

李晶晶◎著

我最需要的 创业准备书

创业只靠激情和创新是不够的，它讲求的更多是细节
这是一本教你真正解决“怎么做”的创业实用手册
是授人以渔，而不是授人以鱼



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

我最需要的 创业准备书

李晶晶◎著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

我最需要的创业准备书 / 李晶晶著. —北京:

企业管理出版社, 2013.8

ISBN 978-7-5164-0433-1

I. ①我… II. ①李… III. ①企业管理—通俗读物

IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第162842号

书 名: 我最需要的创业准备书

作 者: 李晶晶

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0433-1

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部(010) 68453201 发行部(010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 北京中新伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160毫米×230毫米 16开本 14印张 200千字

版 次: 2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换

目 录

第一章 问问自己——你为什么创业

花点时间，找到自己创业的原因，明白这个理由的优劣，让自己在选择的时候是理智的，并且用这种理智去面对以后的问题。当你觉得异常辛苦的时候，这个理由可以成为你埋头苦干的动力。

工资低，无前途 / 3

向往财务自由和时间自由 / 7

看到一个好项目 / 10

朋友邀我一起做 / 13

我有技术 / 18

我对这个感兴趣 / 22

这个行业需要作出“更改” / 27

第二章 准备好自己——先做一个合格的员工

我跟很多人说过一句话，你的习惯成就你的优秀，当我们没有强大的背景和后盾的时候，能成全自己取得成功的，就是长期以来对人对事的态度。

不要小看办公室 / 33

行动力第一 / 38

保持高昂的热情 / 46

掌握尽可能多的资源 / 50

有依据地冒险和有方法地坚守 / 55

有效沟通 / 62

修炼一个清晰的头脑 / 69

用你打工的公司做免费的创业实习 / 74

第三章 挑选你的项目

选择是成功的前提，选择不比努力重要，但是选择准确的人，要想达到同样的结果，付出的努力比选择错误的人要少很多。

加盟多陷阱 入市需谨慎 / 79

树立你的核心竞争力 / 85

传统项目投入请三思 / 92

新兴项目 空白市场 / 98

找准你的行业 / 101

选好你的产品 / 107

第四章 经济准备

运营之初，就想好自己的规模，规划好自己的路径，把每一分钱都用在刀刃上，你节约的每一分钱都是你的利润。

先想好你的规模 / 121

创业的钱从哪儿来 / 126

钱到底要花在哪里 / 130

你的资金可以抗多久 / 133

控制好你的成本 / 137

公司成立，花钱才刚刚开始 / 143

不要把自己放入价格战中 / 146

第五章 市场——生存之所依

如果你的目标在北，而你却朝着南方前行，你越努力地奔跑，就离你的目的地越远，对于这种玩命的低头奔跑者，很多时候大家只能报以同情，不是他不努力，而是越努力，他的结局就越悲哀。

市场到底是什么 / 151

产品始于调研 / 154

对你的项目要有清晰定位 / 160

至少有五种营销方式再开店 / 166

文案——产品和公司的名片 / 171

创新——长期存在之本 / 174

新客户与老客户 / 178

第六章 管理——人才要靠培养

好的管理是化整为零，把几个人捆在一起，而差的管理则是让员工各自为政，自己每天被各个员工的各种问题困扰。

雇到好员工，否则就只能培养好员工 / 187

人治还是法治 / 193

做一个什么样的老板 / 199

分配好你的任务 / 205

及时去掉消极的员工 / 208

培训是公司发展之魂 / 211

做好你的企业文化 / 216

第一章

问问自己——你为什么创业





目标决定很多，包括努力程度、发展方向、动力、激情、毅力等等。创业之始，你的目标不一定要高远，但至少能够支持你在坎坷的路上走下去。因为创业之路看着像通天坦途，其实走上去充满荆棘，没有对彼岸充满向往的人，可能是无法走到底的。

也许想干就干是一种福气，但是做事的原始动机不但会影响你的日后走势，更重要的是，在你遇到挫折的时候，让你明白自己坚持下去的理由。

花点时间，找到自己创业的原因，明白这个理由的优劣，让自己在选择的时候是理智的，并且用这种理智去面对以后的问题。当你觉得异常辛苦的时候，这个理由可以成为你埋头苦干的动力。



工资低，无前途

不知道从什么时候开始，创业成了一个全民词汇，无数人把这个词汇作为一种理想的终极目标。“宁做创业狼，不做打工狗”也一度成为有志青年的一种宣传口号。每个人都不愿平庸地过一生，特别是工作遇到困难、人际关系遇到阻碍、工资没有达到目标、升迁没有想象的快的时候，一定会拿出这句话说一下。创业成了这些人最好的出路——过一种激情四射的生活——似乎这是一种办法，可以解决眼下所有的问题。

