

创业入门第一书

企业家十几年创业历程的汇心之作

详解创业灵感的产生

辅导创业计划的具体实施

指导青年创业实践

不走或少走弯路的必修课

李肖鸣 郑捷 著

青年创业指南

创业成功者的经验 来自实践的提醒和告诫

中国文史出版社

创业入门第一书

企业家十几年创业历程的汇心之作
详解创业灵感的生产
辅导创业计划的具体实施
指导青年创业实践
不走或少走弯路的必修课

李肖鸣 郑捷 著

青年创业指南

创业成功者的经验 来自实践的提醒和告诫

中国文史出版社

图书在版编目(CIP)数据

青年创业指南/李肖鸣 郑捷 著. —北京: 中国文史出版社, 2009. 6
ISBN 978-7-5034-2299-7

I. 青... II. 李、郑... III. 青年创业指南—教材—创业—青年
IV. 1267

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第155304号

责任编辑: 李保政

装帧设计: 李彦生

出版发行: 中国文史出版社

社 址: 北京市西城区太平桥大街23号 邮编: 100811

印 刷: 北京京东印刷厂 邮编: 101113

装 订: 北京京东印刷厂 邮编: 101113

经 销: 新华书店北京发行所

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 5.5 字数: 73 千字

印 数: 3000 册

版 次: 2009年6月北京第1版

印 次: 2009年6月第1次印刷

定 价: 23 元

文史版图书如有印、装错误, 工厂负责退换。

前言

创业者的故事无数次告诉我们，既要激情创业，更应理性创业。而别人的创业经验和企业管理文化的学习无疑将为创业者注入更多的理性元素。在改革开放三十年的历程中，在创业艰辛的历程上，我们跋涉了十五、六年。可以说，创业是一个不断接受教育和自我学习的过程，而这十五年来，也正是我国各类人员创业从初具雏形到现在以迅猛之势发展的十五年。中国最初的创业者从一个亲历者转变为一个传播者了，这些对中国的创业教育和职业规划的普及起到了很大助力和借鉴的作用。

而现在，时代开始进入一个专家、媒体、与大众互相传播和互相学习的阶段，当代青年中涌现出来的创业精英和上一辈的成功企业家们一较高下。外来的职业测评和创业培训，以及某些教育品牌迅速进入中国市场，对于拉近中国与世界的距离，以及普及创业理念起了推波助澜的作用，这对于激发当代青年自我独立，提升责任感起到了重要作用。

比尔·盖茨、戴尔、李彦宏、杨致远等，这些开创和掌握新型技术和服务模式的成功人士的发家史，早已泛滥于网络，传播到了普通学生群体中。这两年在媒体上，也明显的感到了政府对于青年创业在大力支持。而我们相信，中国每一个城市的年轻人们，都在建立一种理念，创业可以致富的理念，和职业需要规划的理念。

但是创业真正的需要是一种精神。真正意义上的创业精神与流行的创业培训，原本是两个相悖的概念。创业精神需要的是不断创新，不断更新自我，需要的是创业者独特的个人魅力。作为曾经的创业实践者，现在是我们需要选择的时候了，我们可以一如既往的充当一个企业家甚至成功者，或者是站出来，做一个真正的创业导师，引领青年人走上创业之路。走到今天，这些外来教育（外来的培训师，培训品牌，培训模式）对于中国的创业导师和创业培训而言应该不仅仅只是学习的教科书，而应该成为一个佐证和分析研究的借鉴。西方的职业教育文化，已经建立了很多年，实践了很多年，而今天，也应该是东方青年成功而迅速崛起，并绽放姿态的时代了。我们是否都已经做好了准备？

作为一个自主创业的实践者和创业导师，我们感到的是责任和压力，我们需要团结起来，去创造一种中国的创业培训模式，但绝对不是简单的模仿和复制，无论是对古人，还是对外宾。翻阅胡雪岩的故事，读他的理念，看他的喜怒哀乐，品味他的沉浮，他那个时代的创业我们已无法再复制，但是今天我们一定会有一种属于我们自己的创业教材，我们的理念，我们的品质，我们的成功之道。

