

小型企业开张步骤

——从你的理念升华到成功企业的宝典

<<<

第四版

STEPS TO SMALL BUSINESS START—UP

Everything You Need to

Know to Turn Your Idea into

a Successful Business

【美】琳达·平森 杰里·金尼特\著

刘 茜\译

中国对外经济贸易出版社

小型企业开张步骤

——从你的理念升华到成功企业的宝典

(第四版)

[美] 琳达·平森 杰里·金尼特 著
刘 茜 译

中国对外经济贸易出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小型企业开张步骤：从你的理念升华到成功企业的宝典/
〔美〕平森, 〔美〕金尼特著; 刘茜译. —4 版. —北
京: 中国对外经济贸易出版社, 2003.7

书名原文: Steps to Small Business Start - Up

ISBN 7-80181-128-3

I. 小... II. ①平...②金...③刘... III. 小型企
业—企业管理 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 040471 号

版权出让方: © 2000 by Linda Pinson and Jerry Jinnett

版权代理: 万达版权代理

著作权登记号 图字: 01-2002-4404

小型企业开张步骤

——从你的理念升华到成功企业的宝典
(第四版)

〔美〕琳达·平森 杰里·金尼特

刘茜译

中国对外经济贸易出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010-64269744 (编辑室)

010-64220120 (发行二部)

Email: cfertph@caitec.org.cn

网址: www.cfertph.com

新华书店北京发行所发行

北京市松源印刷有限公司印刷

890×1240 毫米 32 开本

8.375 印张 232 千字

2003 年 10 月 第 1 版

2003 年 10 月 第 1 次印刷

印数: 5000 册

ISBN 7-80181-128-3

F·639

定价: 25.00 元

前言

美国历史上从未像当今这样，靠小型企业的经营和滚动推动经济飞速发展。如今每年有成千上万的新企业鸣锣开张，这些企业势必在新世纪的市场上得以全面的启动并得到种种机会立足发展。

我们希望你能够喜欢我们的这 2000 年版的《小型企业开张步骤》一书。撰写本书的用意在于能为新的小型企业家们提供企业创业初期过程中所需的资讯、结构方式和系列表格模式，使之打下坚实的基础，并最终获取成功。

我们尽量在书中将所有的资料按逻辑次序进行展示，以便引导你顺利组建自己的企业并使之合法化。当然，你所处的地方和行业不同，所需的程序和要求也许会有些许的变化。我们建议你在开始着手建立自己的企业之前，先完整地阅读本书。

为了便于你的个人使用，书中囊括了各种结构方式、实例和表格供你复制，但不可用于商业目的。

我们是以自己作为企业主的亲身经历来撰写这本《小型企业开张步骤》一书的。同时我们还汇总了所收集到的、来自于许多的学生和我们这本书的用户，以及过去几年中荣幸地与之合作过的其他小型企业业主的反馈和信息。

我们希望本书能使你受益，能激励和指导你将头脑中的想法挖掘出来并投放到市场。

衷心祝愿你能拥有一个十分成功的小型企业！

——琳达·平森 (Linda Pinson) / 杰里·金尼特 (Jerry Jinnett)

致 谢 词

迪尔伯恩 (Dearborn) 出版公司在此特向全国各地的小型企业发展中心 (SBDCs) 表示感谢, 感谢他们长期以来对小型企业的业主和企业开张所给予的长期不懈的支持。特别还要感谢的是伊利诺斯州的 SBDC 与我们迪尔伯恩的通力合作, 他们提供了像《小型企业开张步骤》以及其他一些高质量的资料用以增强伊利诺斯州企业开办人的培训和咨询服务。这种公私合作的方式将使当今的小型企业发展得以蓬勃发展。

作者的其他著作和软件有：

《企业计划剖析》

《记账》

《目标市场营销》

《自动生成企业计划》（软件）

目 录

第一章 开始启动	(1)
确定个人目标	(1)
探索企业理念	(2)
专业技能、兴趣爱好和个人素质	(4)
评价你的优势和弱点	(5)
第二章 确定企业性质	(11)
开办自己的企业	(11)
收购旧企业	(12)
购买特许经营权	(14)
第三章 确定企业的可行性	(20)
生成可行的企业理念	(20)
市场调查	(21)
找到你的目标市场	(23)
收集一般 (或二手) 资料	(25)
竞争	(25)
收集私人的 (或一手) 资料	(27)
使用问卷	(28)
汇总	(30)
第四章 企业名称	(39)
缩小搜索范围	(42)
名称的实用性	(42)

