

蔡敬聪 著

创业成功学

—— 创业怎么办

资深创业咨询顾问、

“中国实战型创业培训第一人” 蔡敬聪先生，

结合其近二十年的工作和创业经验，

引用一百多个真实的、鲜为人知的、

极具启发性和实用性的创业案例，

为你**解答近百个创业疑难问题，**

是一本真正由具有创业实践经验的专家所撰写的创业宝鉴。

创业成功学

——创业怎么办

蔡敬聪 著



广东旅游出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业成功学(上、下)/蔡敬聪编著. - 广州:广东旅游出版社. 2003.5

ISBN 7-80653-398-2

I. 创... II. 蔡... III. 中小企业—企业管理
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 109706 号

广东旅游出版社出版发行
(广州市中山一路 30 号之一 邮编:510600)
广州市番禺区官桥彩色印刷厂印刷
(广州市番禺区石楼镇官桥村)

广东旅游出版社图书网
www.travel-publishing.com

广东旅游网
www.gdtravel.com

850×1168 毫米 32 开 24 印张 600 千字
2003 年 5 月第 1 版 2003 年 5 月第 1 次印刷
印数:1-7000 册
定价:45.00 元

前 言

当前,随着我国市场经济的不断深入,政府精简机构,人员分流,大批的下岗失业人员赋闲在家。解决这些人的再就业问题,除了各级政府有关部门颇费思量之外,最根本的办法还是让那些下岗失业人员自己去自寻出路。而自行创业不失为一条可选择的路径之一。

私营经济的蓬勃发展造就了许多多感人的、令人向往的创业成功故事,一些有能力、有资金,但不一定有经验的年轻人都纷纷选择了创业这一条充满挑战、充满希望、充满荆棘、充满泪水的路。

人人都想当老板。当老板究竟有什么吸引力,可以使人们前仆后继、愈挫愈勇呢?这实在是因为人人都渴望自己有朝一日能创业成功,成为受人尊敬的成功人士。

做老板的责任重、事情多而杂、工作时间又不固定。然而,这些负面影响仍然阻吓不了极欲在事业上获得成功的人。创业过程固然艰辛,初次创业失败机率也高,但能够自己主导事业并掌控工作进度与走向,这种权力欲望是一般打工族群很难抗拒的。

根据专家统计,初次创业的人在三年内失败的机率竟高达六成多,为什么会有如此高的失败率呢?除了同行业的竞争激烈之外,创业者事前的评估不够严谨、准备工作未尽完善、资金无法灵

活运用、营销策略不当、人事管理制度有缺失、人际关系薄弱以及经营管理经验不足等等,都是主要原因。

要想避免创业失败的陷阱,就必须在事前审慎制订创业计划,再根据计划中订定的步骤,按部就班地完成,如此一来,事业有了整体性的考虑与既定的目标,不但有方针可循,更能凝聚全体员工的共识,加强企业的向心力和凝聚力。

老板的领导风格常常决定事业的形象与发展方向,一个成功的领导者除了应具备知人善任的能力之外,还需要以“德”服人,让所属员工都能心悦诚服地贡献己长。这份能力必须依靠平日的修养与经验的积累,才能够恩威并施,建立良好的领导风范。

本书针对创业前的准备工作、创业项目的可行性分析、经营地点的选择、工商登记与税务策略的要点、企业命名要素、营销、人事及财务规划、热门创业行业介绍等等,都有详尽的整理与分析,是创业者在创业摸索阶段不可或缺的入门工具书,创业者若能依据本书,在开业前有详尽的规划,相信成功的机率必定提高不少。

在人人想致富的今天,要想出人头地,在社会中占有一席之地,自己当老板可能是一个快速有效的方法。只是,资金的累积并不容易,切莫因一时大意而导致全盘皆输的局面。创业前的步步为营加上开业后的兢兢业业,诚恳踏实的工作态度依旧是成功的不二法门。

韩国大宇集团的总裁金宇中说:“这个世界上没有穷人,只有懒人;没有不赚钱的行业,只有不赚钱的企业,不善经营的企业。”(说这话时,金宇中肯定不会想到他的大宇王国竟在进入2000年的前夜轰然倒塌了。)

珠海格力集团总裁朱江洪说:“作为企业决策者,要避免人心

浮躁的市场诱惑,就必须有一种处变不惊的态度,对每一件事冷静对待,先看,再想,后做,要谋定而后动,才可能不被假象所迷惑和误导。”

TCL 集团总裁李东生说:“对一个企业家来说,无形的力量比有形的力量重要得多。所谓‘有形’是指他(她)的产品、厂房、生产线;所谓‘无形’是指他(她)的经营智慧和管理人格。”

万和集团的董事长卢楚其说:“人才是企业的第一生产力,任人唯亲是许多家族企业完蛋的祸根。”

准备创业的您能否从以上几位成功的企业家的经验之谈中得到一些有益的启发呢?

