

现代经商创业成功必备丛书

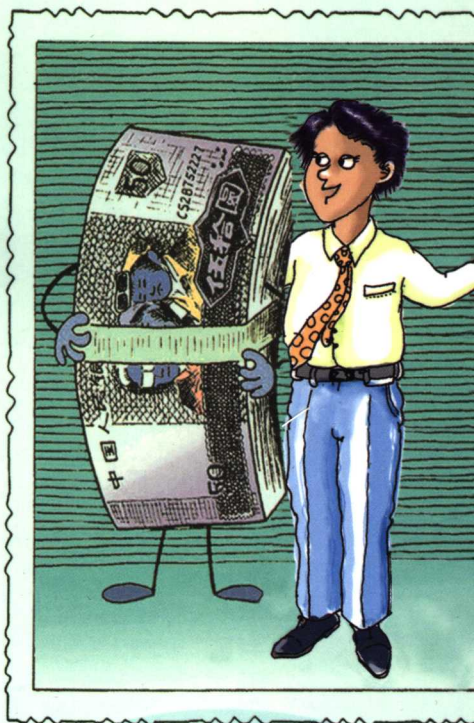
# 创业

## 前三年

——创业期盈利模式设计与  
管理细节大全  
CHUANGYEQIANSANNIAN

凡禹 / 编著

告诉你如何走好**创业**的前几步，  
帮你实现「从0到1」的突破！  
如果不吸取他人的经验，就会走很多弯路。  
我们的初衷正是为了让你少走弯路。



 企业管理出版社  
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

现代经商创业成功必备丛书

# 创业前三年

——创业期盈利模式设计与管理细节大全

**CHUANGYEQIANSANNIAN**

凡禹 / 编著



 企业管理出版社  
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP)数据

创业前三年:创业期盈利模式设计与管理细节大全/凡禹编著.—北京:企业管理出版社,2007.10

ISBN 978-7-80197-839-4

I.创… II.凡… III.企业管理 IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 147046 号

---

书 名: 创业前三年

作 者: 凡 禹

责任编辑: 萍 艳

书 号: ISBN 978-7-80197-839-4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部: 68414643 发行部: 68414644 编辑部: 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.con

印 刷: 保利达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 720 毫米×920 毫米 16 开 26.25 印张 40 万字

印 次: 2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 39.00 元

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



21世纪是个人创业的时代，但新手创业显得举步维艰。别人创业能够获得成功，到底凭的是什么呢？答案是：他们走好了创业中最艰难的前几步。好的开端是成功的一半。本书有详尽的分析和经典的案例，帮你排除创业中的困难种种，教你如何轻松创业。

## 现代经商创业成功必备丛书



《创业前三年——创业期盈利模式设计与经营细节大全》

《开店生意经——各种店铺业务优化与管理细节大全》

《企业基本功——中小企业经营模式与管理细节大全》

《餐馆盈利术——中小餐馆利润突破与管理细节大全》

责任编辑:萍 艳

封面设计:李尘工作室

# 前言

在商业化的时代,很多人都不再甘于为别人打工,他们酝酿着或已经开始自己做老板。

创业、开店的人越来越多,但很多人在选择项目时是盲目的,对经营管理也欠缺经验。我们这套《现代经商创业成功必备丛书》正是要为这些在现代商海中打拼的经营者提供经验借鉴,让他们少走弯路,成功地打造出属于自己的一片天地。

本丛书内容丰富、完整,涉及了商业领域的多个业态的内容,包括:创业、开店、餐馆管理和企业管理四个分册。

《企业基本功——中小企业经营模式与管理细节大全》遵循实用的原则,较为全面地解答了企业经营管理中常见的难题。我们就企业如何进行经营策划、经营管理、经营运作等核心实务工作和如何处理企业经营管理中的法律事务等问题进一步展开了说明,是一本企业经营者手上必备的实用细节全书。

民以食为天,人要活着就得吃饭,餐饮业是个常青的行业,但并不是每个餐饮店都生意兴隆。餐饮业的经营到底有什么秘诀呢?多个高速成长的餐饮企业告诉我们:餐饮业的竞争异常激烈,而决定餐饮店永续生存的关键,在于餐饮店所提供的附加价值。《餐馆盈利术——中小餐馆利润突破与管理细节