第五章 企业选址	(45)
位置评估	(45)
购物中心	(47)
企业孵化器	(47)
工业区	(48)
租赁规定	(49)
第六章 创办家庭企业	(52)
家庭企业优惠资格	(53)
1999 年有关家庭商用的新规定	(53)
计算折扣	(55)
增加成功的机会	(55)
第七章 选择合法经营模式	(61)
独资经营	(61)
合伙经营	(63)
S 有限公司	(69)
有限责任公司	(69)
总则	(70)
第八章 介绍你的企业	(72)
图标形象	(72)
企业名片	(74)
促销品	(75)
选择印刷厂	(76)
第九章 保护你的企业	(81)
公告	(81)
日志	(81)
版权	(82)
商标	(85)
专利	(86)
合同	(88)

聘请律师	(89)
第十章 获取企业营业执照	(91)
选址的考虑	(91)
家庭企业的办证	(92)
申请企业营业执照	(93)
始终悬挂你的企业营业执照	(93)
第十一章 登记商用名 (“DBA” 备案)	(96)
忘记备案	(97)
如何进行 DBA 备案	(97)
DBA 的更新	(98)
第十二章 获得销售许可证	(101)
申请销售许可证	(101)
销售许可证的用途	(101)
滥用销售许可证	(102)
零售证书	(103)
申报销售税	(103)
销售税流程图	(105)
第十三章 开设银行账户	(112)
选择银行	(112)
企业和个人财务的分离	(114)
开设支票账户	(115)
考虑开设其他账户	(116)
第十四章 选择保险	(119)
选择保险公司投保	(119)
保险的基本类型	(120)
财产责任险	(120)
人身保险	(122)
健康保险	(123)
雇员利益	(123)

其他因素	(124)
第十五章 企业的资金筹措	(126)
你需要借钱吗?	(126)
你需要多少钱和什么时候需要?	(127)
你有哪些资金来源?	(127)
成本费用多少?	(135)
第十六章 记账	(137)
会计账户的重要性	(137)
你是否聘请了财务专业人士?	(137)
你需要记录些什么?	(139)
总会计账户进度表	(145)
第十七章 流动资金决定你的成功与失败	(160)
什么是现金流量表?	(160)
预先计划工作表	(161)
运用这些参看表来建立现金流量表	(167)
第十八章 制定营销计划	(173)
产品或服务	(173)
销售	(174)
价格	(175)
促销	(176)
第十九章 宣传你的企业	(180)
媒体广告	(180)
公共信息	(183)
比选方案	(183)
网上营销	(187)
有关网页	(188)
第二十章 企业计划: 获得成功的关键	(198)
为什么要写企业计划?	(199)
修改企业计划	(200)

一个成功的企业计划的格式	(200)
附录 A 小型企业可利用资源	(205)
小型企业管理局	(205)
其他联邦政府的资源	(206)
协会和机构	(208)
书籍和出版物	(209)
图书馆资源	(210)
附录 B 参看表	(212)
术语表	(242)

第一章 开始启动

人人都梦想着拥有自己的企业。曾几何时，我们也有过此类的想法，但从未去付诸实施。有人给企业家们下的最好的定义是：人人都会在澡堂里产生伟大非凡的想法，但大多数的人走出澡堂便将之忘得干干净净，企业家们就是那些能在走出澡堂之后行动起来的人。然而，如果你能在行动之前多问几个棘手的问题，你就能多增加几分胜算的机会。诸如：我开始搞个企业的目的何在？我要开办一个什么样的企业？对这个企业而言需要哪些技能、兴趣爱好和个人素质？我作为一个企业主有哪些优势和弱点？

企业家：一个企业的创办人，他能认准并充分利用时机引进一项新产品、一种新工艺或一个改造过的组织机构。



确定个人目标

首先分析你为什么要搞一个企业。人们创建一个企业会有各种各样的理由，他们想要“当自己的老板”，“为将来建立一份基业”，“追求美国人的梦想”，或“挣很多的钱”。仔细地审视你要开始经营一个企业的原因，你的动机是什么？

一般来说对此有两个不同学派的想法：

1. 选择一项有可能获得高利润的生意。毕竟，如果不能挣大钱，有什么必要去开办一个企业呢？

2. 选择一个你所喜欢的企业。如果你不喜欢工作，那又何必受累于其中呢？

如果你把利润作为你的出发点，就想办法弄清楚利润的真正含

义。一个企业必须能够在支付所有的成本、费用、业主的个人财务需要之后，还有足够的收入使企业得以发展壮大。着眼于收入上，这个企业将与你个人的财务状况相匹配。它是否能提供你丰厚的收入？是否能让你目前都保持有进账？在还没有陷得更深之前，有必要弄清楚你的个人财务需求。本章下面附有一张个人月花费表以便你确定自己的全部生活花费状况。这能帮你确定在第十七章后面的企业现金支付表中所涉及的所有者权益或提款。

