

完全

傻瓜 IDIOT

“本书融坦
诚、务实和幽默
为一体，助您走
上成功之路。”

——维基·蒙哥马
利，《聪颖女士创办
企业指南》的作者

创立家庭公司

- ◆ 迅捷简便：指导您选择和创办完美的家庭公司
- ◆ 易行步骤：帮您策划，走向自立和成功
- ◆ 务实忠告：在创办家庭公司过程中摆脱孤独和压力



芭芭拉·韦尔特曼 著
杨俊峰 马立东 赵亦兵 译
马爱华 审校



辽宁教育出版社



创立家庭公司

芭芭拉·韦尔特曼 著

杨俊峰 马立东 译

赵亦兵

马爱华 审校



辽宁教育出版社

版权合同登记：图字 06-1999-79 号

图书在版编目 (CIP) 数据

创立家庭公司/ (美) 韦尔特曼 (Weltman, B.) 著; 杨俊峰等译. - 沈阳: 辽宁教育出版社, 1999.6 (2001.7 重印)

(完全傻瓜指导系列)

书名原文: Starting A Home - Based Business

ISBN 7-5382-5519-2

I. 创… II. ①韦… ②杨… III. 家庭企业 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 13003 号

Simplified Chinese Language Translation copyright© 1999 by Liaoning Education Press.

Complete Idiot's Guide® to Starting A Home - Based Business

Copyright© 1997 by Barbara Weltman

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, Macmillan General Reference.

本书中文简体字版由美国麦克米兰出版公司授权辽宁教育出版社独家出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

辽宁教育出版社出版

(沈阳市和平区北一路 108 号 邮政编码 110001)

沈阳新华印刷厂印刷 辽宁省新华书店发行

开本: 850 × 1168 毫米 1/32 字数: 325 千字 印张: 8

印数: 8 001—12 000 册

1999 年 6 月第 1 版

2001 年 7 月第 3 次印刷

责任编辑: 闵凯 谭坚

责任校对: 马慧

封面设计: 吴光前

版式设计: 赵怡轩

定价: 14.00 元

140003

尊敬的读者：

您正在酝酿创办企业吗？是不是失业问题促使您考虑到要创办自己的企业？您想业余搞经营挣点儿额外收入吗？您能每周挤出点儿时间搞经营吗？我想答案是肯定的。其实您用不着走出家门就可以实现自己的梦想，而且现在就可以行动起来了。早一天行动就能多一分成功的希望。

不管是什么原因使您开始阅读本书，我都可以肯定地告诉您：您的选择是正确的。原因很简单，我有多年的实践经验。这些年来，我帮助一批又一批的人们在自己的家中利用空出的房间成功地搞起了经营。如今，我同样可以为您出谋献策，助您美梦成真。将来您不仅能在经济上获得成功，而且还能实现真正的自立。

本书可以指导您一步步循序渐进地进行创业和经营。书中所包含的既有我自己的亲身体会，也有其他家庭企业业主的切身感受。除此之外，还有我从其他经营者那里所学到的宝贵经验。我愿与您共享所有这些信息。本书将向您介绍：选择最佳经营项目的方法；寻找创业所需资金的途径以及经营活动所涉及的方方面面——在经营过程中寻求必要的帮助、管理财务以及回收贷款等等。本书就是要教给您处理这些问题的方法。除此之外，本书还探讨了在家搞经营所引发的特殊问题：能得到什么样的机遇；要面临什么样的挑战。

也许您早就开始编织着自己当老板的美梦。其实实现这个美梦并不难。您已经具备的条件有：家庭住所，成功的欲望以及对新知识的渴求。您需要做的就是力尽所能充分调动一切有利因素。我能为您做的就是教给您必备的经营知识。这样一来，您就可以少走弯路早日成功。

我和我的朋友们所代表的是数以百万计的家庭企业经营者，我们的经营场所就是自己的家庭住所，我们在家搞经营已经获得了成功。您不是一直梦想获得这样的成功吗？那还犹豫什么？快快加入我们的行列吧！

芭芭拉·韦尔特曼

序 言

要是你正考虑在家创办企业，现在就是最佳时机。创办家庭企业的机会很多，多得数都数不过来。创办家庭企业所需的资金不一定多，有些只需一小笔资金。当前有近三千万美国人正在自己家中搞经营。你周围的人群当中，有不少人已经享受到了在家工作的好处。快快加入他们的行列吧！