不知大家有何看法，你们心中的中国青年应该怎样去创业呢？

“登山知山陡”，在十几年的创业实践中，我们经历了失败和成功、走过了顺境和逆境，因此想把在创业过程中的喜怒哀乐和切身感悟，通过《青年创业指南》告诉给那些即将或刚开始创业的年轻人，使他们少走或者不走弯路。本书倾注了我们创业的亲身体会，也是来自十几年辅导青年创业

的实践感悟，绝对不是空泛的理论，对有创业梦想的年轻人，无疑是一本实用的创业指南。

古人云：立志要早。而在西方的教育体系里，在小学、初中、高中、大学的所有教育阶段都贯穿着职业规划和职业辅导的内容。因此，在美国，职业意识是一个从6岁就开始重视的教育。这样，学生就可以在学习之余的社会实践活动中，有意识、有方向地积累未来的职业经验，为长大后的创业早打基础。精神上早有准备，无疑会提高青年创业者的数量和创业成功率。

本书适用于各类大中专院校、职业学校和18岁以上的青年创业培训课程的实践务实教材，也可以作为各种层次的创业培训课程的参考资料。

谨以此书献给那些有着人生梦想的年轻人！

李肖鸣 郑捷

2009年4月于上海

目 录

前言

目录

第一章 创业者都是英雄

第一节 创业是可以学习的.....	1
第二节 创业前的思考.....	9
第三节 案例学习.....	15

第二章 如何选择创业项目

第一节 选择创业项目前时应注意的原则.....	17
第二节 对创业项目进行商机评估的方法.....	22
第三节 了解自己的潜意识，做到知己知彼.....	26
第四节 案例学习.....	31

第三章 如何制定创业计划书

第一节 撰写创业计划书可以帮助你思考.....	35
第二节 创业计划书可以帮助你融资.....	36
第三节 国内外的校园创业计划书竞赛.....	37
第四节 怎样撰写创业计划书.....	40

第四章 如何筹集创业基金

第一节 传统的创业融资形式.....	64
第二节 社会上的创业基金的支持.....	67
第三节 国家政策对创业融资的支持.....	70
第四节 案例学习.....	73

第五章 如何规避投资风险

第一节 企业的生命周期.....	76
第二节 规避创业初期风险的几种措施.....	78
第三节 细化管理,以减少管理风险.....	81
第四节 注重诚信,做好合同管理.....	84
第五节 案例学习.....	85

第六章 如何带好创业团队

第一节 让合适的人做最合适的事.....	89
第二节 从弦乐四重奏谈团队合作.....	91
第三节 从唐僧师徒谈领导者魅力.....	93
第四节 同舟共济 成就梦想.....	95
第五节 案例学习.....	98

第七章 如何面对创业中出现的问题

第一节 你必然会遇到诚信的考验.....	102
第二节 你必然会遇到耐心的考验.....	105
第三节 你必然会遇到好多诱惑.....	106

第四节 你必然会遇到一些危机.....	111
第五节 案例学习.....	115

第八章 如何做好创业初期的营销管理

第一节 公司的发展需要正确的经营理念.....	117
第二节 企业的产品应该由市场需求来决定.....	119
第三节 确定产品的目标市场.....	121
第四节 创业初期的营销方式.....	124
第五节 发展迅猛的电子商务不容忽视.....	127
第六节 案例学习.....	131

第九章 如何做好创业初期的财务管理

第一节 创业者必须知道的几个概念.....	133
第二节 小规模传统行业创业初期的财务管理.....	138
第三节 中小企业如何策划上市.....	146
第四节 案例学习.....	149

第十章 如何做好创业初期的客户管理

第一节 以顾客为中心的公司才能获得成功.....	151
第二节 企业的差别化经营.....	157
第三节 顾客满意追踪调查和衡量的方法.....	159
第四节 案例学习.....	162

后记

第一章 创业者都是英雄

第一节 创业是可以学习的

翻开历史的长卷，古今中外，那些出人头地的企业家，大多都是从自主创业开始的。因为他们坚信“创业是致富的唯一途径”，因此他们历尽辛苦，矢志不移地迈向自己的人生目标，最后走出了不平凡的人生。

