

激情创业精品译丛

What Business Should I Start?

你该如何创业

七步发现你的理想商机



7 steps to
discovering
the ideal
business
for you

(美) 朗达·爱珀斯 著
(Rhonda Abrams)

薛菁睿 译

来自畅销图书

《成功的商业计划：秘密与战略》

作者的又一力作

Intuit、Quicken公司创始人

斯各特·库克题序

本书作者
是美国小型企业
事务专栏作家。
极力推荐！
值得一读！

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

激情创业精品译丛

What Business
Should I Start?

你该如何创业

七步发现你的理想商机

(美) 朗达·爱珀斯 著
(Rhonda Abrams)

薛菁睿 译



steps to
discovering
the ideal
business
for you



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



本书通过七个步骤,逐步指导你确认自己能够开创的潜在事业,以及帮助你对自己将要投身的事业前景有一个实际的和综合的了解。它帮助和指导你认识并评估自己的个性、兴趣和能力,有针对性地探索不同的创业选择并选择一个最佳的细分市场。同时,本书还客观地介绍了众多行业存在的优势和劣势,分析你的成本支出和潜在盈利水平等,并且提供一个框架,帮助你在这些潜在的行业中作出选择。

Original English language edition Copyright © 2004 by Rhonda Abrams.

Published by The Planning Shop™, a division of Rhonda, Inc., a California corporation.

All rights reserved.

版权所有,侵权必究。

本书版权登记号:图字:01-2005-0440

图书在版编目(CIP)数据

你该如何创业:七步发现你的理想商机/(美)爱珀
斯(Abrams, R.)著;薛菁睿译. —北京:机械工业出
版社,2006.6

(激情创业精品译丛)

书名原文:What Business Should I Start?

ISBN 7-111-19309-1

I. 你... II. ①爱... ②薛... III. 企业管理

IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第060587号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

项目总策划:刘菊生 责任编辑:贾秋萍 版式设计:黄玉军

责任校对:肖新民 封面设计:毛雨 责任印制:洪汉军

北京双青印刷厂印刷

2006年6月第1版第1次印刷

169mm×239mm · 10.125印张 · 1插页 · 326千字

0001—5000册

定价:35.00元

凡购买本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68326294

编辑热线(010)88379001

封面无防伪标均为盗版

译 者 序

非常荣幸能有机会来翻译著名专栏作家朗达·爱珀斯的这一力作——《你该如何创业：七步发现你的理想商机》。

我相信每个人在一生的某一瞬间都曾产生过自己创业、自己当老板的想法。对于某些人来说，创业想法只是天上的流星一闪而过；而对于有些人来说，它成了一种切实的追求，最终梦想成真，转变成丰富的人生经历。但选择何种切入点来敲开创业的大门呢？你的选择是否正确，是否适合你，是否能够赚到钱？这些现实存在的问题让许多潜在创业者们困惑不已。

幸运的是，我们有了这本书。作为译者，我认为本书能够帮助潜在的创业者们选择和评估创业想法，以及帮助他们对自己将要投身的事业前景有一个实际的和综合的了解。它能够帮助和指导你认识和评估自己的个性、兴趣和能力，有针对性地探索不同的创业选择，并选择一个最佳的细分市场。与此同时，本书还客观地介绍了众多行业存在的优势和劣势、你的成本支出和潜在盈利水平等，而不是一味地描绘美好前景。

正如朗达·爱珀斯在书末所说的“肯定有一项生意适合你。你一定会成功的！”而我想说的是，这本书绝对会为你的成功创业添砖加瓦。

最后，作为北京环球启达翻译咨询有限公司的译者，由衷地感谢公司以及出版社在本书的翻译过程中给予的支持与帮助。

由于时间和水平有限，疏漏与差错之处在所难免，敬请各位读者批评指正。

译者

2006年2月

本书的目标读者群

本书通过七个步骤，逐步指导你选择自己能够开创的潜在事业，但你一定要确定它们是否符合你的需要、个性、兴趣和目标，并有成功的现实可行性。本书将提供一个框架，帮助你在这些潜在的事业中作出选择。

