

畅销美国的致富奇书

创办自己的小企业

做自己的老板



天津科技翻译出版公司

创办自己的小企业

[美]Priscilla Y. Huff 著
许钟秀 褚金凤 刘子媛 译

美国普里玛出版公司授权
天津科技翻译出版公司出版

著作权合同登记号:图字:02-98-62

图书在版编目(CIP)数据

创办自己的小企业/(美)赫夫(Huff, P. Y.)著;
许钟秀等译. —2版. —天津:天津科技翻译出版公司, 2002. 1
ISBN 7-5433-1087-2

I. 创... II. ①赫... ②许... III. 小型企业—企业管理
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 066847 号

Authorized translation from English Language Edition
published by Prima Publishing.

Original copyright © 1997, by Priscilla Y. Huff.

101 Best Small Businesses for Women.

Translation by Tianjin Science & Technology

Translation & Publishing Co., 1998.

授权单位:美国普里玛出版公司

出版:天津科技翻译出版公司

出版人:邢淑琴

地址:天津市南开区白堤路 244 号

邮政编码:300192

电话:(022)87893561

传真:(022)87892476

E-mail: tstitbc@public.tpt.tj.cn

印刷:南开大学印刷厂

发行:全国新华书店经销

版本记录:850×1168 1/32 8.75 印张 207 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

定价:13.60 元

(如发现印装问题,可与出版社调换)

序 言

谁要想拥有和管理一个企业，在筹建期间，她的工作时间很少能遵循常规，从早上9点到下午5点，而多半是从早上5点到晚上9点。为了追求经济独立——不负债，工作更长时间的也大有人在。当企业建成之后，她们投入的时间可能会减少，也可能仍不减少。这有点儿像养育孩子。儿童在每一成长阶段，他（她）们的需要，包括护理上的大大小小难点，都是不同的。然而，因为父母满怀信心与爱心，坚持全力以赴地精心护理与照看，儿童便能成长为负责任的成年人——能照顾和帮助老年人的成年人。

新的冒险事业还要求你付出很多金钱和精力，而回报可能会不尽如人意。由于一天一个样，你不可能感到厌烦。你会不断地学习新技能，进行新交往，面对新的挑战。当然你也会犯错误。不过只要你能从中吸取教训不再重犯，那么，错误就是成功的铺路砖。

置身于你自己的企业中，使你必然会有掌权的感觉。你开始能够调整和作出决定，帮助自己实现既定目标，而不是让别人来支配你的生活方向。

此时，即使你还缺乏资金或时间来开办自己的企业，也没有什么能够阻止你对你感兴趣的企业进行调查研究。读些关于企业管理的书籍和论述贸易的出版物，与其他业主联络和交谈；进修有关课程；甚至到与你想开办的企业相类似的企业中做钟点工、临时工或义务工，这些都是进行调研的明智之举。

再强调一下，要实实在在地做调研，衡量得与失，仔细想一想：你想开办的企业对于你和你的生活方式而言是不是最佳选择。这样一来你就能对你未来企业的预期蓝图有了清楚得多的认识，更不必说取得你在今后创业中所需要的有价值的信息和经验了。有了这样的准备，你就更加可能走向成功，即使遇到曲折也能冷静对待，泰然处之。你能说“我能这样做”，那是最好不过了。

我希望这本书是你成为业主需要走的最初几步。加入我们的队伍吧！再也没有能与它相比的事情了。

祝你好运！

普丽西拉·Y·赫夫

出版者的话

本书是经美国普里玛出版公司正式授权,由天津科技翻译出版公司按英文原文翻译出版的一本有关小行业经营的实用图书。

书中所介绍的 101 种行业,多数具有投资少、见效快、收益高、适合个体经营的特点,而且涉及行业多,可满足有不同特长和兴趣的读者选用、借鉴和参考。

我国正处于社会主义市场经济发展时期,在建立现代企业制度的过程中,将有部分职工下岗待业。因此,多渠道、多门路实现再就业,是我国目前经济和社会发展中的重要工作,党和国家给予了极大的关注。本书内容适应我国这种客观形势,顺应人们多元化的需要,倡导一种就业新思路,即一切从人们的需要出发,满足人们多层次、多方面的需求,来拓展多种行业的个体经营活动。这种就业新思路无疑将对我国再就业工程起到促进作用。

