

创业：20岁 做百万富翁

讲述普通人的创业奇迹 或许 下一本书写的就是你！

姜 猛◎编著

这里有十个普通人的创业故事，这里有无数个你未曾注意过的商机，看看别人走过的路，你也可以白手起家。本书告诉你：◇创业计划书：成就梦想第一步◇项目至上：选对池塘钓大鱼◇自我定位：服务比赚钱重要◇合伙经营：求同存异演大戏◇融资策划：条条大道通罗马◇团队管理：刚柔相济推拿术◇风险分析：运筹帷幄胜千里◇选址秘诀：长袖善舞讲策略◇自身特质：认清优劣打基础◇失败无价：从头再来犹可为



金城出版社
GOLD WALL PRESS

献给有创业梦想的你

创业：20岁 做百万富翁

姜 猛◎编著



 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

创业:20岁做百万富翁/姜猛编著. —北京:金城出版社,2008.1

ISBN 978-7-80084-856-8

I. 创… II. 姜… III. 商业经营-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第169881号

创业:20岁做百万富翁

作 者 姜 猛

责任编辑 陆建伟

开 本 787×1092毫米 1/16

印 张 14.75

字 数 230千字

版 次 2008年1月第1版 2008年1月第1次印刷

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司印刷

书 号 978-7-80084-856-8

定 价 28.00元

出版发行 金城出版社北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编:100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)64210080

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

因为梦想，所以创业

(代前言)

2007年6月18日，大河网的网络直播中心。聆听中国IT界著名人士、新浪网前首席执行官王志东先生侃侃而谈“创业经”的时候，脑海中突然闪过如此一道灵光来：

因为梦想，所以创业……

我们为什么要创业？感谢王志东先生抛出来的这么一个问题。因为创业实在太有吸引力了。从比尔·盖茨不以传统经济必不可少的土地、机器、厂房等要素为依托但却创造了一个伟大的“创业童话”的时候开始，越来越多的人深刻地意识到：创业，原来并非是一件可望而不可即的事情。何况，在创业门槛越来越低的今天，凡是有点商业头脑的人几乎都愿意来实践一把。

创业能够带来财富。

可以相信，有相当一部分的创业者最初都有这种想法。的确，创业能够带来财富，带来成就，对于社会也有着或大或小的积极作用。但有相关专家与学者也毫不客气地批评说：如果把财富当作创业的终极目标，很多时候是难以取得成功的，这也算得上是众多创业者失败的一个原因吧。

于是又有豁然开朗之感。好好去看看吧，那些国际上真正成功的企业，其实都有着自己非常明确的愿景与梦想，而这个企业的梦想也正是创业者的梦想。

所以说：因为梦想，所以创业！

在本书中，无论是陈峰伟、中展、王云涛、夏乾良，还是王丹玲、邵玉鹏、毕琼英、陈思涵、王健，虽然说任何一个主人公都是一副陌生的面孔、操着陌生的口音，也来自陌生的地方，但他们在创业的时候却都怀揣一个自己的梦想。而且，也正是在这个梦想的激励与支撑之下，他们才克服了创业过程中的种种挫折

与困难，最终年纪轻轻却被公认为“创业高手，百万富豪”。与此同时，由他们所代表的年轻一代创业者，正在或者已经成为中国创业经济领域中最为活跃的力量之一了。

有这样一句俗话说：“苍蝇再小也是肉！”在本书中，这些年轻甚至还带着稚嫩之气的创业者，用自己的成功创业事实再次有力地证明了这一点。若论名气与资产规模，他们当然无法与海尔、联想、阿里巴巴、盛大等大牌企业相比较，但他们却以自己的实际能力抢占到了属于自己的那一份市场蛋糕，同时也赢得了竞争对手的认可与尊重：比如说新语丝广告的中展，凭借着对校园市场的熟知和了解，成功地击败了奥美、实力传播、电通等国际知名广告公司，拿到了百万元的订单；比如说中国e咨询网的邵玉鹏，凭借着自己琢磨出来的一套独特管理经验，成功打造出一支让人艳羡的团队，赢得了许多公司老总和员工的赞许……说得再远一些，与他们同属一个战壕的顶尖创业高手，诸如戴志康、李想、茅侃侃、陈曦等，不但创造了自己千万甚至上亿元的身价，而且还“迫使”不少老资格的创业高手与他们同坐一条板凳，侃侃而谈相互之间的创业经验……

