

☆☆☆
彩色图解版
☆☆☆

一本书学会 开公司

★
侧重实践，紧跟时代，翔实的实施步骤

手把手教你创办公司

吕长青 | 编著

大众创业时代人手必备的一本书，帮助你打造属于自己的公司

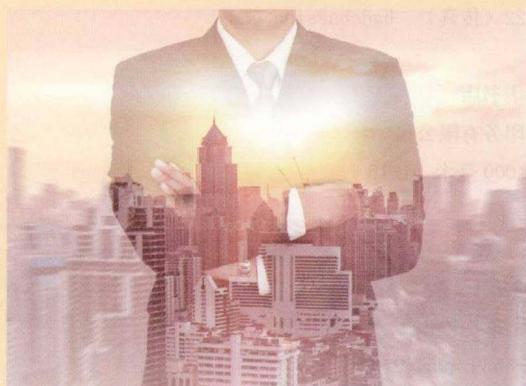
图文结合，通俗易懂、讲解全面，涵盖开公司的所有问题，
帮助你无忧开公司，轻松创业。

北京工业大学出版社



一本书学会 开公司

吕长青 | 编著



RFID

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一本书学会开公司 / 吕长青编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2016. 11

ISBN 978-7-5639-4954-0

I. ①一… II. ①吕… III. ①公司—企业管理 IV. ①F276.6

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第236201号

一本书学会开公司

编 著: 吕长青

责任编辑: 李周辉

封面设计: 书心瞬息

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出版人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市兴国印务有限公司

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 16.5

字 数: 216 千字

版 次: 2016 年 11 月第 1 版

印 次: 2016 年 11 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-4954-0

定 价: 38.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄回本社发行部调换 010-67391106)

序 言

创业是一个过程，需要经历从无到有、从小到大、从弱到强。经历过无数次质的飞跃后，你也可以像众多的企业家一样坐在成功的宝座上，享受成功的鲜花和掌声。

成功的创业需要勇气和胆识，更需要智慧和理性。当你确定自己适合创业后，不必急着马上走上创业这条路，而是应先评估一下自己是否具备创业的条件。

你可以问自己以下几个问题：

你能否用语言完整地描述出你的创业项目？

你必须用文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概是——你还没有想好自己要干什么。

你了解你投身的行业吗？

许多行业都要求创业者从事过这个行业，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等事宜。

你的创业项目是否具有可行性？

一般来说，一些成功的公司经营方法比那些创意更具有现实性。在企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好创意往往可能实施不了。”

你是否能全身心投入创业中？

创业需要全身心地投入，你能否在今后一两年或更长时间内全身心地投入创业中去？如果你不能全身心投入，那么请不要开始创业。

你有持久的激情吗？

当某项计划真正得以实施时，你会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？你还那么充满激情吗？或者已被具体的琐事所困扰，满脑子想的都是“放弃”。

你创业的利润在哪里？

每个人创业，其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绝不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、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。

你是否有创业所需要的人际网络？

开始办企业的过程，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，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

经过自我分析后，证明你适合创业，你也能正确回答上述的几个问题，那么创业成功的胜算将会很高，你就可以决定着手去创业。

决心创业后，你就要像一名有勇有谋的战士，在硝烟弥漫的战场上赴汤蹈火，坚定执着，机敏应变，以自己的勤奋和智慧开创出辉煌事业，迈入人生新天地。

财富是可以从小本钱投资创业经营而累积起来的，拥有小本钱的创业者，往往可以在未来的某一天成为坐拥百万财富的大赢家，只要具有稳定的气质和拼搏的精神，下定决心从现在开始走上创业之旅吧！

目 录

第 1 章

创业： 成功源于梦想

创业者要充满正能量 002

第 2 章

注册： 需要注意的问题及流程

2.1 注册前先弄清公司类型 012

2.2 公司注册的前期准备 020

2.3 公司注册的流程 031

2.4 办理税务登记与税务发票 040

第 3 章

招聘与人事管理： 招人、用人、留人

3.1 岗位设计 044

3.2 招聘	050
3.3 员工培训	067
3.4 员工关系	072
3.5 员工离职管理	076

第4章

管理：

不懂管理永远都是一个人

4.1 管理第一步：当一个合格的老板	082
4.2 领导的自我管理	086
4.3 有效的员工管理	092
4.4 绩效考核与薪酬管理	097

第5章

财务：

会赚钱还要会管钱

5.1 开公司一定要懂的财务常识	105
5.2 利润表：到底能赚多少钱	112
5.3 资产负债表：企业经营情况到底怎么样	116
5.4 不得不知的相关税务常识	129
5.5 发票的开具与管理	134

