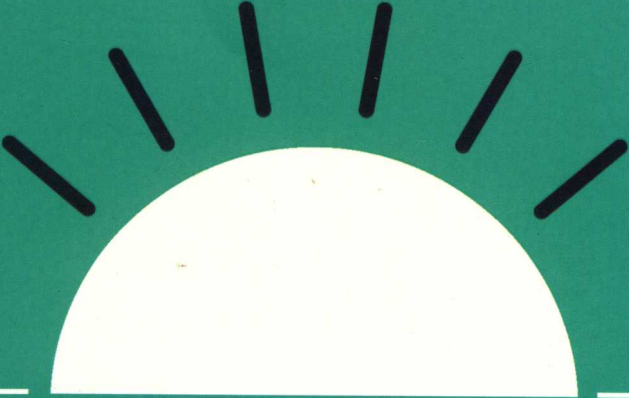
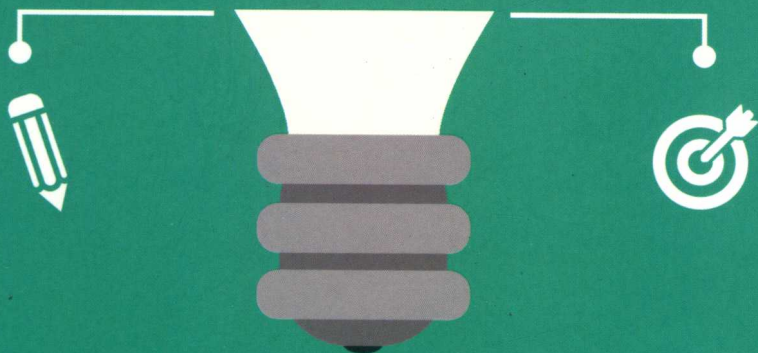


你想创业吗
你想当老板吗
这是你的好参谋、好帮手



你想创业吗

饶锦麟 著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

你想创业吗

饶锦麟 著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

你想创业吗/饶锦麟著. —广州: 暨南大学出版社, 2016. 10
ISBN 978 - 7 - 5668 - 1892 - 8

I. ①你… II. ①饶… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 159017 号

你想创业吗

NI XIANG CHUANGYE MA

著者: 饶锦麟

.....

出版发行: 暨南大学出版社 (510630)

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 广州市天河星辰文化发展部照排中心

印 刷: 广东省农垦总局印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 12.5

字 数: 166 千

版 次: 2016 年 10 月第 1 版

印 次: 2016 年 10 月第 1 次

定 价: 28.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

前言

朋友，你想创业吗？你想当老板吗？许多人都想创业，都想自己（或合伙）当老板。怎样创业？怎样当老板？已经成为许多想创业或者刚创业的人共同关心的事情。

为什么有人创业成功，有人创业失败？这里面是有许多因素和许多学问的。

创基立业，是成年人事业上的追求，是理想，是目标，应该支持和鼓励。

然而，创业不是空想就能成功的，老板并不好当。创业和当老板，要有良好的心态，要有知识和技能，要有基础和经验，还要有资金。

成功的创业是从无到有、从小到大、从弱到强、从生存到发展，一步一个脚印走过来的。因此，创业者需要刻苦学习、勤奋工作，同时还需要善于投资、善于经营、善于应对。

商场如战场，商情如军情，需要信息灵通、决策正确、运作有方，这就要求创业者平时要有积累（包括知识、技能、经验和资本运作）。不打无准备的仗，要打就要打胜仗。

笔者积七十多年之人生经历，打过工、创过业、当过老板，其中有成功，也有失败。现将笔者的心得体会介绍给大家，成功的经验供参考，失败的教训请各位引以为戒。

本书以务实为宗旨，内容丰富，通俗易懂，实用性强，适合有志于创业的人士阅读和参考，是创业人士的好参谋，好帮手。

作者
2016年8月

前 言	1
-----------	---

第一章 为什么要创业当老板	1
---------------------	---

一、什么叫创业	2
二、什么叫老板	2
三、自己当老板的好处	3
四、为什么要先打工后创业	5

第二章 你适合当老板吗	9
-------------------	---

一、哪些人适合创业当老板	10
二、哪些人不适合创业当老板	12

第三章 创业当老板需要哪些条件	17
-----------------------	----

一、要有志气	18
二、要有良好的心态	18
三、要有胆识	19
四、要有资金	19
五、要有专业知识和技能	20
六、要有经验	21
七、要有社会资源	22
八、老板是怎样炼成的	23

