

接地气、全方位、易懂高效的本土化创业实战指南

创业第一年 要考虑的16件事

王承业◎著

从白手起家到亿万富豪 从创业维艰到基业长青

创业第一年，如何规划创业蓝图？如何寻找创业项目？如何筹集创业资金？如何积累创业人脉资源？

如何吸引优秀人才？如何挖掘市场第一桶金？如何渡过创业的“寒冬”？如何将公司做大做强？……

16堂创业规划课，16条创业军规

财经作家吴晓波 | 搜狗CEO王小川 | 企管专家谭小芳

诚恳推荐



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

创业第一年 要考虑的16件事

王承业◎著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

创业第一年要考虑的16件事/王承业著. —上海:

立信会计出版社, 2017.1

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-5285-1

I. ①创… II. ①王… III. ①创业 IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第273179号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 刘梦羽

封面设计 仙境

创业第一年要考虑的16件事

CHUANGYE DIYINIAN YAOKAOLV DE 16JIANSHI

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 17.5 插 页 1

字 数 284千字

版 次 2017年1月第1版

印 次 2017年1月第1次

书 号 978-7-5429-5285-1/F

定 价 39.80元

如有印订差错, 请与本社联系调换



PREFACE

前言

创业，是一个说起来让人心潮澎湃的话题。随着知识经济和网络经济时代的到来，越来越多的人加入到创业大潮之中，渴望在商海中搏击风浪，实现心中的创业梦想。

创业是一份光荣的事业，也是一份艰辛的事业。创业不仅是对创业者知识和技能的考察，更是对创业者心理、意志和智慧的考验。只有具备创业所要求的一切条件，创业才有成功的胜算。

万事开头难，创业成败的关键在于创业的第一年，创业第一年的开局如何，将决定创业的最终结局，决定创业的生死存亡。很多创业失败的例子，主要原因在于创业第一年各方面工作做得不到位，或是方向不明，走了弯路；或是缺乏资金，功亏一篑；或是不善管理，创业经营步履维艰……

军事上讲究“不打无准备的仗”，创业也莫不如此。要想创业成功，在创业的第一年，创业者就要将创业过程中涉及的各项事情都考虑周全，大处着眼，小处入手，全盘规划，权衡利弊，做好各方面的充分准备，为创业打下稳固坚实的基础。

创业第一年，要有充足的启动资金。创业需要支付人力和物力等各方面的费用，如果自有资金不足，就无法开展后续经营，往往是仓促上马，仓促收兵。

创业第一年，要慎选行业和项目。生意不熟不做，创业者要选择自己熟悉又专精的行业和项目，这样企业创建后可以快速地运营起来，较快地进入市场，提高创业成功的概率。

创业第一年，需要招聘员工，组建团队。创业者要有一定的管理能力，激发每一个员工的热情和能量，打造出一支高绩效团队，发挥团队的力量，成就自己的事业。

创业第一年，生存是第一位的。创业初期可以小本经营，按照创业计划逐步拓展规模。创业者要持“有多少实力做多少事”的观念，先生存后发展。急于求成，急功近利，遇到失败是必然的。

创业第一年，要善于规划财务，严控成本。不是所有具备理财能力的人都适合创业，但创业者必须具备较强的理财能力。创业者理财能力的大小，直接关系到企业的兴衰。创业者要以有限的资金，保证创业之初企业的稳健运营。

创业第一年，要以质量取胜。产品是企业市场上打出的第一张牌，如何出好第一张牌？除了质量，别无他法。创业者要树立质量意识，靠质量谋生存，靠质量求发展。

创业第一年，要做好应对风险和危机的准备。创业过程中会遇到各种意想不到的困难，创业者要有经历挫折的心理准备，以坚定的信念、不屈不挠的精神去迎接创业中的挑战。

创业维艰，创业不易。创业该从什么时候开始？创业第一年要做哪些准备？创业所需的资金到哪里筹集？怎样面对创业过程中的种种障碍？如何突破创业初期的瓶颈？每个正走在创业路上或准备走上创业之路的人心中都会有这些疑惑。

本书以全新的视角、前沿的理念，结合当前中国创业行情，总结出自我审视、项目、模式、规划、融资、人脉、法律、财务、人才、团队、市场、质量、营销、成本、文化、创新这16件创业第一年要考虑的事，逐层讲解每一件创业大



事中的细节、问题，提供相应的创业策略和技巧，为广大创业者描绘一份详尽清晰的创业蓝图，指明创业路径，引导创业者在创业中少走弯路，在竞争的大潮中乘风破浪，直达创业的成功彼岸，实现自己的创业梦想。



CONTENTS

目 录

第1件事 创业，你准备好了吗

创业者应具备哪些条件.....	2
创业者应具备哪些品质.....	3
创业者应具备哪些精神.....	4
创业者应具备哪些能力.....	6
创业者应掌握哪些知识.....	7
成功的创业家有哪些心理特征	8
你是否对自己创业充满信心.....	9
创业前要评估自己的财力.....	10