如果你是以所热爱的企业为出发点，你应该去具体分析其中的含义：是否有一个能支持你梦想的市场存在？这个梦想是否能有足够的盈利潜力使之成为一项有利可图的行当而非只是一项耗费巨大而却收效无益的荒唐事？这一企业是否可行？第三章内容会引导你在投入你的时间和金钱到某项开发之前如何确定企业的盈利能力。

一个成功的企业能使你在享受其工作乐趣的同时获利。经过详细的研究和计划，你一定能开发出一个企业，它既能满足社会需要，给你带来乐趣和骄傲，又能挣到足够的金钱来满足自己的个人需求，支付其自身的花费并能将为将来的发展打下基业。这其中的关键就是研究和计划。进一步的研究将探讨作为企业主的你将会给这个企业带来些什么。

探索企业理念

新的企业理念是源于多方面的。你的某个兴趣很有可能就会成为一种商机。审视你的业余爱好、日常的经历和业余活动，你可能会去开发特色食品系列、拟定活动计划、教授高尔夫球或完善某个存在已久但未尽如人意的服务。

出售你所通晓的一切，任何一种专业知识和技能都能成为一个企业。你能在自己的专业领域中开辟一个报纸专栏、写一本书、组织专题研究小组和主持研究会。通晓互联网能促使一个设计、监控和更新网站的企业形成。这方

互联网：收集在互联网中的庞大资讯，能提供电子邮件和路径进入万维网。

面知识还能用于为其他的企业找到有用的资讯。你能进行人口统计学的研究、数据库、市场调查和信息资源表的工作。

你能使所掌握的设备和技术运转起来。桌面出版系统、婚礼的摄像和儿童运动会的摄影等等都是一些你可以将你所拥有并十分优良的设备用于企业。

许许多多的新兴行业都始于一些个人对他们工作中现有技能的应用。以会计师、工资表管理员、专业作家和电脑专家等一些从业人员为例，他们都拥有可以发展成为从事服务行业的市场营销技能。当公司为了缩减开支把生产外包时，企业创办人就有了新的机会。

缩减开支：目前用来表示雇员的重新分配、下岗和重组以便提高企业的竞争力、效力或成本效益。

人们不愿意去做或没有时间去做的任何一种事情或负担都可以成为建立某个服务行业的契机。清洁房间、居家修理、园林艺术、文章校对、购买礼物和家具翻新等各种需要的满足都可以成为你的业务范围。

生产外包：企业用于确定向企业外卖主分包生产的方法。

你可能会想去开发一种新的思路；去听课，做学徒，或做一项与你新近感兴趣的产业相关的工作。如果你认为自己对公共饮食业或其他方面的食品工业产生兴趣，你就到餐厅里面工作，认真学习该行业经营的方方面面。学习他们是如何订货进货、如何安排送货、如何控制存货、如何经销食物以及如何处理发票和订单？该餐厅的强项是什么？什么方面你可以进一步加以改进利用？你并非是要去窃取别人的经营计划，你是在从事第二职业的过程中进修学习，多挣一些钱以便开始你自己的事业。你应当学会轻松地运用饮食行业的术语并了解其经营程序，同时，你还可以了解自己是否真正地喜爱食品行业。

产品：任何一种能满足人们的需要的东西，包括有形的东西、服务和想法。

一个善于创新的企业家应具备开发新产品或改进原有产品的能力。这就应验了一句老话，“只有

想不到，没有做不到。”新的产品往往源于想象，如果你无法想象出任何新的东西，记住还有许多的现有产品是有待于改进的。我们认识的一个电焊工设计了一种改良型的千斤顶用于提升用汽车拖拉的活动房屋。他运用了他的创造天赋来进行新型千斤顶的设计，而运用其焊接技术来进行产品的制作。他为自己的天赋创造了双重的运用机会。他的产品非常逢时，如今他是一个忙碌、快乐和富足的人。

专业技能、兴趣爱好和个人素质

现在到了以一种客观的态度来看待和回顾你所面对的一切好时机的时候了。并不是人人都能成为企业的老板。当一些人有了成为企业老板的动机和愿望时，他们可能没能抓住时机来对他们的能力和企业理念进行全面的调查和研究。对自己的技能、兴趣爱好和个人素质进行精细的评估，能帮助你选择确定你应从事的最佳行当。技能就是你熟练运用所掌握的知识 and 进行培训的能力；兴趣爱好就是那些你喜欢去做并能从中感到乐趣的事；个人素质是那些能使你区别于他人的特点和个性。