第四章 干哪一种行业好	27
-------------------	----

一、行行出状元	28
---------------	----

二、勿以事小而不为	28
三、要有特色	31
四、社会的需求就是创业者的目标	33
五、可以转型或改行	33
六、有些“行业”千万不要做	33
七、主要行业简况	34
八、适合初创业者的行业	38
 第五章 独资与合伙的利与弊	44
一、独资经营的优点	45
二、独资经营的缺点	45
三、合资经营的优点	46
四、合资经营的缺点	47
五、合资经营应注意事项	49
六、合伙能让人放心吗	50
 第六章 怎样决策	52
一、决策要有依据	53
二、注意动机和效果	54
三、信息要准确	54
四、可行性要论证	55
五、决策者要有自己的立场和主见	55
六、商机不可失	56
七、知己知彼，可进可退	56
八、留有余地	57
九、求务实	57
十、决策前怎样进行市场调查	57



第七章 怎样才能生存和发展	60
一、怎样才能生存下来	61
二、怎样谋发展	63
第八章 怎样才有经济效益	70
一、什么叫公司	71
二、什么叫经济效益	71
三、创业者为什么要有经济效益	71
四、经济效益从哪里来	71
五、怎样才不会亏本	75
第九章 怎样规避风险	80
一、创业有风险	81
二、创业有哪些风险	81
三、风险能规避吗	84
四、规避风险十字歌	85
第十章 怎样防骗	86
一、骗子在哪里	87
二、哪些人容易上当受骗	87
三、骗子有哪些伎俩	89
四、防止受骗的方法	90
第十一章 怎样用钱和用人	93
一、怎样用钱	94
二、怎样用人	97

第十二章 怎样选址及取名..... 102

- 一、选址的重要性 103
- 二、店铺怎样选址 103
- 三、店铺选址应注意事项 104
- 四、怎样取名（店名或公司名） 108

第十三章 怎样采购 109

- 一、采购应注意事项 110
- 二、主要产品分布简介 115
- 三、广东省主要产品分布简介 118

第十四章 怎样销售 122

- 一、销售的重要性 123
- 二、销售应注意事项 124
- 三、销售秘诀 129
- 四、关于登广告 133

第十五章 创业应注意事项..... 135

- 一、别以为一下子就能成为大老板 136
- 二、根据社会的需求确定自己的创业项目
..... 136
- 三、根据自己的实际情况确定创业项目 138
- 四、要对投资项目进行考察和论证 140
- 五、开支要有计划 141
- 六、投资金额应量力而为 142
- 七、要有风险意识 142
- 八、先求生存，后谋发展 144
- 九、不要搞“皮包公司” 144



十、不要随便开工厂	145
十一、不要搞传销	146
十二、千万别制毒贩毒	147
第十六章 合同及劳资常识	148
一、什么叫合同	149
二、为什么要签订合同	149
三、经济合同有哪些条款	149
四、经济合同有哪些种类	150
五、制定和签订合同应注意事项	151
六、劳资常识	152
第十七章 常用名词解释	156
一、什么叫订金	157
二、什么叫定金	157
三、什么叫法人	158
四、什么叫公司	158
五、什么叫企业	158
六、什么叫企业集团	158
七、什么叫有限公司	158
八、什么叫有限责任公司	159
九、什么叫股份有限公司	161
十、什么叫股东	163
十一、什么叫股东会	163
十二、什么叫董事会	164
十三、什么叫董事	165
十四、什么叫监事会	165
十五、什么叫分公司	166
十六、什么叫子公司	166

十七、什么叫办事处	166
十八、什么叫纳税人、法人和自然人	166
十九、什么叫税率	167
二十、什么叫国税（中央税）	167
二十一、什么叫地税（地方税）	167
二十二、什么叫营业税	167
二十三、什么叫增值税	167