第2件事 好项目是创业成功的一半

选择创业项目要慎之又慎.....	14
选择创业项目有哪些技巧.....	15
越陌生，越危险.....	16
从自己熟悉的行业开始创业.....	18
做自己擅长做的事.....	19
你的技术是创业的突破口.....	20

个性化创业最有前景.....	21
独辟蹊径巧创业.....	22
迎合他人创业要不得.....	23

第3件事 选择合适的模式搭建平台

个人独资企业的优与劣.....	26
合伙企业的优与劣.....	27
合伙创业的“7条军规”.....	28
理性，有限责任公司.....	30
选择加盟创业要注意什么.....	32
怎样进行网上创业.....	33
如何利用微信创业.....	34
创业起步都有哪些经营方式.....	36

第4件事 设计创业行动路径图

无规划，不创业.....	40
战略眼光决定创业成败.....	41
战略定位是创业的方向盘.....	43
好目标助创业旗开得胜.....	44
创业计划——胸有成竹去创业.....	45
创业计划书有什么用.....	47
如何拟定创业计划书.....	48
撰写创业计划书的技巧.....	49
创业计划书模板.....	51
如何制订经营计划.....	57
计划没有变化快，完善创业计划.....	58



第5件事 筹集创业的第一笔资金

准备好创业的启动资金.....	62
创业者要有融资能力.....	63
创业要尽量使用个人资金.....	64
怎样向亲朋好友筹集创业资金	64
如何利用人脉筹集创业资金.....	66
创业融资步子不要迈得太大	67
瞅准机会好融资.....	68
如何向银行申请创业贷款.....	68
创业者怎样申请风险投资.....	70
创业融资应注意的十个细节.....	71
创业者如何进行融资谈判.....	73

第6件事 打通人脉，创业走直线

人脉有多广，创业之路就有多宽	76
人脉力 = 创业者的竞争力	77
拓展人脉圈，效益滚雪球.....	78
建立自己的创业人脉档案.....	79
创业拓展人脉要遵循哪些原则	81
创业者如何经营人脉.....	83
结交贵人圈，助己过江东.....	84
结交老板圈，创业搭便车.....	85
背靠政府“大树”好乘凉.....	86
创业者要懂点政治.....	87

第7件事 用法律之剑为创业护航

创业者要有法律意识.....	90
创业者要遵守职业道德.....	91
创业者要避免不正当竞争行为	92
创业者要通晓产品质量法规定	94
创业者设立公司需要哪些条件	95
创业者如何维护消费者权益.....	96
怎样进行公司登记申请和登记注册	97
创业者要了解一点税收常识.....	98
创业者如何办理企业纳税登记	99
创业者要了解哪些企业所得税知识	100
创业者如何利用税务筹划节税	101
创业者如何对企业所得税节税	102
创业者如何利用企业经营形态节税	104

第8件事 理活创业中的财源之脉

创业理财——牵一发而动全身	108
创业理财，理的是心态.....	109
创业者必须懂财务	110
创业理财的“四项基本原则”	111
创业初期要把握的7大财务指标	112
财务控制与财务计划双管齐下	113
再小的买卖也要有本账.....	114
固定资产，“青山”别太多.....	115
流动资产，活水不腐.....	116
现金流动，源源不绝.....	117



资金理财是个技术活	119
创业理财，合适的就是最好的	120

第9件事 选拔企业需要的优秀人才

创业初期靠什么吸引人才	124
创业初期需要什么样的人	125
创业者如何制订招聘计划	126
创业者如何选择招聘渠道	127
创业者招聘人才要克服主观障碍	128
创业者招聘人才要克服客观障碍	129
创业者招聘人才有哪些技巧	130

第10件事 带领精英团队打天下

创业之初的用人之道	134
创业者为什么要授权	135
创业者如何激励员工	136
激发员工的创业责任感	137
组建自己的创业团队	138
增强团队凝聚力，突破创业难关	140
打造高绩效创业团队	141
创业初期怎样留住人才	142

第11件事 挖掘市场中的第一桶金

创业为什么要进行市场研究	146
创业者研究市场有哪些方法	147
创业时调查市场要调查什么	148

创业初期如何研究市场需求	149
创业者如何分析市场机会	150
创业者为什么要进行市场细分	151
创业者如何进行市场细分	152
创业者如何选择目标市场	153
创业者如何把握市场	154
创业者如何发现市场	155
创业者如何创造市场	157
创业者如何抓住市场机遇	158

