

版本新

根据国家颁布的新版《公司法》
系统规范讲解相关内容

流程全

解读开公司各个环节的操作方法
每节解决一个实际问题

指导性强

无论是专业术语还是融资、运营
帮助创业者快速进阶

万众创业时代的新手创业指南
手把手教你创办公司

从零开始 学开公司

开店运营+范本+法规

鲍玉成 / 著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

从零开始 学开公司

开店运营+范本+法规

鲍玉成◎著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

“与其为别人打工，不如自己做老板。”在商业蓬勃发展的今天，很多人秉持着这种想法，放弃了稳定的工作，开始创业。可是创业开公司并不是一件简单的事，单是公司注册这一项就很耗费心力，令不少创业者心力交瘁。

本书手把手教你如何从零开始开公司，从开公司前的准备、注册的流程，到团队的组建、资金的筹措，以及对法律知识、财务知识的了解，再到创业公司的管理、激励措施、提升竞争力及低成本营销，简洁、实用地给出方法指导，是刚创业和想创业人士的一本非常好的行动指南。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

从零开始学开公司：开店运营+范本+法规 / 鲍玉成著. —北京：电子工业出版社，2018.6
ISBN 978-7-121-33878-6

I. ①从… II. ①鲍… III. ①企业管理—基本知识 IV. ①F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 053565 号

责任编辑：刘 伟

印 刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：13.5 字数：286 千字

版 次：2018 年 6 月第 1 版

印 次：2018 年 6 月第 1 次印刷

定 价：49.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：(010) 51260888-819, faq@phei.com.cn。

前言：要创业，你真的准备好了吗？

硅谷顶级投资人本·霍洛维茨，有着成功且丰富的创业和管理经验，但却写了一本叫作《创业维艰》的书，创业之路的艰辛与困难由此可见一斑。而在既没有任何实战经验，又没有前人指路的情况下，你又该如何迈出创业这一步呢？

首先你要问自己：

有十足的勇气离开原本稳定的工作，去冒险开创一项不知前景的事业吗？

有胆识、智慧与理性来面对创业之路上的种种困难和险境吗？

对想要踏入的创业项目有十足的了解和信心吗？

能用语言清晰完整地将要创业的项目描述出来吗？

你的创业项目具有可行性吗？

你有比较好的经营方法来让自己的项目或者创意成功实现吗？

能全身心地投入到将要创业的项目中去吗？

能对创业项目保持持久的激情吗？

知道创业项目利润点在哪里吗？

.....

要创业，你真的准备好了吗？

没错，很多人都想创业，但是创业不仅仅是一种想法，还要有勇气、胆识、智慧和永不服输、坚持不懈的信念。

当然，如果以上所讲的，甚至与公司相关的更多的东西，你都能确定，那么，恭喜你，勇敢、大胆地去创业吧！

不过，这还不够。

你要开的是合伙企业，还是独资公司呢？

如果是合伙企业，那么合伙人之间的相关事宜，比如合伙协议等，你都了解吗？



如果要设立公司，公司的性质及注册流程等，你都清楚吗？

公司运营需要团队，可是团队成员又该如何招募以及管理呢？

公司的正常运营需要资金支持，又该如何去筹集呢？

公司起步，各方面知识你都需要了解、学习，如法律法规、财务知识。这些不需要达到精通，但是最基本的知识肯定是要掌握的，你确定能在最短的时间内做到对这些知识了然于胸吗？

团队成员工作不努力、不积极，你又将通过哪些激励方式或方法，去提升他们的干劲儿呢？

市场上的产品琳琅满目，你又将如何以最低成本让自己的产品或服务被客户接受，从而占据一席之地呢？

.....