在本书中，运用“理论+案例+理论”的写作方式，从创业计划书、项目选择、自我定位、合伙经营、融资策划、团队管理、风险分析、选址秘诀、失败无价等多个角度入手，深入浅出地讲述了创业过程之中的基本细节。对于想要和已经投身创业大军的读者来说，其中的任何一个细节都具有不同程度的参考性、指导性与借鉴性。而这也正是本书所最希望传达的——希望翻开本书的读者朋友，能够带着一种愉悦而又轻松的心情来了解同龄人创业的故事，进而从中取得只鳞片爪的收获。

在这里，作者也衷心祝福即将和已经创业的朋友能够马到成功，但有一点必须时刻牢记着：创业是一种人生态度与过程，创业的最终目的不是为了财富，而是为了一种成就感、幸福感和满足感。如果说，这种成就感、幸福感和满足感跟自己的理想、责任完全符合的话，创业过程也就达到了一种完美的状态了。

姜猛

2007年7月30日

于郑州

目 录

因为梦想，所以创业（代前言） 1

第一章 创业计划书：成就梦想第一步 / 1

◎创富演义：唐电电器陈峰伟：创业计划书=260万 / 5

◎成功启示：（一）获得投资成功的几个要素 / 10

（二）和投资人打交道是一门学问 / 11

◎创业课堂：创业初期如何寻找启动资金 / 12

◎创业指南：开一家精美的打字复印店 / 13

◎小贴士：企业注册的几个步骤 / 14

◎附：创业计划书样本 / 17

第二章 项目至上：选对池塘钓大鱼 / 21

◎创富演义：新语丝广告中展：选对创业项目，做成百万生意 / 26

◎成功启示：（一）选择创业项目的诀窍 / 28

（二）对选定的创业项目做可行性分析 / 29

◎创业课堂：你适合注册什么样的企业 / 30

◎创业指南：开一家女士内衣专卖店 / 31

◎小贴士：如何在银行办理开户手续 / 34

第三章 自我定位：服务比赚钱重要 / 35

◎创富演义：“电脑医生”王云涛：千好万好，不如服务好 / 40

C 创业：20岁做百万富翁

- ◎成功启示：（一）细分才能发现市场 / 43
- （二）寻找适合自己的创业模式 / 45
- ◎创业课堂：如何申请个人创业贷款 / 46
- ◎创业指南：开一家USB电脑锁小店 / 49
- ◎小贴士：创业常用的法律法规 / 51

第四章 合伙经营：求同存异演大戏 / 53

- ◎创富演义：暄氏文化夏乾良：合伙创业，从30万元
 注册资金到500万元固定资产 / 58
- ◎成功启示：（一）合伙经营的成功要诀 / 62
- （二）选择合适的创业合伙人 / 63
- ◎创业课堂：青年创业可以享受哪些优惠 / 64
- ◎创业指南：开一家大学生求职专业服务店 / 66
- ◎小贴士：创业经营范围参考 / 69

第五章 融资策划：条条大道通罗马 / 71

- ◎创富演义：农家女王丹玲：创意迭起，融得千万创业资金 / 78
- ◎成功启示：（一）融资策划需要把握的问题 / 82
- （二）成功融资：需要好的“创业团队”与好的
 “商业模式” / 83
- ◎创业课堂：（一）创业初期如何制定最佳融资方案 / 84
- （二）创业者融资要学会“傍”银行 / 86
- ◎创业指南：开一家社区特色小厨房 / 88
- ◎小贴士：创业者不可不知的税收知识 / 90

