

如何让一个点子变成一个项目？

从创意到创业

From Creativity to Entrepreneurship

8大注意事项，39条创业军规

久经考验的超值干货和拿来即用的实战工具
不仅告诉你：如何做正确的事，不把事情搞砸
还会告诉你：当事情已经搞砸时，你该怎么办
创业，读这一本就够！

陈实◎著



如何让一个点子变成一个项目？

从创意到创业

From Creativity to Entrepreneurship

陈实◎著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

从创意到创业 / 陈实著. -- 北京 : 台海出版社,
2017.5

ISBN 978-7-5168-1367-6

I. ①从… II. ①陈… III. ①创业 IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第082673号

从创意到创业

著 者: 陈 实

责任编辑: 王 品

装帧设计: 久品轩

版式设计: 阎万霞

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街20号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 保定市西城胶印有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 150×210 1/32

字 数: 108千字

印 张: 7

版 次: 2017年9月第1版

印 次: 2017年9月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1367-6

定 价: 26.80元

版权所有 翻印必究



前 言

P r e f a c e

创业路上，最常见的不是成功和失败，而是长时间的苦苦挣扎。

如果你即将踏上创业的道路，或者正是在创业的途中“想把事业做好，但却不知道如何做好”，那么这本书，就是为你而写的。

- 如何克服对创业的恐惧？
- 如何把头脑中的创意变成可盈利的商业模式？
- 你的公司需要哪种人以及如何把他们招募进你的团队？
- 如何融资并防止投资人忽悠你？
- 如何设计你的新产品并设计合理的价格，直到卖成一个超级“爆款”？
- 该不该请专业人士来为你管理财务？
- 企业的资产增加了，却为何会面临破产？
- 你辛苦打造的事业，如何防止成为骗子的“盘中餐”？
- 有没有人背后给你“放冷枪”以及如何制服“小人”？

这些都是创业者和企业管理者每天都会遇到的难题，但商学院里

却从来不会有人教你，也极少有人诚恳地告诉你创业的华丽外衣之下难以想象的艰辛。

本书就如何建立和经营一家创业公司给出了实用的建议，对中小企业老板提升个人能力、日常管理进行了全面的阐释与介绍，是一本内容丰富全面、有很强的思想性、逻辑性和知识性的老板实用经验参考大全。

简而言之，如果大多数管理书都是告诉你如何做正确的事，不把事情搞砸，那么本书还会告诉你：当事情已经搞砸时，你该怎么办。

CHAPTER 1 梦想的路踏上了，跪着也要走完
创业的心态和素质

01 创业心态 / 001

02 创业素质 / 007

03 创业技能 / 011

04 创业准备 / 017

CHAPTER 2 如果有可能，盯住最肥的市场
选择创业的方向

05 你适合选什么项目 / 021

06 从市场信息中获得商机 / 027

07 生意要从“小”做起 / 033

08 “冷门”也可以做热 / 036

09 从自己熟悉的领域中赚钱 / 039

10 概念创业：将 idea 变成现实 / 043

11 无孔不入才是生意人 / 047

CHAPTER 3 起步阶段，应该有一张成功路线图 创业计划的制定

12 为什么要制定创业计划 / 057

13 创业计划的制定 / 061

14 创业计划书的撰写 / 063

CHAPTER 4 你的团队需要一个会讲故事的人 创业中的融资之道

15 为什么要进行融资 / 067

16 创业资金从哪里来 / 069

17 如何向风险投资家融资 / 073

18 有效融资的四种招数 / 078

CHAPTER 5 建立一个愿景，带领大家去追随 创业团队的组建

19 创业合伙人的选择 / 083

20 成功创业必须依靠九种人 / 089

21 鼓舞士气：想方设法让员工跑起来 / 095

22 胸怀修炼：当老板要有海纳百川的心 / 102

CHAPTER 6 记住，你的顾客不会自动来找你**创业期的市场营销**

- 23 收集市场情报 / 111
- 24 确定市场调查 / 117
- 25 新产品开发 / 121
- 26 销售渠道管理 / 130
- 27 定价程序 / 139
- 28 定价方法 / 143
- 29 广告宣传 / 148
- 30 人员推销 / 154
- 31 促销推广活动 / 158
- 32 怎样创立一个好品牌 / 166
- 33 提升顾客满意度 / 170