阿里巴巴成功了，小米成功了，西少爷成功了，创业大军中，有很多人成为创业者的楷模；有太多的成功案例已然成为创业者追逐的目标。

如果你做好了准备，且对创业的项目信心十足，那么，从此刻开始，为你的目标去努力吧！

本书的特点鲜明。

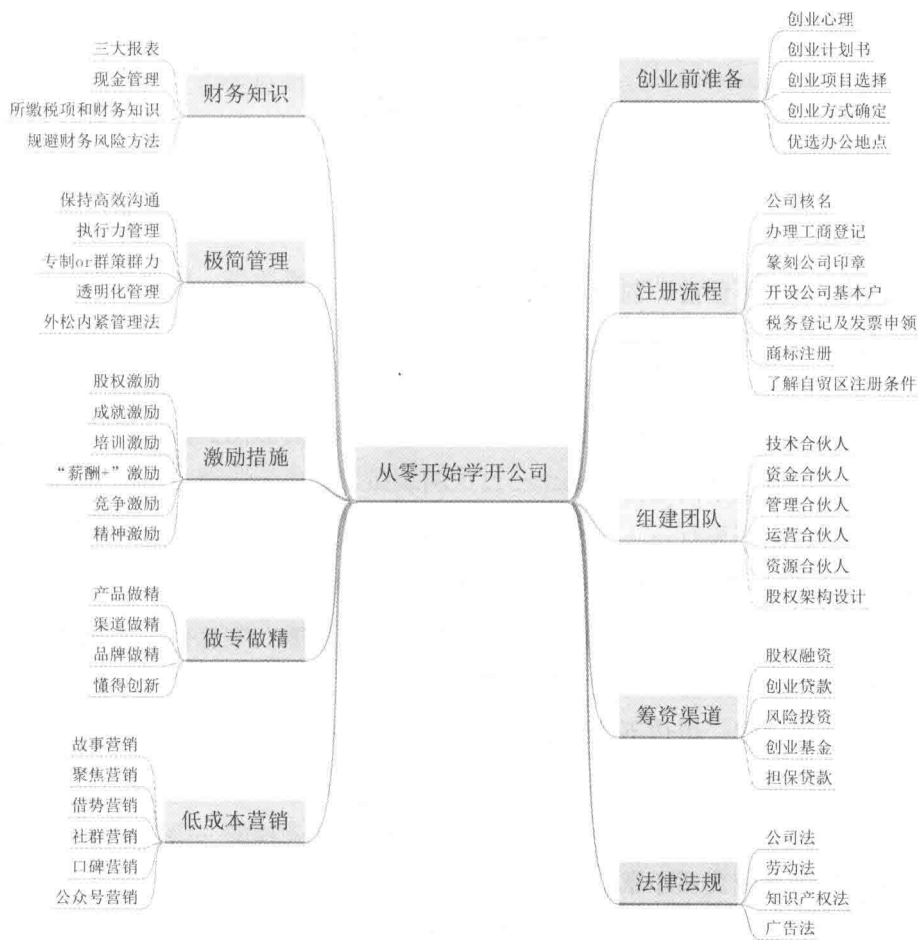
- 标准化：依据最新《公司法》法律法规，讲解开公司涉及的各项流程；
- 工具化：内含最基础的专业术语，以及把公司做专做精的指导；
- 图解式：以“图”“表”形式，让内容更形象直观；
- 实用性：通过案例分析，做创业解读、解惑，全程以“干货”形式呈现。

本书既是零基础创业新手的开公司宝典，也是小公司、小团队管理人员的实用工具手册。框架如下图所示。

本书写作过程中，得到了李文勇、黄俊杰、郭红梅、李星野、李文玲、黄凤祁、郑小兰、林小峰、杨玉兰、李文波、陈小雪、何凤娣、李银铃、张金萍、杨焱、陈吉和马利琴等人的协作，在此一并表示感谢。

编者

2018年3月



轻松注册成为博文视点社区用户(www.broadview.com.cn), 扫码直达本书页面。

- **提交勘误：** 您对书中内容的修改意见可在 [提交勘误](#) 处提交，若被采纳，将获赠博文视点社区积分(在您购买电子书时，积分可用来抵扣相应金额)。
- **交流互动：** 在页面下方 [读者评论](#) 处留下您的疑问或观点，与我们和其他读者一同学习交流。

页面入口：<http://www.broadview.com.cn/33878>



目 录

第 1 章 无准备不创业：创业必知的基础知识	1
想创业？你具备创业的 DNA 吗	1
你有创业者该有的偏执吗	2
你具备创业的心理特质吗	3
你具备这些基本的能力吗	4
创业，计划书先行	5
选择最适合自己的创业项目	8
确定适合的创业方式	11
选择最适宜的办公地址	14
第 2 章 注册流程：再也不用“跑断腿”	17
第一步：公司核名	17
第二步：办理工商登记	27
第三步：篆刻公司印章	31
第四步：开设公司基本户	31
第五步：税务登记，申请领购发票	32
第六步：商标注册	34
自贸区注册公司的条件	35
第 3 章 团队组建：你离成功只差一位合伙人	38
告别“单打独斗”的时代	38
成为合伙人的几个要求	39
怎么才能找到优秀合伙人	40
慎选夫妻型合伙人	41
善用比自己优秀的人	42
技术基因：能帮你将想法和创意变成产品的人	42