当一个人到了成年以后，就应该立志不再依靠别人，而是依靠自己去面对生活给予我们的一切，这就是独立。只有这样才可以担当起一个成年人的责任。这个责任，包括对社会的责任，以及对家庭的责任。

创业，意味着自觉自愿地承担起对自己对他人的责任，尽可能避免依赖银行和基金，宁可从小项目做起，也不能一开始就孤注一掷。

从市场经济的原理来看，只有在有市场需求时，你的准备才有意义。市场需要什么，你就准备什么，这样成功的机会将会多很多。时代为我们提供了施展才华的舞台，社会的需要为我们提供了机遇。

如果你真的渴望自由，就应该尽情享受“成功的振奋和激动”，勇敢地去接受创业的挑战！你将在创业的历程里成功地塑造一个独立的自己。如今，自主创业已经成为了新一代莘莘学子实现自我价值，敢于梦想，敢于实践的新的生活选择。

1.1.1 向成功的企业家学习是创业前的必要准备

上海第一财经频道主持人崔艳今年4月5日在采访“德丰杰全球创业投资基金”创始人汤姆·威尔斯时，她提问：您认为创业者是可以培养吗？汤姆·威尔斯立刻给予肯定的答复：当然。毋庸置疑，创业是可以学习的。

每一个创业者在创业初期，都应该对已经创业成功和失败的个案做尽可能多的了解，因为我们所学会的每一件事都是实践的结果。我们每一个创业者在创业历程中，都不可避免的犯过错误，但是，我们现在清醒的知道：学习别人成功的经验，可以使我们更快成功；吸取别人失败的教训，可以使我们不复制失败。就像家长从小就告诫孩子不要用手去摸热的东西一样，实际上如果没有家长的教诲，这个世界上不知要多出多少被烫伤的故事。

创业是一种能力，同样是可以学习和培养的。没有谁天生就有丰富的经验，所有的经验都是人们经历之后才获得的。假如你想拥有经验，假如你想快速成功，最好的办法就是跟经验丰富的人讨教，然后注意借鉴成功者的经验，行动起来，正所谓“不经一事不长一智”。不要在山底下去跟没有登过山的人去请教如何攀登到山顶的经验，而是要跟那些已经成功攀到顶峰的人请教，一个自己没有登过山的人，怎么可以教会你登山的技巧？实践是检验真理的唯一标准，实践出真知。

分析成功企业家的案例，如你想快速成功，最好的办法就是跟经验丰富的人讨教，然后注意借鉴成功者的经验，行动起来，正所谓“不经一事不长一智”。从成功企业家创业的故事里，我们不难发现，在他们的眼里到处都是机会。他

们很少抱怨，而总是用一双发现的眼，去看到别人看不到的商机。他们具有独特的思路和见解，而且通常总是异于常人。有时甚至是还不为大多数人接受，但是他们从来都不人云亦云，所以才成为了人群中的佼佼者。

具有不同与常人的思维方式，具有不盲目追随“羊群效应”的行为方式，是成功企业家的普遍特点。

敢冒风险是成功人士的另一特点。风险和机遇是一对孪生兄弟，如果你只选那些别人尝试过的、四平八稳而又无风险的事去做，那你必将会与很多机会擦肩而过。都说机会只光顾那些有准备的头脑，事实上，机遇在很多时候，都给了那些敢于承担风险的人。汤姆·威尔斯说：“创业者都是英雄。”因为，在他们决定迈出创业这一步的时候，就不管前路是成功还是失败，他们都做好了去迎接挑战的准备。

企业家忠告：

成功者虽然是少数，但是那些失败的创业者虽败犹荣，因为他们也同样是勇士。在与成功创业者的交往中，不知不觉你就会被他们的勇气感染，从而学到他们身上那些闪光的优点。创业，确实是可以学习的。