《创立家庭公司》融坦诚、务实和幽默于一体。作者充分考虑到你的需要，常常是在你提出问题之前及时进行解答。书中介绍的方法简单易学，切实可行，定会助你走上成功之路。

知之为知之，不知为不知。承认自己的不足是迈向成功的第一步。有了知识，什么事都有可能做成功。如果你想创办家庭企业，同时又有勇气，有信心，有恒心，那就读读这本书。它将引导你循序渐进地了解整个经营过程；它会告诉你如何从个人方面、资金方面和情感方面做好准备。

在家搞经营的好处有很多，千万不能忽视。不管你是兼职还是专职搞经营；不管你是被迫还是自愿；不管你是照看孩子还是退休在家；也不管是为了事业还是出于爱好；不管你的个人情况是个什么样子，读读这本书，按书中介绍的方法去做，你将学会家庭企业的创办方法和经营方法。

在家工作，时间安排起来机动灵活，对穿着的限制少，不会把时间浪费在上下班的路上。除了这许许多多的好处，在家工作也会产生其特有的问题。作者芭芭拉·韦尔特曼直截了当地提出了这些问题，让读者去体会、解决并顺利地度过相应的阶段。这些问题容不得忽视。它们不会自然而然地消失。回避只会把事情弄得更糟。听从作者的忠告，不学鸵鸟，不回避现实；要敢于面对问题，要想办法解决问题。

我现在也是在家搞经营。在通读书稿之时，我想起这些年来我自己所走过的历程。我曾在大公司上班，因为没有发展机会，后来弃职不干了。自己当老板实现了我的梦想。与众多自己开业的美国人一样，我在自家做起了咨询生意。我投入的资金不多。设备呢？也无非就是电脑、传真机和打印机。我主要投入的就是自己的时间。我喜欢这种工作方式。我有学历，有经验，有热情。搞咨询成了我所钟爱的事业。虽然在商海闯荡不会是一帆风顺的，但是要改变现在的工作方式，再去给别人打工，那是绝对行不通的。但愿人人都能有个好运气。

在家工作使我学会了很多。我学会了说“不”：不让别人浪费我的时间；不理睬无用的要求；不让他人在工作时打搅。我学会了自己思考问题，自己解决问题。我学会了如何利用时间，如何集中精力，如何发挥首创精神，从而提高工作效率。我还学会了如何从特殊渠道获得帮助。自己当老板没有奖励，不长工资，不能提职。可是朋友或企业协会对我工作的肯定和推荐给我带来了莫大的鼓舞。尽管方式不同，但是那种个人成就感却是一模一样的。

日子有长有短。做事情也是有利有弊。为大公司工作要到公司去上班，必须遵守公司的规章制度，一切按照别人的要求去做。在家工作，则可以发展个性。你可以只注重结果，不拘形式，从而充分发挥自己的聪明才智。最终得到的是丰厚的回报。

不去尝试，就无所谓成功与失败。如果在家搞经营是你终生所追求的梦想的话，那就坐下来仔细阅读这本书。按照作者介绍的方法，大胆地投身实践，去实现你的梦想吧！

维基·蒙哥马利
《聪颖女士创办企业指南》和《女经理专用排除故障小帮手》作者

简介

目前，有两千五百多万人正在自己家中经营工商业。看到家庭企业的不断蓬勃发展，我不禁激动万分。之所以如此激动，是因为我是创办家庭企业的先驱者之一。从我涉足家庭企业至今已有近十五年的时间了。我亲眼目睹了家庭企业的发展变化，并且从中获得了可喜的收益。

当初，决定在家搞经营纯粹是出于无奈，因为我没有过多地考虑，更未坐下来仔细盘算过这件事。当时的情况是这样的：我住在纽约郊区，并且一直在附近的一家公司上班。后来这家公司被收购了。某个星期四，有人通知我：要想继续做那份工作的话，就得在下个星期一去纽约市报到。这就意味着每天要乘两个多小时的通勤车上下班。我不想去那么远的地方上班，我的两个孩子还小，况且我也不想失去发展业余爱好（像参加戏剧表演班、芭蕾舞表演会以及健身体操比赛运动会）的机会。结果我没有到纽约市去报到，而是筹划了一笔必需资金在家挂牌开业了。

在家庭企业兴起的初期，个人电脑刚刚普及，家中没有传真机，也不能在家利用国际互联网。在开业的头一年，我仅有一台电子打字机和一部电话；没有电脑，也没有复印机，办公设备极其简陋。

