

初入商海的案头宝典

管理公司的必备读物

■ 王志刚 编著



新手 开公司 【必读手册】

XINSHOU
KAI GONGSI
BIDU SHOUCHE

几乎所有的成功老板都曾经历过艰难困苦的创业与发展时期，本书从如何开公司、怎样把公司开好入手，进行全方位的解读。

中国华侨出版社

初入商海的案头宝典

管理公司的必备读物

■ 王志刚 编著



新手 开公司 【必读手册】

XINSHOU
KAI GONGSI
BIDU SHOUCHE

几乎所有的成功老板都曾经历过艰难困苦的创业与发展时期，本书从如何开公司、怎样把公司开好入手，进行全方位的解读。

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新手开公司必读手册 / 王志刚编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-5113-5094-7

I. ①新… II. ①王… III. ①公司—企业管理—手册
IV. ①F276.6-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 003081 号

●新手开公司必读手册

著 者 / 王志刚

责任编辑 / 文 箏

装帧设计 / 王丽杰

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 21 字数 220 千字

印 刷 / 北京潮河印刷有限公司

版 次 / 2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

印 数 / 4000 册

书 号 / ISBN 978-7-5113-5094-7

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号 邮编: 100028

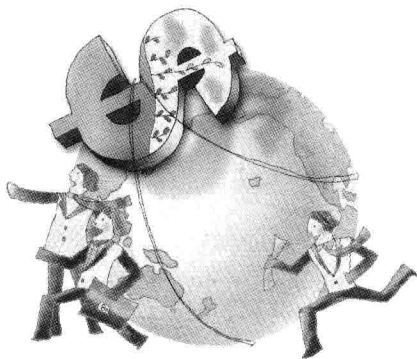
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

怎样开一家赚钱的公司

随着我国市场经济的快速发展，私营企业如雨后春笋般不断涌现，并开始在市场大舞台上扮演着越来越重要的角色。

许多有志于投身商海的人都将拥有自己的公司当作人生的一大追求。然而，市场风云变幻莫测，商海浪涛此起彼伏。开办公司不是一件易事，它不仅需要胆识、资金和人才，还需要有完善的创业战略和经商技法。

如何开办一家赚钱的公司？创业初期的艰难时期如何度过？怎样让公司良性运作，步入正轨？资金周转不顺畅怎么办？管理和用人不到位怎么办？公司不赢利怎么办？这些问题无时无刻不在困扰着每一位初涉商海的人，而这些问题正是决定一家公司能否生存的关键。

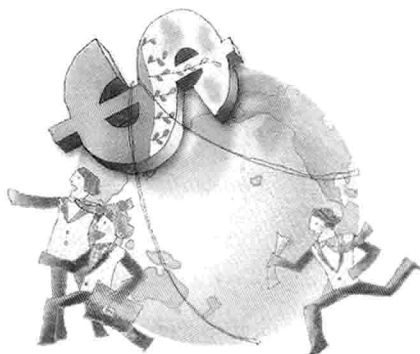
一位成功的企业家曾说过：“民营公司是野生的，要生存下来很辛苦。”创办私营公司，从事经营的根本目的是为了赚钱，可以说公司赢利与否是一家公司经营成败的标志。然而，茫茫商海，大小公司林立，真正的赢家却寥寥无几。大凡成功商人的过人之处都在于赚钱的技巧高

明。他们拥有独到的经营眼光、过人的商业头脑、高超的管理技巧等，并深谙公司经营之道，终使企业步步做大。相反，倘若经营者不能掌握创业、经营、用人、管理、提高公司竞争力等技巧，一家公司是难以在市场竞争中求得生存与发展的。

正泰集团老总南存辉说：“开公司如同爬山，开始做的时候认为很简单，结果当你越爬越高的时候，就是公司越做越大的时候、碰到困难的时候，越爬越觉得上不着天、下不着地，不能回头。所以，当你上了这个舞台，就没有停下来的时候了，要不断去攀登、去跨越，将公司做大做强。”在这个商业竞争激烈市场变幻莫测的年代，要想将公司做大做强，公司经营者必须不断提高商业素质，培养高超的创新能力，要学到最新的经营管理知识。

基于此，我们编著了这本《新手开公司必读手册》，它是透视私营公司经营之道的指南，是茫茫商海中的寻宝图。书中列举了私营公司的多种经商技法，内容主要包括：开办公司的必备素质、创业入门之道、投资策略、经营技法、竞争方法、管理学问及企业防败措施等。书中既有深刻透彻的理论，又有趣味横生的案例；既有成功人士的经验之谈，也有失败之人的教训体会……通过本书，你可以学到创业初始阶段的经营管理技巧，直至获取巨大财富的全套经营管理经验，它将使你拥有全面的经商技能。