CHAPTER 7 精打细算是做老板的基本功**创业财务运营课**

- 34 财务误区 / 181
- 35 财务知识 / 185
- 36 成本控制 / 189

CHAPTER 8 世界如此险恶，你当精明且有锋芒

在商场中防骗防小人

37 远离骗子：保护好自己的钱财 / 199

38 识别小人：别让小人兴风作浪 / 206

39 防范合同陷阱 / 209

梦想的路踏上了，跪着也要走完

创业的心态和素质

01 创业心态

◎ 要创业，就不要安于现状

创业之路虽然漫长艰险，但心态决定一切，有正确的心态将会起到决定性的作用。你并不需要有多大的资金与本事，但是需要具备超凡的心态。坚强的意志力、巨大的承压力、快速的学习力和百倍的自信力，都需要心态作为支撑，良好的心态才能点燃美好的未来。

曾经，我们都有过理想，有过目标，都是勤勤恳恳地为之奋斗，但是当在人生的道路上取得一些成功时，我们却过起了知足而乐的生活，这其实是一种很平常、很平和的心态，但随着时间的流逝，这种状态必将发生变化。由于安于现状，导致了一批又一批才华横溢的人失去了工作，导致了一批又一批充满生机的企业走向了衰落，甚至永远消失。今天平平安安地工作着，拿着薪水，忘记了失业，明天就可能失去工作。因为安于现状，就意味着主动放弃追求，意味着不想创新，一个没有追求、没有创新的人或企业注定是发展不长久的。所以我们说，安于现状就是一剂慢性毒药。

1982年，廖长光、何永智夫妇开办小天鹅火锅店，当时店面只有3张桌，经过三个月的亏损，他们第一天盈利，赚了70元。

从1983年开始，小天鹅不断盘过左右门面，扩大经营面积，到1988年，用6年的时间赚了10万元。

这6年是小天鹅最艰难的创业阶段和资本原始积累阶段。在一项事业的创建中，创业者不能有小富即安、知足常乐的思想，要有野心，要不断进取，向着更远更大的目标永不满足地前进。

1988年，小天鹅在重庆江北开办火锅大酒店，进行异国情调的装修，设计了风格各异的火锅包房，率先将火锅从街边大排档迁进大雅之堂，“进行一次真正意义的火锅革命”。经过这次革命，小天鹅仅用一年的时间就赚到100万。

小天鹅经过原始积累后，一年中获得巨大成功，得益于店主不安于现状的经营理念。世界上万事万物唯一不变的就是变化。如果小天鹅仍然在那条火锅街上徘徊，店面再扩张，它依然会是街边大排档，目标消费群的固定和利润空间的局限，使它不可能在一年内赚到100万。高档火锅店的开办为小天鹅打开了更大的利润宝库之门，而这源于其经营者超常的胆识和魄力。

1990年，小天鹅创办成都分店，选址城郊，营业面积2000多平方米，开业之初即火爆蓉城。大厅舞台上的歌舞表演、店前宽敞的停车场成为吸引成都商务客人的主要亮点。1993年底，各地小天鹅分店发展到12家，年营业额突破5000万元，重庆小天鹅饮食文化公司正式成立。

1994年开始，小天鹅采取一种新的合作经营模式：在各地开办连锁店，到1998年底，连锁店达到50家，集团员工近5000人，资产总额达到1.6亿元。这种模式使何永智被称为“中国特许经营第一人”。