读者看过这本书后如能开阔思路,改变了观念,甚至参考借鉴,创立起适合自己的个体经营行业,我们将感到无比欣慰。

目 录

第一部分 创业之初

1. 事实与数字	2
2. 成功创业者应具备的品质	3
3. 成功的要素	8
4. 企业的选择	12
5. 特许经营权和其他机会	14
6. 开办时的核查项目清单	17
7. 信息资源	20

第二部分 经营计划

1. 什么是经营计划	22
2. 企业的说明	23
3. 营销	27
4. 财务考虑	30

第三部分 经营行业

动物饲养

1. 养鱼服务	40
2. 护鸟业	42
3. 猫的寄宿与饲养	45
4. 马蹄护理师	47
5. 特殊动物的饲养	49
6. 毛制品	53

7. 水产养殖	54
---------------	----

企业服务

8. 广告业	58
9. 安居准备服务	60
10. 降低成本服务	62
11. 有偿信息服务	64
12. 收账服务	67
13. 诉讼服务	69
14. 客户服务	71
15. 计算机数据备用服务	73
16. 数据库顾问	75
17. 进出口业	76
18. 邮寄单服务	78
19. 制造厂商代理	80
20. 市场调查与咨询	82
21. 联机服务	84
22. 建筑业清扫工	86
23. 研讨会举办人	88
24. 其他一些商务服务	90

儿童服务

25. 儿童保健中心	92
26. 儿童保护	95
27. 创造性学习中心	97
28. 夏令营信息与介绍服务	100
29. 玩具发明与设计	101

计算机服务

30. 计算机行业	105
-----------------	-----

创造性行业

31. 漫画/讽刺画创作	107
32. 木刻创作	109
33. 平面艺术设计	111
34. 肖像或素描画创作	113
35. 宝石匠	116
36. 彩绘玻璃艺人	118
37. 扫帚制作	120
38. 演艺人员预约代理	122
39. 玩偶制作与修理	124
40. 木制工艺品批发	127
41. 手工艺商店	129
42. 发明家	131
43. 歌曲作家	133
44. 霓虹灯制作	135
45. 刻橡胶图章	136

食品行业

46. 咸面团手工艺	139
47. 餐馆	141
48. 特色食品	143
49. 编著烹饪图书	145

绿色和环保行业

50. 园艺中心	149
----------------	-----

51. 园艺顾问	151
52. 温室栽培	154
53. 益虫饲养	156
54. 新奇花盆制作	158
55. 再生利用行业	161

小商店

56. 古玩店	164
57. 服装委托商店	166
58. 旧书店	168
59. 咖啡店或茶叶店	170

授课行业

60. 传授美术和手工艺	175
61. 授课录像带	177
62. 传授计算机技术	179
63. 培训经营人员	181

医药保健服务业

64. 医药保健业	184
-----------------	-----

生活服务

65. 家政服务	186
66. 寻求合租伙伴	188
67. 房屋出租业	189
68. 为老年人服务	192
69. 接送服务	194
70. 钟表修理	195

71. 私人顾问	197
72. 家谱学者	199
73. 保险代理	200
74. 法律服务	202
75. 婚姻介绍	205
76. 房地产	207
77. 私人保安顾问	209
78. 残疾人求职顾问	211

缝纫业

79. 制作宠物服饰	214
80. 工艺品缝制	216
81. 修理/定做帆布罩	218
82. 定做童装	220
83. 定做领带	222
84. 定制帽子	224

