

从0到1 开公司

新手创业必读指南

朱瑞丰◎著

涵盖公司注册、管理、营销、融资
等二十九大专题

新手创业必读指南，手把手教你创办公司
最具实操性的创业开公司书籍，助力你的创业梦想



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

从 0 到 1 开公司

新手创业必读指南

朱瑞丰 著

人民邮电出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (C I P) 数据

从0到1开公司：新手创业必读指南 / 朱瑞丰著. —
北京：人民邮电出版社，2016.12
ISBN 978-7-115-43523-1

I. ①从… II. ①朱… III. ①企业管理 IV.
①F272

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第214503号

内 容 提 要

本书详细介绍了从开办公司前的筹备到运营管理的各个环节，包括融资、管理、营销等，每个环节都有侧重点，对开办公司可能遇到的难题进行详细的解读。

本书既有理论讲解，又有实际操作，尤其是详细介绍了融资和营销，全新的融资理念，帮助创业者开拓金融思路，灵活运用多渠道、多工具进行融资，让创业者不再为资金问题烦恼；全新的营销理念又能帮助创业者降低推广宣传的成本，在短时间内聚集人气，成功销售产品，塑造企业品牌。帮助创业者从容创业，成功创业。

本书采用通俗易懂的语言进行讲解，配以流程图、示例图辅助讲解，实战性强，是随查随用的实务宝典，适合创业者、公司管理者、员工及对开办公司感兴趣的读者阅读。

◆ 著 朱瑞丰
责任编辑 李士振
责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：720×960 1/16
印张：17 2016年12月第1版
字数：368千字 2016年12月北京第1次印刷

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广字第8052号

前言

Preface

聚焦国内外，很多人都是通过创业实现了财务自由，实现了自己的人生价值。如扎克伯格自主创办了 Facebook，成为世界知名企业，而扎克伯格也通过创业实现了自己的人生价值。

通过创业而实现财务自由的人数不胜数，尤其在“大众创业，万众创新”的新形势下，越来越多的人投入到了创业大潮中。

随着时代的发展，人们的理财意识逐渐苏醒，意识到仅仅通过打工很难实现财务自由，因此很多人在有一定的经济基础或者积累了相关行业的经验后选择创业。中小企业越来越多，成为国民经济的重要组成部分。然而相当多的人并不清楚开公司需要做哪些准备，怎样才能快速注册公司、需要提交哪些材料、需要掌握哪些招人用人的技能、需要懂得哪些财务常识、需要掌握管理员工的哪些技巧才能让企业保持高效运转等。

于是，我们本着为创业者排忧解难的目的编写了这本“创业”书，以指导创业者一步步开创自己的公司。本书涵盖了从公司取名、公司注册地址选择、公司注册流程到公司运营中需要掌握的管理、财务、融资、激励、宣传、营销等方面的知识，旨在帮助创业者即学即用，快速掌握开办公司的各项流程和技巧。

另外，本书还介绍了微信营销方式，旨在帮助创业者了解最新的营销方法和模式，使公司在短时间内打开市场，提高销量，塑造产品品牌，打造企业形象，增强竞争力。

本书采用较多的图表、流程图、表格形式等讲述知识点，摒弃了“假大空”的套话，也摒弃了“华而不实”的文风，倾向于行文真实而实用，方便读者理解和掌握，帮助读者了解开办公司、运营公司的精髓；另外，本书涵盖了公司各方面的知识，并以详细的图表方便读者掌握，是一本成功开办公司的指南，是读者随查随用的实务宝典。

本书作为创业的实用书籍，能帮助读者了解和掌握开办公司的流程、公司运营所需掌握的技能，具有很强的指导性和实操性。

当今时代无疑是创业的最好时代，是尽情展示个人才能的最佳舞台，是通过创业实现自身价值的最好时机。在“大众创业、万众创新”的时代背景下，无数有志青年纷纷加入这场创业大潮中。只要你勇于去做，也许书写下一个商业传奇的就是你！