随着技术的发展进步，办公设备在不断更新换代，差不多每隔几年就要更换一次。我已更换过四台电脑，现在用的是第五台。如今不仅装上了电话应答机，而且还能收发电子邮件。这些年来，我的家庭情况也发生了变化。孩子们已长大成人。他们都离家上大学去了。我呢？仍在家中搞经营。

早在1974年，《纽约》杂志就发了一期专刊，探讨一种正在悄然兴起的现象——在家办企业。当时，经营家庭企业的仅限于少数人：作家、艺术家、新闻工作者。有知名的，也有不知名的。随着时光的推移，越来越多的普通人加入进来并推动了这场经营观念的变革。人们经营的项目也变得五花八门了：咨询、贺卡设计、电工、理财，甚至邮件速递。

我根据自己的实践经验，把握时代的脉搏，指导许许多多的人成功地办起了家庭企业。这些人当中有公司职员、有工人、有家庭主妇，也有专业技术人员。尽管背景各不相同，但是他们有个共同的愿望，那就是自己搞经营赚钱。所有这些人通过在家搞经营不仅得到了收益，而且还发现了自己的潜能。

自己当老板吧！再也不用担心别人解雇你啦！本书是我的经验和体会的结晶，愿与您共享。

如何使用本书

想在家创办企业吗？想办好家庭企业吗？想掌握正确的方法吗？肯定想！本书恰恰能满足你的需要。据估计，1977年约有五百多万人创办了企业，其中许多人创办的是家庭企业。从事家庭企业的人有很多，但并不一定人人都能成功。虽然成功没有保证，一些失败却在所难免。鉴于此，一定要首先对一些不利因素做到心中有数。

本书包括六大部分，涉及了经营活动中的六个不同方面。

第一部分：在最温馨的地方创办工商企业

在这一部分介绍的内容有：如今有数以百万计的人们以自己的家庭住所为基地从事工商经营。他们腾出房间搞经营。其中相当一批人已成功地当起了老板。任何事物都有其两面性，在家搞经营也不例外，仍然是利弊兼而有之。

第二部分：探寻最佳商机

这一部分介绍创建企业的各种方法：收购二手企业；选购特许经营权；购买经营思路；从事网络直/传销等。另外还要教你把想法提炼成具体经营思路的方法；测试你的经营能力；提醒你在企业组建过程中需要注意的有关法律问题；帮你做出选择，是以股份制组建公司还是采取其他组织形式。

第三部分：积极筹集资金

这部分处理新企业业主所面临最棘手的问题之一：怎样才能找到创办企业或扩大再生产所需的资金。其实，经营家庭企业照样能争取到贷款或投资。关键是你要知道找什么部门，有哪些要求。第三部分的主要内容有：经营计划的写作方法；所需资金数额的预算方法；获取资金的各种渠道以及最佳渠道的判定方法。

第四部分：行动起来，开办公司

这部分内容针对性强，十分适用于创业初期。其中包括：办公室的布置方法；电话安装策略；电脑及其他所需设备的配置方法。

第五部分：如何经营家庭公司

一旦企业投入运营，下一步要做的就是研究经营策略。如果不懂经营，再好的思路，再好的设备也不会使企业获得成功。在各个经营环节中，最重要的一环，可能要数市场营销了。要让人们广泛了解你的存在。要设法售出你的产品或服务。不仅如此，你还应懂得金融政策和税收政策。针对家庭企业的税收政策有优惠。如果你懂税收政策的话，定会从中受益。你还应学会求助的方法，及时解决在经营过程中遇到的问题。最后，一定要上保险，以免除火灾、盗窃及其他损失带来的后顾之忧。

第六部分：处理好公司与外界的关系

这部分揭示在家自己搞经营可能会出现特殊问题。同时还要探索这些问题的解决方法

你将了解如何与外界保持联系以及怎样做到劳逸结合。把办公地点布置得井井有条是企业成功的关键。这一点对家庭企业来说，就显得尤其重要，因为办公场所面积狭小，工作时间有限。

按照本书介绍的步骤实践之后，你很可能大获成功。也许到那时，家庭住所已不再适应企业的规模，你必须到外面的世界大展宏图。但仍需注意两点：尽可能在家搞经营和把握走出家门大展宏图的最佳时机。