市场随时欢迎有心创业的人们投入,并且经常提供丰硕的回报。

如果你一直都只是纸上谈兵,现在是放手一搏的时候了,你应该亲自体验创业成功的美妙滋味!!

祝你好运,创业成功!

你可以依自己的步调工作;

你可以获得别人的敬重与认同;

你可以获得付出的报酬;

最后——享受自己当老板的感觉吧!

蔡敬聪

2003 年 3 月于广州

目 录

前言	(1)
----------	-----

创业观念篇

1、创业生涯规划设计	(2)
2、创业要确立正确的态度	(12)
3、改变你的现状才能改造你的人生	(17)
4、设定可行的目标	(21)
5、井然有序是事业成功的基石	(27)
6、座言起行是你事业成功的开始	(29)
7、浪费时间就等于浪费机会	(33)
8、掌控项目就能掌握主动	(41)
9、创业从无知中起步	(45)
10、成功的道路往往是狭窄的	(48)
11、有了梦才是成功的开始	(50)
12、做抉择首先要懂得放弃	(55)
13、把失败当作机会	(57)
14、捷径是一条漫长的路	(60)
15、不要让绝望挡住了你的出路	(62)
16、找到解决问题的方法就找到商机	(65)
17、资金并不是创业的首要条件	(67)

18、真正的成功是每天不断进步	(73)
19、你是否适合创业的自我评估	(75)
20、寻找想要创业的理由	(78)
21、你是一个具有创业特质的人吗?	(82)
22、人人各有不同的创业格局	(84)
23、为什么初次创业成功的人不多?	(87)
24、创业失败最常见的八大原因	(89)

创业准备篇

25、创业需要先谋定而后动	(96)
26、认清合伙创业的优缺点	(99)
27、选择合伙人要以可不可替代作衡量	(101)
28、合伙创业要先小人后君子	(104)
29、创业方法之无中生有法	(106)
30、创业方法之收购现有企业法	(111)
31、创业方法之争取经销权法	(113)
32、创业方法之选择特许经营法	(115)
33、创业方法之内部承包法	(121)
34、创业方法之兼职创业法	(124)
35、创业方法之兴趣创业法	(127)
36、创业方法之在家创业法	(131)
37、创业成功须具备四大原则	(134)
38、锁定创业目标评估可行性	(136)
39、商标也是赚钱利器	(138)
40、慎选创业的行业	(141)
41、累积创业的实力	(143)
42、以市场调查探询市场导向	(150)

43、要创业必须拟定创业计划书	(154)
-----------------------	-------

创业实战篇

44、有策略地筹措创业资金	(164)
45、企业命名的要诀	(173)
46、经营选点决定你生意的成败	(176)
47、租赁店铺技巧	(186)
48、店面装潢技巧	(189)
49、店面布置应该考虑的因素	(191)
50、经营财技基本知识	(194)
51、建立完善的会计制度	(201)
52、有效管理营运资金	(204)
53、关乎企业成败的人才甄选	(210)
54、如何培训员工	(220)
55、制定薪资福利制度的策略	(231)
56、建立有效的经营策略	(235)
57、卖场陈设要点	(242)
58、创业前有“备”而无患	(244)
59、办理工商营业执照及税务登记须知	(246)

创业策略篇

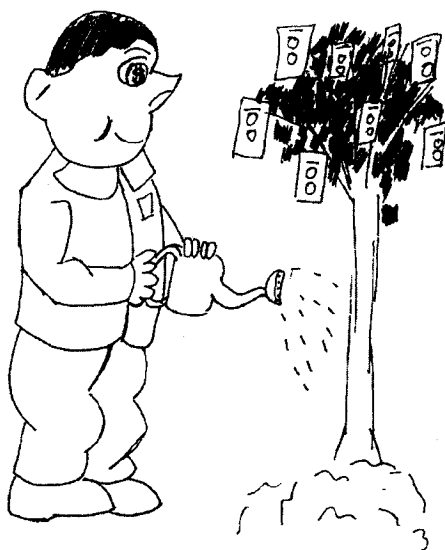
60、过人的推销技巧	(256)
61、制定赢得市场的价格策略	(262)
62、构建有效的广告与宣传推广策略	(270)
63、优良的顾客服务策略	(280)
64、牢牢掌控所有权充分授予管理权	(287)
65、尽量避免自己人参与你的生意	(291)

