



GEREN CHUANGYE CAOZUO QUANSHU

个人创业 操作全书

心有多大，舞台就有多大
创业成就梦想

文新◎编著



中国纺织出版社



个人创业 操作全书

GEREN CHUANGYE
CAOZUO QUANSHU

 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书迎合当代青年的创业需求,从创业者必须具备的心理素质,创业者如何寻找创业机会,如何做创业的 necessary 准备,如何筹措创业资金,应该选择哪种创业方式,如何建立和管理创业团队,怎样建立合理的组织机构,如何进行公司的财务管理、营销管理、商务谈判、签订经济合同、管理仓库以及怎样化解创业风险等,详细而全面地讲解了创业过程中应该注意的一系列问题。此书是一本实用性的创业和新公司运营指南,告诉青年创业者如何创业以及如何运营你的新公司。

本书旨在为有志于创业的人员在创业过程中需要注意的各种问题提供解决方案和方法,具有操作性、实用性、技术性等特点。而且方法讲解全面、流程介绍细致,穿插大量生动的案例,是一部完备的创业和营业指南,即使没有理论基础,你也可以轻松弄懂创业和运营的每一步。

图书在版编目(CIP)数据

个人创业操作全书 / 文新编著. —北京: 中国纺织出版社, 2010.4

ISBN 978-7-5064-6281-5

I. ①个… II. ①文… III. ①私营企业—企业管理—基本知识 IV. ①F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 030809 号

参编人员: 宋晓冬 胡庆 董立新 王迪 刘玫红 王四海
韩冰 阎大海 李波 曹军 靳峥 郭维维

策划编辑: 曹炳楠 责任编辑: 郭沫 责任印制: 陈涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街6号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2010年4月第1版第1次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 20.5

字数: 258千字 定价: 33.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

Foreword

当今社会,许多有梦想的现代青年都有创业的激情和动力,都希望能通过自己创业办公司来实现自己的价值。

创业办公司是一项开拓性的事业,其中夹杂着错综复杂的因素,创业者面临的风险与机会并存。虽然人人都可以投资创业,但只有少数人可以取得辉煌的成就,而有更多的人是一无所获。可见,成功的创业是相似的,失败的创业各有各的不同。要想创业成功,就要根据自身的各种情况,包括资金实力、团队情况、核心资源等选择最适合的创业道路和模式,保持一颗平常心、自信心以及坚强的毅力,整合内外部资源,动态调整,与时俱进,从而使初创企业在竞争激烈的市场中健康快速地成长和发展。而不是像有些人想象得那么简单,不要认为有一笔资金,有一个地点,有一帮人就可以成功。其实,创业者要避免失败,使公司兴隆,其中大有学问。

创业学是一门全新的科学,在这个创新时代、创富时代和财富神话时代,为了实现心中的梦想,每个人都应该认真学习这门科学。学习创业应该从什么时候开始?做怎样的准备?创业所需的资金到哪里去筹集?怎样面对创业过程中的种种障碍?

本书就是针对如何去“做”,写给创业青年看的。全书共分为十二章内容,从创业者必备的心理素质,创业者如何寻找创

业机会，如何做创业的 necessary 准备，如何筹措创业资金，应该选择哪种创业方式，如何建立和管理创业团队，怎样建立合理的组织机构，如何进行公司的财务管理、营销管理、商务谈判、签订经济合同、管理仓库以及怎样化解创业风险等，详细而全面地讲解了创业过程中应该注意的一系列问题。

本书也是一本实用性的创业和新公司运营指南，告诉青年创业者如何创业以及如何运营你的新企业。作为投资创业的人群，虽然这些人在自己的行业、岗位上都是精英，有一定的管理经验，但由于缺乏整体的商业运营经验，很多人在投资选择和实际的经营中碰到很多难点，因此需要实际的从公司开办到人员招聘、管理、营销等企业经营管理全流程的指导。

本书旨在为有志于创业的人员在创业过程中需要注意的各种问题提供解决方案和方法，具有操作性、实用性、技术性等特点，是一部完备的创业和营业指南。本书方法讲解全面，流程介绍细致，穿插大量生动的案例，即使没有理论基础，也可以轻松弄懂创业和运营的每一步。

