

START YOUR *Own* BUSINESS

企业家书系 Entrepreneur Series

自己 办 公 司

私人企业经营百事通

Rieva Lesonsky

里娃·莱森斯基 著

马爽 孔雁 曲艳娜 译

辽宁人民出版社
Entrepreneur Press

自己办公司

——私人企业经营百事通

里娃·莱森斯基著

马 爽 孔 雁 曲艳娜译

辽宁人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

自己办公司/[美]里娃·莱森斯基著;马爽,孔雁,曲艳娜译.
- 沈阳:辽宁人民出版社,2002.1

书名原文:Start Your Own Business

ISBN 7-205-05214-9

I. 自… II. ①里… ②马… ③孔… ④曲… III. 商业经营
- 基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 080088 号

Start Your Own Business

Copyright © 2001 by Entrepreneur Media, Inc. dba Entrepreneur Press

Published in Chinese translation by Liaoning People's Publishing House

Under license from Entrepreneur Press

ALL RIGHTS RESERVED

开本:880×1230 毫米 1/32 字数:540 千字 印张:19 $\frac{3}{4}$ 插图:4
印数:1—7,000 册

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

辽宁人民出版社出版、发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

沈阳新华印刷厂印刷

策 划 人:李英健

责任编辑:李雪萍 张 洪 李 欣

封面设计:张业宏

责任校对:侯俊华等

版式设计:李 夏

定价:36.00 元

致谢

《自己办公司》这部书是《企业家》杂志对小型企业界 10 年报道的结晶，每年都会在促成企业经营成功与失败的因素方面获得进一步的领悟、了解和专业性意见。这本书是《企业家》杂志 24 年来关注、报道小型企业的产物。

没有辛勤的汗水和很多人的奉献精神，本书今天是不可能问世的。首先要向我们《企业家》杂志的主任编辑、也是本书的指路明灯和导师——里娃·莱森斯基——致以最诚挚的感谢。是她的远见卓识、领导有方和对小型企业的丰富知识（她本人就是小型企业的权威），帮助我们这部《自己办公司》变成一个一流作品，让我们所有人都为把“企业家”这三个字印在上面感到十分骄傲。

还要感谢策划编辑凯伦·阿克斯顿，她拿来的《企业家》杂志多得吓人，垛起来恐怕会有天高！翻阅了这些杂志，又融入了她自己独特的领悟力和智慧，于是成就了她那浑然一体、令人茅塞顿开的文章。再对《企业家》杂志的常务主编玛丽亚·安顿特别地说一声谢谢，她那惊人的记忆力帮我完成了本书想要罗列的话题，她的无限耐心也惊人至极，是她指导我如何运用我们数据库中的导航工具的。还有，我忘不了梅根·瑞莉，她花了无数小时上网、打电话，以更新书中的网址和电话、地址等信息。是她的细心和快速使得这项工作进展顺利。

本书责任编辑
——玛拉·马克曼
企业家出版社

TABLE OF CONTENTS

目/录

各就各位/1

第一部分 从何处着手

第一章

引言/4

第二章

突击测试:你做好当一名企业家的准备好了吗?/7

第三章

美妙的想法:怎样才能为你的公司想出好点子?/18

第四章

时间由你来选择:创办公司是兼职好还是全职好?/30

第五章

从零干起还是半路接手?建一个公司与买一个公司/37

第二部分 最基本要素

第六章

究竟谁是你的顾客?界定你的市场/66

第七章

顾客是否会上门?进行市场调研/79

第八章

叫什么名好呢?为你的公司命名/101

第九章

股份有限公司还是非股份有限公司?选择公司结构/110

第十章

用计划开道:创立一个能够胜出的商业计划/124

第十一章

妈妈我可以这么干吗?不要忘了公司执照和许可的问题/135

第十二章

你需要专业人员的帮助:雇用律师和会计师/145

第三部分 资金从何而来?