1.1.2 在学习中领悟真谛，敢于创新，追求出类拔萃

俗话说：“条条大路通罗马。”成功的路有千万条，总是踩着别人的脚印前进，不敢越雷池一步的人，一生大多是碌碌无为的。只有敢走别人从未走过的路，敢于喊出属于自己的声音，才能独辟蹊径，才有成功的可能。要善于总结前人的经验，善于观察和发现新的机遇、新的商机，用创新的思维来设计你的创业思路，站在成功创业者的经验之上，确立

自己的目标。高尔基说：“一个人追求的目标越高，他的才能就发挥的越快，对社会就越有益。”是金子总会发光的，是人才无论放在哪里，最终都会脱颖而出。

时间最公平，它对每一个人都一样。谁也不会多拥有一分，也不会少拥有一秒，因此，我们永远也无法积累所有的经验。如果我们能够运用别人的经验，就可以达到事半功倍的效果，因此成功的秘诀就是吸取有丰富实践经验的成功者的经验和智慧，来指导自己的行动。

为什么同样是一个时代的人，一生的结果却又那么不同呢？有没有一些方法和规则，可以叫我们后来者也步入成功的殿堂？

企业家忠告：

追求出来拔萃，就是追求某种意义的成功。一个人的心态决定一个人的成败，只有拥有一个积极向上的心态才能助你成功。满足现状、不思进取，这是一个人成功路上的最大障碍。困难，远没有想象中那么可怕。

就像拿破仑说的：“不想当将军的士兵，不是好士兵。”就是说，如果你根本没想过要做一个出类拔萃的人，那你最后注定就是一个平庸的人。具有强烈的成才欲望、一心致富的愿望，怀着美好的梦想、坚信“天生我材必有用”，才可以给你带来创业的成功。

1.1.3 创业要趁早，年轻就是最大的资本

人，最大的财富是青春。人在年轻时开始创业，也是成功率最高的阶段。“年轻人如果犯了错误，连上帝都会原谅”，

即使你做错了，你还有改过的机会；即使你失败了，也还有东山再起的时间。“自古英雄出少年”，年轻时的勇气、胆识和魄力，也是其他年龄段不可比拟的。古人说：“立志要趁早。”我们说：“创业也要趁早。”纵观历史和现代社会，年轻的成功者和富翁也是数不胜数。每个人都在追求着进步和成长，在年轻时就确立自己的目标，选定自己的职业方向，才是明智的选择。

“六月里开的花，不是四月里撒的种吗？”一个人如果在青年时代就播下创业的种子，在中年时就会收获成功，在晚年时才能享受成功的果实。从来就没有什么救世主，就像浮士德说的：“凡是自强不息者，终能得救。”人的一生命运，始终是把握在自己手里的。

1000 美元起家的戴尔

戴尔公司总裁迈克尔·戴尔是开着 he 卖报纸挣钱买来的宝马来读书的。他在 19 岁，从 1000 美元起家，用新颖独特的直销理念，在他大学的宿舍里成立了戴尔电脑公司，他一直秉承的“摒弃存货，倾听顾客需要、坚持直销”的经营原则，使他在 20 年间，把公司从零做起，发展到 250 亿美元的规模，创造了成长率 127% 的财富神话，戴尔就是一个年轻人致富的楷模。

企业家忠告：

年轻并不是创业的障碍，而是走向成功的资本。成功者的心里都有一把丈量自己的标尺，知道自己该干什么，不该干什么。

1.1.4 创业是勇士的选择

“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江河”，成功从来都不是一蹴而就的，而是循序渐进、一点点积累起来的。因此说，成功与失败只是一念之差，成功者不同的是他选择了奋斗，进而获得了成功。而甘于现状，或者因害怕失败而不思进取的人，最终就成为了大多数随波逐流的平庸的人。

生物学家巴斯德说过：“告诉你使我达到目标的奥秘吧，我唯一的力量就是我的坚持精神。”没有人可以随随便便成功，没有一个人的成功是一帆风顺的，但是成功的人遇到挫折时，心里总是充满信心地忍耐和等待事业光明期的到来。人生也跟四季一样，有春夏秋冬，记得一位诗人说过：冬天到了，春天还会远吗？