这是一本能够改变你命运的书，只要领悟书中的智慧，立刻行动，你就会开办一家赚钱的公司，成为一名成功的老板。



目 录

第一章 用心准备：开一家会赚钱的公司



当今，许多年轻人都有独立创业开办公司的梦想。然而，创业是一场激烈的商战，是创业者与市场机会的博弈。它不是一场游戏，因为并不是人人都输得起的。在这种严峻形势下，要想成功开办一家赚钱的公司，就需要掌握创业真谛。

- | | |
|----------------------|----|
| 1. 创办公司从梦想开始 | 2 |
| 2. 开公司应像婚嫁一样慎重 | 5 |
| 3. 开公司要有长远目光 | 9 |
| 4. 了解自己适合开什么公司 | 14 |
| 5. 设定合理的创业目标 | 17 |
| 6. 掌握相应的专业知识 | 20 |
| 7. 从熟悉的行业入手 | 24 |
| 8. 为了成功，效仿成功者 | 27 |
| 9. 创业者应有哪些心理准备 | 29 |
| 10. 找到开公司的最佳时机 | 32 |

11. 开公司必备的四大要素	36
12. 为公司起一个好名字	39
13. 私营公司如何登记	42
14. 如何与人合伙开公司	45
15. 创办私营公司必做的九件事	48
16. 要有预测风险的眼光	51
17. 谨防公司倒闭风险	54
18. 私营公司发展要跨过的两道门槛	57
19. 私营公司要越过的四道梁	58
20. 私营公司赚钱八大绝招	59

 **第二章 科学合理投资，公司会赢利** 

投资是开办公司的必备条件。投资方向是否正确，直接关系到公司前途的好坏。任何想开办公司的创业者，只要熟悉投资理念，深谙投资之道，掌握投资技巧，并勇于去实践，就不难开办一家赚钱的公司。

1. 资金应投向哪里	62
2. 怎样做好公司的投资决策	65
3. 投资之前先吃透政策	67
4. 投资前要做可行性分析	68
5. 瞄准六大投资财源	70
6. 公司如何筹集投资资金	74
7. 正确投资的五种方法	77
8. 不讲贵贱、不拘方式地投资	79
9. 小本创业者如何投资	82
10. 投资要讲究回报	83



- | | |
|-----------------------|----|
| 11. 把投资风险降至最低 | 86 |
| 12. 投资时千万不要犹豫不决 | 87 |

第三章 准确把握创业良机



在商场上，财富的获得往往源于良好的机遇。机遇无处不在、无时不在，但有些商机又是偶然而至、转瞬即逝的。因此，把握机遇需要你独具慧眼，捕捉商机需要你留心体察。只有抓住了良好机遇，才能牵住财富的手。

- | | |
|---------------------------|-----|
| 1. 把自己放在充满机遇的地方 | 90 |
| 2. 小商机蕴藏大财富 | 92 |
| 3. 机会不是等来的 | 94 |
| 4. 创富的机会在于偶然，成功在于必然 | 96 |
| 5. 学会在忍耐中创造机会 | 98 |
| 6. 从失败中寻找机会 | 100 |
| 7. 商机的把握要靠悟性 | 101 |
| 8. 善于从冷门中寻找商机 | 104 |
| 9. 危机中往往蕴藏着商机 | 106 |
| 10. 掌握创造商机的“法宝” | 108 |

第四章 经营公司的11个原则



市场是一块大蛋糕，不仅人人想吃，而且人人想多吃。这就是所谓

的“市场贪吃”原理。因此，开办公司之道就在于“经营”二字。经营如同下棋，是一场一步走错全盘皆输的生死战。这就要求每个私营公司的老板都要深谙经营方略，从而赢定经商胜局。

- 1. 成功是经营出来的 112
- 2. 做好企业的经营决策 114
- 3. 专门化经营的优势 116
- 4. 细分市场，大有“钱”途 118
- 5. 不得不知的经营诀窍 120
- 6. 以弱抗强的经营战略 123
- 7. 运用知识经营的利器 126
- 8. 抓住经营特色 128
- 9. 用切实的利益吸引顾客 130
- 10. 盲目经营的五种表现 132
- 11. 合作经营易出现的麻烦 135

第五章 选择畅销产品占领市场



有一句很流行的话：“卖出去才是硬道理。”这句话意在表明重视产品与市场的结合，抢占市场是生产的首要任务。

开发产品，所谓“兵非益多”就是产品不在于多，而在于是否有当家产品。一家公司倘若没有自己的名牌产品，则不易占领市场的一片天。

- 1. 有了好产品就有了一切 138
- 2. 产品卖出去才是硬道理 140
- 3. 产品质量过硬才能赢得顾客 142



4. 产品定位要准确	144
5. 选准产品的卖点	145
6. 给产品起个好名字	147
7. 为产品插上创意的翅膀	149
8. 打造公司的拳头产品	151
9. 好产品更要有好包装	153
10. 改装产品迎合市场	155