资金基因：愿意为你的公司启动出资的人	46
管理基因：让你的公司运转高效有序	49
运营基因：能帮你的产品快速得以推广	51
资源基因：帮助你的公司存活并壮大	53
股权架构：设计不合理便是“坑”	57
第4章 筹资渠道：手把手教你最接地气的融资方法	60
股权融资：优势明显的直接融资方式	60
创业贷款：瞄准资金注入“蓄水池”	63
风险投资：助力创业公司腾飞	66
创新基金：合理利用为公司增添动力	70
担保贷款：巧借政策之风为企业输入新鲜血液	73
第5章 依法经营：不可不知的创业法律常识	76
公司法：未雨绸缪，理清关系	76
劳动法：明明白白招聘、解聘	79
知识产权法：用法律来维护企业的无形资产	84
广告法：如何宣传才不会触碰法律	87
第6章 财务知识：懂财务才能走得更远	90
创业者要看懂公司3大报表	91
做好现金流管理	95
关乎生死的税务知识必须了解	99
创业公司如何规避财务风险	100
第7章 极简管理：10人以下创业公司的管理技巧	105
保持高效沟通，让决策立刻执行	105
执行力管理：创业公司养不起闲人	109
专制 or 群策群力	113
透明化管理，增加信赖度	115
外松内紧，提升团队凝聚力	118
第8章 有效激励：让员工“跑”起来的有效手段	123
股权激励：吸引和留住人才的“金手铐”	123



成就激励：希望做得更好、更完美	129
培训激励：激发员工学习冲动与欲望	132
“薪酬+”激励：能让员工看到自身价值	136
竞争激励：留住最适合公司的员工	139
精神激励：激发员工内在潜能	141
第9章 做专做精：有竞争力才能活下来	144
“匠人精神”帮你淬炼创业梦	144
把产品做精：消费者认可的还是优品	146
把渠道做精：在竞争中创造差别	149
打造强势品牌，实现从0到1	151
不创新的企业，就是“瞎折腾”	156
第10章 低成本营销：用最少的钱做最好的推广	160
故事营销：一个好故事能抵1000万元的广告费	160
聚焦营销：在竞争中突围崛起的捷径	163
借势营销：搭乘“热点”顺风车	165
社群营销：带动粉丝经济“呼风唤雨”	169
口碑营销：成功率高、可信度强的营销方式	171
公众号营销：不用分毫也能做好推广	173
附录 法律法规合同范本	176

无准备不创业：创业必知的基础知识

俗话说“不打无准备之仗”，如果把创业比作一场战争，那么势必会耗费大量的时间、精力去做前期的准备工作，如自身的准备，创业目标的确定，创业项目、创业方式的确定，办公地点的选择等。一桩桩、一件件事情，都需要用心做好准备，为创业之路最终明确去规划好自己的理想目标。

想创业？你具备创业的 DNA 吗

阎焱，赛富亚洲创始合伙人，有“风投教父”之称。一次，他在北京大学发表演讲时，针对青年创业者曾提出了一个问题：“你身体里有创业的 DNA 吗？”



是啊，全国各地，每天有一万多家公司产生，同时也有一万多家企业倒闭。同样是创业，为什么有的公司活了下来，且越做越大；而有的公司却很快被淘汰，只能倒闭？这其中，关键的就在于看创业者是否具备创业 DNA。那么，如何理解创业 DNA 呢？下面我们进行具体介绍。

你有创业者该有的偏执吗

“只有偏执狂才能生存”，这是英特尔公司创始人安迪·格鲁夫的一句名言，苹果公司创始人乔布斯也是这句话的彻底执行者。有人说，“能够创业成功的人多是一些偏执狂”，在他们的身上，有着一些不寻常的东西，那就是在某些方面存在的一些偏执，也就是我们说的创业 DNA 的一部分。可以说，“偏执”这个词概括得很准确，比如马云。