66、随时保持充裕的资金	(293)
67、尽量减少不必要的固定投资	(295)
68、不要让欠账拖得太久	(299)
69、不削价抛售也不搞价格竞争	(300)
70、不做违法或地下的事情	(302)
71、时刻要有创新求变的理念	(304)
72、成本较低的电话谈生意技巧	(307)
73、成本近乎为零的电子邮件销售策略	(316)
74、利用“财务比率分析”评估公司的状况	(318)
75、避免资金周转不灵有良方	(320)
76、不要以成本定售价	(322)
77、合法节税技巧	(324)
78、危机管理策略与应对技巧	(329)
79、尽量争取他人的协力和合作	(338)

创业策划篇

80、创业计划书范例	(342)
81、开一家秘书服务中心赚钱好轻松	(366)
82、开一间创意婚庆策划公司“钱景大”	(379)
83、展览业是一个可以快速致富的行业	(390)
84、如何开一间赚钱的餐厅	(401)

创业观念篇



1、创业生涯规划设计

众所周知的南德、巨人、爱多、太阳神、三株等企业主们，他们都是因为当初没有为自己和企业的生涯好好规划，所以他们的企业都很短命。

每当我与朋友们或是与创业班的学员谈起生涯规划时，他们当中绝大多数都没有为自己的生涯做过规划的。原因是他们从来没有想过这个问题。有些还问我生涯规划是什么来的，每当听到这些询问我的心都觉得很难受，一个人如果连自己的人生怎样才能过得有意义都没有好好想过和规划过，又怎能想象他的物质生活和精神生活会过得富足呢？

我们都知道，要想盖一幢漂亮的房子，先要请建筑设计师设计好施工图和效果图，然后按照设计好的方案分步骤施工，通过一段时间的努力，漂亮的房子最终是一定能建成的。但是，如果我们盖房子事先没有设计好而是边想边盖，盖成怎样就怎样，你能想象这样的房子会好看和牢固吗？其实我们的人生又何尝不是这样呢？

2002年8月初，我在广东中山市开办一期创业培训班，培训班里有两个只有15岁刚刚初中毕业的女学员，她们是利用暑假的时间结伴来学习创业知识的，我问她们为什么不去学英语、学电脑而是来学创业，她们回答：“学英语和学电脑以后还有的是机会，但学习创业知识一来不知以后中山还有没有得学，二来早些学习一些创业知识对自己将来一定有帮助，因为我们将来很想创业。念完书以后，我们俩一个想开花店，一个想开精品店。”

我为这两个女孩的决定感到欣慰，她们已经为她们的将来的创

业生涯作了一些规划,并且已经是在实施她们的规划,姑且勿论她们的生涯规划是否得当和完善,但是她们为了自己将来的理想所作的决定和行动是很多年长者都自愧不如的。可以说,在规划将来创业的生涯上她们是积极主动的。我不敢预言她们将来会有什么成就,但是我相信她们的人生一定不会平平淡淡。

我也有一个创业班学员下岗前在广州一家全国知名的制药厂当技术副厂长,他是北京大学硕士研究生学历,今年将近40岁。他从来没有想过自己会下岗,他认为,即使单位有人要下岗也绝不会是他的份,但是命运却给他一个不小的捉弄,在没有任何思想准备的情况下他下岗了。创业对于他来说虽然充满憧憬,但却有些遥远。和他谈起生涯规划的话题,他很感慨,他坦言他从来没有想过生涯规划的事,如果年轻时有做生涯规划,今天的状况绝对不会是现在这个样子。他准备和两个朋友合伙创办一家医药连锁店。只是有些力不从心。与上面那两个女孩相比,他的创业路显然是没有准备和被动的。

事实上,创业如登山没有任何捷径。在一个创业专题讲座中有一个学员问我:“蔡老师,我有100万,你能告诉有什么赚钱快的捷径吗?”我告诉他我不知道有什么捷径可以赚钱快。座中有人说:“想赚钱快除非卖‘白粉’(毒品)。”我问那个学员:卖“白粉”被抓可能会连性命都不保,这样的捷径你愿意吗?赖昌星靠走私这个捷径曾赚了那么多钱,他今天又怎么样呢?”