第六章

掌握营销获胜高招



市场营销是企业赢利的核心环节，是所有私营公司面临的关键问题。在市场竞争日益激烈的今天，没有比洞悉市场趋势、创新营销管理、争夺客户资源更为重要的了。只要掌握营销高招，拓宽销售渠道，就会练就一身能经受市场风浪冲击与考验的真本领。

1. 营销有术，顾客欢喜掏腰包	158
2. 顶尖服务是营销的“敲门砖”	160
3. 制造营销“冲击波”	162
4. 四种营销工具	165
5. 私营公司的营销侧击术	166
6. 产品营销第一法则：造势	168
7. 寓文于商的经营策略	171
8. 利用网络搞营销	173
9. 找到最佳销售渠道	174
10. 营销别搞“一刀切”	177

第七章 不要忽视广告宣传的作用



常言讲得好，广告打响，黄金万两。当今世界正处于信息化时代，传媒技术日新月异，信息的高速传播与交流使广告发挥着十分突出的作用。一则成功的广告不仅能使公司顺利销售出商品，甚至有时还会使公司在经营困境中起死回生。

1. 知名品牌比黄金更珍贵 180
2. 打出公司的品牌形象 181
3. 品牌重在以质取胜 183
4. 打造品牌要讲策略 184
5. 如何进行品牌策划 186
6. 好品牌重在细经营 188
7. 品牌延伸有学问 190
8. 关注品牌的推陈出新 192
9. 品牌的六个要点 194
10. 品牌建设要克服急功近利 195

第八章 把公司做大的十一招



将自己的公司做成百年老店是每个经营者梦寐以求的。因为私营公司只有立足于未来，才会有良好的发展空间，才能在竞争激烈的市场形势下站稳脚。私营公司要想做大，就需要深谙经营理念、竞争之道，这



是公司做大做强的可靠保证。

1. 让公司可持续发展	198
2. 积极求变, 把握好公司的长远发展	200
3. 做大公司要有长远眼光	201
4. 重信誉可使公司持之以恒	203
5. 建立长远的服务策略	205
6. 公司在竞争中获胜的绝招	207
7. 不做脱离实际的规划	209
8. 做公司不要忙于出名	211
9. 要进取, 不要陶醉	212
10. 死守过时的方法没有出路	214

第九章 选对人才是公司发展壮大的关键



有位著名的企业家说过：“寻觅一个能干之士，等于救活做大一家公司。”一家私营公司能否成功往往取决于这家公司是否懂得用人。私营公司只有尽力网罗人才到自己旗下，才能在复杂多变的商场上立于不败之地。没有人才，公司则无法应对商场上的激烈竞争。

1. 选“英雄”不必问出身	218
2. 选拔真正的人才	221
3. 把对人品的考察放在首位	223
4. 花重金, 聘人才	225
5. 识别人才有哪些方法	226
6. 大胆起用比你优秀的人	229

7. 有什么本事就让他吃什么饭	231
8. 了解员工的个性	233
9. 容人之短，用人之长	235
10. 用好团队中的关键人才	237
11. 打破私营公司的用人怪圈	239
12. 不能重用的十五种人	241

第十章

科学管理出效益



在商业竞争愈演愈烈的今天，公司间的竞争大多为管理水平、管理手段、管理思路的竞争。有智慧的老板往往能够掌握科学灵活的管理方法，善于向管理要效益。这也是成功老板在商界立足、使生意长盛不衰的秘诀。

1. 高效管理是公司发展的必要条件	244
2. 依靠制度进行管理	247
3. 培养团队合作精神	250
4. 不盲目模仿别的企业	252
5. 用奖金激励员工	254
6. 调动员工积极性的五种方法	255
7. 解雇员工前要三思而后行	257
8. 私营公司的三种管理方式	259
9. 员工管理存在哪些误区	261



第十一章 学会理财，才会轻松赢利



公司理财不光包括对赚钱含义的正确认识，也包括对资金投向、效率、风险等关键问题的判断与把握。经营管理企业，理财有道能够成功获得财富；理财乏道则会坐失良机，入不敷出。因此，要想成功，必须精通理财之道。

