

影响你一生的
★成功★
励志书

**BOOKS
LEADING
You / Your
Successful Life**

开创事业

如何建立成功的事业平台

邢春茹 王晓茵 / 编著

想在世界上干一番大事业的人，应该绝对信任自己。相信自己是为成功而生的，成功是与生俱来的特权，这种特权，就是生在极恶劣的环境里，也不会被剥夺的。

——（美国著名的成功大师）戴尔·卡耐基

珍藏版

河南大学出版社

影响你一生的成功励志书

开创事业

B848.4-49
254

——如何建立成功的事业平台

邢春茹 王晓茵 编著

河南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

影响你一生的成功励志书/邢春茹 王晓茵 编著 开封：
河南大学出版社，2005. 1

ISBN 7-81091-243-7

I. 影... II. ①邢... ②王... III. 中国—当代—青少年读物
IV. K811

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 013723 号

影响你一生的成功励志书

邢春茹 王晓茵 编著

出 版：河南大学出版社
发 行：各地新华书店
印 刷：北京海德印务有限公司
开 本：850×1168 1/32
印 张：225 字数：5300 千字
版 次：2006 年 3 月修订版
印 次：2006 年 3 月第 1 次印刷
书 号：ISBN 7-81091-243-7/G·782
全套定价：798.00 元

前 言

心态决定一切！智慧创造一切！这是一个人人追求成功的时代，心智的力量具有创造成功态势的无穷魔力！即具有成功暗示的随着灵感牵引的成功力。

美国著名成功大师戴尔·卡耐基说：“只要你想成功，你就一定能够成功”。

美国著名潜能学权威安东尼·罗宾斯说：“成功总是伴随那些有自我成功意识的人！”

其实也是这样，如果一个人连敢想、敢做和敢干的心理准备都没有，那还谈何成功呢？

成功是一种无限的高度，成功是一种追求的过程。可是很多人不敢去追求成功，不是他们追求不到成功，而是因为他们心里面默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这是没有办法做到的。

“心理高度”是人无法取得成就的根本原因之一。人生要不要获得跳跃？能不能跳过人生的高度？人生能有多大的成功？人生能否实现自我超越？这一切问题并不需要等到事实结果的出现，而只要看看一开始每个人对这些问题是如何思考的，就已经知道答案了。

在人生追求成功的过程中不可能没有障碍，但只要有智慧相伴，我们就可以从人生的谷地走出，攀援到人生的峰顶。我们等待成功的到来，这种成功是伴随智慧的人生记录，而每个人的智慧汇成了成功追求过程中最精彩的篇章和最动人的驿站。



在这个时代里，我们需要有懂得成功智慧的热切，需要有重视成功智慧的心智，需要有开启成功智慧的行为。智慧不在我们成功旅程的终点，也不在寒不可及的高处，它就自然贮存在你的心灵，静静地等待你的开启。

为了掌握开启心智的金钥匙，实现成功的财智人生，我们根据当今成功励志的热点思潮，编撰了这套《影响你一生的成功励志书》丛书，包括《激励成长》、《策划人生》、《励志生存》、《超越自我》、《打造心态》、《开拓潜力》、《展现人格》、《营造素质》、《健全习惯》、《构筑目标》、《致力行动》、《探寻捷径》、《把握机会》、《打破常规》、《强势竞争》、《有效执行》、《挑战挫折》、《坚定信心》、《创新思维》、《凝聚人脉》、《超然沟通》、《减压心理》、《胜出职场》、《拓展工作》、《积累财富》、《奠定资本》、《开创事业》、《赢取成功》、《实现卓越》、《尊享生活》，共计30册。

II

影响你一生的成功励志书

整套书系内容纵横，伴随整个人生成功发展历程，思想蕴含丰富，表达深入浅出，闪耀着智慧的光芒和精神的力量，具有成功心理暗示和潜在智慧力量开发的功能，具有很强的理念性、系统性和实用性，能够起到启迪思想、增强心智、鼓舞斗志、指导成功的作用。这套书系是当代成功励志著作的高度浓缩和精华荟萃，是成功的奥秘，智慧的源泉，生命的明灯，是当代青年树立现代观念、实现财智人生的精神奠基之作，也是各级图书馆珍藏的最佳精品。

