

个 人 创 业 经 典 系 列

成功

CHENG GONG
CHUANG BAN
XIAO QI YE



创办小企业

CHENG GONG

CHUANG BAN XIAO QI YE

编著：张 涛
包昆荣
骆珠海

广东经济出版社

个人创业经典系列

CHENG GONG
CHUANG BAN
XIAO QI YE

成功

编著：张涛
包昆荣
骆珠海

创办小企业

CHENG GONG

CHUANG BAN XIAO QI YE



广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功创办小企业/张涛, 包昆荣, 骆珠海编著. —广州:
广东经济出版社, 2001.7

(个人创业经典系列)

ISBN 7-80632-971-4

I. 成… II. ①张…②包…③骆… III. 小型企业—企
业管理—基本知识 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 035935 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	广东省佛山市粤中印刷公司 (佛山市普澜路石头乡)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	9.5 2 插页
字数	238 000 字
版次	2001 年 7 月第 1 版
印次	2001 年 7 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-971-4 / F·518
定价	20.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 [020] 83794694 83790316 邮政编码: 510100

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

• 版权所有 翻印必究 •

内 容 提 要

我们已经进入了“创业者”的时代！

从一定意义上来说，今天已经没有什么单位让你依托终身，惟有自强自立才是我们可以依靠的，除此之外别无选择。而发挥自己的潜能，创办自己的企业，是自强自立的一种最好的形式，创业当老板是直接有效的择业之路。

《成功创办小企业》是一本为你度身定做小老板的教程，是一份成功的人生计划。真实、务实、有效、易操作是本书的主要特点。只要遵循书中原则，立即行动，就会得到成功。

《成功创办小企业》是一本如何创办小企业或者说个人如何创办小企业的书，是一本给你带来勇气和信念的书。本书告诉你怎样系统地制定一份周详的创业经营计划，如何有目标、有步骤地实现这一计划，对一位初次创业的小企业主来说，“实干”是最重要的前提。它会提醒你必须惜时如金，时时注意企业的运转是否顺利，与顾客保持联系，必须竭尽全力工作，创建令人信服的业绩，使新客户乐于与你建立长久的业务关系。

《成功创办小企业》将向你展示诱人的机会和前景，使你的决心更加坚定，它会给有志创业的人以有益的帮助，使越来越多的人走上创办企业的道路，尽情享受成功的振奋和激动，勇敢地接受独立经营的挑战，拥有一个更加富有成就的绚丽人生！

MAA031/02

前

言

创办小企业很难吗？如果你留意一下的话，在我们身边不乏有小企业的经营者，他们并没有矢志成为顶尖的大企业家，而是以稳打稳扎的方式经营企业。这类人的特点在于充满干劲，勇于挑战风险，勤奋，对市场情况了如指掌，对目标无比坚定执著。

创办小企业值得吗？得到的答案是肯定的，值！独立经营将带给你无穷的快乐，因为这意味着自由；意味着你放弃了稳妥而一成不变的生活，选择了机遇；意味着你将会一夜无眠、绞尽脑汁；意味着选择了困难和风险；意味着自觉自愿地承担起对自己和他人的责任；意味着你在为什么而奋斗；意味着通过发挥聪明才智，去解决问题并创造财富。

本书所论述的内容是有志于创业的人关心、渴望了解和需要帮助的问题。从如何成为一个创业者，如何成功地定位自己的企业，如何进行经营准备，如何进行小企业申办手续，如何建立销售渠道及产品定位、用人等，以保证小企业正常运营，对于创办和经营企业所涉及到的问题作了通俗的分析和讨论。

书中还包含了大量的案例，既有成功者的经验，也有失败者的教训，读来引人入胜，颇有借鉴作用。同时，列举经营实例，完全以实用为主，在解决小企业经营过程中普遍感到困惑的问题，有指点迷津的作用。

本书由张涛、包昆荣、骆珠海合著，全书共分八部分，其中张涛编写第Ⅱ、第Ⅳ、第Ⅵ、第Ⅶ部分，包昆荣编写第Ⅰ、第Ⅴ

部分、第Ⅷ部分，骆珠海编写第Ⅲ部分，并由张涛对全书进行统稿。在编著的过程中，我们参考了国内外许多专家的著作，得到了许多同行的大力支持和帮助，在此一并致谢。

需要特别说明的是，这本书的资料，有许多小企业主的影子。我们无法用严格的著作方法列举出处，惟有在此致谢了。希望本书能够把你带进激动人心的创业世界，同时为各位在创办小企业过程中，寻求方向，解决问题，创造财富，略尽微薄之力。

作 者

2001 年 6 月

本书导读

这是一本如何创办小企业或者说个人如何创办小企业的书，是一本给你带来勇气和信念的书。请相信，投入独立经营是你迈出的正确的一步——只要这是你深思熟虑后作出的决定，只要你始终把顾客放在第一位，只要你坚定不移地朝着既定目标努力。

中国正在经历着一场史无前例的深刻的变革，随着市场经济的深入，变革和竞争将成为这个时代的特征。从一定意义上来说，今天已经没有什么单位让你依托终身，惟有自强自立才是我们可以依靠的，除此之外别无选择。而发挥自己的潜能，创办自己的企业，是自强自立的一种最好的形式。