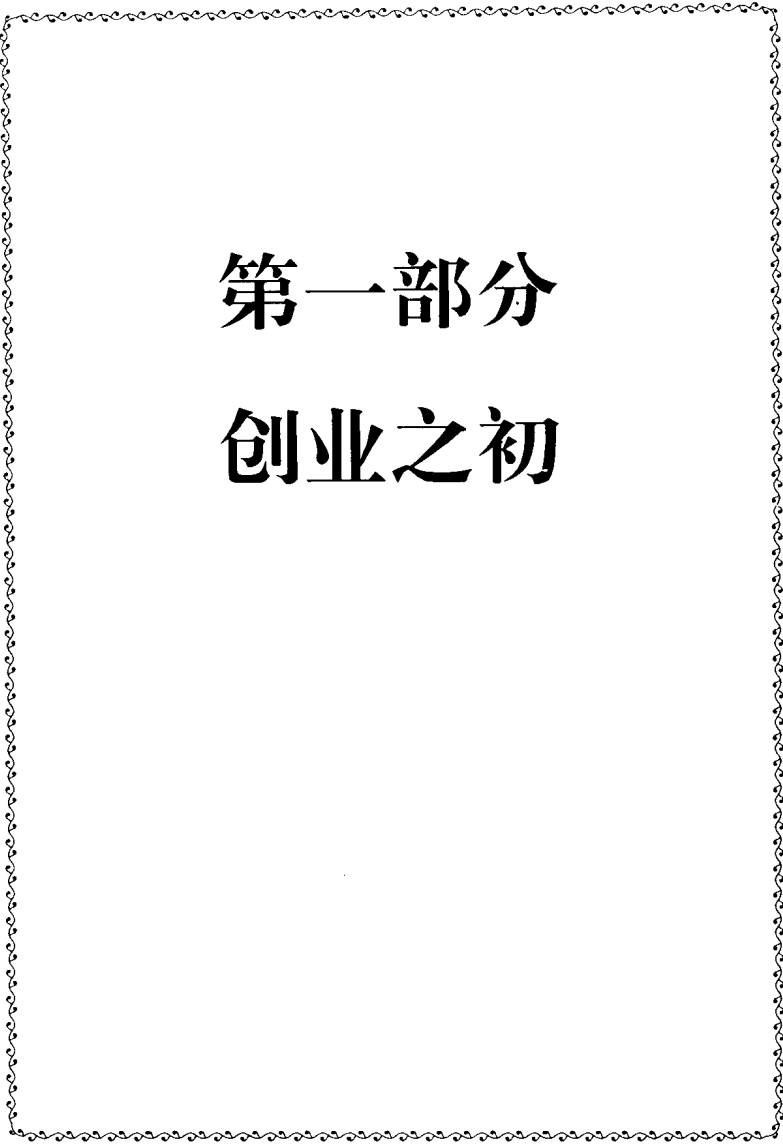
旅游业

85. 小旅馆	227
86. 船业服务	229
87. 旅游业	231

语言文字行业

88. 文学作品代理商	234
89. 图书装订	236
90. 独立出版	238
91. 代写补助金申请	240
92. 翻译服务	242

93. 公关撰稿人	244
94. 打字排版	246
95. 广告撰稿人	249
96. 信息调研	251
97. 撰写房地产手册	253
其他行业	
98. 肥皂制造	256
99. 收藏家	258
100. 笔迹分析	260
101. 私人调查员	262
其他小行当	265

A decorative rectangular border with a repeating floral or scroll-like pattern, enclosing the central text.

第一部分

创业之初

1.事实与数字

力所不及的我决不奢求,而力所能及的我决不放弃。

——E·Z·泰勒

你想开始创业吗?持此想法者大有人在!

美国全国女业主基金会(NFWBO)和Dun & Bradstreet 信息服务所(DBIS)的1995年研究报告指出:美国有770万个女业主,为1550万人提供了就业机会,每年上缴国家的税款达1.4万亿美元。

美国小企业管理局(SBA)估计:想开办企业的妇女是男士的两倍。妇女拥有的公司,在零售业与服务业中持续占有中坚地位,同时不断向“非传统工商业”扩展。在建筑、制造、交通运输、通讯、批发贸易、金融、保险和不动产等行业中的女老板日益增多,且其增长速率高于这些行业的总平均增长率。

自80年代以来,随着妇女在各领域和企业家人群中越来越得到承认、受到尊敬,女老板的企业数一直在稳定增长而且将继续增长。

妇女为什么想开办自己的企业呢?既有共同的原因也有各自的理由。你是属于哪一(几)种呢?