窍门 1

从互联网中获取开办信息

现代的高科技可以使你便捷地获取有关于开办企业的最新的资料。小型企业管理局（SBA）网站 www.sba.gov 是一个有关企业资讯的最佳信息源。进入网站，点击首页的“开办企业”，然后再点击查阅“你的第一步”和“开张必备”。后一项给你提供了 SBA 的小型企业关系索引目录。分别点击各标题，你就能获得有关各种不同企业的资料，而文章还可以通过热键，链接到另外的网站或资料上。通过这个网站，你还能认识一些志趣相投的人，进入电子邮件论坛，并发现一个 SBA 公布的可搜寻的数据库和资料库。另外一个非常有趣的网站是爱德华·劳基金会的网站 www.edgeonline，该网站提供了有关开办和经营

一个企业各个方面的模块，以及与其他资源的链接。浏览电子数据库查阅以往的文章，或是进入“如何开张”来搜寻连接到无数的包括开张步骤的文档。

当你从互联网上查询资料时，最好的办法是用“书签”的形式保留关键网址。那些最有用的网站常更新和变化。你今天找到的好文章和关键资料很可能明天就无法找到，因此，最好在第一次找到之时就将有用的文章或资料下载或打印出来。

在本章的后面我们提供了一个个人评估表 1 来帮你分析你的技能、兴趣爱好和个人素质，确定你可能适合的行业类型。把这份表格放到一个随手可及的地方，填写表格后你可以查看你的日常活动。你可能会有一些日常的技能、兴趣爱好和个人素质能得以提升并应用到企业经营之中。你是否有手工操作方面的能力？你可以考虑修理服务的行业。喜欢艺术和手工艺吗？你则能将某种业余爱好上升成为一种商务。你喜欢跟他人一起工作吗？如果是的话你就应该考虑从事家教或教师的工作。

当你填完了该表格的前三项，你就要准备进入第四项：企业潜质。这一项是通过评估和合并前三项的结论所得。例如，如果你喜欢外出吃饭而你具有较强的写作能力，你就能编写有关地方饮食指南来发表。如果你喜欢收集音乐盒，又有手工修理的技能，再加上喜欢在公共场所工作，你就能从事出售和修理音乐盒的业务。在此特别强调的是要着眼于“兴趣”爱好方面。你将要花费相当长的时间追求你所钟情的企业。你是否有能力做好这一行在开业不久就可以见到初效而得益，但如果这是你不喜欢的工作，它很快就会变成一件苦差事。你将会想方设法转移到你中所意的企业之中而不再盼望继续进行自己的日常工作。

评价你的优势和弱点

对于技能的分析可以帮助发现你缺乏哪些方面的专长。并不是只

有专家才能开办企业，但你必须真正明白自己的优势和弱点所在。没有哪个企业主是无所不通的！在本章后面的个人评估表2可用来帮助你进行这项分析。

如果你认清自己在某一方面还有待于加强，别忘了专业技术是可以通过学习或购买而获得的。你能通过参加学习、雇佣员工或顾问咨询来补足你的不足。当你拿定主意要开办一个企业时，就应该去学习你所选择的领域中所有你应能学到的东西。在你所感兴趣的领域里找一份事做，以获取第一手的经验。你所在地区的社区学院、小型企业管理部门和小型企业开发中心都将提供或能直接介绍你到研习会或诸如数据记录、市场营销、财务和商业策划等专业训练班去。

分析：把一种思路或问题进行分解，然后分别观察研究各个部分。

在分析自己作为企业主的优势和弱点时，你还需要分析企业理念的优势和弱点。这些是在你辞掉原有的工作，用自己的钱去投资和花费时间去开办新企业之前要去做的事。在你确定了目标之后，请回答以下的问题：

- 你有经营这个企业的专长吗？
- 你知道自己哪方面需要帮助并且从什么地方能得到这些帮助吗？
- 你有时间去学习你应该掌握的东西吗？
- 你有足够的资金来支付你的员工工资和咨询费用吗？
- 你真的对这一行感兴趣吗？
- 你有在这一行获得成功的信心吗？
- 你是否愿意花时间来开发一个成功企业？
- 这个企业是否填补了某项空白？
- 你的企业是否存在有大量的消费需求？
- 你是否在市场中占有竞争优势？
- 你是否了解企业的资金流量、利润和损耗，以及资产负债等

投资：为某种目的投入金钱以达到获利的目的。