1995年，小天鹅开始进军宾馆业，努力提升自己品牌的含金量。1996年9月，四川首家私营星级宾馆重庆小天鹅宾馆开业，并高薪聘请来自著名的国际酒店管理集团的职业经理人进行管理，开业第一年就获得了可观的利润。

小天鹅火锅的创业之所以成功得如此迅速，得益于其创始人团队不安于现状的积极心态，以及超常的胆识和魄力。只有不安于现状，才能得到更理想的未来。

◎ 如何克服创业恐惧症

调查中发现小本创业者、中小投资者在创业过程中，都有一定程度的创业恐惧，恐惧的原因各有不同，恐惧的对象形形色色，其中排在前五位的分别是：

1. 创业初期选择项目时，对项目的可行性、创业风险的恐惧；
2. 在创立企业时，对繁琐的企业注册程序以及随后而来的税务问题的恐惧；
3. 在初创或发展过程中，对创业方式的恐惧；
4. 在创业中对不同信息的处理能力和应变能力的恐惧；
5. 在进入市场时，对竞争对手的恐惧。

除此之外，法律问题、资金问题以及营销、创新等也是让创业企业恐惧的焦点。

社会心理学家对这些恐惧的原因又做了更进一步的研究，发现绝大多数创业者都承认，他们对创业感到恐惧的深层原因，是对自己的不信任。每当他们着手一个计划的时候，他们总是情不自禁地问自己：顾客真的需要我的产品吗？我的公司能熬到赚钱那一天吗？我的市场促销方式对吗？我的辛苦会有报偿吗？我的报偿会有多大？我的创业怎么才能成功？万一失败了，别人会怎么看我？亲戚朋友会说些什么？这些恐惧如同挥之不去的梦魇，埋伏在创业者内心的深处，让他们不停地冒冷汗，彷徨不前。

但是恐惧不能打败所有人，总有人能战胜恐惧，实现创业到创富的成功，因为他们掌握了克服创业恐惧症的有效方法：一个好点子，再加上一点自信。

萨缪尔·科恩，21岁；杰里米·克劳斯，23岁；托马斯·希尔顿，22岁。他们是美国杰里米冰激凌公司的创始人。公司专门生产口味独特的“超级冰激凌”，于1997年6月创立，1998年销售额为100万美元，1999年达500万美元。

克劳斯是天生的生意人。他说：“我从小就讨厌从事司空见惯的职业，因此一直没有工作。”进入宾夕法尼亚大学后，克劳斯在宿舍里做起了冰激凌。不久，同校的两个伙伴科恩和希尔顿也加入了克劳斯的事业。于是，克劳斯卖掉持有的大部分债券，并拿出高中时挨家挨户上门推销净水器挣的6万美元，和他们合伙开了这家公司。开始时，科恩非常担心自己不能成功，害怕失败，但经过市场调查，克劳斯发现，市场上的冰激凌的口味已经20年没有变化了，他敏锐地感到，这为他们创业提供了一个很好的空间。他采纳了啤酒商萨缪尔·亚当斯的建议，使用啤酒酿造技术制作口味奇特的冰激凌，他还与当地的乳酪厂联系，请他们提供特制的奶酪。

由于口味新奇，这家小型冰激凌公司很快得到了风险投资的青睐，新产品一上市就供不应求，很快成为一种饮食时尚。

科恩的担心和恐惧是很正常的，因为人们总会对不确定的事情感到没有安全感。但是好在他和他的团队克服了创业恐惧症，最终实现了成功。要记住：克服创业恐惧心理是你成功创业必经的一个过程。不要沮丧，不要被恐惧打倒。

◎ 培养面对风险的信心

如果想创业成功，首先要对自己充满信心。如果对自己创业都没有信心，那创业就是很危险的了。

一个创业者咨询公司曾经对八名创业者做过一个很有趣的实验：

实验人员让这八个人穿过一段很黑的道路。他们都勇敢而顺利地通过了。

这时，实验人员打开这段道路上方的一盏灯。在昏暗的灯光下，创

业者们惊讶地发现：那并不是一条平坦的道路，而是在下水道上面搭建的一座小木桥，小木桥下面是脏兮兮的污水。他们正是在毫不知情的情况下，从那个相当狭窄的悬浮的小木桥上走过去的。