鼎鼎大名的马云，曾是杭州电子工业学院的老师，当时深受学生的爱戴和领导的赏识，被评为杭州十大杰出青年教师，但即便如此春风得意，他还是毅然决然地选择了被大家认为“邪乎”的“因特耐特”。他明白要一路跌跌撞撞，但是自从有了这个想法，就告别了教书生涯，从此一发而不可收。

他偏执地颠覆了“二八定律”，提出了“八二定律”，并宣称要为中国 80% 的中小企业服务；

他偏执地拒绝了全球“网络风向标”、日本软银集团董事长孙正义第二次的 3500 万美元的投资；

他偏执地在全球电子商务巨头 eBay 收购国内 C2C 巨头易趣实现强强联合后，决定进军 C2C；

.....

正因为他的偏执，才有了后来的阿里巴巴，也才有了现在的马云。

他的成功想必激励着太多的人投身于创业大军中。但是，创业不是朝九晚五的稳定工作，它需要有强烈的、极度渴望追求成功的创业意识，它需要像参加奥运的运动员一样去进行高强度的训练工作，需要有巨大的激情去创新，需要有足够的动力去梦想、去学习，需要带有些许强迫症的倔强。

在此，你要先问问自己：你有像马云等成功人士一样坚决创业的那份偏执吗？

如果你的全部投资就是你银行卡上的数字，你还依然要创业吗？因为你不在硅谷，所以，你获得投资的机会比你中彩票的概率还低，大多数的创业者从来就不曾有过投资，这就意味着你必须拿自己的血汗钱作为本钱，即便如此，你还是要创业吗？不妨再想一想。

你非常憎恨街边脏乱差的餐饮店环境，但是你投身的创业项目恰恰就与餐饮相关，甚至要你自己去一家苍蝇乱飞的餐馆去谈合作，且从中获得的每单佣金可能仅有两三块钱。如此的情况，你依然还要去创业吗？

如果你依然坚定创业的想法，并且有勇气和方法去改变现状，就大胆地去开始吧！

你具备创业的心理特质吗

每次开会，恐惧感都围绕在 Estelle 身边。她只想闭上眼睛、塞住耳朵，下属的工作报告，全然听不进去，充斥着地整个大脑的只有一些担心：未来会不会命悬一线，家人的开销是不是不能支付，客户是不是不再信任自己……然而，她已经不是当初那只初出茅庐的菜鸟，而是让自己的产品已经打开了全球十几个国家的市场，与亚马逊、塔吉特等业内巨头也达成了合作协议的企业家。

在美国，企业家认为可能改变人生轨迹的恐惧事件中，“开公司”高居第二位。案例中，Estelle 创业成功了，但是也很明显，创业时的那种恐惧感依然如影随形。这是因为即便有好的产品、广阔的市场空间、良好的口碑，但未来依然不明确这些困难，完全是你无法想象的，且失败很可能就在一瞬间。

可即便如此，Estelle 还是成功了！因为她具备一些心理特质，她说：“我自信能胜任某件事，这种信心可以战胜我对做这件事的恐惧。”

那么，对于想要创业的你，又该具备哪些心理特质呢？

1. 自信

自信是创业者基本的品质，若连自己都不相信，即使勉强创业，最终的结局很可能也是失败。要创业，就要坚定信念，所思所想，除了最终的目标，还是目标。“逢山开路，遇水搭桥”，这种信心你确定自己有吗？

2. 竞争意识

创业，是与同行业者共分一杯羹，过程中要做的就是争客户、抢市场。绝大多数的创业成功者，其公司市场份额都是从别人那里抢过来的，因为只有其他人失利了，自己才能占据更大的市场，才能成功。只有竞争，才能让企业更好地生存与发展，才能在行业中占据一席之地。这种与人拼、争、抢的劲儿，你具备吗？

3. 做好承受压力与挫折的准备

创业过程中面临着诸多的压力：与客户的紧张关系；业务拓展陷入瓶颈期；员工执行力不足；核心人才流失……这些困难在创业前，你完全想象不到，遇到时也没人能告诉你解决的办法，你唯一能依靠的就是自己。你是否仔细想过？