由于笔者知识有限，书中难免会存在纰漏，恳请广大读者不吝赐教！祝大家心想事成，创业成功！

目录

Contents

导读：从 0 到 1，创业起步

从 0 到 1，意味着创业应当创新 / 002

从 0 到 1，可以避免红海搏杀 / 006

从 0 到 1，玩的是无限竞争 / 009

从 0 到 1，向“钱”看也要向前看 / 012

Part 1

创业入门： 无准备不创业

1.1 机会只青睐于有准备的人 / 015

1.1.1 创业 vs 空想，你选哪一个 / 016

1.1.2 发现商机，利用信息不对称 / 017

1.1.3 专业、人际关系，一个都不能少 / 020

1.1.4 选择合伙人，不要选择同伙人 / 022

1.2 自我准备是创业准备的前奏 / 024

1.2.1 了解自我，比了解专业知识难 / 024

1.2.2 创业精神，可以缺钱但不能缺“气” / 025

1.2.3 心理准备，破除创业心理的“冰河时代” / 025

Part2 注册实操： 轻松掌握开公司的流程

- 2.1 公司筹备：注册之前要做的事 / 028
 - 2.1.1 确定注册资本的多少 / 028
 - 2.1.2 选择最合适的注册地址 / 030
 - 2.1.3 编写公司章程 / 030
 - 2.1.4 快速掌握注册流程 / 035
- 2.2 公司类型：分清各种公司的性质 / 038
 - 2.2.1 有限责任公司 / 038
 - 2.2.2 股份有限公司 / 039
 - 2.2.3 工作室和个体户 / 040
- 2.3 公司核名：打出响亮的名号 / 042
 - 2.3.1 公司名称登记原则 / 042
 - 2.3.2 公司取名注意事项 / 043
 - 2.3.3 如何为公司取个好名称 / 045
 - 2.3.4 申请公司名称的流程 / 046
- 2.4 银行验资：快速高效完成验资 / 048
 - 2.4.1 临时存款账户的开设 / 048
 - 2.4.2 验资的简略流程 / 050
 - 2.4.3 验资的注意事项 / 051
 - 2.4.4 出具验资报告 / 051
- 2.5 税务登记：企业应尽的责任和义务 / 053

2.5.1 税务登记的办理流程 / 053

2.5.2 申请领购发票 / 056

2.5.3 三证合一 对税务的影响 / 057

2.6 网上注册：注册公司不再来回折腾 / 059

Part 3

招人用人管人： 人才是公司的发展之源

3.1 人才招聘：找得到还得留得住 / 067

3.1.1 招聘渠道，该从哪里招聘员工 / 068

3.1.2 入职测试，行家一出手，就知有没有 / 070

3.1.3 入职手续，一览需提交的资料 / 072

3.1.4 入职培训，做好上岗前的准备 / 074

3.2 绩效考核：企业不可不知的秘密 / 076

3.2.1 绩效考核的一般流程 / 077

3.2.2 绩效考核的常用方法 / 079

3.2.3 绩效考核的细节攻略 / 085

3.3 员工离职：天下没有不散的筵席 / 089

3.3.1 离职面谈，找到员工离职的原因 / 090

3.3.2 审批流程，离职也是件大事 / 092

3.3.3 离职手续，这样交接最稳妥 / 095

Part4 用钱管钱： 创业必懂的财务常识

4.1 财务常识：轻松读懂财务报表 / 099

4.1.1 利润表 / 099

4.1.2 资产负债表 / 102

4.1.3 现金流量表 / 105

4.1.4 所有者权益变动表 / 107

4.2 财务管理：事关财务无小事 / 109

4.2.1 资产管理 / 110

4.2.2 投资管理 / 111

4.2.3 发票管理 / 113

4.2.4 费用报销 / 115

4.3 税务常识：做纳税的明白人 / 119

4.3.1 公司应缴纳哪些税 / 119

4.3.2 报税的流程 / 125

4.3.3 常见的避税方法 / 127

Part5 融资之道： 用好资本的双刃剑

5.1 没有融资认知就没有融资行动 / 132

5.1.1 企业为什么要融资 / 132

- 5.1.2 直接融资和间接融资 / 134
- 5.2 高大上融资，助你财源不“断” / 142
 - 5.2.1 新三板融资 / 142
 - 5.2.2 私募股权融资 / 144
 - 5.2.3 债券融资 / 147
- 5.3 新时代下的融资新玩法 / 149
 - 5.3.1 银行特色贷款产品 / 149
 - 5.3.2 P2P 网络融资 / 155
 - 5.3.3 阿里巴巴贷款 / 159
 - 5.3.4 人人可参与的众筹 / 163

Part6

精益管理： 让管理产生效益

- 6.1 管理常识：做财务管理前先了解的知识 / 167
 - 6.1.1 什么是管理 / 167
 - 6.1.2 管理中的沟通 / 169
- 6.2 团队管理：众人划桨开大船 / 172
 - 6.2.1 打造精锐团队的 9 个步骤 / 172
 - 6.2.2 创业团队 5P 模型 / 174
 - 6.2.3 管理团队的注意事项 / 177
- 6.3 授权管理：让别人为你工作 / 181
 - 6.3.1 什么是授权 / 181
 - 6.3.2 授权应注意什么 / 183