第六章 团队管理：刚柔相济推拿术 / 93

- ◎创富演义：中国e咨询网邵玉鹏：我相信你，你一定会成功的 / 99
- ◎成功启示：（一）让目标成为凝聚团队的向心力 / 104

- (二) 搭建团队沟通的透明平台 / 105
- ◎创业课堂：(一) 从“墨子责徒”说“团队管理” / 106
- (二) 创业团队管理中的八项注意 / 108
- ◎创业指南：开一家化妆品专卖店 / 110
- ◎小贴士：创业应具备的基本商业知识 / 113

第七章 风险分析：运筹帷幄胜千里 / 117

- ◎创富演义：“阳光移动公寓”毕琼英：不经历风雨，
哪能成就“阳光”事业？ / 122
- ◎成功启示：(一) 备战创业的金科玉律 / 127
- (二) 规避创业风险的六个小窍门 / 129
- ◎创业课堂：(一) 创业之初少犯错误 / 130
- (二) 怎样保证创业顺利成功 / 132
- ◎创业指南：开一家特色拖鞋店 / 134
- ◎小贴士：如何估计创业所需资金 / 136

第八章 选址秘诀：长袖善舞讲策略 / 137

- ◎创富演义：陈思涵：傍着“使馆区”，热卖“出国装备” / 144
- ◎成功启示：(一) 好的选址是创业成功的一半 / 148
- (二) 把握技巧成功选址 / 150
- ◎创业课堂：(一) 跟着“肯德基”学习选址策略 / 151
- (二) 创业选址：如何调查和分析商圈结构 / 153
- ◎创业指南：开一家喜庆用品专卖店 / 155
- ◎小贴士：注册企业商标的六大步骤 / 157

第九章 自身特质：认清优劣打基础 / 159

- ◎创富演义：伟豪家具王宪朋：吃得苦中苦，方为人上人 / 165
- ◎成功启示：有梦想才会成功 / 169

◎创业课堂：从细节做起，走向创业成功 / 170

◎创业指南：开一家时令果蔬饮料吧 / 172

◎小贴士：了解税法巧妙避税 / 173

第十章 失败无价：从头再来犹可为 / 175

◎创富演义：超凡装饰王健：千锤百炼，亮“剑”河南 / 181

◎成功启示：（一）专注自己的创业领域 / 186

（二）做最好的自己 / 187

◎创业课堂：（一）由巴菲特的“投资理念”说创业者的“经营策略” / 189

（二）如何学做企业家 / 191

◎创业指南：开一家10平方米的迷你小店铺 / 192

◎小贴士：如何在网上开店 / 195

第十一章 结束语：不得不说的思考与危机 / 197

一、黑猫白猫，捉住老鼠就是好猫 / 199

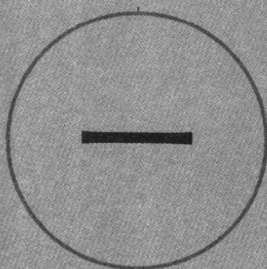
二、有关创业的思考与危机 / 201

附录1：未来几年，热门创业领域排行榜 / 204

附录2：未来几年，中国十大热点加盟行业预测 / 210

后记 / 227

第



章

创业计划书：
成就梦想第一步

脚步到达不了的地方，眼光可以到达；
眼光到达不了的地方，梦想可以到达。

——陈峰伟

“一个组织的基本哲学思想对组织的作用比技术资源、经济资源、组织机构、创新和抓住时机的作用更大。”

以价值理念驱动 IBM 的托马斯·沃森曾经这样说过。

而创业计划书要描述的正是这样一个组织的基本哲学思想。

然而，在实际的创业过程之中，有些创业者曾经不屑一顾地说：根本没有必要花费大量的时间与太多的精力来撰写创业计划书；更有甚者还固执地认为：与其埋头写一份枯燥无味的创业计划书，还不如在电脑上做个 Power Point 呢，不但变平面为立体，而且还生动有趣，更重要的是，它同样可以表达我的内心想法呀……