第6章

融资： 新公司该如何找钱

- 6.1 融资方式：钱从哪里来 138
- 6.2 风险投资和天使投资 141
- 6.3 P2P 网络融资 156

第7章

开始赚钱： 成本与利润管理

- 7.1 支出与盈利 172
- 7.2 关注吞噬盈利的隐形成本 176
- 7.3 让现金和业务运转起来 180

第8章

营销： 把东西卖出去才是根本

- 8.1 首先要有好的产品：产品策略 189
- 8.2 直击客户的痛点：营销方式 202
- 8.3 产品疯卖：互联网 + 营销策略 206
- 8.4 创建客户网络 220

第9章

步入正轨： 规范管理，高速成长

- 9.1 从创业期过渡到成熟期 224
- 9.2 规范管理：设立企业组织结构 226
- 9.3 部门规范化管理 229
- 9.4 打造自己的品牌 233
- 9.5 目标与战略规划 237

第10章

战略： 向王者进军

- 10.1 市场战略：专注 10%，占领 90% 241
- 10.2 产品战略：质量是根本，创新是生命 244
- 10.3 品牌战略：没有品牌就没有未来 247

量清玉燕京要管业附

第 1 章

创业： 成功源于梦想

梦想是一种追求，也是一种信仰，人因为梦想而伟大。每一个创业者都是一位心怀梦想的人，而梦想正是成功的源头。问题在于在追求梦想的途中，在无数的质疑声中，在困难与诱惑并存的创业道路上，你还能否坚持自己的最初梦想。创业是一场持久战，而平凡人的创业梦想，往往更需要坚韧和执着。



创业者要充满正能量

创业者要具备的素质

每一个成功的创业者都是一个梦想家，也是一个充满正能量的人。当代典型的成功创业者如李开复、马云、俞敏洪等，在人们眼中，他们不仅仅是商人、企业家，更是很多新一代创业者的精神领袖、正能量的传播者。他们的创业历程同样是从最平凡的起点开始，同样经历了许多创业者都会经历的否定和挫折，但他们始终没有被自卑、失落、消沉、退缩、放弃等负能量所征服，因为他们身上始终都有满满的正能量，而这份正能量源于最初的梦想。那么，创业者需要具备哪些素质才能抵抗这些负能量呢？

1. 诚信

“商人重利”“无商不奸”等词汇几乎已经成为人们对于商人的认知，可凡是事业有成的企业家，他们身上共同的一点就是有诚信精神。而且，这也是他们最为看重的一点。做事情首先是做人，创业更是如此，在这个信任缺失的时代，谁能做到诚信，谁就能获得人们的认可，或者说获得消费者的认可。做大事者忌与无诚信之人来往，没有诚信不可能创造价值。

2. 创新

创业就是创新，成功的道路是不可复制的，你可以借鉴他人的成功经验，但



不能走别人的老路，而要有制度的创新、产品的创新。营销的创新、服务的创新。没有创新就没有生命力，创新精神可以使创业者充分发挥潜能，打破传统思维，开创新的局面。不一定是从无到有才叫创新，在原有的基础上超越同样是一种创新。

3. 务实

创业需要激情，创业需要创新，但创业更需要务实。现在，不少人迷恋成功学，花大价钱去听所谓能一夜暴富的成功大师的培训，但那些所谓的大师也不见得多么成功。那些真正的成功者，都是靠一步一步积累才走到今天的。他们的经历告诉人们：成功不可复制，脚踏实地才是最大的成功！只有具备积极的态度和务实的精神方能创业成功。过硬的产品和完善的服务才是赢得市场和取得客户信赖的保障，也是企业能够活下去的保障。

4. 学习

这是一个知识经济的时代，是一个信息大爆炸的时代，终身学习已经成为一个人生存和发展的必要条件。学习是一种习惯，更是一种能力，迅速掌握新事物的核心内容是一种不断提升自身能力和素养的重要技



能。只有不断接受、不断学习，你才不会被这个时代远远地抛在后面。

5. 自信

创业者希望成功，首先要相信自己能够成功，这就是自信。自信不是自大，这是面临困境时依然能使自己保持积极心态的重要因素，有时候就是需要背水一战的勇气、决心与魄力。只有自信才能产生他人的信任，只有拥有其他人的信任，人们才愿意走近你、跟着你、帮助你。