6.3.3 常用的授权方式 / 186

6.4 激励管理：让员工自动自发工作的奥秘 / 189

6.4.1 什么是激励管理 / 189

6.4.2 常用激励方式 / 191

6.4.3 激励注意事项 / 195

Part7 营销布局： 酒香也怕巷子深

7.1 打破瓶颈：一切皆有可能 / 199

7.1.1 打造高效率营销团队 / 199

7.1.2 模式多样化 / 202

7.2 宣传策略：做得好更要讲得好 / 206

7.2.1 常用的宣传媒介 / 206

7.2.2 宣传产品的设计 / 209

7.3 体验营销：让客户宾至如归 / 213

7.3.1 什么是体验式营销 / 213

7.3.2 体验式营销的流程 / 216

7.3.3 如何提升客户体验 / 218

7.4 故事营销：用故事塑造公司品牌 / 221

7.4.1 什么是故事营销 / 221

7.4.2 故事营销的“3w1h” / 223

7.4.3 最常见的故事类型有哪些 / 226

7.4.4 故事营销的实用技巧 / 227

7.5 微信营销：自媒体营销的操作技巧 / 230

7.5.1 助力思维，病毒式传播 / 231

7.5.2 抢红包思维，红包营销 / 233

7.5.3 游戏思维，兴奋点营销 / 236

7.5.4 节日思维，感情传递 / 239

7.5.5 获奖思维，大奖之下必有勇夫 / 243

7.5.6 众筹思维，人多力量大 / 245

Part8 创业陷阱： 让危机离得更远些

8.1 危险，闯入不熟悉的行业 / 250

8.2 重情义，轻管理 / 252

8.3 创业路上的“钱”坑 / 255

8.3.1 创业路上常见的“钱”坑 / 255

8.4 不遵守企业规章制度 / 257

8.5 创业路上的大客户陷阱 / 259

导 读

从 0 到 1，创业起步

从0到1， 意味着创业应当创新

创业一般有两种方式：从1到N和从0到1。从1到N的创业方式是指复制已有的公司模式、项目、产品、服务等，创新性小；从0到1的创业方式是指与现有公司的模式、项目、产品、服务等都不相同，极具创新性，独一无二。相比而言，后者是非常艰难的，但收获也是巨大的。绝大多数垄断企业都以从0到1的方式进行创业，代表者有苹果公司、Facebook、微软、谷歌等；而从1到N的创业方式则较为简单，市场相对成熟，创业者所需承担的风险较小，但风险与收益呈正比，风险越高，则收益越高，风险越低，则收益越低，因此这种方式创业的不足之处在于从者众，竞争激烈，收益较少。

从0到1

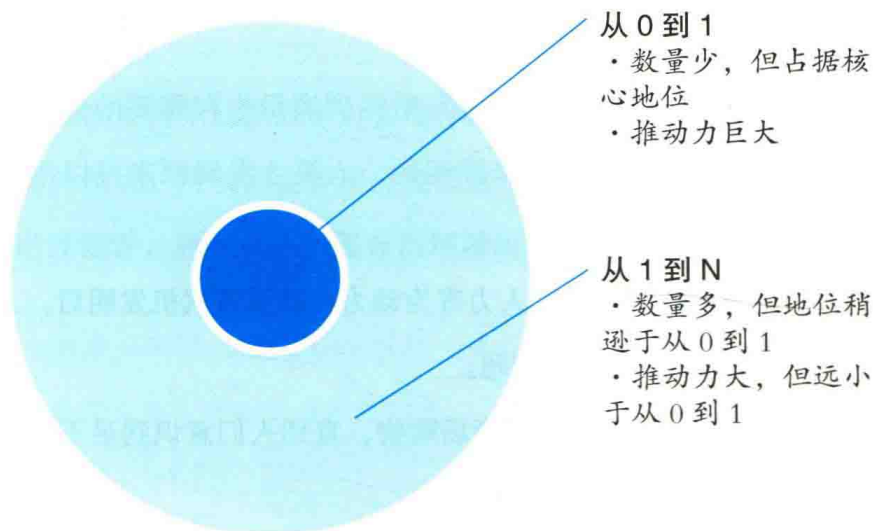
- 过程艰难，但收获甚丰
- 苹果、微软、谷歌为代表
- 意味着从无到有，意味着创新