如果你符合下列情况，那么本书就是为你而著的：

- 你一直在说：“总有一天我会有自己的公司。”
- 你迟迟未创业的原因之一是你不知道应该选择哪种生意。
- 你自己已经有了几个想法，但却不知如何取舍并开始。
- 你根本不知道要做什么生意；你也不知道哪种生意适合你——你的需要、个性、兴趣、财务情况和目标。
- 你有几百个想法，但却不知道如何取舍，需要别人来指点一下。
- 你只有一个想法，但你想在动手之前先确定这个想法是否正确。
- 你正处于生活或事业的转折点，正在寻找新的方向。
- 你快要退休了，正考虑自己创业。
- 朋友和家人不断地向你提供建议，但你却觉得好像哪个都不太适合你。
- 你正在考虑是自己创业呢，还是重新找一份工作。

如果你符合下列情况，那么这本书可能就不太适合你：

- 你已经决定要自己创业，并且确信自己的想法是正确的（如果你属于这种情况的话，我们建议你阅读本书的姐妹篇，也是朗达·爱珀斯写的《六星期创业：成功创业，步步为赢》）。
- 你對自己创业不感兴趣。

无数的人梦想着拥有自己的公司，大多数不曾付诸实施。本书就是要帮助你成为一个成功的幸运儿。

序 言

这么说你打算自己创业了，恭喜你！你即将踏上一段最激动人心、最有挑战性、最有教育意义、挫折感最强、回报率最高的旅程。

创立 Intuit 之前我的个人事业进行得很顺利。当我还是大三学生的时候我就发现自己有企业家的天分。当时我是 USC 一家滑雪俱乐部的主席，经过努力，我成功地把这家濒临关门的俱乐部发展成为该州最大的滑雪俱乐部。

在哈佛读完 MBA 后，我搬到加州，成为 Procter & Gamble 公司的一名咨询员。加州对我来说意义非常，就是在这里我一直萦绕在心的创业渴望转化成了一种使命。我探究进口车租赁业的生存力。我做过风帆冲浪度假业务。但我一直都希望能够找到一种赢利的业务，将自己的教育积淀、生活经验和创业激情尽情发挥。

我和妻子西涅经常讨论如何利用计算机的优势来使大众获益，而不仅仅是让那些在 20 世纪 80 年代穿着白色实验服的少数人享用计算机带来的便利。

1982 年底，众所周知的计算机主机指示灯熄灭了。西涅抱怨说付账太麻烦了。有趣的想法。每个人都得付账，而计算机则太擅长做这些重复性的财务工作了。“啊哈！”我可以把自己在 Procter & Gamble 积累的工作经验以及我对计算机潜力的狂热结合起来，创造一种可以使人们的财务工作更加快捷的产品。西涅的抱怨促成了 Quicken 的问世……，而 Quicken 则促成了 QuickBooks——一种商业软件的诞生。

上面说的已经是 20 年前的事了。

今天，当你考虑自己创业时，朗达·爱珀斯则把几百名小企业创业者的经验浓缩在这本书中，以期为你的创业之旅助上一臂之力。这一切都是为了帮助你评估自己的创业想法，判断自己的选择是否正确。我多希望自己当年创业的时候能够有这样一本书来指导我啊！

我和朗达已经认识好几年了，而我对和她的第一次见面至今记忆犹新。她是那种少有的集激情和深厚的专业知识于一身的小企业专家。虽然她能够轻松

地引用所有的统计数据，而激情和远见卓识才是她与众不同的真正原因。

Intuit 的一位同事曾经给我讲过一个故事，我觉得很能说明问题。有一次，朗达来办公室开会，她先在大厅里等候陪同人员。但当我的同事抵达大厅时，朗达正兴致勃勃地和接待员说话，并没有注意到自己的陪同人员已经来到。后来同事得知是接待员的女儿想开一家零售店，就利用这个机会来向她请教几个问题。十分钟后，朗达表达了自己的良好祝愿，才精神抖擞地去开会。