对此，著名风险投资专家 Bill McAleer 却这样说道：“制作 Power Point，的确可以使创业者在陈述自己创业计划的时候更有针对性，也可以帮助创业者有效地理清自己的思路。但是，如果换做我的话，还是希望能够看到一份写得更加详细、更加具体，能够对创业所涉及的各个环节做更清楚解释的创业计划书，毕竟，很多细节与要点都是 Power Point 根本无法做到的。”

创业计划书，就是把创业的整个计划系统地加以归纳与整理，进而通过文字描述出来；换句话说，就是：创业计划书是一份关系到自己创办的企业未来要做什么，如何去做以及获利情况预测等的书面描述。

早在千年之前，古人就说过：凡事预则立，不预则废。做任何事情都离不开计划，创业更是如此。试想吧，在创业的过程之中，如果没有十分精密的统筹与规划，没有想过自己的企业应该如何定位，以及在未来如何发展，而是走一步看一步，一味儿地迎合短期的市场需求抑或是眼前的尺寸利益，那么创业迟早会失

败，而创业者也迟早会被残酷的市场所淘汰。而创业计划书则正是对于未来创业的一次大胆的预想，也可以说是一次纸上的创业演习，有了这份创业计划书，创业者就可以把纷繁复杂的创业过程按照事先制定的计划项目，一个接一个分阶段地实践进而完成。

创业计划书是整个创业过程的灵魂，几乎涵盖了创业的全部内容。一份切实可行的创业计划书不仅是创业者的行动指南，还能吸引投资者和有才之士的加盟，从而有效地解决创业初期必须解决的“财力”与“人力”两大难题。同时，在实际的创业过程中，创业计划书还可以帮助你评估市场的发展潜力、检查财政以及资金状况，并对你的创业过程中的大小事务进行考量，帮助你时刻把握发展方向。

当然，创业计划书也不是唯长篇大论至上，而是要短小精悍、重点突出，最好是只用一两页纸就能把你的独到创意清晰地描写出来。毕竟，投资者不会给你特别多的时间，可能就是那么一两分钟，他就会做出自己的决定。如果你的创业计划书第一页就已经打动了他的心，你就有理由相信，投资已经在向你招手了。

一般来说，根据创业目的的不同，创业计划书的写作重点也各有不同，不过万变不离其宗，下列内容是一定不能少的：

1. 创业者

主要介绍创业者自己的性格特征、独特专长等；

2. 创业目标

也就是创业者创业所要达到的近期目标与远期目标，以及其他目标；

3. 公司描述

公司所属的行业、主营产品/服务，以及公司的宗旨、优势与发展战略等；

4. 公司地点

选定实际办公地点，如若开店经营，则须对周边情况进行分析与调查；

5. 产品/服务

产品/服务的基本信息、优势，以及目前处于何种阶段、未来预测等；

6. 市场分析

产品/服务所属市场的基本状况、竞争格局，以及饱和度与市场定位等；

7. 营销策略

公司将用什么方式开拓市场，以及营销队伍的建设和管理、促销与广告等；

8. 风险分析

创业所面临的各种内外风险以及采取哪些应对措施等；

9. 资本结构

创业资金的筹集和使用，以及公司的融资方式与资本结构等；

10. 团队管理

着重介绍创业团队各个成员的特长、职务，以及公司的组织结构等；

11. 财务计划

对创业前期（一般是3年左右）的财务情况进行分析和预测；

12. 发展前景

公司在经过初步的发展之后，未来如何实现可持续发展与经营等。

当然，千万不要以为写完一份创业计划书之后就万事大吉了。要记住，社会是不断发展变化的，市场也同样是这样。对于创业者来说，最初进行的预测与分析极有可能在一段时日之后不再适应已经变化了的市场，因此，创业者必须睁大眼睛，密切关注市场发展，不断调整自己的创业计划书，使之始终保持与市场的高度贴近。

◎ 创富演义

唐电电器陈峰伟：创业计划书 = 260 万

在江苏南京，年仅20岁的大二学生陈峰伟通过一份创业计划书成功地引进200多万资金，顺利地开办了一家电器大卖场！大学生办公司并不新鲜，但一个学生能够通过寻找投资人投资来办得如此规模的公司，却是一个非常了不起的奇迹。