从1到N

- 过程轻松，但收获少，竞争激烈
- 多数企业都是以这种方式创业，不一列举
- 意味着从1到多，意味着复制

纵观人类社会发展史，能做到从0到1创业的，是凤毛麟角。但从对人类社会发展的推动力来看，这些具有创新性的公司的推动力远超数量上千倍于它的从1到N的公司。

从1到N是不断地重复大家已知的事情，如某地开了一家新快餐店，然后



大家都竞相模仿，在世界各地不断地开类似的快餐馆，甚至一条街上都是同类型的餐馆，因此竞争激烈，利润微薄。这类创业对社会的贡献小。

从0到1则意味着创新、与众不同，意味着别出心裁、独辟蹊径，外露创新的烙印，内隐创新的基因。这类创业对社会贡献极大。

以电饭煲为例，从1到N意味着生产出无数个一样的电饭煲，而从0到1则意味着从无到有，从没有电饭煲到创新性地生产出第一个电饭煲。从利润来看，“物以稀为贵”，当产品少时，供远远小于需，企业能获得较高的利润；当其他企业不断进行复制，生产出更多的产品时，供远大于需，企业所获利润很低。

从全球来看，人类社会的进步依赖于创新。

正是因为创新，人们才能摆脱靠两腿走路的历史，而采用马车、自行车、汽车、火车、飞机等代步，才能用电脑取代传统的手写来办公，才能用电子邮件取代传统的信件传递信息，才能用电话取代“基本靠喊”的联络方式等。

很多人认为，进入互联网时代，市场已经逐渐趋于饱和，将很难出现那种

能够给社会带来深刻影响的创新性公司。

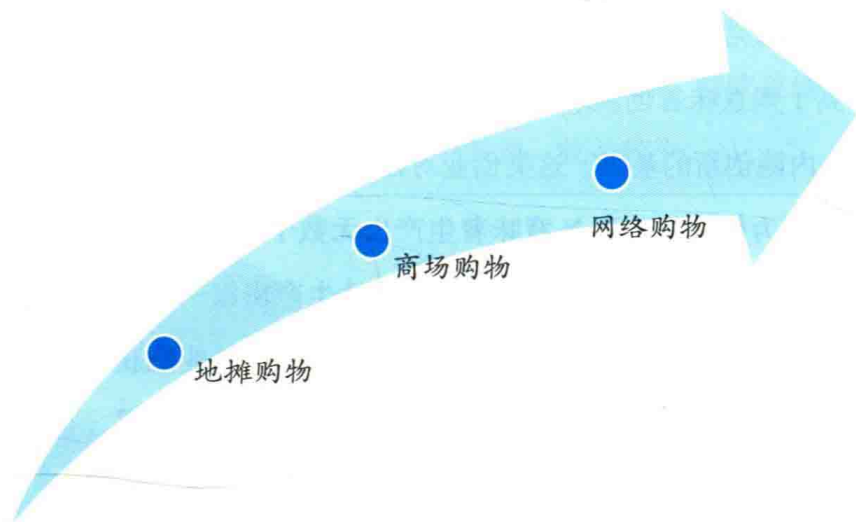
这种观念是错误的。

远古时期，成功意味着能够通过狩猎得到满足生存需要的食物，直到有人可以通过耕种的方式解决食物来源问题，人类才发现原来可以用这种方式解决食物问题。

18世纪，人类多使用风力、人力等为动力，直到蒸汽机发明后，人类才发现原来可以用这种方式解决动力问题。

电商出现以前，人们大多是到商场购物，直到人们意识到足不出户也能完成购物才恍然大悟：原来也可以这样购物。

因此，如果跨过一段时间，回头看看人类历史，你会发现当初有多么落后和愚昧，谁也无法想象到人类的生活会发生这样翻天覆地的变化。



▲ 人类购物发展史

因此，创新是永远存在的。在这个“大众创业，万众创新”的年代，创业者要考虑的不是从1到N——复制模仿，而是从0到1——做创新者，做开拓者。

从0到1，意味着创新，意味着思维方式的转变；意味着身处互联网时代，

技术更新、知识创造等无不以创新为起点。这与日益趋新的社会发展需求、时代需求是一致的。

经济社会的发展早已摆脱了过去那种依靠能源等落伍的驱动方式，而是以知识和创新为驱动。所以创业者理应遵循这个趋势，顺势而为，转变思维，做从0到1的开创者，而不是从1到N的跟随者。