俗话说，好的开始是成功的一半。有志于创业的青年人要拥有自己的事业，走好创业的第一步至关重要。我们相信本书能给你创业办公司带来实实在在的 help，从而使你创业成功，事业发达。

编者

2009.10.1

Contents

目 录

● 第一章 创业必备的心理素质

要有创业成功的强烈欲望	2
自信让你走上创业之路	5
胆略和魄力助你一臂之力	8
选择自己感兴趣的行业	11
思路正确就能事半功倍	14
诚信开拓你的创业之路	19
现在就开始行动	23
制订创富的明确目标	25
坚持到最后才能成功	28
创业让你美梦成真	31

● 第二章 如何发现创业的机会

市场经济让创业者大有可为	36
处处留心皆商机	39
认真做好市场调查	42
在自己熟悉的行业中发展	44
到有鱼的地方去钓鱼	46
谁的钱最好赚	49
机遇就在你身边	53

寻找创业的空白点	55
与巨人互补好赚钱	58
另辟蹊径赚大钱	60
最适合上班族的创业项目	64

● 第三章 创业必须做哪些准备

善于把握创业机遇	68
编写好创业计划书	70
筹措充足的资金	72
创业者需要考虑的外部环境	77
准确定位目标市场	80
创业者应该掌握哪些知识	83
要有丰富的行业经验	85
积聚你的人脉资源	88
初次创业应注意的事项	90

● 第四章 选择创业的途径和方式

进行网络创业	96
加盟连锁创业	100
边打工边创业	103
依靠团队创业	107
商业竞赛创业	111
凭借创意创业	115
企业内部创业	119

● 第五章 创业团队的建立及管理

打造团队精神	124
学会在团队中分享和分担	127
把合适的人放到合适的位置	131
选择合适的招聘渠道	134
怎样进行员工培训	136
留住有能力的员工	139
对待员工要恩威并重	142
灵活运用奖励的法宝	145
避免人员流动性过大	147
创业初期员工的业绩考评	149

● 第六章 合理地建立公司组织结构

如何进行组织部门设计	154
集权和分权的优劣分析	157
公司组织设计的形式	161
公司组织机构的调整	166
如何协调组织内部的冲突	168
设立公司架构时应注意的问题	169

● 第七章 公司选址和登记注册

公司选址的原则	174
如何进行注册登记	176
公司注册后必须办理的四项手续	182
如何缴纳税务	183

● 第八章 创业者的理财之道

犹太人理财的黄金法则	188
创业初期如何管理好现金流	189
财务计算时应注意的问题	192
仓库业务管理的基本原则	196
如何克服创业中的资金不足	199

● 第九章 如何做好公司的营销管理

新创公司如何迅速打开局面	202
如何制订新公司成长战略	205
产品定位是营销的制胜关键	210
售前服务同样重要	213
让顾客为你推销	216
合理定价是赢得客户的前提	220
一本万利的品牌营销策略	223
分销渠道是企业的利润管道	226
广告是产品推广的必由之路	231
抓住消费者的好奇心来营销	236
巧妙抓住细节促销	239
利用折扣巧促销	243