就是这种全心全意帮助他人达成目标的渴望，再加上自己丰富的经验（其本身就是一名小企业主）和理解力才使得朗达·爱珀斯成为一个你所遇到的最好的小企业顾问。

在这本书里，朗达将帮助你确定最适合自己的创业的企业类型。她将帮助你回答“你属于哪种企业家类型？”她将和你分享其他成功企业家创业之初的经验，并提供你可以马上付诸实施的创业类型。同时，她还将向你提供一些宝贵的统计数据和信息源，以及走向成功的一些创业小贴士。

不管你选择何种途径——不管你的创业想法来自大厅、研究、工作经验或灵机一动——我都祝你走运。希望你的“旅行”像我的一样丰富多彩、硕果累累。

Intuit 公司创始人

斯各特·库克

朗达·爱珀斯简介

联合专栏作家、畅销书作者和广受欢迎的公共演讲人——这就是朗达·爱珀斯，一个拥有超过 15 年的企业家和小企业主咨询和指导经验的专家。丰富的小企业市场经验和对创业的激情使得朗达·爱珀斯成为全美公认的小企业倡议者。

朗达所负责的每周报纸专栏“成功的企业战略”是全美国阅读受众最广泛的企业家专栏，2000 多万读者通过 130 家报纸、USATODAY. com、Inc. com 和 Costco Connection 杂志可以阅读到它。

朗达的第一本书《成功的商业计划：秘密与战略》被《福布斯》誉为两大小企业著作之一，被 Inc. 杂志评为六大创业著作之一。现在该书已经发行第四版，有 100 多家商学院选择该书作为商业计划课程的初级教材。

在她的第二本书《穿干净的内衣：源于母亲的商业智慧》中，朗达阐述了将强烈的价值观融入企业经营的重要性。她调查了几家杰出企业的商业操作，包括西南航空、Kinko 和 3M。该书是每月一书俱乐部（Book-of-the-Month Club）的精选集，曾被译成日语、荷兰语和朝鲜语。

朗达的最新著作《六星期创业：成功创业，步步为赢》，是本书的姐妹篇。该书引领读者一步步地为他们的创业想法注入生命力——从公司起名、选址到雇用和管理员工——无所不包，而这一切只需要六个星期的时间。

作为一名经验丰富的企业家，朗达曾经三次成功创业，包括一家小型计划咨询公司。根据自身的经验，朗达完全理解企业家们在现实生活中所面临的种种挑战。现在她是一家策划工厂（The Planning Shop）的创始人和 CEO。该公司主要为企业家提供优质信息以及成功经营企业的工具。

朗达毕业于哈佛大学和加利福尼亚大学洛杉矶分校。现在她住在加州的帕洛阿图市。

引言

你可以！

总有一种生意适合你！

“总有一天我会有自己的公司。”

如果你曾经说过这些话，那么你并不孤独。有几百万人怀有和你相同的梦想。本书将帮助你走向成功。

“我就是不知道该做什么生意。”

许多潜在的企业家卡壳就卡在选择生意类型上。本书将帮助你继续下去。

以前，你可能有过几百个创业的想法——或者你从来没想过自己创业。不管怎样，你都需要别人帮助你选择正确的想法，至少这是一个机会。

当然，你知道有很多生意都可以做。毕竟，家人和朋友不断地向你提建议：你的姐姐认为你应该做房产经纪人，你的健身伙伴希望你开一家健身中心，你的邻居坚定地认为如果你卖草药补充剂的话一定会发大财。

但现在你真的要尝试自己创业了，所以你觉得无所适从。怎样选择最适合自己的行业？如何评估自己的创业想法，是很好还是一般？如何知道自己的想法是否能够赚钱？

有些人觉得跟着直觉走就对了。但这种方式并不是判断的最佳方式。毕竟，在创业时你要冒很大风险。选择做什么生意是一个很重要的决定——远比接受一份工作重要得多。择业失误还可以随时辞职，重新选择工作。但创业却需要承担巨大的责任——需要你付出很多时间、金钱和决心，所以你不希望选错。但怎样做才能不选错？

我创作本书的动机很简单：过去由于自己做专栏、写书并进行公共演讲，所以经常有人问我应该选择什么样的生意来创业。当然，答案并不简单。寻找正确的生意类型应根据个人情况的不同背景、兴趣、个性、财务状况、经验等等有针对性地进行选择。