记得小时候玩过的迷宫卷纸游戏,卷纸开端的一条路可以分出许多岔路,每一次都会面临新的抉择和未知的挑战,然而,当你前进的目标和方向一致时,无论你选择的是哪一条路,差别就可能只在于遭遇困难险阻的程度。就像我当初规划自己做一个律师,但今天却做了一个管理咨询顾问,由于我当初生涯规划的目标和方向都较一致,所以这十几年我围绕自己生涯规划目标所付出的努力并没有白费。

我从高中毕业后开始参加工作,所幸的事,在我20多岁时,有一

个香港老板送给我一本有关生涯规划的书,自始使我明白原来一个人的人生是需要做规划的,于是我结合自己的实际情况和工作喜好为自己的生涯目标作了规划。我当时的生涯大梦是希望将来做一个人人敬仰的律师,我想,让人敬仰的律师一定要知识面广,接触面广,人脉资源丰富,文字和口头表达能力强,判断和分析能力强。要能达到这个目标我的生涯规划就必须围绕将来做律师这个目标而设计,并切实按计划分步骤来实施。于是10多年来我不断跳槽,直到1999年创办现在的管理顾问公司前我已经在20多个行业发展过,每一个行业无论工作时间有多长,我都务求一定要对这个行业有一定的了解和认识,如果从事的企业有发展,老板又赏识的话我在那里工作时间适当会长些,反之工作几个月就又换新单位,所以我工作最短的企业只有三个月,最长的有三年。为了得到多些锻炼,我通常都选择在企业的拓展部门工作。因为拓展部门往往都是要开发新业务,因此,在这些部门得到的锻炼是最多的。比如,要上马一个项目,常常要对项目进行可行性分析论证及风险评估,有一些项目从立项到分析论证到实施需要做大量的基础工作,这些经历对我今天所从事的企业管理咨询职业有很大的帮助。为了在理论上充实自己的法律知识,1988年我又考上广州业余大学业经济法律专业,苦读了三年取得一个法律大专文凭。

至于后来没有做成律师,而是改为从事企业管理咨询是因为发现自己更喜欢管理咨询的职业,特别是在我工作到30岁后我很想成为一个培训和演讲高手,于是我的生涯规划又作了适当的调整。由于近20年的职业生涯(包括其中三次创业经历)所积累的经营管理经验对我今天所从事的管理咨询工作奠定了坚实的基础,所以在1999年初,当我第四次创业时已经可以说是准备相当充分了。有了这样的基础去创业,成功的机会当然是比较大的。我的人生历程可以说是因为当初有为自己的个人生涯进行了规划而变得多姿多彩。当然,取得现在的小小成绩,我也付出了常人难以想象的艰辛。

因此,生涯规划对于我们每一个人来说都是至关重要的,因为

它关系到我们的一生是否过得有意义,是否过得有价值。

前中国足球队主教练米卢常对国脚们说态度决定一切。对于我们每一个人来说,则是观念决定我们的一生。在企业界流行着一个众所周知的故事:“假如你把一只青蛙放在一锅冷水中,然后逐渐加温,这只青蛙最后必然难逃被烫死的命运。”一个人如果在快速变化的世局中墨守成规,一成不变,抱持着“以不变应万变”的苟安保守心态,其结果也必将像沉迷舒适安逸环境中的青蛙一样,难逃被淘汰的命运。如果你现的工作和生活都很安逸那是一个危险的信号,你应该为自己的将来好好规划一下。

以前的年轻人谈到生涯规划时,不外乎是“五子登科”——拥有银子、房子、车子、妻子、儿子。现在,随着经济的发展,社会的变迁,对于年轻人而言,有些“子”已可以提前拥有。

生涯规划学者 Bordin 主张工作可提供个人在需求的满足,个人是透过工作上的表现来寻求个人的意义和价值,也在工作中致力达成自我的实现。因此,工作世界中可以提供你满足心理需求的标的物,在你选择工作或创业时会显得相当重要,这就形成了你的生涯价值。然而,个人所看重的价值,是从与社会环境的接触经验中学习得来的,因此你的生涯价值也反映了你所处的社会阶层的生涯价值体系。一般人的生涯价值多与工作的特定层面有关,如收入、工作时间、升迁,助人机会,独立性,变异性,管理等。从事一个和生涯价值相符合的工作或是选择去开创一番事业,是达成满意生涯规划的必备条件。