6. 坚韧和执着

执着是创业者坚定的个性。创业的过程无疑是艰辛的，对所有创业者来说，永远要明白：从创业得第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。除了失败，你要面临的的可能还有别人的质疑甚至家人的不解。在这样的环境中，如果没有坚韧和执着，常人是无法走到最后的。有句话叫：“当别人开始说你是疯子的时候，你离成功就不远了。”

7. 讲原则

为人处世的基础，对于创业者尤为重要。因为创业的过程中不仅有艰辛，同样有诱惑。创业者必须明白：不是什么钱都能挣，不是什么人都能交，不是什么事都能做。一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会。在困难中面对诱惑是对创业者最大的考验，如果守不住原则的底线，要么走向迷失，要么走向失败。

8. 合作

“单枪匹马于万人阵中取上将首级如入无人之境”的画面只存在于电视剧中，如今早已不是一个人单打独斗的年代了。“一支优秀的团队是成功的必要条件”已经成为人们的共识。作为团队的领导，本人必须具备诚信、正直、坚韧、进取等优秀的人格品质，这样才能带出一支与你具备同样精神的团队。

能量是守恒的，能量是可以传播的，强大的能量会将吸引、影响甚至会同化身边的其他物质。因此，当你身上的正能量足够强大时，更多的人会认可你，加入你的团队。你的梦想会成为更多人共同的梦想，当大家为着一个共同的梦想而努力时，你们就正在走向成功的道路。



知道自己想干什么、能干什么

创业者需要对自己有良好的认知，换句话说，你真的了解自己吗？你知道自己到底想干什么，能干什么吗？自我认知是选择创业的基础，如果对自身的优势、劣势和最终目标都模糊不清的话，那么创业就只是停留在“一时冲动”的阶段，理想总是要跟现实相结合的。首先，创业的选择应当与自身的优势或兴趣相结合，最终是要实现自身的价值，如此才能在创业时不感到枯燥，遇到挫折时也能回到原点。那么如何选择适合自己的行业呢，大家可以看看图 1.1。

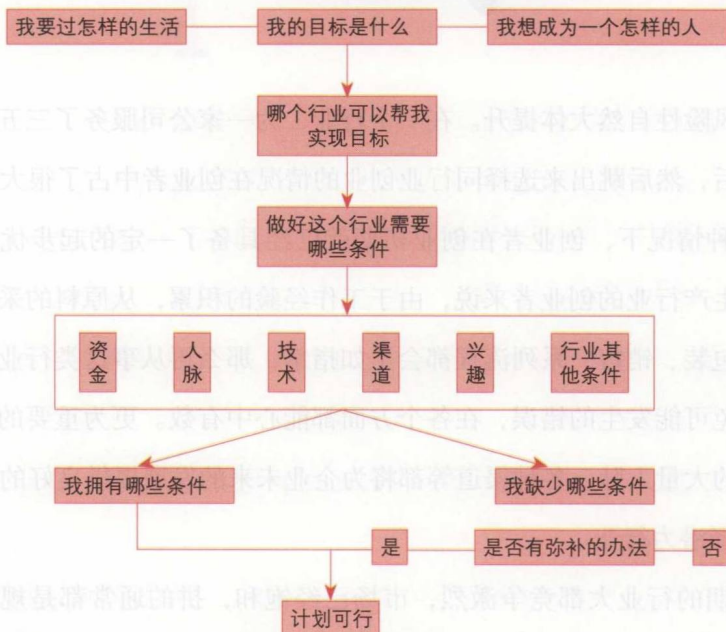


图 1.1 选择行业

有句话叫：“选择比努力更重要。”选择做错了，你越努力就离成功越远，因此，选择适合自己的行业是很重要的。行业的选择有以下几点供大家参考：

1. 选择最熟悉的行业

选择自己最熟悉的行业进行创业是最稳妥的一种选择，这对于未来的稳固发展有很大的帮助。如果创业者对自己选择的行业不熟悉，那么做什么事都会心



里没底，风险性自然大体提升。在一个行业，为一家公司服务了三五年，成为中高层领导后，然后跳出来选择同行业创业的情况在创业者中占了很大比例。

在这种情况下，创业者在创业初期就已经具备了一定的起步优势。比如对从事加工生产行业的创业者来说，由于工作经验的积累，从原料的采购、加工、到产品的包装、销售一系列流程都会了如指掌，那么再从事这类行业时就能吸取经验、避免可能发生的错误，在各个方面都能心中有数。更为重要的是，在同行业中积累的大量人脉、各种渠道等都将为企业未来的发展提供良好的保障。