大全》就是要告诉你餐馆盈利的技术。编者从细节入手,清楚准确、细致入微地指出餐馆经营中各个环节应注意的问题。为餐饮企业提供了最佳的解决方案,是有效增强餐饮企业竞争力的得力助手。

21世纪是个人创业的时代,但新手创业举步维艰。别人创业能够获得成功,到底凭的是什?答案是:他们走好了创业中最艰难的前几步。好的开端是成功的一半。《创业前三年——创业期盈利模式设计与管理细节大全》有详尽的分析和经典的案例,帮你排除创业中的困难种种,教你如何轻松创业。

如何才能开一家赚钱的旺铺?这需要一定的技巧。从开店项目的选择、店址的选取、店面的装修、卖场的打造到店铺的经营,哪个环节都马虎不得。《开店生意经——各种店铺业务优化与管理细节大全》就开店的各个环节进行了实用性很强的说明,是开店经营者不可多得的操作指南。

丛书内容不是脱离实际的空洞说教,而是着眼于与企业经营运作过程密切相关的各种问题。包含的内容具体全面,且都是现实运作中将会面对的问题,有很高的实用价值。编者采用了问答的形式,针对经营管理中将要面对的各种难题作了全面具体的解答,并在问题的解答中将经营管理知识传播给读者。这样的形式,更便于读者对知识的掌握,阅读起来也比较轻松方便。

编 者

2007年9月



# 目 录 CONTENT

|                                |                |
|--------------------------------|----------------|
| <b>第1章   创业第一步:了解创业者的必备条件</b>  | <b>/1</b>      |
| <b>一 你适合创业吗</b>                | <b>/3</b>      |
| 如何检验自己是否适合创业                   | /3             |
| 哪些人不适合创业                       | /5             |
| 你是否对自己创业充满信心                   | /6             |
| <b>二 创业者应具备的素养</b>             | <b>/7</b>      |
| 创业者应当具备哪些品质                    | /7             |
| 出色的经营者应具备哪些条件                  | /8             |
| 创业者要具备哪些精神                     | /10            |
| <b>三 创业者应具备的能力</b>             | <b>/12</b>     |
| 成功创业者应必备哪些能力                   | /12            |
| 你是否善于工作、乐于领导                   | /14            |
| 创业者应该掌握哪些知识                    | /15            |
| 创业对交际能力有什么要求                   | /17            |
| <br><b>第2章   创业第二步:根除创业恐惧症</b> | <br><b>/21</b> |
| <b>一 创业四大恐惧症</b>               | <b>/23</b>     |
| 如何克服心理恐惧                       | /23            |
| 如何克服创业过程恐惧                     | /25            |
| 怎样消除创业初期的信息困惑                  | /26            |
| 如何消除竞争忧虑                       | /28            |



|                       |            |
|-----------------------|------------|
| 二 创业应具备的心理素质          | /30        |
| 成功创业家有哪些心理特征          | /30        |
| 创业初期会有哪些心理误区          | /31        |
| 如何面对创业中的挫折            | /32        |
| 为什么说创业需要魄力            | /33        |
| 如何看待创业中的风险            | /34        |
| <b>第3章 创业第三步:选择项目</b> | <b>/37</b> |
| 一 你适合哪个项目             | /39        |
| 选择项目为什么很重要            | /39        |
| 为什么要深入了解熟悉的行业         | /40        |
| 选择项目有哪些技巧             | /42        |
| 为什么个性化投资项目备受青睐        | /43        |
| 二 搜集市场信息              | /44        |
| 为什么说创业离不开市场           | /44        |
| 如何研究社会热点              | /45        |
| 如何研究因生活节奏的变化而产生的市场需求  | /46        |
| 人们生活方式有什么变化           | /47        |
| 三 了解当前新商机             | /48        |
| 命名公司可以创业吗             | /48        |
| 老人看护服务可以创业吗           | /49        |
| 临时工服务公司可以创业吗?         | /50        |
| 清洁服务公司可以创业吗           | /52        |
| 保姆代理公司可以创业吗           | /53        |
| 职业女性俱乐部可以创业吗          | /54        |
| 左撇子用具店可以创业吗           | /54        |
| 烤肉店可以创业吗              | /55        |