这个理由似乎看上去很充分：辛辛苦苦一个月，就赚了这么一点，还得看老板脸色，维持复杂的人际关系，还不如给自己打工，赚多赚少都是为了自己，至少不用受别人的盘剥，不用受职场里面的各种窝囊气，没有办公室政治的勾心斗角，有多大能耐吃多少饭。

其实，“宁做创业狼，不做打工狗”这句话本身就有一定的误导性，因为人都是有一定属性的，能力、经历、思考模式决定了这个人是狼还是狗。如果让一个狗属性的人去创业，就等于把温顺的狗放在大草原里，分分钟就会被群狼所吞食，赔得连骨头都不剩；而让一个有狼的野心的人去打工，他们照样能够在职场上攻城略地，创造属于自己的天地也是迟早的事情。不是你做什么就能成为什么，而是你成为了什么就必然会去做什么。

还是不要被几句慷慨激昂的演讲就弄得血脉贲张，跃跃欲试。先分析好自己是谁，现在的能力可以做什么，可以胜任什么，保证自己的每一步选择都符合自己的能力和实际，才是比较稳妥的做法。毕竟，虽然打工的工资低，但还是往回拿钱的；创业貌似有高额回报，往外掏钱、赔上大笔资产的也不在少数。

无论承认与否，现在很多人的创业都有一种逃避心理，当所处的工作环境有诸多的失望时，我们会把注意力转向另一种情境中，觉得这样事情就会变得更好，因为这种转向会帮助我们逃避眼下的困境。“换个地方重新开始”这句话几乎每个人都会说，但是，如果你自己不变的话，故事的情节其实也不会变，下一个故事还是和上一个故事有着同样的起起落落。

我的一个朋友 H，以前是一个外资企业的技术人员，他的日子过得很悠闲，工作外常有空带着老婆四处逛逛，旅旅游吃吃美食的，很惬意。后来，他所在的企业适逢变动，一下子工资降了不少，又换了一个比较难缠的领导，脆弱的心灵一下子受不了这个刺激，他就动了创业的心思。

因为他是技术出身，又身在外企，对外面的信息不是特别了解，在选择项目上只能选一些目光所及的传统低门槛项目。他考虑过餐饮、服装等等，最后把目光锁在加盟一家保洁公司上面。加盟费大概是4万左右，租房子，没雇什么员工，夫妻两口子上阵，前期投入在6万左右，那已经是他们手上当时所有的积蓄了。

从此以后，他的生活发生了彻头彻尾的转变，以前我们每周都会聚会一次，看个电影，吃个饭，唱个歌，自从他开了公司以后，所有的文娱生活均不复存在，每次电话中总是透露出奔波的辛苦。可惜，忙碌的生活并没有带来预期的收益，因为是技术出身，他对市场几乎一无所知，对营销更是一知半解，前期开发根本无处下手，开发客户

遇到了瓶颈。而对内，保洁必然要面对大量的低端工作人员，教会他们使用先进的机器，无疑是件困难的事情。而没有任何管理经验，提供高品质服务也只能是个美好的愿望罢了。甚至里面还蕴藏着很大的风险，不说别的，教一个工人无论在几楼做卫生时都要加安全绳，说了无数次，都没有一点效果。每天夫妻两人都被各种琐事搞得焦头烂额，虽然明知道在管理和市场上需要再做很多努力和改善，但是完全没有精力顾及，每天接到的那些低端利润低的活儿已经把他们弄得疲惫不堪了。

一年下来，心力交瘁的他们盘点了一下收入，发现还不如原来上班的时候赚得多，跟众多好友仔细地分析了一下未来，觉得创业实在不是自己的长处，决定重新回公司好好工作。他对我们说了两句话，作为对这段经历的总结：“是什么人到哪都赚这么多钱。”“为了创业牺牲了生活不值得。”

后来他用自己的行动实践了自己的这两句话，他把当时创业的劲头都用在了工作上，现在已经做到了项目经理，薪水也算得上中游，并且有时间就带着老婆孩子出去玩，生活得很舒适。

也许有人觉得惋惜，他当时若把创业进行下去，未必不能成功，认为他没有毅力。但是，如果他的小本创业进行下去的话，他有可能会赚钱，但是未必比现在多很多，因为他需要学习的东西太多了。在公司里面学，有人付他工资，自主创业，他得付别人工资。现在他虽然比以前更适合自主创业，但是他已经不想这么干了，他说，每天累得半死，不一定比现在好，何必呢。他就是这样一个人，不是完全事业型，知道自己是谁，然后再做出选择，不一定有钱有事业的人生就是满分的人生。