4. 做好接受失败的准备

商场如战场，有竞争就有输赢。很多人创业前会想到它的辛苦，所以做好了吃苦的准备，但是却想不到它的结局很可能和大多数人一样，以失败告终。所以，一旦遭遇失败，尤其是让自己变得一无所有的时候，你会怎么办？

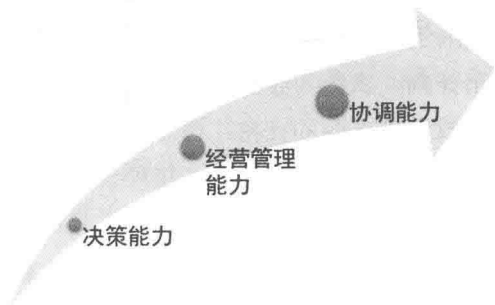
5. 学会忍受孤独

准备创业，就要学会忍受孤独。也许你现在正过着“说走就走的旅行”的惬意生活，但是创业后，你的全部心思都要放在如何让公司生存并发展下去，诸如会朋友、陪家人、去旅游，都会变成奢侈，而你唯一要做的就是工作，工作，工作！当然，如果你成功了，前面这些都能很轻松地实现。但是在这之前，你需要经历漫长的孤独，这种情况或许会持续5~10年。你确认你能忍受吗？

上面的这些特质，你都具备吗？如果都具备，那就用心去开创一份属于自己的事业吧！

你具备这些基本的能力吗

创业除了要有自信、敢于竞争、倔强、韧劲等心理特质外，还要具备如下图所示的一些基本的能力。



1. 决策能力

决策能力，要求创业者能够正确确定创业方向、目标、战略以及具体实施方案选择的能力。决策能力是对创业者最基本的要求。如用谁、和谁合作、制定什么样的激励措施、选择哪种方案等，都要由自己来决定。尤其是创业初期，创业者是团队中的绝对领导者，此时几乎任何事情都要他自己亲自过问和定夺。随着公司的发展，可能有人会分担其中的一部分工作，但最终的决策者依然是创业者自己。

2. 经营管理能力

如何对人员进行合理的管理，最能考验创业者的经营管理能力。人员的使用、组合、优化，资金的筹集、核算、分配、使用等，都需要创业者好好分析、管理。相对于决策能力，这种能力更具全局性，是一种较高层次的综合能力。

3. 协调能力

协调能力就是创业者与人打交道的能力，这主要体现在两个方面：一是要具备可以妥善处理与政府部门、新闻媒体、客户等公众之间关系的能力；二是要具备协调下属、员工等各成员之间关系的能力。

创业，计划书先行

盖房子前要有蓝图。同样的道理，创业也要有一份全方位的创业计划，将想法以白纸黑字的形式落实下来，即创业计划书。

创业计划书囊括了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划，它能让人清晰地了解与创业相关的内外部环境及要素特点，也为企业之后的业务发展提供

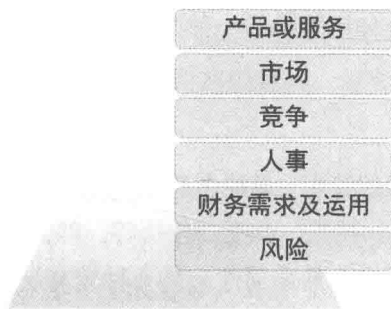


了指示图及衡量业务进展情况的标准。具体来讲，计划书的作用包括：可以让投资商对企业或项目做出评判，从而为企业获得融资；可以让创业者成功找到合伙人；可以让创业者得到政策等方面的支持；可以让创业者清晰地知道每一步的操作流程。在大环境及创业条件不断变动之时，依照计划书，才可以及时修改、更新创业计划。

那么，该如何写创业计划书呢？

1. 创业计划书包含的内容

创业计划书到底该怎么写，还需要根据创业的具体项目来决定。不过，不管哪个行业、哪种形式的公司或店铺，起步前的计划书一般都包含如下图所示的几部分内容。



- 产品或服务：要描述你的产品或服务到底是什么；具备什么特色；产品或服务与竞争者存在哪些差异，或具备哪些优势。
- 市场：确定目标市场。即便已经有固定客户，也需要开发新市场、新客户。比如针对女性的产品，50岁以上的老年人是否需要，10岁以下的孩子是否需要，适合的年龄层到底属于哪个阶段等，这些要界定清楚。确定目标后，再决定采用哪种营销方式、定价等，并做好预算。
- 竞争：创业进入一个新市场，首先要做竞争分析：谁是最接近的竞争者，可能是一个，也可能是几个；竞争者的业务拓展如何；从竞争者那里可以学到什么；如何做得比竞争者更好。
- 人事：人事需求在创业初期非常重要，所以计划书要考虑人事需求，如需要引进哪些专业技术人才，全职还是兼职，薪酬如何计算，需要多少人事成本等。