|                           |                 |     |
|---------------------------|-----------------|-----|
| 四                         | 捕捉市场机遇          | /56 |
|                           | 如何捕捉市场机遇        | /56 |
|                           | 如何研究机遇的规律性      | /58 |
|                           | 如何开发独具慧眼的创意     | /59 |
| 五                         | 选择创业起步的方式       | /61 |
|                           | 创业起步都有哪些方式      | /61 |
|                           | 个人独资企业有什么优势和劣势  | /62 |
|                           | 私营合伙企业有什么优势和劣势  | /63 |
|                           | 选择加盟要注意什么       | /65 |
|                           | 怎样进行网上创业        | /66 |
| 六                         | 创业合伙人的选择        | /68 |
|                           | 为什么要选择合作伙伴      | /68 |
|                           | 什么是合伙企业         | /69 |
|                           | 合伙人之间的合作的基础是什么  | /69 |
|                           | 合伙人应具备什么素质      | /70 |
|                           | 合伙人之间的合作的润滑剂是什么 | /73 |
|                           | 合伙人之间的合作的动力是什么  | /73 |
|                           | 合伙人之间的合作的关键是什么  | /74 |
|                           | 合伙人之间有矛盾怎么办     | /74 |
|                           | 选择合作伙伴有什么技巧     | /75 |
| <b>第4章   创业第四步:制订创业计划</b> |                 | /77 |
| 一                         | 制订创业计划的必要性      | /79 |
|                           | 什么是创业计划和创业计划大赛  | /79 |
|                           | 为什么要制订创业计划      | /80 |
| 二                         | 创业计划的制订         | /81 |
|                           | 如何制定创业目标        | /81 |
|                           | 如何评估创业计划        | /82 |



|              |     |
|--------------|-----|
| 三 创业计划书      | /84 |
| 创业计划书有什么用    | /84 |
| 创业计划书的模板是怎样的 | /85 |
| 如何拟定创业计划书    | /91 |
| 撰写创业计划书有哪些技巧 | /92 |
| 怎样书写商业计划书    | /94 |
| 商业计划书中有哪些陷阱  | /96 |

## **第5章 | 创业第五步:掌握创业理财定律** /99

|                    |      |
|--------------------|------|
| 一 创业理财黄金心态         | /101 |
| 为什么创业前要考虑自己的财力     | /101 |
| 如何正确评估自己的财力        | /101 |
| 要用什么心态为创业积累资金      | /102 |
| 怎样做一个既会赚钱又会花钱的人    | /104 |
| 二 创业理财四大观念         | /105 |
| 有钱才有资格创业吗          | /105 |
| 为什么说创业理财重在规划       | /106 |
| 理财能力是天生的吗          | /107 |
| 创业者能把全部“家当”压在一块宝上吗 | /108 |
| 三 创业理财误区           | /109 |
| 单一化投资好吗            | /109 |
| 应该把一部分利润转化为个人资产吗   | /111 |
| 创业理财可以忽视资金的运用吗     | /111 |
| 四 创业理财风险规避         | /113 |
| 创业理财有哪四大风险         | /113 |
| 如何进行现金流管理          | /114 |
| 怎样进行财务规划           | /116 |
| 如何找到适合自己的创业理财方式    | /117 |
| 怎样规避风险             | /118 |