◎ 从鞋子到手机，一个学年净赚10万元

2003年7月，河南周口18岁的陈峰伟考入南京邮电大学数理学院信息与计算数理专业。

刚进校门，辅导员就通知陈峰伟准备军训。看着脚上的皮鞋，陈峰伟发愣了——这可是自己唯一的鞋子呀，于是就到大商场里去买胶鞋，可一双最普通的胶鞋也得50元，家境贫困的陈峰伟吃不消了。后来，陈峰伟从宿舍楼管理员那里打听到，在南京的金桥、玉桥批发市场有很多便宜的鞋子，很多小商小贩都是在那里进货的。陈峰伟当即赶到金桥批发市场，一问才知道，这里的跑鞋、运动鞋才20元一双，如果批量进货还可以再便宜。

陈峰伟拿起一双穿在脚上，发现鞋底很厚而且柔软，用料也不错，心想：反正也只穿一个军训期，差不多也就行了。一边试鞋一边琢磨，陈峰伟的脑子里突然划过一道灵光：既然自己有这种想法，那么其他同学多半也有这种想法的，何不多买几双回去卖给大家呢？想到这里，陈峰伟就根据自己的喜好挑选了10双鞋子，还和老板商量把价钱压到了10元一双。回到宿舍里，陈峰伟赶紧把鞋子拿了出来：“谁要鞋子，20元一双。”大伙儿一拥而上，很快选好自己喜欢的鞋子穿在了脚上。陈峰伟吃了一惊，这么快就卖出去了7双，看来这鞋子确实有销路。随后，陈峰伟来到隔壁的宿舍推销剩下的2双鞋子，也当即就卖了出去。就这么一转眼的工夫，陈峰伟净赚了80元钱，还落了一双上好的运动鞋。陈峰伟高兴坏了，第二天又去进了一批鞋子来卖。就这样，在军训开始的前三天里，陈峰伟已经赚到了480元。

大学开课之后，经辅导员的介绍，陈峰伟找到了一份家教工作，每周去3次，每次2小时，一个月360元钱。由此，陈峰伟联想到很多同学想找份家教工作，却苦于无门无路。于是，陈峰伟就筹划办起了一个家教中介机构，主要负责给期望家教的同学寻找机会，每介绍成功一个收取50元费用，如果谈不成则继续提供机会。与此同时，陈峰伟还邀请一些有经验的高年级同学来给大家讲培训课，把家长和心理分析得透透彻彻，从而大大提高了大家寻找家教的成功率。那一学期，陈峰伟的家教中介机构盈利15000元！

有了这一万多元的存款，陈峰伟准备买个手机，以方便联系家教业务。在购买手机的时候，陈峰伟又看到了商机：大多数同学和自己一样，都希望买到款式新、价格适中的手机，而且大家还都希望通过同学或者校友推荐去购买……借着这个机会，陈峰伟和正在寻找校园代理人的厦新手机南京分销部建立了联系，开始在同学们之间推销起手机来，不仅比苏宁、国美等几大卖场的价格低，而且同

样有质量三包和发票。每卖出一部手机可以得到200元的提成，陈峰伟在新学期开学的一个月里就挣了5000元。然而，用手机的人都有着自己的偏好，比如说喜欢三星手机的同学，在换手机的时候无论怎么劝解，还是要购买三星的。陈峰伟心想：如果我再和其他牌子的手机谈代理，那就忙不过来了呀。还好，一位厦新手机分销商的一句话提醒了他：“你可以再找几个人来帮助你销售啊。”于是，陈峰伟赶紧行动起来，一边和TCL、中电、海尔、诺基亚等手机销售商谈判，一边寻找起愿意在校园里销售手机的伙伴来。

在又一个新的学期来临的时候，陈峰伟也开始了新一轮生意场上的战斗了。

陈峰伟和几个要好的同学一起忙着销售手机，但销售量一直不是太好，一天也就三四部的样子。后来经过学生会的帮忙，陈峰伟在大学城的四所高校里各挑选了2名销售人员，定期把自己积累的销售理念和销售心得传授给他们，并且反复强调说，做学生生意，最重要的就是“服务到位”，不论销售出去的手机出现什么问题，都要耐心回答和帮助，尽可能地解除他们的后顾之忧。