实验人员看到他们惊异的表情，问：“现在，你们谁还愿意再次走过这段路？”沉默了几分钟，只有两个人举起了手。其中一个小心翼翼地走了过去，速度比先前慢了许多；另一个走到半路就向实验人员求救返回。之后实验人员打开了早已经准备好的灯。在明亮的灯光下他们才看清：其实小木桥下方装有一个颜色很不醒目的安全网，他们刚才都没发现。

“有谁愿意通过这座小木桥？”实验人员问。这次有四个人站了出来。“你们几个为什么不愿意呢？”实验人员问没有站出来的其他几个人，他们几乎同时问道：“这安全网安全吗？”

创业的确是有一定风险的，就像上面案例中小桥下的下水道。但是，创业能否成功，比拼的既不是对风险的无知，也不是对风险的全知，而是在知道有危险存在下仍然敢前行的信心。

创业成功的人的最大特点就是对自己充满信心。对任何想创业成功的人来说，自信心是最重要的东西。如果一个创业者对于走哪条道路拿不定主意，他是不可能成功的。

◎ 只有偏执狂才能生存

有这样一群人，他们笃信一种信念，不懂变通，不懂转换，一生只想做一件事。他们偏执、痴迷、疯狂、也许承受着被屡屡失败或拒绝，但他们不屈不挠地隐忍着、坚持着。他们是一群偏执者，但也往往是成功者。

很多创业者都是偏执狂。英特尔公司创始人、前任总裁和CEO安迪·格鲁夫说过一句著名的话：“只有偏执狂才能生存”。这句话本身就是一句偏激的话，因为当然不是所有生存下来的人都为人偏激。但是他的真正意思并不是字面上的这样，而是说：一个人只有坚持不懈、坚

韧不拔，只有在追求理想的过程中能顽强得近乎固执地坚持再坚持，才能成功。或者更进一步，只有在思考问题时将自己推向绝境、将问题设置到极端的地步，我们才不会被日常生活中表面的浮华蒙蔽了眼睛，才能真正地看清楚什么东西对自己才最重要，才能看清楚这世界上万事万物的根源与本质。

每一个成功的企业家们身上几乎都能找到“偏执狂”的基因，最显著的体现是焦虑、忧郁和危机意识，这就是忧患意识。从分众传媒创始人江南春到网游界的大佬史玉柱，再到阿里巴巴的董事会主席马云，这些我们认为成功的企业家无不具备偏执、焦虑、危机和忧患意识。

需要注意的是，偏执狂的优点是毅力超顽强，多大的困难都压不垮，但偏执狂最大的问题就是往往在错误的方向坚持，这是非常要命的。所以看清楚该不该坚持比能不能坚持更重要。创业是需要坚持的，在自己有优势的行业和领域也是需要坚持的，但具体选择什么样的商业模式则是需要不断反思和调整的。

对于创业者来说最重要的有几点。一是心，心有多大，舞台才有多大；二是思路，思路决定出路，性格决定命运，影响思路的就是视野；三是心态，对名利、成败、得失沉浮都要有一副平常心，要以入世的态度去创业，但以出世的态度对待成功，不要把成功看得太重，多把心思放在做事上，可能更容易接近成功；四是心理素质，创业者几乎不可避免地会遇到失败，所以创业者一定要有极强的抗挫能力，只有百折不挠的人才能最终胜利。创业失败，关键问题都出在思路和心态上。