● 第十章 如何谈判与签订经济合同

做好谈判的准备工作	246
如何发现经济合同的漏洞	249
如何应对经济合同纠纷	253
谨记谈判的基本原则	256

如何在谈判中探测对手	260
签订经济合同的原则及合法手续	262
签订经济合同应注意哪些问题	265

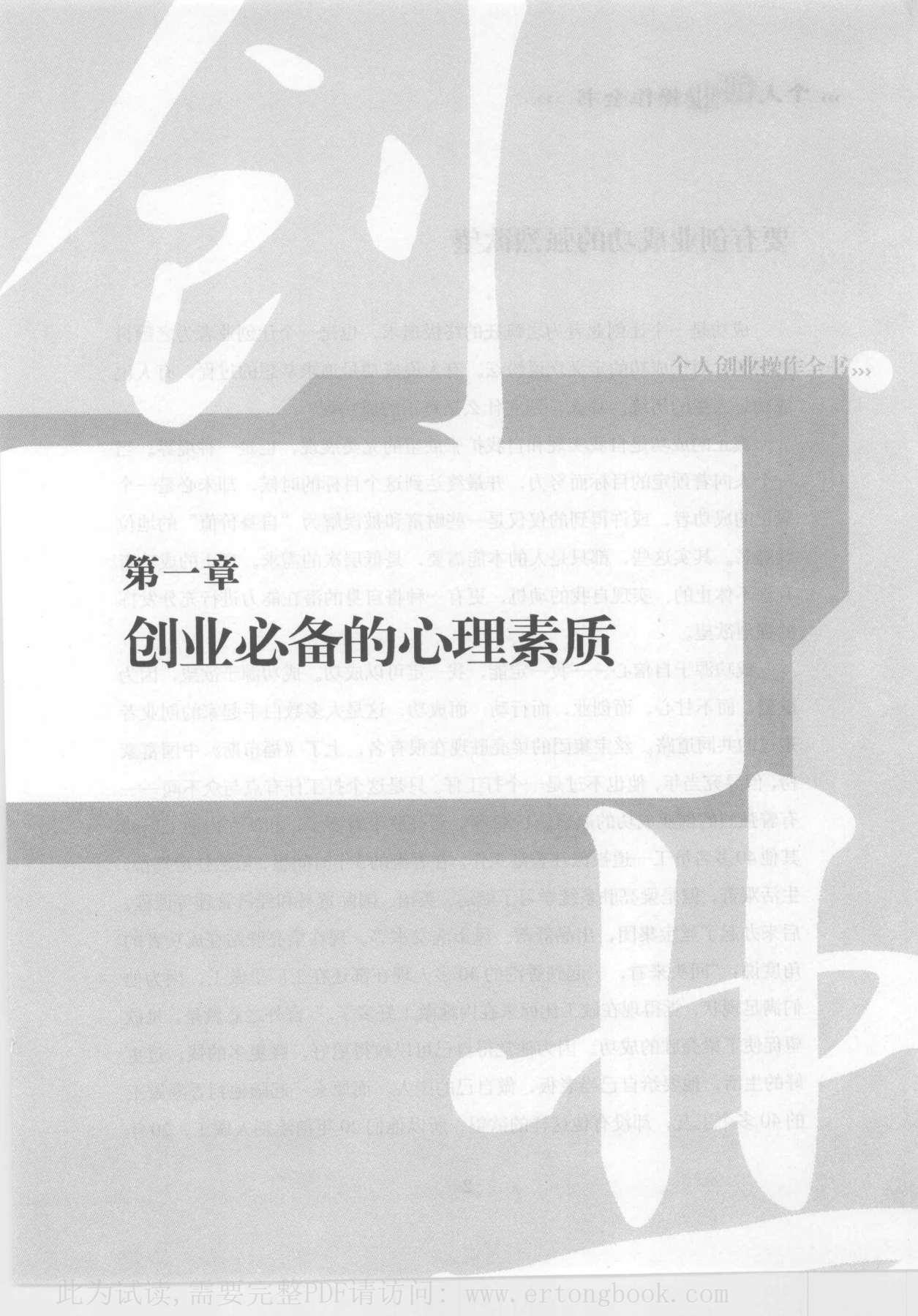
● 第十一章 如何化解创业的风险

要有创业失败的心理准备	270
创业失败的主要原因	271
经常“光顾”你的财务	275
创业中所要处理的各种关系	278

● 第十二章 成功创业的经典案例

从贫民窟里走出来的千万富豪	282
打工妹半月赚 30 万元的秘密	284
退休阿姨玩转博客月入几十万元	288
怎样靠卖小汤包挣 500 万元	291
赤手空拳打天下	294
碎牛皮中的大财富	296
蒙牛之父牛根生的创业传奇	299
一个音乐才子的创业之路	303
90 后高中生如何在 17 天里使营业额突破 7 万元 ..	307
民族品牌在异国他乡的崛起神话	308
小小馒头如何成就百万富翁	311
夫妻创业让他们找到了致富的源头	313
传统布鞋如何成就一个男人的事业	315

参考文献	318
------------	-----



—— 社会创新创业指南 ——

创业案例与创业计划书

个人创业操作全书

第一章 创业必备的心理素质

要有创业成功的强烈欲望

成功是一个让创业者为之疯狂的终极追求，也是一个让创业者为之颤抖的字眼。对于成功的定义众说纷纭。有人说成功是追求梦想的过程，有人说成功是人生的历练。那么，到底什么是真正的成功呢？