第十三章

捐资活动先从家里做起:筹措资金要从你自己

和你的亲朋好友那里开始/164

第十四章

不入虎穴,焉得虎子?如何找到和吸引投资者/177

第十五章

你能贷到款吗?债务周转信贷种种/190

第十六章

向你爱戴的山姆大叔求援:如何得到政府贷款/203

预备/214

第四部分 设置好你的舞台

第十七章

定位,定位,再定位:如何为你的公司选择合适的位置/218

第十八章

最佳办公地:家:如何在家办公/238

第十九章

第一印象:创造一个专业形象/246

第二十章

库存的问题:清单内幕/256

第二十一章

信用问题:为你的顾客提供信用/273

第二十二章

邮件:建立邮寄和运输账目/291

第二十三章

需要人手的人们:雇佣你的第一批雇员/303

第二十四章

好好对待你的“孩子”!雇员福利方案/330

第二十五章

保护你的资产:商业保险问题/352

第五部分 货比三家为上策

第二十六章

材料问题:企业的基础设备/368

第二十七章

电话:你需要什么样的电话系统/379

第二十八章

空中时间:购买手机/388

第二十九章

上路:租车还是买车?/397

第三十章

用计算机搭起与外界接触的桥梁:揭开计算机世界的神秘面纱/407

第三十一章

网络:为你的公司建立自己的网站/425

第三十二章

做一个明智的购买者:如何购买复印机和传真机/438

跑!/451

第六部分 施展经商才华

第三十三章

走进市场,走进营销:为你的生意做广告搞促销/454

第三十四章

推销自我:如何进行企业形象宣传/492

第三十五章

网络编织:把潜在的访问者吸引到你的网站来/507

第三十六章

展示与销售:有效的销售技巧/516

第三十七章

让他们回头:为消费者提供优质服务/532

第七部分 照章办事

第三十八章

权威数字 101:簿记基础知识/540

第三十九章

制作报表:如何编制财务报表/560

第四十章

理财守业:有效地管理你的财务/573

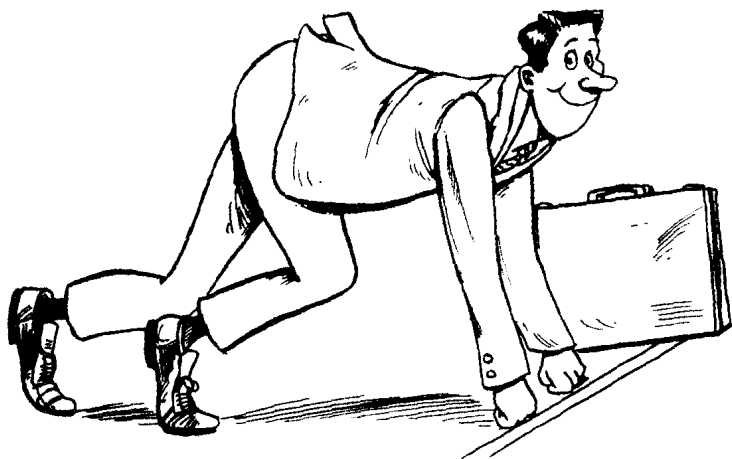
第四十一章

收税员来了:关于纳税你需要了解什么/593

第四十二章

失败是成功之母:从失败中学习/606

各就各位



你为什么要选择这本书呢？也许你的潜意识告诉你你想成为一名企业家，并想自己主宰自己的一生；你可能已经想到了一个开公司的好点子，而且你觉着这主意准行；或者也许你脑中不知何处迸出一个念头——想要自己开个公司，但你又不知搞什么样的公司好、企业究竟是什么样子，以及它是否适合你……

不管你属于上面哪一类，你买这本书都是找对了地方。在第一部分“从何处着手”中，我们向你展示了作为一个企业家意味着什么。做一下突击测试题，看看你是否具有企业家素质？有没有好的商业点子？有没有把握它肯定叫得响？你会学会在商业趋势出现之前识别出它们的秘密，并且可以学来几十个保准儿成功的点子。我们还讨论了各种不同的进入企业圈子的办法，包括兼职和全职的企业。最后，我们给你拿出不同的初创企业的选择，比如说从零干起、买一个现成的公司，还是买一个特许经营权，亦或是买下一个商业机会。

