

CHUANGYEJIUSHIZHEMEJITANDAN
STARTUP EASY

绿狗网创业系列丛书

创业就是这么简单

从 0 到 1 的创业实战手册

主 编 张馨心 常 桦 刘 辉

副主编 唐向前 念春环 高东莉

民主与建设出版社

创业就是这么简单

主 编：张馨心 常 桦 刘 辉

副主编：唐向前 念春环 高东莉

民主与建设出版社

· 北京 ·

© 民主与建设出版社, 2018

图书在版编目(CIP)数据

创业就是这么简单 / 张馨心, 常桦, 刘辉主编. —
北京: 民主与建设出版社, 2017.11
ISBN 978-7-5139-1766-7

I. ①创… II. ①张… ②常… ③刘… III. ①创业
IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第258578号

创业就是这么简单

CHUANGYE JIUSHI ZHEME JIANDAN

出版人	李声笑
主 编	张馨心 常 桦 刘 辉
责任编辑	韩增标
封面设计	申有欢
出版发行	民主与建设出版社有限责任公司
电 话	(010) 59417747 59419778
社 址	北京市海淀区西三环中路10号望海楼E座7层
邮 编	100142
印 刷	北京联合互通彩色印刷有限公司
版 次	2018年6月第1版
印 次	2018年6月第1次印刷
开 本	710mm × 1000mm 1/16
印 张	12.5
字 数	166千字
书 号	ISBN 978-7-5139-1766-7
定 价	49.80元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

序言

创业是指创业者发现某种商业机会、资源或掌握某种技术，利用或借助相应的平台和载体，将其发现的商业机会、资源或掌握的技术，以实际行动转化、创造出更多的财富，实现价值的过程。

创业的旅途上，充满艰辛和坎坷，需要胆识和勇气。创业者不要被眼前的坎坷绊住脚步，要把一次次的失败当作阶梯，踩在脚下，直到取得事业的成功！作为创业者，要给投资人、合伙人和亲朋好友等有所交代。

创业是步履维艰还是手到擒来，这是个问题。不同的创业者有不同的体验和感悟。有的创业者，每次都能踩准节拍，连续创业成功。如携程、如家、汉庭的创始人季琦，成功创业之余，他还是天使投资人、力山投资公司的CEO，他作为一个成功的连续创业者的故事为人称道。也有的创业者，步履维艰，如履薄冰，每次都错过风口，最终导致创业失败。

创业是一种生活状态，创业者是在做一件从0到1的事情。各行各业的人都可能是创业者，不管你是在什么领域，只要你是在开创一项事业，你就是一个创始人、缔造者。

创业是一种宿命！临渊羡鱼，不如退而结网！创业者与其羡慕别人翱翔的雄姿，不如造就自己坚实的双翼；与其羡慕别

人拥有的事业，不如自己付出努力营造属于自己的天空。

创业是一场修行！作为创业导师，我每天都会接触大量的创业项目，然而，很多创业项目仅仅是一个想法或者点子。缺乏顶层设计、商业模式不清晰、股权架构不合理、没有团队、产品服务不清晰等问题使创业项目想取得成功并非易事。无数创业者的成长，构成了商业领域不断演进和传承的源头活水。如今，创业者在第一次创业起步的时候，就能够得到创业导师及时的帮助和支持，不仅能够在项目的选择上得到一站式服务，而且在面临逆境的时候，也能够得到创业导师的悉心关怀。关怀和支持就是力量，就是创业成功的重要保障！

本书不仅能让创业者学到如何创建公司、如何管理团队、如何梳理商业模式、如何实现持续盈利、如何与资本对话等实战经验，更重要的是，还展现了许多创业者创业生涯中的知识积累。本书让创业变得简单，更容易成功。愿所有创业者都能够梦想成真！