◎ 培养良好的创业心态

创业者要想成功创业，必须从创业一开始时就调整好心态。

那如何才是良好的创业心态呢？

1. 要有创新务实的心态。创新是创业的核心，只有不断求变的进取心态，才能不断地整合创新，创造创业的机遇和灵感，目前在中国商界

叱咤风云的人物，都是心态开放、创新的。另外创业还必须务实，在务实中有创新，一步一个脚印的创业才能成功。

2. 要有冷静理性的态度。创业需要冲动,但冲动后更需要冷静。这种创业的心态主要表现在对创业项目的可行性分析要全面、理性、严谨。由于首次创业创业者没有经验,创业所依据的基本上是通过书本和各种媒体所学的知识与信息,故在创业之前只能停留在理论分析上,无法深入的了解项目,所以需要冷静分析,才能从容面对一切问题。

3. 要有承受挫折的心理准备。创业会面临很多压力,通常会遇到客户纠纷、经营低潮、资金缺乏、各种手续怎么办等一系列突发事件,这些都会让创业者产生压力。同时创业还有很大的风险,有时,资金会付诸东流、员工会不配合等等,这会使之遭受沉重的心理打击。所以,要想获得成功,首先须学会面对失败,要积极思考失败原因,努力想新的办法,有时一而再的失败往往是成功的指路牌。

4. 要有独立分析和决策的心理准备。在家里父母会安排好一切;在单位老板会给分配好工作任务;当创业时就不可能再有这种依靠,一切都要从头开始靠自己来决定经营和发展方向。有时父母和朋友的帮助和建议只能起辅助作用,作用不会很大,更多的时候必须培养独立的分析能力和决策能力,譬如制定完善的创业计划书,学会市场分析、经营管理、投资分析就非常重要了。

02 创业素质

◎ 对经营有浓厚的兴趣

创业之路,是充满艰险与曲折的,自主创业就等于是一个人去面对变化莫测的激烈竞争以及随时出现的需要迅速正确解决的问题和矛盾,这需要创业者具有非常强的心理调控能力,能够持续保持一种积极、沉

稳的心态，即有良好的创业心理品质。它至少包括创业意识、创业心理品质、创业精神、竞争意识、创业能力等。

对自己做的事没有兴趣，就不会有热情。而对于一个创业者来说，热情是很重要的，没有热情的创业者是很难胜任经营工作的。

阿尔弗雷德·斯隆（Alfred Sloan）就是一个典型的例子。斯隆生前是美国通用汽车公司（GM）的董事长。斯隆毕业于麻省理工学院电讯工程专业，23岁即就任菲亚特轴承公司的董事长。斯隆31岁时，该公司被联合汽车公司兼并，斯隆就任新公司董事长。联合汽车公司进入通用汽车公司五年后，48岁的他升任公司董事长，此后历任总裁、名誉总裁。1996年90岁高龄时辞世。

斯隆就任通用公司董事长时，该公司产品的市场占有率只有12%，每一股的股息不过1美分。1956年他辞去总裁一职时，该公司市场占有率已高达52%，股息也增加到2美元。在斯隆任职的半个世纪中，通用汽车公司从来没有发生过不能配息的事情。

在担任名誉总裁后，斯隆也从不缺席公司的董事会。晚年耳聋以后，当记者问及“美国最有希望成长的股票是什么”的时候，他毫不犹豫地写下了“General Motors”（通用汽车）。

斯隆的独到之处，在于他作为经营者所持的观念和生活态度，特别是他严于律己的实践精神。当然除了对经营有浓厚的兴趣之外，有经营才能、善于用人、通晓业务、依顺社会情势，这些都是作为出色经营者的必要条件。

◎ 创业者要具有顽强精神

如果说有一种素质几乎所有的成功创业者都具备的话，那就是顽强精神。没有任何其他一个阶层的人会比企业的创业者更需要有坚持不懈、顽强拼搏精神的了。

员工和股东都希望企业有坚强的领导人，只有你的竞争对手希望你放弃这种精神。把你的抱负顽强地坚持下去，让自己更顽强，成功之后