当然，如果你浏览书店里的书架或咨询中心的信息，你会发现许多有关选

择合适的事业或寻找合适工作的书籍。但如果你的目标是创业，那你几乎就无书可选。

你惟一可能找到的几本书也只会是一个创业想法的清单罢了。这些书都不会告诉你如何选择适合自己的生意，即使这些想法中有一些可能是会成功的。（我曾经用过一个有关创业想法的软件，建议我可以成为一名优秀的蹦极教练。我可不这么认为！）

所以我决定自己写本书来回答人们一直在问我的这些问题——“如何选择你的创业想法？”我希望这本书能够向潜在的企业家们提供诚实、富于洞察力的帮助，帮助他们选择成功的生意——适合自己的生意。

该书建立在可靠的信息基础之上——现实生活中成功创业想法的真实数据。我希望给读者——你——一个作决定的框架。所以我们设计和吸纳了自我评估工具来帮助你更好地了解自己的技能、风格、兴趣、目标、财务需要等。你可以探索自身个性和背景的不同方面。这并不是说把一堆想法往墙上一扔，看看哪些能够粘到墙上，而是要实实在在地探究和评估适合自己的生意。

因此，如果你一直苦于没有一个合适的创业想法的话，那么你的运气来了。这本书给予你的不仅仅是想法，它会告诉你重点。它会帮助你确认合适的创业想法——我保证！

七步过程

许多企业专家会告诉你只有某一类型的人才会取得成功，但我知道——你也知道——这种说法是不正确的。我刚开始写这本书的时候最先做的一件事就是承认企业家是不同的。你可能天性害羞，不愿意承担风险或你讨厌卖东西，但这并不意味着你不能成为企业家——而且还是成功的企业家。它只意味着你需要发觉自己的企业家类型——企业家类型随后将帮助你选择适合自己的生意。

所以，这本书是一个发现的过程。我将带你掌握确认和评估商机的步骤。

首先，我们要先发现你：

第一步：确认你自己的 E-Type™——或企业家类型——这样一来，你就能找到最适合自己的商业类型了。通过 E-Type™测试揭示自己真正的企业家个性，看看这九种 E-Type™中哪一种最符合你的企业家风格。

第二步：阐述自己的财务目标和商业激情。你想获得什么？你想赚多少钱？

你对成功的定义是什么？

第三步：查看自己的兴趣和能力。当然，你想从事一项自己觉得有刺激性的生意——如果你在所选择的行业里恰好具备一定的经验和专业技能的话，你在开始的时候就享有一定的优势了。我们帮助你评估——记住——你的才能和激情，看如何才能把它们和你的潜在生意联系在一起。

接下来我们谈生意：

第四步：看看其他人是怎么发现成功机会的——现实生活中真正可行的机会。了解哪些生意处于上升期；你可能会大吃一惊！了解哪种生意最适合单打独斗。

第五步：探索不同的企业部门、行业和特定的生意。仔细查看一些最佳的创业企业——看看它们花费了多长时间和多少金钱，它们的成功前景是什么，它们提供给你的生活方式。自己找寻几百个这样的创业想法。

接下来，选择自己的成功途径：

第六步：选择细分市场。瞄准特定目标，增加自己的成功机会。看看如何细分自己的顾客群，这样你可以马上获得竞争优势。

第七步：评估自己的商机。在书末，你将会确认很多现实的创业想法。我们将帮助你从中做出选择——通过一个评估过程来选择最佳的想法。

最后……一旦你确定自己的商业理念，我们还可以帮助你运作起来。我将向你提供创业的前几个步骤。然后，请大家参考本书的姐妹篇《六星期创业：成功创业，步步为赢》。在本书里，大家可以阅读到有关创建和经营企业的全过程。