在实际的销售中，陈峰伟对于学生购买手机的心态把握得非常准，他在总结自己从入学到现在的创业过程中发现，学生的消费心理与普通人的消费心理有着很大的不同：首先，学生购买手机不是非常看重品牌；其次，学生购买手机的针对性特强，不是学习就是娱乐，比如说，单就娱乐而言，学生购买手机多半用于发短信息，打电话的倒不多，所以像具备了蓝牙耳机等多功能的手机，在学校里使用率反倒很低；再次，学生喜欢大按键、发送速度快、群发功能完善的手机。这样的功能都具备了，价格是相对于同等条件下学生都能接受的价位，基本上销售也就成功了一大半。

陈峰伟虽然在校园里小试牛刀获得了成功，但他还是并不怎么看好这一块业务，只是用遇到了市场就做一下的心态去做手机销售生意。不过让他没有想到的是，一个学期下来竟然销售了500多部手机，除去各项开支一共挣得了近10万元的利润。

◎一份创业计划书，融得260万元创业资金

尝到甜头的陈峰伟，终于开始下大气力做起手机销售来。

在大学二年级开始的时候，陈峰伟托同班几位同学帮忙，把招聘校园兼职的

海报贴进了各个高校的宣传栏里。很快，陈峰伟的手机就响个不停了，一会跑这个学校一会跑那个学校，跟想兼职的学生见面会谈，最终定下了9所高校的40名大学生做手机代理。之所以招了这么多的学生代理，一个主要的原因在于，陈峰伟想把经营项目由手机拓展到MP3、商务通、笔记本电脑以及U盘上。陈峰伟把40名大学生按校区分成9个小组，每个小组选派一名销售组长定期统计销售业绩、定期汇总比赛，他自己还亲自和这些销售骨干一起探讨区间销售的得失。很快，9个小组就产生了你追我赶的销售势头。一个月下来，陈峰伟粗略地一算，吃惊地发现平均每天的纯利润竟然高达4000元。

也就在这个时候，陈峰伟嗅到了另外一股商机。在观察和调研之后，陈峰伟发现，大批的学生被安排到地理位置相对偏僻的南京栖霞区大学城上课之后，由于人气不足和没有商业区，云集了南京师范大学、南京财经大学、南京邮电大学等15所高校的大学城，意外地构成了商业发展的一个偌大的空白点。

陈峰伟决定在栖霞区大学城开创一番新的天地——成立一家专门经营学生电器的电器大卖场。

但是，创业是需要一笔数目巨大的启动资金的。陈峰伟翻开自己的存折看了看，里面只有30万元，这点儿钱是根本不够开起一个大的电器卖场的。

于是，陈峰伟开始想办法筹措资金了。不过，陈峰伟也清楚地知道，凭着自己目前的学识和经验，要想成功地融得创业所需的大笔启动资金，唯一的办法就是出去寻找风险投资家。但那些风险投资家可是“刁钻”得很啊：他们什么也不认，就认你手中的创业项目有无可以运作的可行性，以及将来能否获得大把的回报……

陈峰伟开始坐下来精心准备自己的创业计划书了。虽然说过没有真正运作过企业，而且商业经验也并不是很充足，但是陈峰伟还是在辅导老师的帮助之下很快撰写好了自己的创业计划书：在经营团队上，陈峰伟介绍了自己一年多来和几个合作伙伴一起“校园经商”的点滴细节，相互之间已经结下了很深的“团体合作，协同作战，真诚互助”的情谊；在产品/服务上，陈峰伟叙述了自己运作大学生电器卖场符合“市场有商机，消费有潜力，发展有空间”的天时、地利、人和等诸多因素；在企业运营上，陈峰伟从地点、客户、市场、竞争、模式等诸多方面，详细分析了自己独特的创新之处和新鲜见解；在资源整合上，陈峰伟列