目 录

I 创业的准备

创业的规划	3
创业的模式	8
创业的资源管理	14
创业的市场营销	23
创业的人力资源	41
创业的发展策略	46

II 创业的策划

制定企业战略决策	53
逐步实施即定目标	62
深思熟虑规划生产	64
竭泽而渔运用资金	71
制定市场营销策略	81

编写创业长远规划 88

III 创业的启动

如何创办自己的公司 95

了解自己的创业优势 102

做好创业的准备 106

筹集创业的资金 108

储备创业的社会关系 113

物色创业的伙伴 121

IV 创业的方向

确定创业的方向 125

明确创业的目标 127

训练敏锐的触觉 131

把握创业的机遇 135

选择创业的领域 139

调查创业的市场 142

积累创业的经验 148

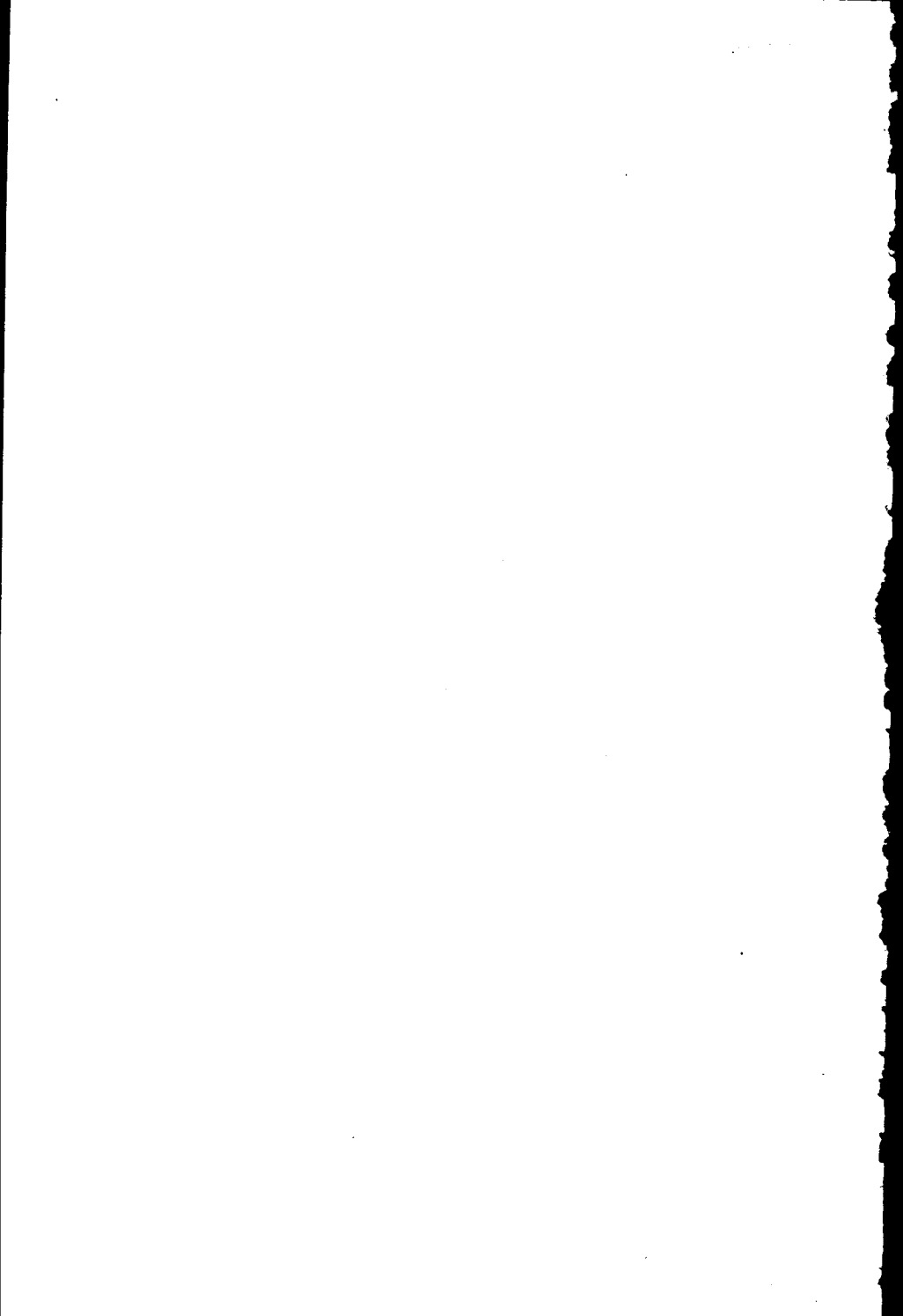
V 创业的要诀

审慎处理第一笔资金	161
开发你的可利用资源	167
创业者的十大戒律	172
创业中的九件大事	184
创业切忌犹豫不决	195
创业不可草率行事	202
创业应避免五种倾向	207
选择行业时的注意事项	211