|                             |             |
|-----------------------------|-------------|
| <b>第6章   创业第六步:破除创业融资困局</b> | <b>/121</b> |
| <b>一 了解创业融资</b>             | <b>/123</b> |
| 创业前都需要做哪些资金准备               | /123        |
| 如何正确认识融资                    | /124        |
| 如何利用人脉筹到创业资金                | /125        |
| 如何把握企业的融资规模                 | /126        |
| 如何进行最佳融资机会的选择               | /127        |
| 创业使用个人资金有什么好处               | /128        |
| 怎样向家庭或朋友筹集资金                | /129        |
| 创业者在融资时要注意什么                | /130        |
| 如何进行融资谈判                    | /132        |
| <b>二 银行贷款</b>               | <b>/133</b> |
| 银行评估企业信用的5C原则是什么            | /133        |
| 如何选择个人创业贷款                  | /135        |
| 银行贷款有什么优缺点                  | /136        |
| 银行贷款有什么技巧                   | /137        |
| <b>三 风险投资</b>               | <b>/138</b> |
| 什么是风险投资                     | /138        |
| 为什么说风险投资是“以小博大”             | /139        |
| 风险投资有哪些管理模式                 | /140        |
| 风险投资者最看重什么                  | /141        |
| 进行风险投资有哪些阶段                 | /142        |
| 怎样申请风险投资                    | /143        |
| <b>四 股权融资</b>               | <b>/144</b> |
| 哪些人是潜在的投资者                  | /144        |
| 如何吸引投资                      | /145        |
| 投资者在决定投资时考虑哪些因素             | /146        |



|                            |             |
|----------------------------|-------------|
| 股票筹资的特点是什么                 | /147        |
| 股票发行有什么条件                  | /148        |
| 股票发行的程序是怎样的                | /150        |
| 普通股筹资有什么优缺点                | /153        |
| 债券筹资与信贷融资有什么不同             | /154        |
| 债券投资有什么优缺点                 | /155        |
| <b>第7章 创业第七步:打造高效的创业团队</b> | <b>/159</b> |
| <b>一 招兵买马</b>              | <b>/161</b> |
| 创业时期靠什么吸引人才                | /161        |
| 创业初期需要什么样的人                | /162        |
| 创业初期该如何组织创业团队              | /163        |
| 如何选择招聘渠道                   | /164        |
| 如何制订招聘计划                   | /166        |
| 招聘人才时应该克服哪些主观障碍            | /167        |
| 招聘人才时应该克服哪些客观障碍            | /167        |
| 招聘有哪些技巧                    | /168        |
| <b>二 员工任用和管理</b>           | <b>/170</b> |
| 创业阶段的用人之道是什么               | /170        |
| 为什么要授权                     | /172        |
| 哪些应该授权                     | /173        |
| 什么是反“马太效应”                 | /174        |
| 创业者如何激励员工                  | /175        |
| 怎样激发员工的责任感                 | /176        |
| 如何对员工进行考评                  | /177        |
| 如何对员工“分而治之”                | /178        |
| 怎样把握员工的共性                  | /179        |
| 员工为什么会流失                   | /180        |



|                               |                 |
|-------------------------------|-----------------|
| 怎样才能留住人才                      | /182            |
| 怎样建立人才流动机制                    | /183            |
| 如何培养人才                        | /184            |
| <b>三 增强团队的凝聚力</b>             | <b>/184</b>     |
| 为什么团队凝聚力对初创的企业很重要             | /184            |
| 团队需要哪八种角色                     | /186            |
| 如何增强团队的凝聚力                    | /187            |
| 怎样提高团队的和睦程度                   | /189            |
| 如何让团队更有效率                     | /189            |
| <br><b>第8章   创业第八步:做好成本控制</b> | <br><b>/191</b> |
| <b>一 控制成本费用</b>               | <b>/193</b>     |
| 怎样了解自己的真正成本                   | /193            |
| 如何控制成本费用                      | /193            |
| <b>二 控制材料采购成本</b>             | <b>/195</b>     |
| 制订采购计划有什么重要性                  | /195            |
| 如何制订采购计划                      | /196            |
| 物料存货控制有什么作用                   | /198            |
| 影响采购成本的因素有哪些                  | /199            |
| 怎样依产品生命周期来控制采购成本              | /199            |
| 依方式来控制采购成本                    | /200            |
| 降低采购成本的基本方法有哪些                | /201            |
| <b>三 完善成本管理</b>               | <b>/203</b>     |
| 怎样利用员工进行成本管理                  | /203            |
| 常用的成本控制标准有哪几种                 | /204            |
| 怎样持续完善成本管理                    | /205            |
| 成本管理有哪些新方法                    | /206            |