常 桦

2018年1月于北京中关村颐园

目录

第一章 未雨绸缪 1

——创业，你准备好了吗

第二章 工商注册 15

——成立公司的第一步

第三章 知识产权 27

——保护好你的商标与软件著作权

第四章 财税社保 51

——开启公司的财税社保之路

第五章 劳动人事 89

——搭建靠谱的团队才能走更远

第六章 融资规划 109

——找钱是个重要事儿

第七章 股权设计 129

——明白人都吃过大亏

第八章 合同管理 145

——烦琐而重要的工作

第九章 商业计划书 159

——企业愿景与行动路线图

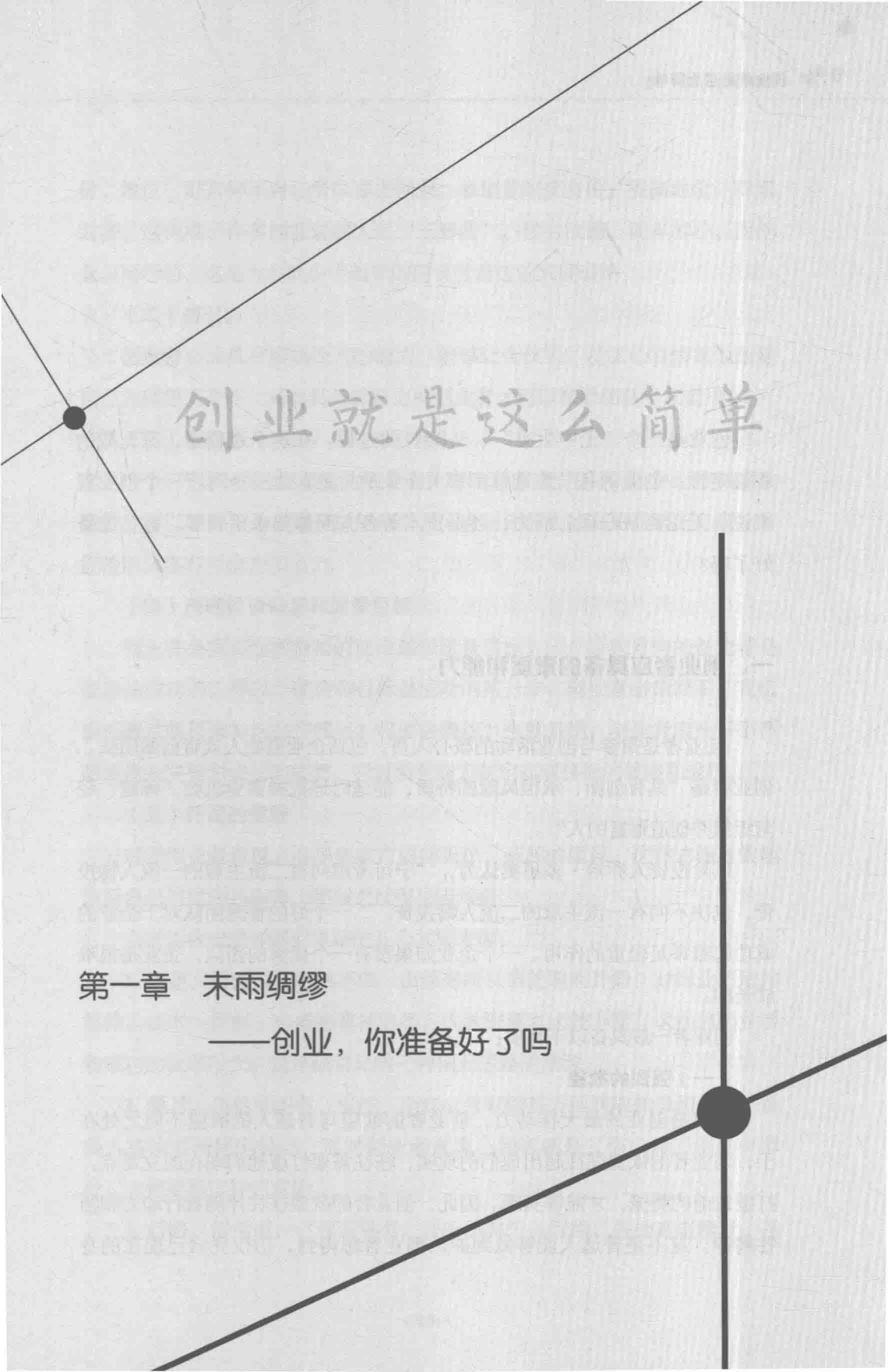
第十章 商业模式 169

——模式创新与类型

第十一章 创业工具 177

——拿来主义的创新工具包

后记 193

The background features a minimalist geometric design. A thick black line runs diagonally from the bottom left towards the top right. Another thick black line runs diagonally from the top left towards the bottom right. These two lines intersect at a point marked by a solid black dot. A third, thinner black line runs vertically on the right side of the page, intersecting the diagonal line from the bottom left at a point marked by another solid black dot. The overall aesthetic is modern and clean, with a light gray background.

创业就是这么简单

第一章 未雨绸缪

——创业，你准备好了吗

创业是一个“无中生有”、从0到1的过程。在这个过程中，有无数的不确定性。创业的每一步选择都事关企业的生死存亡……对于一个创业者来说，无论是从心理、能力，还是资本等各方面都要未雨绸缪。你，准备好了吗？

一、创业者应具备的素质和能力

创业者是指参与创业活动的核心人员，包括企业创始人或者创始团队。创业者是“具有创新、承担风险的特质，能适时地把握商业机会，筹建、经营组织并创造财富的人”。