阅读提示

阅读本书时，你将遇到带有插图的提示框。提示框共分四种：



权威信息

该框中涉及的内容很广。专门提供事实依据和数字资料；探索经营家庭企业的乐趣。



行业术语

对一些商业用语或术语下定义或进行解释。



小参谋

补充一些资料和信息，帮你做得更好更轻松。其中包括：电话号码、网址或点子。



生意经

提示需要注意的事项。

目 录

第一部分 在最温馨的地方创办企业

第一章 家庭企业革命	3
加入开办家庭公司的行列	
第二章 从家庭起步的缘由	7
家庭公司的利(与弊)	

第二部分 探寻最佳商机

第三章 自选职业, 财源自会滚滚来	17
根据家庭公司的实际情况开展业务	
第四章 经营创意	24
白手起家创建家庭公司	
第五章 选购特许经营权	31
在个人财产不遭受损失的情况下购买特许经营权	
第六章 购买现成的经营项目, 随时投入运营	39
购买现成的企业	
第七章 规划企业组织形式	48
合股经营或以其他方式经营	

第三部分 积极筹集资金

第八章 制定经营计划	65
制订一个能赚钱的经营策略	
第九章 各项开支	77
规划企业预算和个人开支	
第十章 资金来源	86

寻求启动基金	
第十一章 发掘资金	95
发掘潜力自筹启动基金	
第十二章 虎口拔牙(贷款)	105
利用商业贷款开办企业	

第四部分 行动起来，开办公司

第十三章 经营场地	117
得到当地部门同意，在家腾出办公地方	
第十四章 电话通讯	125
同外部世界保持联系	
第十五章 高科技办公设备	133
选择最好的计算机和其他附属设备	

第五部分 如何经营家庭公司

第十六章 市场魔力	145
保持信息畅通以促进销售	
第十七章 如何收账	156
避免卡壳的收账策略	
第十八章 聘用雇员	164
外雇帮手，拓展业务	
第十九章 保险	175
免遭火灾、失窃和其他灾害	
第二十章 公司账目	183
了解财务基本知识	
第二十一章 与政府共享利润	191
不能忽视的税法	
第二十二章 家庭公司如何避税	204
家庭公司可减免纳税的项目	

第六部分 处理好公司与外界的关系

第二十三章 处理好公司与家庭关系	215
学会按时上下班	
第二十四章 树立公司形象	221
创造最佳业务形象	
第二十五章 独善其身 其乐无穷	227
正确处理单独工作	
第二十六章 走出家庭 扩大发展	233
时机成熟时要走出家庭谋求更大发展	

第一部分

在最温馨的地方创办企业

知道吗？很久很久以前，我们的祖辈们就很可能搞过经营。或许是饲养动物或许是开办诊所。也可能住的是阁楼，上层居住，下层开肉铺。后来情况发生了变化。家庭住所成为一家人的安全庇护场所，一个下班后要返回的地方。时光流转，到现在，变来变去又变回去了。越来越多的人不再仅仅把家作为居住的场所，更是把它当成经营的场所，在那里创办企业并以此作为谋生的手段。

家是创办企业的理想场所。在家工作，自己当老板，自己安排工作时间，不用把时间浪费在上下班的路上，再也不害怕别人解雇自己。那么，仅有一个美好的愿望就能创办企业吗？那可不够！有了美好的愿望，你还需要掌握多方面的知识。只有掌握了多方面的知识，才有可能处理资金、特许经销、分区制、营销和税收等方面的问题。本书正是要介绍这些方面的知识。

第一部分探讨了有关创办家庭企业的几个问题：化解风险的方法；有利因素和不利因素；将要面临的特殊问题。读完第一部分后应该确定好自己的既定目标。





第一章

家庭企业革命

本章提要

- 家庭企业经营现状
- 家庭企业兴起的原因
- 预测成功的机遇
- 需要面临的特殊问题

家庭企业是当今商业领域里发展最快的部分，因而也越来越受到人们的关注。人们利用空出的卧室、地下室、阁楼甚至是餐桌，创造出了诱人的财富。新点子，新产品，新职业层出不穷。家庭企业在过去几年的大发展，得益于经营观念的变革。新兴的家庭企业数量多达 2700 多万家。它们具有旺盛的生命力，仍在不断萌芽、发展和壮大。

