

SUCCESS
企业老板 WISDOM

成功创业的 智慧之门



李建勇
李梅
编著



反社

企业老板成功创业的智慧之门

李建勇 李 梅 编著

金 盾 出 版 社

内 容 提 要

本书从实用的角度出发,紧密结合国内的实际,探索和总结了部分企业成功人士及知名企业家多年的创业经验,旨在为那些渴望通过创业叩开财富之门的人助上一臂之力。

图书在版编目(CIP)数据

企业老板成功创业的智慧之门/李建勇,李梅编著. —北京:金盾出版社,2015. 1

ISBN 978-7-5082-8415-6

I. ①企… II. ①李…②李… III. ①企业经营管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 101424 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精美彩色印刷有限公司

正文印刷:北京万博诚印刷有限公司

装订:北京万博诚印刷有限公司

各地新华书店经销

开本:880×1230 1/32 印张:6.75 字数:152 千字

2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~4 000 册 定价:18.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前 言

众所周知,创业是一条艰难的道路。在《西游记》中,取经的师徒四人经历了千难万险方才取得真经,而创业者同样也需要在艰难的道路上跋涉。但是,他们都需要经历“九九八十一难”才能取得最终的胜利吗?当然不是!

如果一个人在创业的过程中得到了有效的指导,懂得了一些实用的创业方法,他就会在创业的征途上走得更为顺畅。一个初次走上创业之路的人,需要精心呵护和“乳汁”的哺育。有很多成功的创业人士,他们的心得体会与经验教训都可以作为初创业者的不可多得的营养。

当创业者遇到困难的时候,如何才能走出困境呢?翻阅本书,相信创业者定会在字里行间找到合理的回答。虽然成功不可完全复制,但理论可以贯穿,经验可以借鉴。

本书不仅描绘了一些企业家原始的创业经历,还深入挖掘了他们关于创立企业的商业哲学、价值观和科学方法,以及从创立和经营企业中体悟到的对社会和规律的真实解读。

创业是一门高深的学问。创业者要学会辩证地理解和把

握创业中“不抛弃、不放弃”的真谛，还要学会怎样及早嗅到经济环境中的机会抑或死亡的气息。

对于一些本钱太少、经验不足的创业者，难道就只能被动地陷入绝境吗？如何才能做到“破车快开”呢？如果处在原始的积累阶段，如何去筹集资金呢？创业者如何才能让投资人满意，且不会让其对自己的创业方式指手画脚呢……这些问题也许正困扰着千千万万的创业人，本书将会为其一一解答。

创业和企业经营管理的道与术，是作者在和创业家们碰撞与交流过程中创造出的一笔宝贵财富。我们希望这笔无形的宝贵财富能惠及更多的企业界人士与有志创业的人。这本书将会把众多宝贵的商业智慧传播给全国更多的创业者。

编著者



第一章 心态决定成败——创业者必备精神

1. 你为什么要创业	1
2. 创业者都是梦想家	4
3. 创业之旅无坦途	6
4. 创业精神的核心是坚持和责任	8
5. 成功需要冒险精神	10
6. 培养老板的心态和气质	12

第二章 不打无准备的仗——创业需要做好准备

1. 树立创业的航标	15
2. 拟订完善可行的创业计划书	17
3. 修炼必要的商业知识	19
4. 如何选择最佳创业模式	21
5. 选择创业地点的考虑因素	23
6. 借助政府的创业政策	26

第三章 合适的就是最好的——选对行业已经成功一半

1. 市场调查必不可少 29
2. 目光长远,顺势发展 31
3. 从熟悉的行业做起 33
4. 从社会需求和热点入手 35

第四章 巧妇难为无米之炊——创业融资

1. 先打工后创业 38
2. 懂得进行自我推销 39
3. 掌握银行贷款的窍门 42
4. 诚信借款,再借不难 45
5. 创业融资要多管齐下 47

第五章 万事开头难——新公司成长战略

1. 在模仿的道路上寻找自我 50
2. 明确企业的价值观 53
3. 掌握公司创办流程 55
4. 寻找合适的经营场所 58
5. 拒绝家族式领导 61

第六章 机会要靠自己把握——瞄准市场抓商机

1. 与其等待机会,不如创造机会	64
2. 商机遍地如何抓	66
3. 创业成功的关键是有眼光	69
4. 灵活捕捉市场变化	71
5. 选择创业的最佳时期	73

第七章 营销就是一场软战争——制定营销策略

1. 营销的关键是特色	77
2. 制造出奇制胜的手段	79
3. 打造属于自己的品牌	81
4. 细分市场寻找目标客户	84
5. 诚信销售,服务至上	86
6. 重视广告效应	89
7. 快人一步抢先机	91