**第9章 | 创业第九步:进行细致的市场分析** /207

- 一 收集商业情报** /209
  - 创业为什么要进行市场研究 /209
  - 怎样进行市场研究 /210
  - 市场研究有哪些方法 /211
  - 市场研究的关键在哪里 /212
  - 创业者如何把握市场 /213
  - 创业者如何发现市场 /215
  - 创业者如何创造市场 /216
  - 创业者如何保守商业秘密 /217
- 二 进行市场分析** /218
  - 创业者如何研究市场需求 /218
  - 市场调查的对象包括哪些内容 /219
  - 创业者如何分析市场机会 /220
  - 什么叫市场细分 /221
  - 创业者如何进行市场细分 /222
  - 创业者如何评价细分市场 /224
  - 创业者如何选择目标市场 /226
- 三 产品的开发** /227
  - 如何记住你对产品的创造性设想 /227
  - 激发新产品设想的方法有哪些 /228
  - 市场与产品开发有哪些技巧 /229
  - 具备哪些特征的产品可以开发 /230

**第10章 | 创业第十步:构建销售体系** /233

- 一 价位的选择** /235
  - 确定价位前要做哪些准备工作 /235



|                              |      |
|------------------------------|------|
| 为什么要在等价位的产品中胜出               | /235 |
| 创业初期如何对产品合理定价                | /236 |
| 新产品定价有哪些策略                   | /237 |
| <b>二 建立营销渠道</b>              | /238 |
| 营销为什么要以顾客为核心                 | /238 |
| 能不能向间接顾客推销                   | /239 |
| 怎样向最终用户推销                    | /240 |
| 创业中为什么需要咨询                   | /241 |
| 咨询组织有哪些类型                    | /242 |
| 怎样选择咨询顾问                     | /243 |
| <b>三 做好广告宣传</b>              | /245 |
| 创业时选择广告的因素有哪些                | /245 |
| 如何选择不同的广告媒体                  | /246 |
| 如何使广告更有吸引力                   | /247 |
| 怎样创造独特的广告创意                  | /248 |
| 怎样写出醒目的广告标题                  | /249 |
| 怎样在经营中利用广告宣传                 | /250 |
| 怎样选择广告代理商                    | /252 |
| 怎样在创业经营中妙用广告技巧               | /253 |
| 如何创作具有效果广告                   | /255 |
| <b>第11章 创业第十一步:搞好创业期纳税管理</b> | /257 |
| <b>一 了解税收知识</b>              | /259 |
| 创业初期为什么要了解税收知识               | /259 |
| 怎样进行纳税申报                     | /260 |
| 企业如何进行纳税登记                   | /262 |
| 公司应纳税金有哪些种类                  | /264 |
| “一般纳税人”和“小规模纳税人”有什么区别        | /265 |



|                                 |          |
|---------------------------------|----------|
| 企业所得税都包括哪些内容                    | /267     |
| <b>二 税务筹划</b>                   | /268     |
| 什么是税务筹划                         | /268     |
| 企业税务筹划有什么意义                     | /269     |
| 纳税人应具备哪些税务筹划意识                  | /270     |
| 企业税务筹划有哪些方法                     | /272     |
| 税务筹划与偷税、避税有什么不同                 | /274     |
| 在什么情况下可以申请延期缴纳税款或减、免税           | /275     |
| 如何根据企业经营方式进行税务筹划                | /277     |
| 如何进行资金筹集中的税务筹划                  | /280     |
| 怎样对企业收入进行税务筹划                   | /281     |
| 投资时如何节税                         | /283     |
| 怎样对企业所得税进行节税                    | /285     |
| 如何利用企业经营形态节税                    | /287     |
| 怎样通过筹资方式的选择节税                   | /290     |
| <br><b>第12章 创业第十二步：了解创业法律知识</b> | <br>/293 |
| <b>一 创业与法律</b>                  | /295     |
| 创业与法律有什么关系                      | /295     |
| 创业需要法律意识吗                       | /296     |
| 怎样培养创业者的法律意识                    | /297     |
| 为什么要遵守职业道德                      | /298     |
| <b>二 民商法规</b>                   | /299     |
| 创业者需要知道什么是民商法规                  | /299     |
| 民商法的主体有哪些                       | /300     |
| 民商法包括哪几类法律关系                    | /302     |
| 什么是代理制度                         | /302     |
| 什么是民事行为权利中的时效制度                 | /303     |