真正的成功是自我实现和自我扩张欲望的完美展现，也是一种境界。当一个人向着预定的目标而努力，并最终达到这个目标的时候，却未必是一个真正的成功者，或许得到的仅仅是一些财富和被误解为“自身价值”的地位及虚名。其实这些，都只是人的本能需要，是低层次的需求。真正的成功者有永不休止的、实现自我的动机，更有一种将自身的潜在能力进行充分发挥的强烈欲望。

成功源于自信心——我一定能，我一定可以成功。成功源于欲望，因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。丝宝集团的梁亮胜现在很有名，上了《福布斯》中国富豪榜，但寻究当年，他也不过是一个打工仔。只是这个打工仔有点与众不同——有着强烈的创业成功的欲望。1982年，梁亮胜带着妻子，和所在内地工厂的其他40多名员工一道被派往香港工作。在香港的3年时间里，虽然住房拥挤，生活艰苦，但是梁亮胜系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来办起了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁亮胜站在成功者的角度说：“回头来看，一起到香港的40多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足现状，觉得现在做工比原来在内地做工好多了。”言外之意就是，是欲望促使了梁亮胜的成功。因为他觉得自己可以做得更好，赚更多的钱，过更好的生活，他要给自己当老板，做自己的主人。而原来一起随他到香港做工的40多个工友，却没有他这样的欲望，所以他们20年前给别人做工，20年

后仍然只能给别人做工，为别人赚钱。

积极热情是所有有着强烈成功欲望的人在创业过程中所具有的良好特质，一旦掌握机会就会毫不犹豫地行动，即使行动遇到挫折，依然抱着积极乐观的心态，认为世界上没有失败，只是成功需要等待。于是这种人会再试一次，坚持到底，最后获得成功，而一次的成功又会使他们坚信自己拥有做一个成功者的优秀潜质，于是更增强了自己追求成功的欲望。相反，一个成功欲望不太强的人，做事消极被动、悲观，经常犹豫不决，不敢行动，就算行动，一遇到挫折也会立刻放弃，最后导致失败，失败后会使这种人想要成功的欲望再次减弱。如此下去，直至失去全部的成功欲望。

成功的欲望会使人们对成功的渴望更加强烈，这是一个亘古不变的定律。一个人没有欲望就如同一台电脑没有驱动而没法运行一样。一个天天想着成功的人，最终不一定会成功，但一个不想成功的人，永远都不会取得成功。为什么很多人做事认真、吃苦耐劳、省吃俭用，到了晚年仍然没有大的作为，这是因为他们强烈的进取心没有被熊熊的欲望之火点燃。

古希腊哲学家苏格拉底曾经对一位求学者说过这样一句话：“要想跟我学知识，必须先要有求生欲望般强烈的求知欲望。”对于想要在充满竞争的商海中争得一席之地的创业者来说，要想成功亦是如此，必须先有强烈的成功欲望，就像我们有强烈的求生欲望一样。心理学有一个概念叫“期望强度”，即一个人在实现自己期望达成的预定目标过程中，面对各种付出与挑战所能承受的心理限度，或称为期望的牢固程度。当成功成为创业者预定达到的目标时，其期望强度越高，追求成功的欲望就会越强烈。欲望像磁铁一样，外界发生的许许多多的事件就好像沙砾，沙砾中一旦有铁砂，磁石就会马上将其吸住，这就是对机会的把握发现。没有欲望的人，就像没有磁铁一样，外界所发生的一切对于他来说，全都是沙子，任何事件都不起作用。不断增强你追求成功的欲望，便会产生惊人的结果。强烈欲望会产生不可思议的力量，化不可能为可能。强化心中欲望的强度，可以坚定既定的目标，勇往直前；想