这本书将向你展示诱人的机会和前景，它使你的决心更加坚定：做一个自由人，独立经营，独立决策。没有人对你指手画脚，告诉你什么是对的，什么是错的；你不必再为“我究竟是在为什么、为谁工作”这样的问题而困惑。

在独立经营中充满了新的机遇和前景。要在激烈的竞争中站稳脚跟，你必须对市场做一综合考虑，必须进行清晰的分析，必须注意观察市场上最细微的变化，抓住每一个商机。通过独立经营你的事业，你将成为真正的实干家、活动家和策划者。这也同时意味着，每一份经营计划、每一个经营策略都必须是个性的设计，必须各具特色，互不雷同。

通过阅读本书，会使你热血沸腾、信心百倍地去争取成功，开创未来，创建属于你的事业。

通过阅读本书，会告诉你，怎样系统地制定一份周详的经营计划，如

何有目标、有步骤地实现这一计划，对一位初次创业的小企业主来说，“实干”是最重要的前提。

通过阅读本书，会提醒你必须惜时如金，时时注意企业的运转是否顺利，与顾客保持联系，必须竭尽全力工作，创建令人信服的业绩，使新客户乐于与你建立长久的业务关系。

通过阅读本书，会忠告你市场只偏爱满足需求、刺激购买欲的商品，关键的不是你能做成什么，而是顾客需要什么！

从一名创业者成为一位成功的企业家三步曲：

第一步：市场调查与分析。

● 市场在哪里？顾客需要什么？有什么对策？

第二步：制定行动计划。

● 到什么时候应该解决什么问题？

第三步：坚定不移地做下去。

● 做！做！做！

相信本书会给有志创业的人以有益的帮助。我们期望越来越多的人走上创办企业的道路，度过一个更加富有成就的绚丽人生！

尽情享受“成功的振奋和激动”，勇敢地去接受独立经营的挑战！如果你真的渴望自立，你就一定要实现它，通过你的拼搏和奋斗，将成功地塑造一个独立的自我。

有志者，事竟成！

祝你成功！

李学衡

成功创办小企业特别提示

1. 选择适合于你的企业。花一些时间来探究你是否具有创业者的个性，是否适合于经营自己的企业。

2. 了解你个人的财务状况。做生意好似“金钱游戏”，在你进入企业竞争之前，要彻底掌握个人的财务状况。

3. 找到合适的位置。把握你的技能、兴趣和经历，选择最适合你的企业。搞清你的企业是什么，定位在什么地方以及如何筹办等问题。

4. 制定企业计划。企业计划如行军打仗，不可掉以轻心。拟定计划要“内外兼顾”，外的方面包括市场需求、同行竞争及经济动态等；内则包括成本、生产能力、经营策略等。

5. 为你的企业起个好名字。辛苦创建起来的企业，犹如自己的孩子，寄托了全部的希望和心血，起个好名字，是经营的良好开端。

6. 建立人缘。经营者应和所有的人结缘。在任何一个场合，你遇到的人可能是你的顾客，或是对你生意有帮助的人。只要人缘建立起来，生意网络亦由此开张。

7. 了解顾客的需要，为顾客解决问题。无论有多忙，尤其是在企业创建之初的前几年里，你要把时间花在客户身上。让你的顾客满意的最好办法不是向他们销售产品，而是为他们提供解决问题的办法，以赢得顾客们的心。

8. 保证产品质量。质量不是目的，而是无尽的奋斗历程，一旦你忽视了质量，你会永远偏离你的奋斗目标。

9. 任人唯贤，雇用能人。万里长城不能一个人建成，事业的伟大局

面也不是一个人可以成就的，成功的企业家需要重用人才，拥有各种人才，勤力苦干，共同奋斗，一旦把握机会，企业就会有急速的发展。

10. 勤奋是金，激发学习热情。当企业在变化和发展时，个人也需要随之发生变化和成长。所有成功的小企业主有一个共同特点，就是保持学习的热情。

目 录

· 1 ·

I. 成为一个创业者

- 一、拥有自己企业的理由 (2)
- 二、你适合做小企业主吗 (4)
- 三、找到你的适当位置 (9)
- 四、个人能力素质 (14)
- 五、创业一定要乐观 (18)
- 六、影响致富的观点 (20)
- 七、创业者的座右铭 (21)
- 八、创业制胜 (22)

创业是挡不住的诱惑。创业者是市场的先锋，是最有企图心和企业家精神的群体，创业者是在用自己的血汗钱、时间和信念赌自己的明天。没有任何事情能够像“做生意”一样全面考验一个人，使人袒露最本质的特性，“先做人，后做事”是创业者最基本的常识。自主创业是市场的极限活动，它吸引和鼓励富有创意、毅力、务实精神的精英群体，使他们在自主创业中完成自我实现的梦想。