第八章 知人善任用其所长——打造理想的创业团队

1. 员工是企业的财富	94
2. 拟订企业招聘计划	97
3. 制定合理的薪酬制度	98
4. 不可忽视的员工培训	101

第九章 没有规矩不成方圆——企业管理的学问

1. 大事小事都应细化	105
2. 寻找最佳的管理制度	108
3. 没有执行力,一切都是空谈	110
4. 会开多少才算合适	114
5. 找到企业的灵魂——企业文化	117
6. 日常公关知识	120

第十章 一加一大于二——寻找创业的合作伙伴

1. 寻找“志同道合”的创业伙伴	126
2. 优势互补才能做大做强	127
3. 谨防合作伙伴的金钱陷阱	130
4. 不能与之合作创业的几种人	134

第十一章 人脉即财脉——构建人际关系网的艺术

1. 让他成为你创业的“贵人”	137
2. 多结交消息灵通之人	139
3. 初入商界需建立的关系网	142
4. 生意场上以和为贵	143

第十二章 你不理财，财不理你——上好创业财务课

1. 要知道钱花在哪里	147
2. 创业者一定要看懂的财务指标	149
3. 制定成本控制方案	151
4. 及早制订节税计划	154

第十三章 冒险不是头脑发热——降低创业风险

1. 有投资就有风险	157
2. 与其做最坏打算，不如做充分准备	159
3. 创业之初不可贪心大额销售单	162
4. 行事之前先考虑风险承担能力	165
5. 识别创业融资陷阱的五种方法	167
6. 将风险控制在最低范围	170
7. 培养企业危机意识	173

第十四章 商场如战场——敢于迎接竞争

1. 充分认识自己的竞争优势	176
2. 吸取对手成功的经验和失败的教训	179
3. 打造不可复制的竞争力	182
4. 化敌为友，竞争不如合作	185
5. 恶性竞争只能两败俱伤	188

第十五章 守业就是再创业——开辟新事业

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. 充分发挥企业优势 | 190 |
| 2. 创品牌,巧模仿 | 192 |
| 3. 关注产品和技术的创新 | 194 |
| 4. 创新思维助企业攀上新高度 | 197 |

第十六章 谨记前车之鉴——送给创业者的忠告

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 不干违法之事 | 199 |
| 2. 不可随便分散投资 | 201 |
| 3. 不做“一锤子买卖” | 202 |
| 4. 阻止内部权力斗争 | 204 |

第一章 心态决定成败 ——创业者必备精神

1. 你为什么想要创业

说起“为什么会创业”，也许很多人会说：“为了赚钱呀，这是每一个人都会想的事情呀！”当然，创业的目的就是为了赚钱，只是我们为什么要去赚很多的钱？

曾经有这样一个话题：人的一生要挣多少钱才能满足自己的需求？换句话说，在当今的和平年代下，排除那些意外的风险及不明朗因素（人为意外伤害、自然灾害等），一个人到底要多少钱才能度过安稳的一生？

本书提供的答案是：至少 300 万元人民币。

相信读者中肯定会有不少人对这一答案惊诧不已，真的需要这么多吗？其实，这个数字还是保守的估计。也就是说，这个数字是在“精打细算”之后才得到的。这是我们排除北京、上海、广州这样的大城市，按一个中级城市的消费水平来计算而得出的结论。试想一下，买一套像样的房子，把装修的费用也算在里面，按当前的房价（且不论

以后房价还会不会再涨)来说,大概需要 50 万元。这个数目对于那些低收入的年轻人来说,只是一个梦。现在,有很多的人还在和不断上涨的房价赛跑。虽然说自己的收入在不断地增长,但远比不上房价的上涨速度。也就是说,如果一个人的月收入增加 1 000 元,房价上涨的金额将远远高于 1 000 元。

也许大家会说,光房子也花不了这么多钱啊。那么,我们再来说结婚。每个人都要经过这个阶段。当然,特殊的独身主义者不在我们的考虑范围之内。在通常情况下,一个还算过得去的婚礼也要花费 5 万元左右。现在买车已经是很多普通家庭的愿望。买一辆性能尚可的车至少得花 10 万元,一辆车的使用期顶多 10 年,10 年后又要重新购买一辆新车,再加上维修保养、养路费、保险费等,至少花去 60 万元。

就算不养车,大家总得养孩子吧?先不说你会不会有运气生一对双胞胎,至少你会拥有一个小宝宝。这个孩子,从呱呱坠地到大学毕业,就要 30 万元。这个数字还是当前保守的估计,因为这笔钱还不包括孩子生病等特殊情况。这 30 万元仅仅是把一个智力正常的孩子养到自食其力的年龄,这其中不包括送出国门去深造,也不包括学习钢琴、绘画、舞蹈、球类……

还有一项重要的开支,那就是赡养老人的支出。现在,大多数夫妻要养 4 位老人。如今,老年人在生活质量大大提

高后，普遍高寿，儿女们至少要尽孝道 30 年，按每月每位老人 300 元赡养费来计算，就是 40 万元的开销。而且，在这期间，双方的父母不能生病，不能出现意外情况，而且还得有自己的退休金，有自己的收入，还得没有一些特别能花钱的爱好。