第十八章 创业感言 169

一、三十而立，四十而不惑，五十而知天命	170
二、智者不惑、勇者不惧、诚者有信、 仁者无敌	171
三、吃得苦中苦，方为人上人	173
四、人气旺，财气旺	174
五、危中有机	175
六、居安思危	176
七、有些危机是自己造成的	176
八、小利不让，大利不来	178
九、肥大不等于强大，重量不等于力量	179
十、用咸菜的价钱，做出烧鹅的味道	180
十一、稳健中寻求发展，发展中不忘稳健 ...	182
十二、审时度势，另辟出路，避开风险， 出奇制胜	183
十三、不搞改革创新、不思进取的企业， 只有死路一条	184
十四、识时务者为俊杰	187
十五、创新要点	188
十六、人生事业发展图	190



第一章 为什么要创业当老板

一、什么叫创业

创业，是指创立基业。按现代人的说法，创业是指通过努力，拥有属于自己的产业（实业）。例如，通过努力拥有下面的其中一项就可称之为创业：

- (1) 拥有属于自己的工厂。
- (2) 拥有属于自己的公司。
- (3) 拥有属于自己的商店。
- (4) 拥有属于自己的房地产业（如店铺、楼房、别墅区等）。
- (5) 拥有属于自己的农场（如林场、果园、种植场、饲养场、畜牧场、茶场等）。
- (6) 拥有属于自己投资的民办学校（如幼儿园、小学、小学、中学、职业学校、大学等）。
- (7) 拥有自己投资的民办医院（如医务所、医疗站、卫生院等）。
- (8) 拥有自己投资的其他产业（实业）。
- (9) 在科技方面拥有自己（或参与合伙）的发明和专利。

二、什么叫老板

老板是指拥有工厂、公司、商店、农场以及其他产业（实业）的人。例如：

- (1) 民营工厂老板。
- (2) 民营公司老板。
- (3) 民营商店老板（包括商场、超市、士多店等各种商店）。
- (4) 旅店、宾馆老板。
- (5) 饭店、酒店老板。



(6) 小吃店、快餐店、包子店老板。

(7) 饲养场老板。

(8) 种植场、果园老板。

(9) 其他拥有属于自己投资和自主经营的行业老板。

三、自己当老板的好处

1. 自己当家做主，不再打工

自己当老板，无论企业大小，无论规模大小，都是属于自己的，自己可以说了算。

自己当老板，无论是大老板还是小老板，都是老板，不再受雇于人，不用再给人打工。

自己当老板，身份跟打工时不同了，见到其他老板不再觉得低人一等，完全可以平起平坐。

2. 不用寄人篱下

(1) 自己当老板，有自己的实业，自主经营和管理，不用寄人篱下。

(2) 没遇上好的公司，没遇上好的老板，自己老是“跳槽”，到处找工作、到处找好的公司、到处找好的老板，很烦！很累！与其到处找个好老板，不如自己来当老板。

3. 不用受诸多限制

帮人家打工，年龄大了人家不要，身体不好人家不要，学历不高人家不要。就算录用了，没有高级职称，没有背景，就只能一直打工……

自己创业当老板，就不会有这么多的限制。例如：

(1) 传媒大亨邵逸夫，104岁时依然在当老板。

(2) 现在许多民营企业的大老板，并不是个个都有高学历或者高

级职称，他们在创业前多是农民或者给别人打工，并没有很高的文化水平。

(3) 现在有些民营企业的大老板，虽然是残疾人士，但照样可以创业，照样可以当老板，照样有所作为。

4. 比较自由

自己当老板，可以根据自己的实际情况，安排作息时间及工作内容；可以按自己的理想、目标和兴趣爱好去工作；可以发挥自己的思维和主张，更好地发挥自己的积极性。

5. 有奔头

帮人家打工，即使超额完成任务指标，得到的报酬也只有利润的2%~3%。自己创业，自己当老板，就有利润分配权。

自己创业，自己当老板，赚了钱，可以买楼买车，还可以捐助慈善事业，实现回报社会、造福人民的目标，有奔头！

6. 更能调动自己的积极性

自己当老板，许多事情必须自己去做。要生存，要发展，就不敢懒惰，就不能无所作为。因此，反而促使自己更加刻苦学习，更加勤奋工作，激发自己的积极性。

自己当老板，没那么多的条条框框，没那么多的限制和约束，更能发挥自己的才华。

自己当老板，会有更多的创新思维和创新行动，会有更多、更好的创新产品或创新项目。

7. 有成就感

自己当老板，只要刻苦学习、勤奋工作、善于经营，就会有收获，会得到成就感。自己当老板，用不着一辈子给人家打工，不会总是寄人篱下，总是“为他人作嫁衣裳”，总是看人家的脸色，总是要受人家的