风险投资人乔治·多里奥认为，“宁可考虑向有二流主意的一流人物投资，也决不向有一流主意的二流人物投资。”一个好的管理团队对于企业的成功起着举足轻重的作用。一个企业如果没有一个优秀的团队，企业是很难成长的。

创业者一般具备以下特质：

（一）强烈的欲望

欲望是创业的最大推动力。创业者的欲望与普通人的欲望不同之处在于，创业者的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。因此，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。这不是普通人能够做到的。创业者想得到，但仅凭自己现在的身

份、地位、财富得不到，所以要去创业。靠创业改变身份，提高地位，积累财富，这构成了许多创业者的人生“三部曲”。因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。

（二）感召力

创业者必须具有影响他人的能力，能够让合伙人、员工心甘情愿地跟随自己为理想而奋斗。只有具备感召力的创业者才可以激励团队一起前进。

（三）激励他人

一个可以调动团队潜能的创业者，才可以焕发团队中每个人的事业激情，才可以振奋人心，才可以使每个人为参与到伟大的事业而感到自豪，才能使团队富有生命力和活力。

（四）清晰的使命感和愿景目标

创业者必须有非常清晰的使命感和愿景目标。一个没有方向的创业者是没办法成功的，所以，使命和目标成功的第一步。创业者必须回答：我是谁？我从哪里来？现在在哪里？将要去哪里？也就是说，创业者应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图，同时要有能力制定实现目标的战略和途径。

（五）开阔的视野

对于创业者来说，必须要有广博的见识，开阔的眼界，这样才能有效地拉近自己与成功的距离，使创业过程少走弯路。

众多创业成功者创业思路的几个共同来源：

1. 职业。俗话说，不熟不做，由原来所从事的职业开始，对行业的运作规律、技术、管理、市场都非常熟悉，人脉资源也比较丰富，这样的创业活动成功的概率很大。这是最常见的一种创业思路的来源。

2. 学习。包括从图书、报纸、杂志、互联网等方面获取知识和信息。很多人将读书与休闲等同，而对创业者来说，阅读就是工作，是工作的一部分，一定要有这样的意识。

3. 行路。俗话说，“读万卷书，行千里路”。行路，各处走走看看，是

开阔眼界的好方法。

眼界意味着什么？如果你是一个创业者，开阔的眼界意味着你不但在创业伊始可以有一个比别人更好的起步，有时候它甚至可以挽救你和你企业的命运。眼界的作用，不仅表现在创业者的创业之初，它还会一直贯穿于创业者的整个创业历程，“一个创业者的眼界有多宽，他的事业也就会有有多大。”