当我们对当下的一些事情不满意的时候，更愿意相信另一个未知的世界充满美好、光明与希望，而忽略了阳光下的荆棘，等到深入其

中，被扎得满身是刺的时候，却悔之晚矣。不要把一些绝地反击的个例放在自己身上，而是看看自己是否真的具有绝地反击的素质，如果你还不具备狼的能力，那就先把自己置于安全的环境中，用别人的资源把自己训练成狼，再出去独步天下好一些。

向往财务自由和时间自由

很多人都曾经对我表达过不同程度的羡慕，说“你看你多好，自己干，时间自由，想去哪里去哪里，不用有这么多的牵绊。”确实，在创业这些年里我走了很多地方，每年都有一个20天左右的假期。但是在假期之外的那些日子里，我是没有什么自由的，连续几年我几乎都没有和朋友在周末聚会过，因为行业所限，他们的周末是我最忙的日子。在旺季的时候，我经常早晨7点到晚上10点都在工作，周末对我来说根本就是一个词汇而已。我不会跟很多人去解释自由对我来说是什么，但是我会说，如果你只是觉得我时间充裕的话，你的年假加上国庆等长假，也能找出20天的时间吧。

自主创业经常是听上去很美好，好像掌控着一切，安排着一切，其实小本创业的老板才是第一个被安排的人。这种不自由，不是每天上班因为时间限制的那种不自由，而是每时每刻的那种心的不自由。上班的时候，可以消极怠工，也可以干点私活，开点小差，更可以出工不出力，反正只要大面过得去，到日子一定有工资拿。这种描述虽然有些负面，但是确实是很多上班族的写照，不相信的话，看看各种网站周末和平时的帖子数量就能知道，有多少人是上班的时候上网的。我妹妹甚至跟我说：离家近，干活少，赚钱多，这是找工作的三大王道。上班时间最耗损的无外乎看某人不顺眼，觉得待遇和付出不

成比例，与其说付出的是心思，不如说付出的是各种不平衡。

从这个角度而言，创业付出的心思才是真正的心思，因为你每一个想法都关系到你的公司能否在这个充满竞争的环境中生存下去。你会发现你的思绪不知不觉被生意填满，早也想，晚也想。我甚至有一段时间做梦都是想着项目的推广，市场如何做会更好。以前上班的时候，只要关心自己手里的活儿干好了没有，现在还要看每一个岗位的活儿有没有就绪。以前上班的时候，觉得领导非常威风，一句话胜似千金，大家都对他尊敬得不得了；等自己创业的时候，真的成为领导，发现以前见过的领导的风度全部用不上，有时甚至要求着有技术的人员给你干活。人家当领导就风风光光，创业者这个领导就点头哈腰。原因就在于，任何一个人走了，对公司的进度都是损失，而招聘又是一笔相对不小的成本投入。看上去创业者在管理着自己的生意，分配着自己的时间，其实是被生意和时间绑架，不自觉地深陷其中，以每一分钟的精力来保证企业的生存。公司是你的不假，但是你还是公司的，这是一种相互的占有，人们臆想中的自由纯粹是空谈。

当你的公司逐渐变大，肩负着越来越多人的未来，流动资金的庞大，更让你不敢掉以轻心，因为一时的松懈，不只是失败在现在，以前的所有累积也可能前功尽弃。你越前行，心越无自由。

财务自由这个词，已经流行了好多年，但是很多人都对这个词有个偏见性的认识——财务自由就是有足够的钱去做任何自己想做的事情，每天可以不用担心经济地享受自己的生活。这种认知实在是一个没法达到的境界，在现实中，因为通货膨胀等原因，我们赚的钱会有一定程度的贬值，比如几十年前觉得厉害得不得了万元户，现在人人都能做到了。再者，由于经济的多变，很多人发自内心地缺少安全感，这种不安的感觉会加大对金钱的渴求，总希望拥有足够的钱以后再去做自己想做的事。一开始是五十万，再后来是五百万，最后是五