BOOKS LEADING YOU TO
YOUR SUCCESSFUL LIFE

I

创业的准备



创业的规划

创业构想

自我创业是致富的最好办法。在创业之初，具体规划之前，你必须进行以下构想：

第一步：研究市场，积累项目

市场是创业成功的关键。平时要多看电视、报刊、杂志，收集各类信息，通过各种渠道深入研究市场、研究消费者的需要和心理状况以及研究本行业状况，从而寻求产品定位。

中国目前的消费市场已经向细分化发展，在某一点上站住脚，你就能赢得市场。第一次若成功，则趁热打铁，后继产品赶紧跟进，以便充分利用已有的销售通路和各种业务关系。

第二步：积累和筹措资金

初创业时，要找到投资者，难度较大。投资者关心的是投资的回报率。因此一般不会把注意力放在为初次创业准备的人身上。

历年的积蓄就成了资金的重要来源，但不要将目光局限于此。严格来讲，资金并不是创业的首要因素，广泛的、稳固的商业关系和社会关系也是一笔巨大的无形资



产，如果你能充分利用，你就能以小做大、借鸡生蛋。

第三步：寻找合作伙伴

虽说自己创业主要靠自己打拼，但由于资金等各项资源都有限，若能寻找到与自己长短结合、充分协作的伙伴，则无疑能使你更快更准确地走向成功。

第四步：分析创业的长处和不足

对于自己的企业，除了分析一般的性格、心理、思维之外，还需自问在以下问题上的优劣势：产品的消费群；产品的销售时机和销售网络；创业的规模；资金的来源。

总之，从生产到销售的每一个环节都必须有所考虑，若有 50% 的成功可能，就要放手一搏。

第五步：做好两手准备

在创业之初，需谨慎行事，要有两种准备，首先要奋力搏击以取得成功，但也要做好万一失败的准备，给自己留有退路。比如在创业开始就尽可能为自己营造一个比较稳妥的保护地，认真思考每一笔生意的利益得失，并尽力降低风险。

以下是给进行创业构想的朋友的几点忠告：

要创业，先进入一家理想的公司学习，以便少走弯路。

要想创业，须有持久性，且是自己力所能及的。先从自己工作的环境中寻找创业的机会。

初次创业，最好还是选择从自己能力范围内的行业去发展。而且任何事业都有它的生命周期，一开始可能不了解它的特点，要耐心经营，多积累行业经验。

经营规划

尽管创业构想的经营规划是千差万别的，但很多方面是共同的。以下是抽象的概括的经营规划纲要，每一点都很重要，必须包含在你具体的经营规划中。

经营规划纲要：

事业（或产品）定位

- ① 营运模式
- ② 目标客户
- ③ 营销方式
- ④ 竞争
- ⑤ 物资基础（财产、收益、清单）
- ⑥ 盈利基础

营运管理：

- ① 组织制度
- ② 人事管理
- ③ 财务管理

创建规划

要实施您的经营计划，当然，首先要把您的企业创建起来，这是一个需要计划性投入资金的过程。为了很有效地使用您的资金，也需要先作一个好的规划。

法律手续

创建自己的企业，一般都必须办理相关的法律手续，如工商注册登记、税务登记、办理各种许可证、在银行开户等程序。这是一个需要专业知识的工作，也非常令人头疼，但你必须完成，否则就是非法经营。



在办理各项法律手续过程中，应当根据自己的实际情况，确定办理相关手续的计划。如哪些先办，哪些往后放一放，该找什么人，哪些地方周末不办公等，预算好办完手续的时间，以便确定开业时间，顺利营业。