II. 小企业准确定位

- 一、哪些人不能投资开办企业 (27)
- 二、看清环境再投资 (27)
- 三、选择创业行业的诀窍 (29)
- 四、成功的前提——找对合伙人
..... (29)
- 五、如何避免创业失败 (30)
- 六、克服创业危机的方法 (31)
- 七、选择经营场地的窍门 (32)
- 八、开店选址知多少 (33)
- 九、引动创业梦想 (36)
- 十、个人创业十大策略 (39)
- 十一、降低创业风险 (41)
- 十二、创业做到两不误 (43)
- 十三、给你一双创业的翅膀 (44)
- 十四、小企业怎样“毕业” (45)

创业是创业者最重要的人生决策与历程。正确的决策与行动来源于对事物全面、正确的理解。要实现创业的梦想，必须了解创业的真实情况、必须具备创业者的眼光和理念、全面的专业知识和经验、广泛的社会关系，这样才能为企业准确定位，减少创业风险，实现创业梦想。

目 录

· 3 ·

目 录

Ⅲ. 为小企业经营做准备

- 一、提出经营设想 (48)
- 二、进行市场分析 (55)
- 三、制定经营计划 (58)
- 四、企业资金筹措 (63)
- 五、如何打开市场 (75)

创业必须具有一定的管理水平，这样才能经营好自己的事业。你常常会发现，真正的管理高手、大师往往并没有接受系统的管理教育，尤其是创业型的企业家。因此，你不必为自己半路出家而担心，在了解管理常识以后，关键在于你的专心与悟性。相信一句大实话，实践出真知。

目 录

· 4 ·

成功创办小企业

IV. 小企业申办完全手册

- 一、小企业申办要点提示 (80)
- 二、开业步骤 (83)

创业，不论是开店办厂办公司，都要具有合法的营业资格，办理包括工商登记、税务登记、用工手续、供水申请、用电申请等手续。依照程序进行工商登记注册，经营才是合法的，才能受到保护。初次创业者，应仔细阅读有关要求，熟悉基本的办事程序，认真按照程序去做，一般都会顺利的办完各种手续。要记住：创业需要名正言顺。

目 录

· 5 ·

目 录

V. 保证小企业正常运营

- 一、为什么需要杰出员工 (111)
- 二、发挥员工的最大潜力 (112)
- 三、怎样识别人才 (116)
- 四、择才有道——企业招聘方式比较
..... (118)
- 五、激励——发挥人员潜力的有效方法
..... (120)
- 六、委派工作的秘诀 (122)
- 七、授权的方法 (128)
- 八、翁格玛利效应 (133)
- 九、破译消费者的行为模式 (135)
- 十、让你的顾客高兴 (143)
- 十一、阻碍正常经营的习惯 (146)

万里长城不能自己一个人建成，事业的伟大局面也不是一个人可以成就的，伟大的企业家需要重用人才。在今时今日，没有多少人会对企业永久忠诚，正如没有多少老板认为自己应对员工的生活承担责任一样，因此，作为创新的老板，不要犯以上错误，员工有上进心，你应该协助他们，鼓励他们，那些具有才能的，应提拔他们，委以重任。同时，周到服务，了解顾客的心理，建立人缘，这样，生意网络自然开张。

目 录

· 6 ·

成功创办小企业

VI. 小企业营销策略

- 一、小企业市场营销知识 (150)
- 二、小企业营销管理程序 (155)
- 三、小企业市场营销策略 (163)

随着改革开放不断深入，“市场营销”这一名词已不陌生。然而，许多人对市场营销的理解只局限于商品流通领域，较少将这一概念同企业的整体发展联系起来。事实上，市场营销作为一门学科，为企业提供了一整套系统的经营思想、态度、策略和战术，用于面对市场上瞬息万变的挑战。小企业企盼发展，市场营销是必不可少的。

目 录

· 7 ·

目 录

Ⅶ. 经营示范

- 一、阿桑娜 (Azona) 服装专卖店 (177)
- 二、麦当劳选址 (182)
- 三、我创业, 所以我精彩 (183)
- 四、另类书店 (187)
- 五、他像阿甘一样简单 (192)
- 六、擦肩而过 30 厘米 (199)
- 七、创业地雷点点爆 (201)
- 八、巧做新娘时装生意 (205)
- 九、经营拼图、精品小店 (206)
- 十、经营日本料理 (210)
- 十一、遥控模型汽车专卖店 (214)
- 十二、彩虹水晶店 (217)
- 十三、西藏手工艺品店 (221)
- 十四、旗袍专卖店 (225)
- 十五、手工制品店 (229)
- 十六、青年足球旅馆 (233)
- 十七、无公害蔬菜专卖店 (236)
- 十八、军事模拟品专卖店 (240)
- 十九、赚“想赚钱人”的钱 (245)
- 二十、绿水仙摄影店 (247)

是否觉得自己
一无所有? 无钱,
无关系, 无能力?

是否觉得自己
一无所有, 难成大器?

多少成功人士
和创业家, 都是白
手起家的。

多少人从无到
有, 从有到富。

无钱, 无关系,
无能力, 无创意,
全部没问题,

无信心, 不给
自己机会才是问题。

机会就在你面
前。

机会就是“从
无到有”的创业法。

这里介绍的经
营示范将启发你的
思维, 开阔你的视
野, 给人以启示。