孟子说：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”，意思就是说，在战胜各种困难和坎坷的过程中，你的心智得到了提高，你的品格受到了考验，你的意志也更加坚定，在克服和战胜困难的过程中成就你完美而成功的一生。培根说：“好的运气令人羡慕，而战胜厄运更令人惊叹。”因此，树立创业的志向和梦想，是需要一些勇气和自信的。

当然，你辛勤创业的成果也只属于你一个人。在创业的日子里，你知道你在为什么而奋斗，你不必去适应就业单位的制度，因为，你只在为自己工作！你可以尽情施展你的聪明才智——自己制定制度、自己决策！

企业家忠告：

任何一个成功的企业家，都是从小处做起，慢慢壮大起来的。叫你感觉高山仰止的成功者，在未成功之前，也是和我们一样的普通人。

1.1.5 创业不必等你感觉完全学会了才开始

通常，人们认为只有具备了精深的专业知识才能开始创业，而事实上，先有精深的专业知识才从事发明创造的和事业成功的人并不多，大多数的成功人士都是在知识不多时就直接对准了目标，并在创业的过程中边做边学，有针对性的根据自己的需要补充知识。美国心理学家雷亚德说：“就一般情况而论，多数人都是等到开始工作的时候，方才到处请教学习。”

如果你现在开始想创业了，那在接下来的时间里，你必须列出一个计划，按照书中所讲的步骤去完成你的计划，只要你想成功，只要你采取行动，明天的成功就会属于你！

比尔·盖茨准备好了吗？

1973年，比尔·盖茨和利莱特一起考入了美国哈佛大学。当时大二的比尔·盖茨跟他商议一起退学，去开发 32bit 财务软件，因为比尔·盖茨认为此时他们学的教材里，已经教会了他们进位制路径转换问题。而利莱特认为，如果不学完大学的全部课程而去开发这个软件是不可能的。

十年后的 1992 年，利莱特获得了哈佛大学计算机系的 bit 方面的博士学位，而比尔·盖茨在这一年的财产已经达到了 65 亿美元，称为美国仅次于巴菲特的第二富翁。

当 1995 年利莱特认为自己已经具备了足够的知识储备，有能力开发 32bit 财务软件时，比尔·盖茨已经成功的开发出了 Ebit 财务软件，而速度要比 32bit 快 1500 倍。并且在两周内便占领了全球市场，成为了世界首富。

企业家忠告：

如果你要等你认为所有的条件都成熟以后再去某件事，也许你就永远错过了这个成功的机会，而且世界上好多时间的好多事，机会都是转瞬即逝，“过了这个村就没有这个店”了，想做就做，想干就干，只有充满激情和挑战，才会成就人生的伟业。

1.1.6 敢于梦想，才会成功

人，要敢于梦想！梦想跟现实的距离，可以通过我们的努力而逐渐缩短。很多著名的成功人士，几十年前不也是普通人吗？有位成功学大师在她每天必做的成功早操里有一句口号，叫做：“我虽然不是富翁的后代，但是我要成为富翁的祖先。”这是对自己的自信和人生规划。俗话说：“人贵有志。”只有理想、有志气、有目标的人，才可以成就非凡的事业。

有了明确的人生目标，有了未来的人生定位，你的未来才不会盲目。你会感到你的每一天都在朝着你的目标迈进，每一天都更加接近那个光明的成功者的殿堂。

敢于梦想才会成功，几乎每一个成功的企业家，都是勇于改写自己人生轨迹，扭转家族命运的人。如果你立志命运从你这里开始改变，只要你咬定目标不放松，矢志不移的付出努力，你一定会得到回报。

有思路才会有出路，有作为才会有地位。你首先必须敢想，其次必须敢做，你的人生才会改变，你的理想才会实现。大地如果没有播种，就永远也不会有收获；人如果没有梦想，就永远也没有成功。

所有成功的人，并不是因为他们具有天生的才能而成功，而是因为他们具有过人的勇气、坚定的信念、执着的精神、不屈不挠的意志，才会在历经风雨之后，实现他们的人生目标。一个人要成功，首先要具备胆识和魄力。