跟着本书的流程走，你将会发现自己以前从未知道的东西——关于自己、自身的兴趣、能力——公司：有大量的选择等待着你，本书将告诉你如何对这些选择进行评估。

所以，如果你一直在说“总有一天我会有自己的公司，”那么这本书正适合你。当你发现合适的生意——成功的生意——时，我希望我能帮助大家早点实现“那一天”。

目录CONTENTS

译者序

本书的目标读者群

序言

朗达·爱珀斯简介

引言

第一步：确定你属于哪种人 1

你是哪种类型的企业家？

揭示你真正的企业家个性，找到适合自己的事业。

特别提供：九种企业家类型

第二步：确定你的需求 57

你对成功的定义是什么？

找到你想要的——了解创业在你生活中所扮演的角色。

第三步：确定你的才能和激情 71

你靠什么创业？

探索、释放你的兴趣和能力。

点燃灵感，寻找火花。

特别提供：按照兴趣领域分类的 463 个商业想法

第四步：确定你的成功路径 105

别人是怎么成功的？

了解其他企业家是从哪儿获得自己的创业灵感的——发现惊人商机。

第五步:确定你的事业方向 125

有什么可供选择的吗?

查看主要商业领域,然后深入阅读23个流行的小企业创业选择。

特别提供:六个广受欢迎的商业领域

特别提供:评论23种广受欢迎的个人事业

第六步:确定你的细分市场 281

如何成功?

从竞争中脱颖而出;挖掘自己的特色。

第七步:实现你的事业 295

开始吧!

最后,除去面纱,揭示最适合你的事业。

学习将理想转化为成功的秘诀。

结束语 309

第一步

STEP ONE ▶ 确定你属于哪种人

确定你属于哪种人

大多数商业丛书和专家都断言只有某一类型的人才能成为成功的企业家。他们告诉你，你必须具备如下素质才能成为企业家：

- 愿意承担风险。
- 性格外向。
- 天生的销售员素质。
- 领导天分。
- 愿意全天工作。
- 富有洞察力。

这份清单没错，但并不完全正确。

环顾四周：你可能认识一些自我经营者，他们赚了很多钱，但却非常讨厌冒险，有的甚至连梯子都不会爬，或者他们非常害羞，也许非常懒，常常一觉睡到大中午。

显然，这个人违反了成为成功企业家的某些必备素质，但他却经营得很好。原因就在于他找到了适合自己的生意，适合自己的个性和工作习惯。

如果你不符合这些“正常”标准的话，还能成为成功的企业家吗？没有问题！

关键在于找到适合你自己的生意——尤其是适合你的“企业

家类型”(E-Type)的生意。

你的 E-Type 是什么？

人们的个性、喜好、态度和能力是不同的。而这些差异决定了我们有不同的最佳工作方式。

找工作时，我们非常明白这一点。我们知道不同的事业适合不同的人。而我们在某一项事业中没有取得成功时，我们知道这是因为我们还没有找到“适合”自己的工作。

因此，当我们思考应聘的工作类型，或应该从事的事业道路时，我们同时也在进行一定的自我评估。我们在学校或事业咨询中心都能找到许多针对个性或事业取向的测验。而当自己创业时，不知为什么我们总觉得似乎只有某一种人才能取得成功。

但世界上有各种各样的生意。而这些生意又对技能、兴趣、个性和工作方式有着不同的要求。

定义 E-Type 是发现商机的第一步。通过了解自己所适合的企业家类型——而不是假想中的企业家所应该具备的特性——你就可以了解自己比较擅长的生意类型。同样重要的是，你可以更好地避免某些生意类型。

有众多生意类型可以选择，有许多适合不同 E-Type 的生意可以去做，你一定能够找到属于自己的生意类型。

了解自己 E-Type 的益处？

当你开始考虑自己创业时，通常会先从自己的兴趣出发。当然，你也希望自己的创业类型是符合自身兴趣的，但你的兴趣只是一个起点而已。

问题不仅仅在于你喜欢做什么，而且在于你准备如何去做和你是否适合去做。不管你从事何种行业或你的兴趣领域是什么，E-Type 都可以帮助你定义自己的最佳工作方式。

如何了解自己的 E-Type？我们先从你感兴趣的问题开始，来看看通过了解自己的 E-Type 是如何帮助确定自己的选择的。

假设你对古董感兴趣。而从事古董行业的方式有很多种。你可以：

■ 销售古董。