4. 交友。很多创业者最初的创业想法是在朋友启发下产生，或干脆就是由朋友直接提出的。所以，这些人在创业成功后，都会更加积极地保持与从前的朋友联系，并且广交天下友，不断地开拓自己的社交圈子。与朋友们进行头脑风暴，就能够不断地有新思路。

（六）善于把握趋势又通达人情事理

趋势就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你是不想赚钱都难。创业者一定要明确形势，要研究政策。做对了方向，顺着国家鼓励的层面努力，可能会事半功倍。

顺势而作，才能顺水行舟。洞察趋势，研究政策，是为了明大势。市场上现在时兴什么，流行什么，人们现在喜欢什么，不喜欢什么，可能就标明了你创业的方向。创业者在选择创业项目时，一定要找那些适合自己能力，契合自己兴趣，可以发挥自己特长的项目，这样才有利于你做持久性的全身心的投入。创业是一项折磨人的活动，创业者要有受罪的心理准备。

创业者要懂得人情事理。创业的首要目的是合理合法地赚钱，不仅是为了改造社会。创业更不是为了要跟谁赌气，你非要如何如何，非要让对方觉得你这个人如何如何，你才觉得心里舒服，你那是自己为自己设绊。

创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转型时期，各项制度、法律都不太健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。作为对照，很多原先很牛气的外资企业，认为本地人才这也不行，那也

不行，只有外来和尚才能念好经，现在也都认识到了人才本地化的重要。人才为什么要本地化？因为本地的人才更熟悉本地的情况，能够按照“本地的规矩”做事，也就是说更能入乡随俗。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

（七）商业敏感

创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。许多人的商业感觉则依靠后天培养。如果你下定决心去创业，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业敏感。良好的商业敏感，是创业者成功的最好保证。

（八）拓展人脉

创业不是引“无源之水”，栽“无本之木”。创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。创业者资源，可分为外部资源和内部资源两种。内部资源主要是创业者个人的能力，其所占有的生产资料及知识技能、家族资源等。拥有一份良好的内部资源，对创业者个人来说无疑是重要的。但外部资源的创立，同样不可或缺。其中最重要的一点就是人脉资源的创建，即创业者构建其人脉网络或社会网络的能力。

创业者人际资源，按其重要性来看，第一是同学资源。在许多成功者的身后都可以看到同学的身影，有少年时代的同学，有大学时代的同学，更有各种成人班级，如进修班、研修班上的同学。实际上，同学之间本来就有守望相助的义务，在现今这个时代，带着商业或功利的目的走进学堂，也并没有什么不妥当。同学之间因为接触比较密切，彼此比较了解，同时因为少年人不存在利害冲突，成年人则大多数从五湖四海走到一起，彼此也甚少存在利害冲突，所以友谊一般都较可靠，纯洁度更高。对于创业者来说，同学资源是值得珍惜的最重要的外部资源之一。

与同学相似的，是战友，可以与同学和战友相提并论的是同乡。共同的人文地理背景，使老乡有一种天然的亲近感。中国历史上最成功两大商帮，

徽商和晋商不管走到哪里，都是同乡之间互相帮衬，互为支援，才成就了晋商和徽商历史上的辉煌。同学资源和同乡资源，可并称为创业者最重要的两大外部资源。

第二是职业资源。对创业者来说，效用最明显首推职业资源。所谓职业资源，即创业者在创业之前，工作时所建立的各种资源，主要包括项目资源和人际资源。充分利用职业资源，从职业资源入手创业，符合创业活动“不熟不做”的法则。

第三是朋友资源。朋友应该是一个总称。同学是朋友，战友也是朋友。老乡是朋友，同事一样是朋友。一个创业者，三教九流的朋友都要交，谈得来，交得上，就好像十八般兵刃，到时候说不定就用上了。朋友犹如资本金，对创业者来说是多多益善。“在家靠父母，出门靠朋友”“多一个朋友多一条路”是至理名言。一个创业者如果不能交朋友，没有几个朋友，肯定只有死路一条。人际交往能力应列在创业者素质的第一位。