读者朋友,你是否能想象自己未来 10 年后的模样? 未来的生涯会是怎样的情形? 现在就让我们一起乘坐未来世界最先进的时光隧道机,到未来世界去旅游! (自我暗示放松训练,最好放点轻音乐)

现在,我们一起坐在时光隧道机里,来到 10 年后的世界,算一算,这时你几岁了? 容貌有变化吗? 请你尽量想象 10 年后的情形,愈仔细愈好。你现在正躺在家里的床上。这时候是清晨,和往常一

样,你慢慢地睁开眼睛,首先看到的是卧室里的天花板,它是什么颜色?

接着,你准备下床。尝试去感觉脚指头接触地面那一霎那的温度,是凉凉的,还是暖暖的?经过一番梳洗之后,你来到衣柜前准备换衣服上班。今天你要穿什么样的衣服上班?穿好衣服,你看一看镜子。然后你来到了餐厅,早餐吃的是什么?一起用餐的还有谁?你跟他们说了什么话?

接下来,你关上家里的大门,准备前往工作的地点。你回头看一下你的家,它是一幢什么样的房子?然后,你将搭乘什么样的交通工具上班?

当你到达了工作的地方,首先注意一下,这个地方看起来如何?然后,你进入工作的地方,你跟同事们打着招呼,他们怎么称呼你?你还注意到还有那些人出现在这里?他们正在做什么?

你在你的办公桌前坐下,安排一下今天的工作行程,然后开始上午的工作。早上的工作内容是什么?跟那些人一起工作?工作时用到那些东西?

很快地,上午的工作结束了。午餐你是如何解决的?吃的是什么?跟谁一起吃?午餐还愉快吗?

接下来是下午的工作,跟上午的工作内容有什么不同?忙碌吗?

快到下班的时间了,也许你没有固定的下班时间,但你即将结束一天的工作了。下班后你直接回家吗?或者你要先办点什么事?又或者要参加一些什么样的活动?

到家了,家里有那些人呢?回家后你都做些什么事?晚餐的时间到了,你会在那里用餐?跟谁一起用餐?吃的是什么?

晚餐后,你做了些什么?跟谁在一起?

该是就寝的时间了,你躺在早上睡过的那张床上,你回忆一下今天的工作与生活,今天过得愉快吗?是不是要许一个愿?你许什么样的愿望呢?

渐渐地,你很满足地进入了梦乡……

幻游未来世界之后你回到了现实世界。还记得你的幻游经历吗?请和你的朋友或同事一起分享你在生涯幻游中出现的那些有趣的经历。然后请你将这次生涯幻游的经历进行整理,例如:

- 1、你看到的天花板的颜色是淡黄色的;
- 2、你感觉到地板的温度是暖暖的;
- 3、你穿的衣服的样式是皮尔卡丹西服;
- 4、和你一起吃早餐的人是太太、女儿和佣人;
- 5、你住的房子是城郊的一幢别墅式洋房;
- 6、你乘坐的交通工具是一辆公司配备的奔驰商务用车;
- 7、你的工作环境是在市中心的一座公司所拥有的高级写字楼里;
- 8、同事们称呼你是总裁;
- 9、你上午的工作内容是主持一个收购项目的业务会议,接受一家知名传媒的专访,听取几个部门的高级主管汇报工作,签署一些文件;
- 10、和你一起吃午餐的人是某家银行行长和你的秘书;
- 11、你下午的工作内容是出席香港一个国际性的大型研讨会,你在会上作了30分钟演讲;
- 12、你下班后的活动内容是从香港坐专机飞到北京与一位政府部长共聚晚宴;
- 13、和你一起吃晚餐的人是部长先生、集团北京分公司的总经理和你的秘书;
- 14、你晚餐后的活动是与部长先生到你集团所属的一个高级会所打保龄球……
- 15、对于一天的工作和生活,你的感觉是既紧张又充实;
- 16、临睡前,你许的愿望是希望与美国微软公司的合作能早日达成。

对于这一次的生涯幻游,你的心得是这次生涯幻游对于我来说