这样算下来，再加上日常生活中的开销，300 万元，其实真的不多。

人要生存，就必须要有经济来源。在就业压力如此大的今天，创业不失为一个好的决定。创业是把有限的资本投入到会产生更多收益的大的经营活动中的一种社会活动。可以这样说，创业不仅可以改变自己个人的命运，还有可能改变社会的命运。

有很多的有钱人可以做到“白手起家”，你自己是否也可以呢？或许这样做难度会很大，那么先看一组数据吧。根据《福布斯》杂志年度调查，有 6 成入榜的富豪是白手起家赢得财富的，其中前 10 名富豪中，有 9 人是创业致富。所以说，通过创业赚很多的钱并不是梦，因为有很多的人已经用自己的经历证实了这一点。

有创业的理由，有成功的经验，再加上创业的决心，创业便会成为你今后生活的主要内容！

2. 创业者都是梦想家

俗话说：梦想成就未来。梦想可以激发人的潜能，并且让人走向成功。人类有梦想，才会有真进步。在梦想刚形成的时候，创业者一定要考虑其可行性，不能天马行空地想象自己一年能赚多少亿，多少年后要当总统，因为那肯定是不切实际的。

首先，创业者要了解自己，了解自己的梦想，并做出脚踏实地的抉择。梦想不是自己在家坐井观天的臆想，它需要结合当地的风俗、民情和自己的实际情况，比如是选择在海边还是内地、是靠资源还是自主创业、自己有多少启动资金，等等。曾经有一个人，他想创业，但是没资金。他和妻子怀揣着 70 元钱从河南来到长春，每天靠给人送煤气罐维持生活。就这样生活了一年后，他给自己制定了创业的目标。他开始每天边送煤气边考察市场，熟悉业务并积攒资金。三年后，他用省吃俭用攒的钱成立了一个小型的煤气公司，在自己固定的客户群里送气，并喊来老家的家人帮忙。等自己的小公司走上轨道，他便开始规划今后的发展方向，策划自己未来的梦想。他不断地把积攒的资金投到公司中，他的公司也在一步步扩大。现在他的鼎庆煤气公司成了长春市最大的煤气公司，全市 80% 的煤气都来自他的公司，每年公司能创收上亿元。我们说的这个人，就是农民企业

家李万升。

试想，如果李万升和别人一样安于现状，没有梦想，他现在还是在和妻子走街串巷地送煤气，住在搭建的廉价房里，每天过着只能维持温饱的生活。再试想，如果开始他就梦想自己能够年收入上亿，而没有中间的过程和逐步加大的梦想，那么他最初的想法就不叫梦想，而叫空想，这就好像一个从未游过泳的人梦想自己能尽快拿到冬泳会金牌一样不切实际。

梦想是不能间断的。假设有一位幼师毕业生，他最初的理想是当一名优秀的教师，那么只要努力，一两年后他就会实现自己的梦想。他随后可以继续扩大梦想，比如当校长。也许用不了多久，他就当上了校长。然后，他还可以当学者，朝着研究型的方向继续努力。当他获得重大研究发明之后，那么他的梦想也就实现了。突然有一天，他厌倦了这样的生活，想造福一方百姓。这时的他，从一个学者变成公务员并不是一件太难的事情。等干出政绩，他还可以梦想着当市长，还可以继续下一步梦想。如果这个人从一开始就没有梦想，那么他现在还在教师岗位上安于现状。

社会的竞争是残酷的，在实现梦想的过程中，人们会碰到这样那样的困难，这时坚持才是硬道理。有一句话说得好，“胜者为王”，其实这也可以说成是“剩”者为王。在别人铩羽败北之际，自己的成功就在前方不远处。在前进的路上，谁先停下脚步，谁就是失败的一方，失败和胜利往往只

是一步之遥。

在实现梦想的道路上，学到的经验、积累的学识、拥有的别人没有的财富，这一切都是自己实现理想的基石。只要坚持自己的梦想，朝着既定的方向努力，梦想就会成就自己的未来。

人类因为有了梦想而变得伟大，人类也因为有了梦想而成了万物的主宰。梦想是人类进步的开始之源，也是成就未来的成功之门。

3. 创业之旅无坦途

成功是每个人都梦寐以求的，也是每个人苦苦追寻的，但并不是所有的人都能顺利地登上成功的顶端。在攀登的过程中，总有这样那样的原因会让人从半山腰掉下来。但当你历尽千辛万苦终于站在顶峰时，就会发现，原来无限风光在险峰。

当一个人各方面都满足创业要求时，并不代表这个人就一定会成功，顶多是现在的时机正好适合创业。前面还有许多看不见、摸不着、数不清的麻烦和困难像拦路虎一样，虎视眈眈地盯着创业者，一有机会它们就扑上来，打创业者一个措手不及。

开始准备创业的时候，创业者就要有心理准备，前面会碰到很多困难。创业者若想要去迎接、去面对这些困难，自