，就很难维持运转。而大店铺却能聘用专业人才，使分工具体化，从而提高效率。

所以，小店铺要想好好生存下去，也需要投资者将“小店铺”作为“大财源”来开发，财源才能滚滚而来。

第二节

开店 你想好了吗

开店，是创业的一种。创业，意味着把一件东西从无变到有，从坏变到好，由此可见，开店并不是一件简单的事。所以，在投资开店前你必须仔细的好想好。

一、开店，你准备了什么

(一) 了解创业

创业并非像一些未涉商海的人所想像的或像文学影视作品中所描绘的那样潇洒有趣。实际上，对一个创业者来说，创业的艰辛是很难用语言来表达的。你会经常遇到各种各样的困境，例如资金短缺、市场打不开等等。在创业过程中可能会有数不清的障碍和困难。只要有一个问题没解决，有一个障碍无法克服，就可能前功尽弃。

一些成功者的创业历程，充满了艰辛和坎坷，有时甚至会到穷途末路的



地步。例如深圳政华集团总裁吴志剑，在1985年2月开始创业。他首先办了一个鸡场，但一场鸡瘟，使得2000只鸡一夜之间全部死光，所有投资化为乌有。然后，吴志剑办水泥预制厂，却因质量低劣，无人问津只好关门。他再办文化俱乐部，又被流氓砸垮。他又不死心，办电子管厂、食品加工厂，但由于管理不严格，技术落后等原因相继失败。

这时，吴志剑毅然决定去闯深圳，带了8个弟兄和大家凑的800元钱，白天找活干，晚上睡公厕，硬是咬牙坚持了下来。经过十多年的艰苦奋斗，吴志剑终于成功了，他所经营的政华集团成为集高科技产业、商业、金融、贸易、房地产、交通、轻工、食品等为一体的大型企业集团，有1万多名员工，28亿资产，年产值10个亿。

又如香港超人李嘉诚则是从茶楼跑堂和推销员干起，历尽艰辛，才成为今天香港的巨富的。他曾自立门房创立长江塑胶厂，却接连遇到客户退货、产品积压、工厂面临倒闭的危险，但他凭着顽强的毅力，最终挺了过去。

由此可见，创业艰难，创业充满了各种危机和困难，如果没有坚强的意志，良好的心理素质，那么，你就只能在困难面前束手无策，接受失败，前功尽弃，从此消沉下去。

创业，意味着自己当老板，那么他就要比一般人承受更大的压力。对于工薪阶层的职员来说，公司垮了可以另谋职位，然而，对于创业者来说，公司垮了就等于他整个的事业垮了。在人生旅途上，总是充满各种困难和挫折，有的挫折是由于自己不慎造成的，有的则是不可避免的或意想不到的。由于各人意志力的差别，有的人在失败和挫折中沉沦下去，而有的人却在失败和挫折中奋发起来。大概没有哪个生意人没尝过失败的滋味。经济成长时期生意比较好做，似乎那一行都有钱赚。经济衰退时期许多企业就会陷入困境。常因一项决策的失误或计划不周密而导致经营失败。人在得意时，往往呼风唤雨事事顺手，但当处于困境时，可能是“屋漏偏逢连夜雨”，各种麻烦都有可能遇到：银行不愿贷款，卖主不敢批货，买主不愿购货，雇员离心离德，各有打算，更有那些落井下石的人趁火打劫等。身处逆境中，要么咬紧牙关，勇往直前，要么一路退败，前功尽弃。怕失败是人性之弱点，一个人的自信心能够被失败之后的那种挫折感彻底摧毁。有些人会因此一蹶不振。但人生没有永远的失败，也没有战胜不了的困难，办法总比困难多。一个人要想渡过难关，取得最后的成功，不仅要有信心、勇气和不屈不挠的精神，还要以积极的态度去迎接挑战。

所以，要明白，创业是一件很艰辛的事，不论你从哪开始创业，都有可