- | | |
|------------------------------|-----|
| 1. 老板要学会理财 | 264 |
| 2. 怎样管理日常现金 | 266 |
| 3. 钱转起来就能活起来 | 268 |
| 4. 把钱用在刀刃上 | 270 |
| 5. 双管齐下的理财艺术：一边节流，一边开源 | 271 |
| 6. 私营公司的六大理财方法 | 274 |
| 7. 企业融资有哪些方法 | 276 |
| 8. 追讨债务要讲求方法 | 278 |
| 9. 努力避免财务危机 | 280 |
| 10. 跳出五种理财陷阱 | 282 |

第十二章 商务公关与谈判



在商业竞争中，公司要想获胜，除了产品优质、经营有方、管理有术之外，还需要掌握公关与谈判的艺术。良好的公关与谈判能力是老板顺利打开经营局面，使公司做大做强的可靠保证。

- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 如何树立老板的公关形象 | 286 |
|----------------------|-----|

2. 以公关活动开拓市场	287
3. 商务谈判，灵活把握进与退	288
4. 学会应对不同性格的谈判对手	289
5. 商谈中的讨价还价策略	292
6. 怎样打破谈判僵局	295
7. 商务谈判四大禁忌	297
8. 怎样进行商务会晤	299
9. 商务签约讲礼仪	301

第十三章 防败守业，使公司成为常青树



经营公司，商机与风险并存。因此，私营老板需要做好应对风险的准备。时刻保持危机感、时刻怀有忧患意识是公司长盛不衰的保证。只有做到有备无患，才能坦然应对经营危机，才不至于失败。

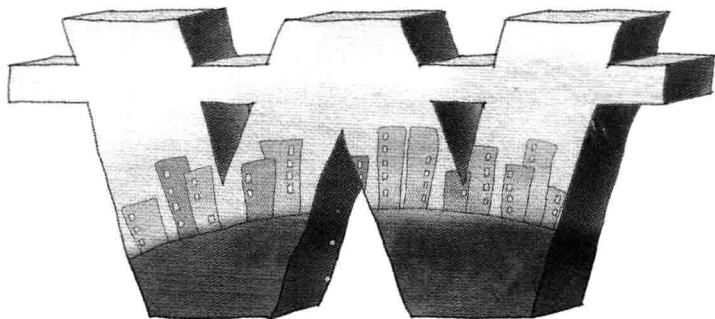
1. 创业难，守业更难	304
2. 成功之后要有危机感	306
3. 公司要跟上时代的发展	308
4. 质量是企业的生命	310
5. 及时寻找经营冷淡的原因	311
6. 摆正心态，想方设法突破难关	313
7. 越是不景气，越需要有斗志	315
8. 不要一条道走到黑，学会及时转行	317
9. 商场有陷阱，时时提防受骗	319
10. 造成企业倒闭的原因有哪些	321

第一章



用心准备：开一家会赚钱的公司

当今，许多年轻人都有独立创业开办公司的梦想。然而，创业是一场激烈的商战，是创业者与市场机会的博弈。它不是一场游戏，因为并不是人人都输得起的。在这种严峻形势下，要想成功开办一家赚钱的公司，就需要掌握创业真谛。





1. 创办公司从梦想开始

什么是梦想？通俗的解释，梦想是由人的意识活动产生的。当你开始思索开办公司时，将会察觉到，财富其实始于一种思想状态，这种思想状态是从一粒小种子开始的。一个好梦想，要求有明确的目的，需要付出烦琐的劳动才能实现。梦想能量就是财富的种子，财富就是梦想能量的果实。“一切的成就，一切的财富，都始于一个梦想”。

二十多年前的一天，全球闻名的美孚石油公司董事长贝里奇到南非的开普敦检查美孚石油开普敦分公司的工作。在分公司的卫生间中，他看见一个工作认真、身体强壮的黑人小伙子正在十分投入地擦地板。贝里奇问这个黑人小伙子：“青年人，你今天的工作是擦地板，那么你今后的梦想是什么呢？”

黑人小伙子十分虔诚地回答：“我可不想一辈子都当清洁工，我的梦想就是，能幸运地碰到一位圣者，然后请求他为我指点迷津，赐予我一份很体面的工作，使我将来能够做出一番伟大的事业来。”

贝里奇听后，笑着对黑人小伙子说：“小伙子，二十多年前我曾经到过南非，那时候，我曾上过南非的圣山，那时的我和今天的你一样，只是一位普通加油工。但幸运的是，在那一座圣山上，我正好遇到一位圣者，他指点了我。根据他的指点，我今天才成为美孚石油公司的董事长。据说，只要谁能够有幸见到圣者，他就会开创出一番事业来。年轻人，你为何不去请那位圣者给你指点一下呢？”

黑人小伙子听后，十分高兴地说：“我明天就要去找那一位圣者。”

次日，黑人小伙子天未亮就出发了。他跋山涉水赶往山脚下，穿