- 财务需求及运用：需要考虑可供支配的资金有多少，大致需要融资多少，融资款项的运用及营运资金周转等，并预测未来3年资产负债、损益及现金流等。
- 风险：不仅有来自于同行的竞争，还有一些经营中的意外风险，如餐厅失火等。因此，要做好风险来临时如何应对的准备措施。

除了以上几点，地点、注册、名字名称等，也都是创业计划书所要考虑的。同时，公司是要持续经营的，一年或者三年后公司会怎么样，也是应在创业计划书中提及的。

2. 简洁明了的计划书更有吸引力

要创业就要有资金，假如需要投资或者贷款等，那么就需要一份很有吸引力的计划书。当然，这份计划书与简单的创业计划书还是有所区别的，它主要是为了吸引投资者来投资。所以，对于它的写法还要依据目的，也就是看计划书面对的对象而有所不同：你是给合伙人看，还是给投资者看，或者是要拿去银行寻求贷款……不同的目的，计划书的重点也不同。

对于创业者来讲，在制作计划书时，应尽量做到简洁，这样才能更顺利地吸引到投资者，比如下例所示。

杰夫·海曼在完成一份关于开发 Career Centra 招聘网站的书时，就足足写了150页之多，花费了长达8个多月的时间。

这份计划书得到了他同在硅谷的同事们的赞赏，最后也拿到了创业所需的50万美元启动资金，但是过程并不容易。

后来海曼又有了创业灵感，想要创办一家以数据跟踪为特色的减肥中心。这次，他没有花很多时间来写计划书，而是用了4个月的时间，不断走访消费者、分销商以及肥胖问题专家，以考察自己的创业想法是否可行。经过多次访谈之后，他做出了仅有两页的计划书，并最终用这两页纸轻松拿到了创业所需的200多万美元启动资金。

通过海曼的案例就能看出，简洁明了、重点突出的计划书比冗长的计划书更有吸引力。

据说风投、天使投资人、银行等，更喜欢简洁风格。因为，投资方根本没有时间去阅读动辄上百页的计划书，除了前面几页之外，剩下的部分基本都没有意义。

《100美元创业》一书的作者克里斯就曾强调，简洁明了、重点突出的计划书，要比冗长繁杂的计划书更具吸引力，他自己就曾在 100Startup.com 网站中提供了一页纸的商业计划书模板。因此，创业者在制作计划书时，一定要遵循简洁且重点突出的原则。

选择最适合自己的创业项目

有道是，选择比努力更重要。要创业，首先要考虑项目问题。对于从来没有过创业经历的创业小白来说，如何选择适合自己且成功率高的创业项目非常重要。

很多人创业是在拿着真金白银做实验，仅凭脑子一热就去投资，比如开餐馆，租个房子、找个厨师就直接开张，根本没有考察厨师厨艺怎么样，更没有考察周边客流量的多少及他们的饮食偏好，更别说原材料的成本了……如此，就很难创业成功。下面要讲的小李就是这样开始创业的。

25岁的小李刚刚结婚，想跟老婆投资一个小店，但实在不知道该从哪个行业入手。于是抱着试试看的心态，准备开一家洗衣店。店面租了下来，洗衣设备也很快备齐了，小店就如期开张了。然而，他们满腔的激情却在小店开张两个月后被消磨殆尽。原来，自开张以来，他们总共接到的订单仅有几十件。后来小李找到懂门道的人一问，才知道是小店的位置不好，周边居民都属于中低端收入人群，很少会有人将衣服拿到洗衣店去洗。最终，两口子的洗衣店不得不以关门结束。

小李两口子的洗衣店在很短时间内便关门倒闭，是因为忽视了创业项目需要注意的一些原则。

那么，选择合适的创业项目要遵循哪些原则呢？具体如下图所示。