对于每一个蓬勃发展的企业来讲,计划都是关键。在第二部分“最基本要素”中,你会了解到你需要做些什么才算是为成功铺下基石。弄明白怎样精确地瞄准你的目标市场,再加上几十种做市场调研的方法——从雇用专家到省钱的自己动手等各种建议。因为你选择的公司名称可以促进或毁坏一个企业的成功,所以我们又拿出许多种起名字的技巧,好名字会把顾客吸引到你这边来啊!而且还不能忘了那些难缠、琐碎、又不得不做的事,像办理经营公司的执照和许可,外加选择公司的结构类型——股份公司、合伙经营、独资经营或其他。你会发现这里给你提供了所有你需要的信息,并指导你迈出对于创业者来说常常是十分令人迷惑、特容易走错的头几步。

企业计划是你通向成功的道路交通图,它在沿途指导着你的企业走好每一步。我们会告诉你如何起草企业计划能使你快速走上正轨。最后,你还要弄明白你为什么需要职业顾问来帮你度过初创阶段,以及怎样选择一个律师和一个会计师,让他们帮你赚钱——又不会因此而狠宰你一把。

一谈到钱,每一位企业家心里都有数,就是:充足的启动资金是成功的最起码要求。但是,从哪儿搞到这关键的资金呢?在第三部分“资金从何而来?”中,我们向你透露点内部信息,你可以发现有几十种资金来源,我们告诉你一些秘密,让你知道如何为自己筹资,以及如何利用最普通的创业者融资渠道(家人和朋友),加上一些你从来没有想到过要从那里弄钱的地方。

你是否有机会获得风险投资,或吸引私人投资者呢?你会从这部分中找到答案。如果你想寻求贷款,就赶紧去发现如何找到合适银行的秘密吧。我们给你展示了在评估一份贷款申请时银行都希望你做到什么,以及怎样确保你在评估中得分。要从山姆大叔那儿贷点儿钱花花吗?你会从这部分找到几十种从政府那里贷款的计划细节,包括对妇女和少数种族企业家的特殊扶持政策。不管你需要的是什么样的融资方式,你肯定会发现有一种方式正适合于你。

Part one

You Gotta

start

somewhere

第一部分

从何处着手

chapter 1

第一章

引言

买下这本书也许是你做过的最具慧眼的一件事。好啦好啦,或许我有些夸大其词,但下面这句话我可是一本正经说的哟:自己开公司对你的一生都会有重要影响!作为《企业家》杂志的编辑主任,我与工商企业家们打了多年的交道。老实说,他们中没有几个人为自己做起了生意、拥有了企业而遗憾。大部分人在继续做着(当然,现在的生意不见得就是他们最初创办的);还有一些人又重新当起了职员。但没有谁为曾在生意场走过一遭而后悔,这一点只能是信不信由你了。

《自己开公司》这本书的目的是为你的创业之旅导航。我们在这里指导你、激励你,告诉你还不知道的,提醒你已经知道的。或许有人会对你说,你即将踏上的是—条充满荆棘的小路。告诉你吧,他们是在吓唬你,因为其实根本没有那么危险。不过,这条路并不是没有曲径、没有凸凹、没有迂回的。又打退堂鼓了?别价呀,不是有这本《自己开公司》嘛!它绝对会助你一臂之力的。通过它,你会了解到沿途的每一步会遇到什么事以及如何应付它们。有位先哲曾经说过:“凡事预则立”的至理名言。不妨把本书看成你的一块宝藏,保管没错。

我从来都不愿意告诉任何人该怎样去读一本书。但就这本书而言,要做的第一件事也许就是翻到下一章的“突击测试”,答一下我们出的试



热链接

该框将引你走进互联网的宝藏中,搜寻更多的信息。



当心!