约束，总是要受气。

8. 创业与不创业，感受不一样

敢于创业、善于创业，与不敢创业、不善于创业，会有不同的感受。

案例一

有一位大企业家，创业前在农村，文化程度不高，身体又有些残疾。几次想去打工，人家都不敢要他。后来，他选择了自己创业，自己当老板。经过刻苦学习、艰苦拼搏，若干年后，他的公司从无到有，从小到大。如今，他公司的产品已经从“中国制造”变为“中国创造”，产品畅销国内外，拥有几百亿的资产，为自己也为国家争了光。

案例二

笔者有一些朋友，年轻时也是给别人打工的。几年后，他们自己出来创业，自己当老板。他们经过多年的刻苦学习、艰苦奋斗，如今都有了自己的产业，手下员工成百上千人。如果他们一直在打工，就始终受雇于人，难成大业。

案例三

笔者还有一些朋友、同事，为民营企业打工20多年，甚至30多年，到自己老了，还没有属于自己的产业，甚至连城中村的房子都买不起。

四、为什么要先打工后创业

1. 打工是创业者的必经之路

创业当老板，不是空想就能实现的。创业前，对所从事的行业必须

熟悉，要掌握市场、运营、销售、操作、管理等基本知识和技能。创业，不能“闭门造车”，不能“纸上谈兵”！实践证明：打工，是创业者的必经之路！

试问：

(1) 你没在饭店（酒楼）工作过，你怎么能开饭店（酒楼）？

(2) 你没在商店（商场）工作过，你怎么能开商店（商场）？

(3) 你没在服装厂工作过，你怎么能开服装厂？

(4) 你没在鞋厂工作过，你怎么能开鞋厂？

(5) 还有许多行业，如果你没做过，你不懂行业相关知识，你就难以经营，你就会失败！

案例

笔者有两个朋友就是先打工后创业的成功典范。一个朋友是初中毕业后后来广州的服装厂打工的，积累了生产和销售的经验后自己开了一家服装公司，借助原来的销售渠道及创新的网上销售，经营规模已经超过了以前打工的服装厂。

另一个朋友是中专毕业后后来广州打工的，工作是推销医疗器械，每月的收入由两三千元逐步增长到一万多元。后来这朋友发觉自己积累的人脉和经验足够多了，时机也成熟了，就自己出来创业，成立了自己的医疗器械公司。现在在北京和上海也有了自己的分公司。她们俩最大的感受就是：“想创业，先打工！打工时锻炼自己，创业时少走弯路！”

无论什么行业，都需要一定的专业知识和技能，需要懂得如何操作与经营。如果没有基础，一问三不知，你就很难创业，你这个老板就难当！

2. 打工可以锻炼自己

创业当老板，听起来很风光。其实，创业是很艰苦的，当老板也不



是很轻松的！没有经过打工的锻炼，没有经历风雨、没有受过苦的人是坚持不下去的。

创业前先打工，经过几年的磨炼，经得起风浪，克服得了困难，才能去创业，才能当老板。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，说的就是这个道理。

案例一

香港首富李嘉诚，创业前也是给人打工的。第一次打工是在茶楼当跑堂（茶楼最低等、最卑微的职务），为顾客端茶倒水、端盆子、抹桌子、扫地、做杂工。虽然很辛苦、地位很低，但能见识到各行各业的人物，广闻博采，了解社会，学会观察各色各样的人，学会跟各种人物打交道。后来，李嘉诚又在五金厂、塑胶厂当推销员。他每天工作16~20小时，挨家挨户去推销公司的产品。虽然很辛苦，但学会了观察市场、了解了市场的需求、掌握了营销技巧。同时，也培养了吃苦耐劳的品质。

那个年代，没有手机、没有电脑，也没钱坐汽车，自行车也买不起，李嘉诚就靠两条腿走路。他吃过许多苦，却增长了知识、积累了经验、磨炼了自己，为他以后的创业成功打下了坚实的基础。

案例二

日本著名企业家原一平，创业前也只是一个小小的业务员。每个月要出去派1万张名片，每天要走访15位客户，没完成任务就不回家。虽然日子过得很艰辛，但通过接触社会，了解社会的需求，学到了许多课堂上学不到的知识。通过实践，他学会了营销，学会了做生意，为他以后创业的成功，打下了坚实的基础。