在办手续前，你还必须确定企业的名称。所谓名正言顺，好名字可以助你一臂之力。

营业场所

营业场所直接影响着营业额的高低，在挑选营业地时，你首先要考虑诸如当地居民的购买力、客流及停车位等问题。

适当地选择好营业地后，你就可以去谈判、协议，取得营业场地的使用权。要提醒你的一个问题是，在中国城市租赁门市，可能会有多个部门直接管理你的场所，通常应付这些问题要花去大量时间与精力。所以，在你与房东签约前，一定要细心地提出房东应当承担的责任，尤其是与各个主管部门的交涉问题。这可以使你免去不必要问题的干扰。

取得营业场所的使用权后，你还要按照营业要求改建，进行特色化装饰装修，树立醒目的招牌，以吸引顾客。

招聘和培训员工

以人为本，使用合适的员工对营运非常重要，这是许多企业成功的秘诀之一。在创建期就招聘与培训员工，有诸多有利之处：第一，你可以广泛地挑选员工，你可以在招聘表上增设“社会关系”一栏，扩大你的人力资源网，



对你的创建和以后的营业都可能大有益处；第二，经过培训，使员工知道正式营业时间和营业时的工作内容与标准，并熟悉了一定的工作技巧，使你顺利展开营运，为事业打下良好基础；第三，提前招聘的一些员工可以参加一些创建工作，这样能分担你身上的重担，而且大家可以相互了解，便于以后的工作开展。

通常营业场所确定后，就可以开始员工的招聘与培训
工作。创业开始时，通常规模较小，员工也不是很多，建议你一定亲自参加这项工作。

另外，在创建规划中，你一定要预算一下资金，应筹措比预算更多一些的资金，以防止出现意外情况。使用过程中，一定要合理使用，尽量将现金留在自己手中，因为正式营业时，还可能要花费大量现金。



创业的模式

很显然，一个好主意对于成功创业是不可或缺的。但是有一个好主意对于从事某项事业并非非常重要，还不如发现一个行之有效的企业模式重要。所谓企业模式指的是什么呢？这是一个典型的工商管理硕士课程常用语，其定义是：如何建立一个企业，并从中获利。当然，任何一家公司无需企业模式都可以对外宣布自己的成立、雇用员工、花钱买这买那，但是，企业模式如果有缺陷的话，这家公司就不可能赚钱。本来成功地进入你准备一显身手的行业就已经障碍重重，千万不要让企业模式成为另一个障碍。

8

开
创
事
业

在一个自由社会中，政府无权决定谁有权开创某一产业。任何人都有权这么做，在大部分情况下，甚至不需要执照、不需要批准、不需要培训。这里面其实还包含着一个令人不寒而栗的事实，一旦一家公司开始赚钱，立刻会引起别人的注意，马上就会有人起而效尤，从事同样的生意。

企业模式是从某一体系中“榨”取利润的一种机器、一种方法、一种计划。在你的企业开张之前，了解企业模式的机制是至关重要的。企业模式至少应该具有以下五个

特征：

首先，企业应该赢利。令人惊奇的是，人们常常在创业之后才发觉每种产品都在赔钱，然后再试图用扩大销量的方法来弥补！

没有什么企业有本事从第一天就开始赢利。面包商必须先花钱购置炉子、付清房租并购买配料。咨询专家必须把名片和介绍其业务的小册子准备好。

问题在于：赢利之前需要等待多久？请写下一个目标日期。如果你错过了这一目标，想想看怎样加以纠正，否则不如马上出局。如果已经损失了一大笔钱而还继续从事赔本的业务，实在是一个极糟的企业战略。

请务必找出会使企业从赢利转向赔钱的各种因素。假定你已经签下合同，承诺以固定的价格向对方交货，而你的供应商却可能向你要求提价，这样的话，你其实成了个风险很大的中间人。记住：砍头的买卖有人做，赔钱的生意无人经营。

第二，企业必须建立自己的防线。一家赢利的企业，必然会引来竞争者。一旦竞争者出现，你该怎么办呢？

假定原来你已经习惯于每出售一份冰淇淋三明治赢利1美元的话，与竞争者的价格战一旦打响，也许你每份只能赚上5美分了。这样的话，情况就很糟。

对付办法是所谓的市场准入壁垒，也叫做竞争隔绝。

这种壁垒包括专利（其实它并不像大部分人所想像的那么有效）、品牌名、独家经销网、商业秘密（如可口可乐的配方）以及所谓的先动优势。