千万，你的欲望总是随着你的金钱的增加而增加，而钱永远是缺的。就像那双跳芭蕾的红舞鞋，穿上了，就停不下来。

刚刚开始创业的人其实是非常忌讳将注意力放在金钱上的。如果你是为了赚钱而去做某个项目，我不敢说不会成功，但是公司很难做大，达到你预期的目标。钱是什么？钱是你出色地完成任务后所给与的奖励，那么首先的重点是你得出色地完成任务。如果过分注重眼前利益，难免陷入短视的危机。开公司就像养育孩子，你要不停地给他各种帮助，各种养分，人力物力，教育培训，直到他成为一个优秀的成年人，能够自行运转，你才会感到丰厚的回报，而前期的养育过程，其实是没有什么回报的。而过分关注自己的眼前利益的人，要不就是不甘心于这个养育期，过早地开始从公司摄取利益，就好像让一个很小的孩子出去打工，为你赚钱，因为他的能力还做不到非常高额的回报，所以你能从中得到很少的报酬。这是一种类似养猪式的手段，在它刚刚长大的时候就杀来吃，是无法等到它为你赚大钱的那一天的。由于前期对金钱的过分追逐，很多基础性的准备不是很到位，一旦开始打开局面，或者面对强烈的竞争，因为基本问题的缺陷而导致致命的失败。这在很多公司甚至大企业都屡见不鲜。

过分关注钱，还会导致你放弃一些有前途但是准备积累时间比较久的好项目，转投一些快进快出的低门槛项目，看上去是短期赚到了，但是长期的发展还是受了影响。

最后，我相信一个能够达到财务自由的人，是不会因为钱而放弃奋斗的，因为他们关注的必然不只是钱，而更多的是项目所带来的成就感，和运营项目所带来的刺激。所以，一个期望财务自由的人，其实是很难达到财务自由的。

看到一个好项目

产生创业想法的一般有两种人，一种是想创业但是不知道做什么好的，另一种是认为自己找到了好项目的，而且这个项目一般都是独具慧眼看到的项目，利润大，竞争少，是没人遨游的蓝海，大家对自己的眼光信心百倍，感觉一个巨大的宝藏就在眼前。

可是蓝海也是海呀，即使没有竞争，也会有暗流，漩涡，杀人于无形。中国人口众多，一半左右的人都在琢磨着如何赚钱，各个行业的各种可能性，只怕已经被无数人在睡前翻了无数遍。当然不能否认，真的有很多人找到了别人不做的项目，赚到了第一桶金，但同样不能无视的是：更多的人只是沉浸在自己的想象中，等到真的大笔资金投入了，才知道原来看好的市场里面居然有这么多不遂人意甚至想象不到的阻碍和困难。就好像买古董，每个下手的人都有点知识，买的时候信心满满，但是真正捡到漏的却没有几个，大部分还是打眼的。再回头看看捡漏的都是什么人，无一不是高度专业的精英，而外行人那不叫捡漏，叫撞大运，跟买彩票中奖差不多了。

其实视觉是有欺骗性的，因为有时我们看到的只是我们愿意相信的。我与很多刚开始创业的人和打算放弃的人交流过，几乎所有创业的人都觉得自己的项目没有缺点，即使别人遇到了问题，凭着自己的聪明才智，照样可以化险为夷。而打算放弃的那部分人，都觉得这事

做不了了，即使给他再多的建议，他还是觉得没有办法再进行下去，觉得条条道路都行不通。其实前者的项目不一定没有问题，甚至可能有很大问题，而后者项目不一定没有希望，也可能有很大希望，但是，他们都在挑选自己愿意相信的那条路，他们想做的时候，认为四处都是机会，不可为亦可为；不想做的时候，就认为四处都是危机。

随时保持冷静，对任何一个人都是难能可贵的，因为我们大多数的时候是不理智、不客观、冲动十足的。甚至有人跟我说过，天天生活得这么理智，人生还有什么意思呢？是的，我们的生活是应该有激情的，但是创业靠得可不仅仅是激情，打一场通关游戏，关注自己感觉的人往往死得比较快，因为他在关注自己情绪的同时，经常会忘记看身边的环境，危机在哪里，要如何躲避。创业要想成功，还是需要理性地分析现有的形势，自己的优势和劣势，如果发挥最大限度的优势，怎么避免劣势的影响。没有这些分析，只有一腔热情，最后的结果往往就是撞得头破血流，一切归于空。

一片空白的蓝海，其实是危机蕴藏最深的时候，因为谁也无法确定这片蓝海是因为没人发现，还是没有人在里面成功地遨游过，也许平静的海面下早已堆积着累累白骨，但好多人都是被海面上的浮华所吸引，而忽略了下面的汨汨暗流。

很多创业者，在刚开始的时候，会把一个市场想得很大，随便算算就是上亿的容量，好像在这个行业里到处都是扔钱的，但是有经验的人就会算一下，这个市场是不是真的这么好，有多大的竞争存在。

如果真的想要计算市场容量，根据我的经验，有几个数值至少是要先知道一下的——总容量、客户详细分类、每种客户的购物需求、市场竞争力度、运营商手段和类型。

比如，我的一个养宠物的朋友跟我说，她觉得做宠物产品非常有前途，现在中国的猫就有一亿只，仅仅猫砂这一项一年就有几十个亿