留神该框中的警告,省得犯别人常犯的错误,也免得摔跟头。



妙点子

在这里你会发现一些特有启发性的信息或点子,你以前可能连想都没有想过,更不用说了解了。



睿智良言

该框告诉你的可是如何做得更好、更高效以及怎样才能在工作中更精明、更睿智,千万不能漏掉噢。



省钱高招

在你创业之初真应该好好看看这个框,这些招儿都很高明,能帮你省大钱啊。

题,然后确定你是不是一块企业家的料。我猜你会这么做,否则你也不会买这本书。一些人误以为必须天生具备成功企业家的细胞才行。此言差矣!一切都可以学的,这就是这本书的全部内容。

《自己开公司》领着你一步一步沿着一条创业之路走过来:从如何产生创办公司的念头到最终你的新公司开张营业。整个过程,我们提供各种表格、备忘单、一览表等,你既可以在实际业务中运用它们,也可以通过它们来核实你是否偏离了正确轨道。本书还穿插有五种不同类型的帮助性方框,内含忠告、建议等。

末了,在本书最后有三个附录,商业信息资源,联系地址和电话号码全列在上面了,您可别忘了翻看哪。

1. 在“商业资源”中,我们列出了商业联合会,商业书籍、杂志、出版物,其涉猎的领域从广告、营销到会计、税收等应有尽有。我们还给大家提供了互联网资源和设备制造商。

2. 我们所列的“政府一览表”附录，为全国小型工商企业发展中心、小型商业管理区域办事处以及各州经济发展部门提供联系信息。
3. 最后，如果你需要资助，你一定想要查找我们的“小型企业友好银行”一览表，你会得到满意的答案的。

自己开公司并不像有人对你讲的那么神秘（关于这一点，你可以参看本部分的第三章“什么是美妙的想法”），也不像传奇故事中说的那么吓人、那么有风险。它只是一次旅行，但你最好不要一个人上路。这本《自己开公司》便是你的旅伴，一路上有它，你在拥有自己企业的旅途中就会风雨无阻。它使你少走弯路，它使你避开风险，它……是你最明智的选择！那么，你现在还等什么呢？上路吧！正像一位古代的中国哲人说的那样：“千里之行，始于足下。”

——里娃·莱森斯基
《企业家》编辑主任

chapter 2

第二章

突击测试：

你做好当一名企业家的准备了吗？

你是否拥有当企业家的才干？这个问题恐怕只有你自己能够回答。不过，这一章会助你一臂之力，让你正确认识自己。你会从中了解到成功企业家所具备的各种素质（以及阻碍你办企业的自身因素），本章还为你提供了一些方法，以确定你是否真的是自己开公司那块料。甚至还有一项测试，你可以通过它来评估你的管理潜力如何。瞧瞧，还等什么呢？赶紧往下看吧，看看你是否拥有一个企业家所需要的才干？

企业家的特征

每年都有几十万人由雇员转变成老板。可是，他们当中却是有人成功、有人失败。很多人之所以失败，原因很简单，就是他们还没有做好这种转变的准备。

把工作辞掉去开公司可不是闹着玩儿的。任何想要独自出去创一条新路子的人在采取行动之前，都应该对自己这一主张加以评估。你怎么知道企业管理者的生活是不是适合你？类似于本章后面列出的自我评估测试，可以用来衡量你潜在的成功可能性。可是话又说回来，即使测试结果表明你完全具备一个成功企业家的各项特征，也不见得就意味着你现

在——此时此刻——就做好了当企业家的准备。还有很多问题有待回答呢？比如：我有足够的资金吗？我的家人是否同意我自己开公司？人们需要我提供的这种产品或服务吗？本书的第一、二、三部分将帮助你回答这些问题。如果你的答案都是“是的”，那么——恭喜你了：你就要拥有一家自己的公司了。