（九）策略

创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。对创业者来说，无所谓大智慧小智慧，能把事情做好，能赚到钱实现梦想就是好智慧。谋略或者说智慧，贯穿于创业者的每一个创业行动中。谋略其实就是一种思维的方式，一种处理问题和解决问题的方法。对于创业者来说，智慧是不分等级的，它没有好坏、高明不高明的区别，只有好用不好用，适用不适用的问题。创业者智慧：不拘一格，出奇制胜。作为创业者，你的思维是否依然因循守旧？

（十）胆识

创业本身就是一项冒险活动，要有胆识，想赢也敢输。创业是最需要强大心理承受能力的一项活动。创业需要胆识与胆量，需要冒险。冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博，创业家的冒险，迥

异于冒进。什么叫冒险，什么叫冒进？冒险是这样一种东西，你经过努力，有可能得到，而且那东西值得你得到。否则，你只是冒进，死了都不值得。创业者一定要分清冒险与冒进的关系，要区分清楚什么是勇敢，什么是无知。无知的冒进只会使事情变得更糟，你的行为将变得毫无意义。

创业者除了拥有上述的素质外，还需拥有以下能力：

（一）非凡的决策能力

面对激烈的市场竞争，创业者需要有非凡的决策能力。因为，光把事情做好或把企业管理好是远远不够的，考验成败的关键是能否做出正确的决策。外面的诱惑很多，机会也多，而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。

（二）整合资源的能力

创业者必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物，还包括知识、时间、智慧、公共关系等无形的要素。如果没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。

（三）变革的能力

创业者必须具备变革的能力。能否在激烈的市场竞争环境下，突破自己固有的思维局限，挑战自己以往的成功模式和战略手段，是考验创业者心理素质 and 魄力的重要环节。不断否定自己，突破自己，战胜自己，向自己挑战，向明天挑战，才有机会成为未来的佼佼者。

一个成功的创业者还必须具备企业和个人信誉，有脚踏实地的工作作风，有非常强的沟通能力，并熟悉本行的专业知识，对待周边人群具备开放的心胸和一颗同情心、关怀心。

（四）超乎想象的忍耐力

在创业的路上，付出怎样的代价和努力，忍受了多少别人不能够忍受的憋闷、痛苦，甚至是屈辱，这种经历只有创业过的人最清楚！有多少人愿意付出与他们一样的代价。对普通人来说，忍耐是一种美德，对创业者来说，忍耐却是必须具备的品格。俗话说“吃得菜根，百事可做”，对创业者来

说，肉体上的折磨算不得什么，精神上的折磨才是致命的。如果有心自己创业，一定要先在心里问一问自己，面对从肉体到精神上的全面折磨，你有没有那样一种宠辱不惊的“定力”与“精神力”。如果没有，那么一定要小心。对有些人来说，做一个职场人，也许是一个更合适的选择。

（五）与他人分享的能力

作为创业者，一定要懂得与他人分享。一个不懂得与他人分享的创业者，不可能将事业做大。

分享不是慷慨，对创业者来说，分享是明智。只有当老板舍得付出，舍得与员工分享，员工的生存需要、安全需要、尊重需要就从老板这里得到了满足。员工出于感激，同时也因为害怕失去眼前所获得的一切，就会产生“自我实现的需要”，通过自我实现，为老板做更多的事，赚更多的钱，做更大的贡献，回报老板。这样就构成了一个企业的正向循环、良性循环。这应该是马斯洛理论在企业层面的恰当解释。