- * 孩子和/或年老父母需要赡养
- * 现有工作不可靠,无发展前途
- * 全国经济滑坡,面临失业的威胁
- * 在现有工作岗位上办事策略受挫
- * 想为自己而工作
- * 想增加收入

- * 想做自己喜爱做的工作
- * 想拥有决定自己命运的权力
- * 需要有灵活的工作时间表

上述仅仅是妇女们想成为企业主的许多理由中的几个。你可能还能补充一些你自己的理由。然而,不管是什么理由,它(们)必须是你的真实想法——是能激励你付诸行动的火热愿望。你需要这种动力、决心和执着来推动和鼓舞你走向新的生活道路。周密构思你如何开办自己的企业会使你精神振奋;担心你的新企业会改变你和你家庭的常规生活(更不必说可能会失败)虽会使你感到恐惧,但同样会鞭策你加倍努力。

2. 成功创业者应具备的品质

从有了好主意到投资获利决不轻而易举。贵在坚持。成功的企业家们常常具有下列共同品质。

内行

不论你是脱离现职还是从家中出来创业,你必须把你的企业看作是一种事业! 这就意味着你每天都要按行业标准从事工作——有正常的营业时间;用企业信笺;建立起办公制度和记账制度;按职业规矩善待客户和别的交往对象;按最新行情从事交易;言行内行得体,在本行业中树立起专家形象。

机灵

虽然一个专业人员必须遵循一定的从业程序,但是必须能抓住可能出现的意外机会。例如,我知道一位女士,她现在已开办了

第4种业务。她起初是与另外两位女士合伙开办了一个小商店,为客户设计制作夹克衫。继而她创制了手绘图案的圆领长袖运动衫。当这种产品充斥市场后,她又学会了当时已知的各种各样的百花香(放在壶内的干燥花瓣和香料的混合物),并且创造出她自己的配方和相关产品。最后她把自己的经营范围扩大,生产草药肥皂。现在她销售各种各样的肥皂和制造肥皂的成套用品。

另有一位妇女,她曾在经过改建的谷仓内开了一个独特的工场。她决定出售纱帘和陶器。目前她在好几种杂志上按编号顺序做广告的那些纱帘正是当今市场上有一定需求的那些。现在她还把她的邮购产品汇编成册,将她的各种各样的纱帘与其他乡村款式产品都收编在内。

关键在于:开始时你为某种市场服务,一旦客户有了新的需求或市场上出现始料未及的需求,你要善于捕捉机会及时转产开辟新市场。为此,你必须保持警觉,为转产做好思想准备,即考虑另辟新径。你的企业能否生存下去,可能就取决于你的应变能力。如果你对未知的市场没有把握——几乎所有人都是没把握的,那么你可一次少量地将新产品或新服务投放市场试一试。仔细地记录所获利润和客户的反应。然后再决定是否值得把你的精力和财力转投入其中。

坚持不懈

奋力向前!坚持不懈是取得成功的必备品质。

——卡尔文·库里奇

千真万确,你要想成功就必须具有坚韧不拔的精神,不达目的誓不罢休。例如,你欲要知道开办企业所遇到各种问题的答案,你就必须找到所需要的资料和能够提供帮助的人员。虽然这并非易事,但是实际上确实存在着大量的信息资源(其中许多是免费或廉

价的)和许多能帮助你的人,只要你坚持去找就一定能够找到。由于你在寻求答案,你必然愿和专家、其他企业主、代理人及经常联系的行业协会接触,所以问题也较容易得到解决。

自信心

尽管创办一个企业是具有冒险性的,但是你准备得越充分,你对你完成必做事项的能力就越具信心。周全的经营计划(行动计划)将有助于你事业有成。所以你必须花费充足的时间调研你感兴趣的企业。有一位年轻女士,她成功地经营了食品托运特许业务。为此她花了整整一年的调研时间。你可能不需要这么长,但是花费足够的时间调查清楚经营你要开办的企业需要做些什么,这是绝对必要的。只有这样你才能克服各种障碍实现你的既定目标。

爱学习

虽然你对你要从事的业务可能已具有专业知识,但是作为企业主你必须关注与你的业务相关的各个方面:市场调研、广告宣传、客户服务、企业金融、原料供应、产品交货、企业财务、记账制度、银行业务及可能是你知之甚少的其他许多领域。如果你需要帮助,你还得发掘你的信息来源,寻求许许多多问题的答案。必要时你需要接受企业管理方面的培训。只要可能,就经常和你这一行业或类似行业中的从业人员交谈。要是居住地找不到可帮助你的人,就到不会与你争夺相同客户的其他地区的同类企业中去寻找。总之,务必热爱学习,愿意学会你能学会的一切事物;对你收到的任何意见和建议要敞开心扉,诚恳听取,将你认为最适用于你企业的那些付诸实施,把其余的存档备用。