十年前，在家搞经营的人们都竭力掩盖在家工作的事实。当时人们认为：在家工作不是“专业经营”；在家工作的人们不是真正的企业家而只是尝试做生意的人；家是干家务的地方，不是挣钱的地方。

现在不同了，经营家庭企业的人员越来越多。用不着掩盖什么了。人们甚至能看到外出时仍埋头于电脑的家庭企业业主。你，也可以加入这个运动的行列，在自己温馨的家中搞经营。

家庭企业的现状

世界上最大的企业——美国政府——的经营活动就是在家进行的。每天总统坐在自己的家中，美国级别最高的家——白宫——处理国家大事。在自己家中工作的人并非只有总统一人。现在有一百万计的人正在家中搞经营。有人预测，不出十年，在美国家庭中每三户就有一户经营家庭企业。



权威信息

几乎每十秒钟就有一家新的家庭企业诞生。每天新成立的家庭企业要超过 8000 家！这也就是说，一年内出现的新企业数目几乎能达到 300 万（也有一些专家预计能达到 500 万）。

那么，什么样的人在经营家庭企业呢？有些人是出于自愿，有些人是出于被迫，可能公司要挪地方，工人没有办法跟着一起走，5000 人的工厂可能裁员到 1000 人。

有些人梦想自己当老板，也有些人由于公司重组或裁员而失业，回家后发挥自己的一技之长，闯出了新天地；有些年纪还轻，需要照顾孩子；也有的已退休在家，从事的是自己的第二职业甚至是第三职业。也就是说，经营者们形形色色；经营形式多种多样；经营规模大小不一；编织着彩虹般色彩斑斓的梦想。

家庭公司都有哪些业务呢？有专业的，如医生、律师、会计、建筑设计师等。也有传统的，如婴幼儿保育、音乐辅导、室内装潢、工艺美术和自由专栏作家。

新兴的咨询项目中，有的只用一张餐桌即可搞起来。咨询范围几乎涉及各个领域，比如计算机、市场营销、公共关系。其他较新型的经营项目有：邮寄订单销售、医疗广告、旅行社及各种网络直/传销。

信息时代的生活

技术的进步带动了家庭企业的发展。电话的普及以及个人电脑、复印机、传真机和调制解调器的广泛应用使得人们可以在自己的公寓卧室或郊区陋室从事经营活动。

专家说我们所处的时代是信息时代。制造业不再是经济发展的驱动力。人们利用电脑和高科技共享信息。大公司能得到的信息，家庭企业业主差不多都能得到。电脑业带来的就业机会比爱迪生发明灯泡带来的还要多。软件应用咨询、软件开发、软件故障排除、硬件修理等技术服务行业吸纳了大批从业人员。

企业的发展已少不了电脑。就连非技术开发型企业（像工艺美术或家庭清洗业）也不例外。用电脑登录账务、用电脑销售商品、用电脑提供服务、用电脑求购商品、用电脑收发电子邮件、用电脑收发传真等等不一而足。



小参谋

要想成功地经营家庭企业，就必须会用电脑。这是个基本要求。在现代社会，不会用电脑就如同不会打电话一样。如果你还不会用电脑，就要参加培训。培训的途径有：电脑经销商提供的培训课程；电脑操作专门培训学校；成人学习班或者当地的大学。

成功的机遇有哪些

家不仅是人心所系，也是创造财富的地方。统计数字表明家庭企业的经营非常成功。根据《企业家》杂志提供的数字，家庭企业的年平均收入要超过五万美元。170 万家以上的家庭企业收入可达数十万美元或者更高。你应该获得这种收入吗？当然应该！

与其他类型企业相比，似乎家庭企业的成功率要高得多。据说，经营一年后，其成功率高达 95%。其中 85% 的家庭企业三年后仍在运营（相比之下其他企业只有 15%）。似乎每年只有 5% 的家庭企业以失败告终。

大型股份制公司的诞生地

绝大多数家庭企业经营者在获得成功后仍继续搞经营。有些大公司在创业之初条件也很艰苦，空出房间或把车库改做办公室。莉莲·弗农从一张餐桌开始，办起了按商品目录出售货物的目录商品。史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹是在乔布斯父母的车库（他们未付过场地租用费）创办了苹果电脑公司。迈克尔·黛尔在大学生宿舍里创办了自己的电脑公司。卡尔文·克莱因和他的朋友在家干起了装修业。

总之，不管你想不想长期干下去，也不管你在什么样的房间办公，家都是创业的好地方。