做生意的人都会算账，只不过有些人算的是大账，有些人算的是小账。商业法则：算大账的人做大生意，做大生意人；算小账的人永远只能做小生意，做小生意人。

分享不仅仅限于企业或团队内部，对创业者来说，对外部的分享有时候同样重要。

（六）自我反省的能力

反省其实是一种学习能力。创业既然是一个不断摸索的过程，创业者就难免在此过程中不断地犯错误。反省，正是认识错误、改正错误的前提。对创业者来说，反省的过程，就是学习的过程。有没有自我反省的能力，不具备自我反省的精神，决定了创业者能不能认识到自己所犯的 error，能不能改正所犯的 error，是否能够不断地学到新东西。成功创业者有一个共通之处，就是都非常善于学习，非常勇于进行自我反省。

作为一个创业者，遭遇挫折，碰上低潮都是常有的事，在这种时候，反

省能力和自我反省精神能够很好地帮助创业者渡过难关。曾子说：“吾日三省吾身。”对创业者来说，问题不是一日三省吾身，而是应该时时刻刻警醒、反省自己，唯有如此，才能时刻保持清醒。

创业者需要的是综合素质，每一项素质都很重要，不可偏废。缺少哪一项素质，将来都必然影响事业的发展。有些素质是天生的，但大多数可以通过后天的努力改善。如果你能够从现在做起，时时惕厉，培养自己的素质，你的创业成功一定指日可待。

二、创业者要有鲜明的个性

成功的创业者无一不具有鲜明的个性。其中最为重要的是独立性、竞争性、求异性和坚韧性四个方面。

（一）独立性

从本质上而言，人一出生就都具有独立性和依赖性的双重个性。重要的是创业者能否认识到，即便自己有一定的依赖性，但自己也有着强大的独立性。创业成功的人是那些善于摆脱依赖性，努力实现独立性的人。

真正的独立性首先是思想上的独立性，承认专家权威的存在，但不盲目听从、信从他们的建议，而是用自己的头脑去独立地思考。每个人的言行都源自特定的环境、场合，因而他人的思想对自己不一定是包治百病的灵丹妙药。创业者要思考一下其中的真伪，看是否真正适合自己。凡是不适合自己的言语，不论是谁说的，也不管其理论上是否行得通，在创业者这里就是没有用的。

（二）竞争性

有人形象地将商场比作战场，商业比作商战。战场是很残酷的，短兵相接。只有那些善于竞争，勇往直前的人才能取得胜利和成功。创业者在创业时，要面对许多强大的竞争对手，一定不要被对方看似强大的实力所吓倒，

而要坦然面对，并寻找时机战胜对手。

创业者不但要有竞争性，还要有好胜心。人的天性中有一部分是渴望得到别人的承认与尊重的，而世上的人实在太多了，人们只把尊重给予成功的人。创业者在审视自己时要细心体会，看自己是甘于平庸之辈，还是渴望成功、渴望他人尊重？好胜心可以看作是一个人独立性的持续。有胆识有魄力的人喜欢用头脑去思考，而且勇于去证明自己是最成功的人，这就是强烈的好强、好胜心理。好强、好胜不是意味着欺负弱者，而是在证明自己的独立性。

（三）求异性

世界上存在的每个人都是不同的，每个人的需要更是千差万别。创业者一定要善于独辟蹊径，无论是在产品生产上还是在包装设计上，甚至营销方式、售后服务等方面都要从求异的角度出发。求异的个性，来源于人们不断增长的需要，是人不知足的本性反映，创业者具有极强的求异追求，是其积极进取、蓬勃向上的生命力的源泉。

（四）坚韧性

创业的道路上既有成功，也有失败，无论是面对成功还是失败，创业者都要充分发挥坚韧不拔的品性。爱迪生发明电灯丝的时候，尝试了将近1000次，但每次都是以失败而告终。许多人都劝爱迪生放弃，因为失败了那么多次，肯定这件事是无法成功的。但爱迪生却不这样认为，他说：“每一次失败都向我证明了这样去做是不对的，但总会有一次能发现正确的方法。”创业者在面对失败时就要像爱迪生一样，坚韧不拔，永不放弃。

个性贯穿着人的一生，影响着人的一生。正是人的个性中所包含的需要、动机、理想、信念和价值观，指引着人生的方向、人生的目标和人生的道路。