第12件事 创业起家靠质量说话

质量是企业生存的基石	162
靠质量生存，靠质量说话	163
以质量争市场，以质量赢客户	164
创业起家靠品牌	166
除了品质，还是品质	168
创业初期怎样推行“零缺陷”管理	168
产品与众不同才能胜出	170
做同等价位中最好的产品	171
创业初期如何对产品定价	172

第13件事 架构一对一的营销渠道

设计可控的渠道结构	176
找对渠道，没有卖不出去的东西	177
针对客户需求设计营销渠道	177
营销要以客户为核心	178
如何在经营中利用广告宣传	179



服务也是一种营销	181
创业者要及时升级服务理念	183
你的服务代表企业的形象	184
创业初期如何与客户结成伙伴关系	185
在处理投诉的过程中让服务更完美	186

第14件事 节省成本熬过创业第一年

创业者应是个精明的会计师	190
成本预算事关创业兴衰	191
创业初期要建立成本控制标准	192
成本控制每一个环节都不能少	194
成本管理全体动员	196
一手抓开源，一手抓节流	196
创业就是“节约闹革命”	197
成本控制要“斤斤计较”	199
不积细流，无以成江河	200
杜绝浪费企业的一分一毫	201
裁员不是削减成本的灵丹妙药	201

第15件事 创建自己的企业文化标签

企业要强大，文化先强大	204
经营企业就是经营企业文化	205
创业者如何创建企业文化	206
创业者要做企业文化的楷模	207
以价值观统一企业文化	208
创建人性化的企业文化	210
为企业文化注入和谐基因	211

奉行以人为本的理念	212
让员工感受到家的温暖	213
文化建设, 生生不息	214

第16件事 培植长盛不衰的企业基因

创业前要进行风险预测	218
创业初期怎样规避风险	219
创业者如何与竞争对手打交道	220
创业竞争的制胜之道	221
在挫折中开辟创业路	222
创新是突破创业瓶颈的法宝	222
转变思想, 冲破创业迷惘期	223
创业路上不忘“充电”	224
创业者要根植危机意识	226
居危思进, 立于不败	227
为基业长青做准备	228

附录一 创业者要避免的创业误区

附录二 向创业偶像学创业

马云如何缔造蚂蚁雄兵的神话	234
马化腾怎样成为白手起家的 QQ 掌门人	239
李彦宏如何创造百度奇迹	243
潘石屹怎样成为地产红人	248
王传福怎样成就创业神话	254
陈丽娟如何用爱缔造“美丽”事业	258
被炒穷小子如何创业成大亨	261

第 **1** 件事

创业，你准备好了吗

创业者应具备哪些条件

创业第一年，创业者必须先了解自己是否具备成功创业的条件。成功的创业者应该具备的条件包括：

自律、自强、识人能力、管理能力、想象力、口才、毅力、乐观、奉献精神、积极的人生观、推销产品(服务)的能力、独立作业的能力、追求利润的方法。

当你确定自己适合创业后，不必急着马上走上创业这条路，还必须先评估一下你的创业计划是否可行。你可以探索以下一些问题。

1. 你能否用语言清晰地描述出你的创业构想

创业的想法必须明确。你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将自己的想法变成语言的原因也是还没有经过仔细思考的表现之一。

2. 你是否真正了解你所从事的行业

许多行业都要求创业者之前从事过这个行业，并对该行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多的时间和精力去调查诸如价格、销售、行业标准、竞争优势等问题。

3. 你是否看到别人使用过这种方法

一般来说，一些经营比较成功的企业，其经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4. 你的想法能否经得起时间考验

当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？这项计划还那么令人兴奋吗？或许已经有了完全不同的另一个想法来代替它。



5. 你是否有良好的关系网

创业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你可能会误用不可靠的人或滥竽充数的人。

6. 你是否明白什么是潜在的回报

每个创业者投资创业，最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

如果经过自我分析后证明你适合创业，同时你也能正确回答上述几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以开始着手去创业。但是创业并不是一时冲动的想法，如果创业前你举棋不定，最好还是选择工作这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市场环境、经济能力或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的最好时机。

总之，创业者必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。选择创业这条路，自然而然地会憧憬成功，但是，提前预想到创业过程中将会遇到的种种难题应该是创业之初应该考虑清楚的。

创业者应具备哪些品质

创业是一项充满挑战的人生选择，它对创业者有着特殊的素质要求。

1. 诚实和谦虚

诚实和谦虚是一种美德，这种美德对于任何一个想成功的人来说都非常重要。而对于创业者来说尤其重要。因为只有诚实和谦虚的人才能获得别人的信任。

2. 克制和忍耐

克制和忍耐是衡量一个人有无坚强意志的标志。如果缺少这样的品质，势必经常发脾气，而发脾气又使人丧失理智，会弄得人际关系紧张，影响工作关系，有可能导致创业的失败。此外，要想创业成功，必须要主动地强迫自己去干自己最不想做的事情，而这往往是你最需要的。