冒险一试

大部分成功的企业家在回忆自己当初开公司的经历时都说有一种紧迫感，不只是出于自身渴望，而是一种必要，仅此而已。有一位企业家说，在你能真诚地说“我会立刻把我的房子、珠宝以及其他个人担保品都押进去，以获得我所需要的启动资金，我的这个长期投入是应该得到回报的”这句话时，你创办公司的时机才真正成熟了。一旦你用你的私人财产做出承诺，你就已经万事俱备了。



睿智良言

据很多专家称，确定你是否准备就绪、真的想当一名企业家的最终要素是你是否有能力从投资者手中筹集到大量资金。如果你能设法让其他人也坚信你的梦想会实现并与你一同为你的目标而奋斗，那样他们就会心甘情愿地掏出他们的血汗钱投资于你的冒险企业。倘若真是这样，你很可能就是一位合格的企业家。

但，是什么东西能促动潜在的企业家不再只是想入非非，而是真正地做点儿什么呢？虽然不少人认为一个特殊事件——比如被炒了鱿鱼，或错过了一次提升机会——很可能是你自己当老板的原动力，但大多数专家还是认为导致一个人走上创办企业道路的通常都是一连串的失败和挫折。

在大部分企业家罗列的创办私人企业的原因中，想要掌握自己命运这一条高居榜首。这种基本需求非常强烈，这些企业家甚至愿意冒家庭、未来和事业之风险来当自己的老板。这些人在为别人工作时总觉得没法充分发挥自己的潜力，所以按上司的命令做事使他们感到很不舒服、很不快乐。

企业管理中心主任乔·R·曼古索说：“其实是许许多多的小事，也许四五件小事吧，在同一时刻一起发生，这样就创造了一个新企业。”也



热链接

你难道还拿不准自己独自闯天下需要具备什么吗?“我的黄金时间企业家工具箱”给你提供了关于商业头脑和企业家素质方面的测试(其网址为: http://cgi.myprimetime.com/work/entrepreneur_toolkit)。该网站还为你提供了模板和范式,供你在经商之中使用。

许是有些潜在的顾客开始给你打电话;也许你所在地区的某一家企业破了产,而你恰巧看到了机会;也许你被大材小用了(即你的工作处于你潜在的工资等级或技术等级之下),或者没有最佳地利用你的资智;要么也许你同时体验着所有这一切……

现实检验

一旦你下定决心要脱离原单位,你就应该在迈出这一大步之前做一

系列事:你需要做彻底的市场调研,需要确保自己有足够的现金,还需要与家人讨论你的决定。(你会在本书第一、二、三部分中找到更多这样的建议,以提示你一步步都该如何去走。)

创办一个小型企业所带来的回报并不是立竿见影的,了解这一点十分重要。你必须做好准备:一是你的喜悦和满足感会姗姗来迟,二是为了确保你最终得到回报你还得作出必要的牺牲。

你还要保证自己真的准备好承担起一个企业老板应负的责任。在一切进展不顺的时候,钞票不会再往你兜里钻。在你任命的公司经理连夜处理一个纷乱的局面时,你本人也不会再享有晚上五点钟下班回家那种奢侈。有人只有一个愿望,就是迅速发财。但拥有自己的企业之后,他(或她)这个愿望也许不用太久就自消自灭了。

通过调查研究,专家们发现企业家有一些共同的个性特征,其中最重要的就是自信。他们的信心不仅表现在信任自己,还表现在对下列各个方面充满信心:他们兜售自己的想法,创建一个企业,在整个过程中相信自己的直觉。小型企业的竞争十分激烈,哪个企业老板充满自信,哪个企业才能生存下去。如果你能把这最重要的一点和本书中提到的其他素质结合到一块儿,那么,你的时机很可能已经到来了。

根据许多专家的看法,确定你是否已经准备就绪、真的能够成为一名企业家的最后一项要素是:你是否有能力从投资者手中筹集到大量资