2. 选择潜力行业

下沉期的行业大都竞争激烈，市场已经饱和，拼的通常都是规模效应，如日用品行业、PC行业等；而如果想要进入目前炙手可热的行业就要作好厮杀的准备，比如现在的电商平台行业、游戏行业等，先进入者已经占领大部分市场，剩下的市场只留给新进企业进行争夺。想要不被排挤或在竞争中被绞杀，那就去当领跑者。

这要求创业者要有一定的眼光，新兴的产品和行业能为人们创造新的需求，新的平台能为人们提供更好的价值实现场地。通常，选择此类方式的创业者具有

广阔的视野，眼光具备前瞻性，把握住了未来社会发展的方向，于是抢先在这个行业扎住跟脚，当社会发展到这一阶段时，他们就无疑会成为这个行业的先驱和领导者。阿里巴巴的马云、京东商城的刘强东等都是很好的例子。

如果你没有上面这两点优势，但你有足够的组织能力、个人魅力，善于资源整合，有着正确的创业方向，那么你也可以试着带领一支团队，选择一个大家认可目标，并向着它前进。大汉王朝的开国皇帝刘邦曾如此说道：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；镇国家、抚百姓、给馈饷、不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。此三者，皆人杰也，吾能用之，此吾所以取天下也。”如此看来，刘邦一无谋、二无能、三无勇，却得到了最后的成功，关键在于他懂得如何招揽并使用人才。

创业本来就不是一件容易的事，这并不是要打击创业者的积极性，而是给创业者打预防针，只有真正了解自己才有可能成功。因此，想要创业的人一定要看清自己具备哪些优势、经验、眼光、组织能力等。如果你还没有发现自己拥有什么优势，只有满腔热情，那么，还是要谨慎，最好能多作一些准备再走创业之路。

明白市场需要什么

通过上一段的分析，或许你已经大致明白了自己的优势领域、自己适合从事哪一类型的行业。对于初次创业者来说，既然要“下水”，至少要对水位的深浅有所了解，这就是要做市场分析。

市场分析是行业分析中一种较为复杂的经济分析，市场分析是对市场规模、位置、性质、特点、市场容量及吸引范围等调查资料所进行的经济分析。因为影响市场环境的因素是多方面的，可见表 1.1：

表 1.1 影响市场环境的因素

影响因素	因素分析	对应举例
行业发展因素	随着时代的不同发展，不同的行业也会随之改变，例如钢铁、纺织等行业，在 20 世纪中期是朝阳行业，进入门槛较低、收益可观，可谓遍地开花。但随着市场竞争，如今大部分市场和利润已被为数不多的企业控制	朝阳行业和新兴行业是现在市场的热点和未来的发展趋势，是不错的创业选择，如电子商务、动漫产业等
区域发展因素	由于区域经济发展的差异，不同的地方行业发展的进度也不尽相同。发达城市的现在，正是这些城市的未来。创业者可以利用在发达城市积累的经验 and 资源，从现在“穿越”到过去就会有一定的前瞻性优势	比如在一线城市及沿海城市，文化、软件、物流、动漫和电子商务等产业的市场已经趋于饱和，但在内陆地区仍处于萌芽阶段，也是当地正在大力支持的产业，拥有较大的市场空间
地理环境因素	自然环境因素也是影响行业选择的重要方面，各地区不同的环境特点形成了该地区不同的产业优势。地理因素也影响着人们的消费模式，对当地的经济、社会发展、民风格产生复杂的影响	创业者在选择行业时与当地环境特点相契合也能拥有得天独厚的优势，如在适合农牧业发展的地区开办食品加工厂
国家政策因素	作为一名创业者，应该对国家和社会的发展有足够的关注，最好能将自身的发展同社会的发展趋势相结合。在某些情况下，国家政策的引导和倾斜会给创业者和某些行业带来极大便利。了解国家的经济政策走向，创业者才不会处处碰壁，搭政策春风，做到水到渠成	“西部大开发”时选择西部淘金，“中部崛起”中选择中部创业。最近提出的“一带一路”构想也必然会对沿线地区起到良好的经济带动作用。关注正在重点扶植的地区和产业可以给创业者的行业选择提供重要指南

哪里有需要，哪里就有机会，作为一个创业者，至少要有这种嗅觉。这里饱和，但那里稀缺，说明这里已经是成熟期，那里可能还在萌芽期。如果你所选择的行业符合自身优势，正在迅速成长且与社会发展的趋势相切合，拥有国家政策的扶持，那么这就是一个不错的创业选择。反之，如果这个行业与这些原则相违背，在创业过程中遇到的阻力就可能不断增加，最好酌情考虑，慎重选择。