象梦想成功的滋味或是汲取失败的教训，都能强化追求成功的欲望强度。成功的人之所以奋斗不懈，都是有强烈的欲望在驱动着他们、鞭策着他们。

很多年前的埃德温·巴恩斯还是一个无名小辈，但他却有一个强烈的愿望，这个愿望就是想与爱迪生共事。但当时有两大难题摆在他的面前：第一，他根本不认识爱迪生；第二，没有去新泽西州奥兰治的路费。但这些足以让很多人退却的困难却挡不住年轻的巴恩斯。他搭乘货运火车，然后步行来到爱迪生的办公室。尽管他的外表像个流浪汉，但心中却有着国王般的宏图大志。爱迪生给了他一份薪水微薄的工作，在别人看来，他不过是爱迪生事业车轮上的一个齿轮，但他从未放弃过自己的理想。五年之后，他终于抓住推销口授机的机会，真正成为爱迪生的事业伙伴。

这个例子告诉我们，如果一个人确立了明确的目标，并且怀着强烈的成功欲望，矢志不渝地去追求，就会创造一个完全不同的人生。

20世纪美国最伟大的励志成功大师拿破仑·希尔用他创建的成功哲学、17项成功原则以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人。1929年经济大崩溃袭击美国后，美国人民陷入对恢复昔日繁荣的深深绝望之中，是罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，拿破仑·希尔把他的思想、他的激情、他的声音注入每一个美国人的心灵深处，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力，使美国人民重新燃起了希望之火。拿破仑·希尔在《思考致富》一书中揭示了他经过辛苦研究得到的致富秘诀。这部重要作品被誉为“彻底改变了美国人的思想观念，激发了全体美国人的潜能。”希尔运用大量事例告诉人们：只有心想才有可能事成！

俗话说“不怕做不到，只怕想不到”。欲望是一切成就的起点。一个确定的欲望有着无穷的力量。希尔认为，运用成功原则之一就是欲望：知道自己想要的是什么，想成为什么样的人，想做什么样的事，是梦想家起飞的基点。

明确的创业目标和计划加上对创业成功的强烈欲望，是实现梦想的唯一可靠途径。然而，任何追求成功创业的道路都不是一帆风顺的，有些创业者

可以克服困难，有些创业者则被困难打到。只有那些拥有强烈的创业成功欲望并经过无数次艰苦卓绝奋斗的人，才能到达梦想的彼岸。



创业要点

创业者有了强烈的成功欲望，就会强烈地渴望成功。一个没有欲望的人是一个不会奔跑的人，甚至是一个原地踏步的人。一个天天想着成功的人，最终不一定会取得成功，但一个不想成功的人，永远都不会取得成功。为什么很多人做事认真、吃苦耐劳、省吃俭用，到了晚年仍然没有大的作为，这是因为他们强烈的进取心没有被熊熊的欲望之火点燃。

自信让你走上创业之路

自信和自卑是两种完全不同的心态。人们总说，心态决定命运。两个能力差不多而心态迥异的人，他们的人生也相差甚远。有些创业者不管在什么时候，在什么条件下，都对自己充满自信，所以，他们往往能在创业路上披荆斩棘，获得成功；而有的人却恰恰相反，他们陷入自卑的心理不能自拔，一遇到挫折或困难，就怀疑自己的能力，长别人志气，灭自家威风，结果失败总是不请自来。因此，在创业之初，是自卑还是自信，往往决定着他们的创业走势，乃至成败。

万事开头难，创业伊始，创业者会面临复杂而棘手的困难，所以需要有足够的勇气去克服，而勇气就来自于心气，来自于自信。那些在创业的初期能够克服重重困难，将公司一步一步做大的人，无一不是自信的人。

一铭电脑艺术设计有限公司是由牛明峰兄弟二人创办的。经过几年的发展，该公司的业务已涉及广告、动画、电影等几个重要领域，并正向国际市场锐意进军。

在坎坷的创业路上，牛明峰凭借自己的自信、耐性及不懈的努力，一点一滴发掘自己的创意源泉，一步一步地扩大自己的创意天空，令事业全速前进。

“这尚且还算不上成功，但是经验告诉我，做任何事要想取得成功，最重要的就是要有自信。”从来没做过生意的牛明峰，就是凭着“自信”两个字，挖到了事业上的第一桶金。

在美国学成回港后的牛明峰与修读民间美术的弟弟牛明刚不约而同地对刚面世的电脑艺术设计技术深感兴趣，在父亲的资助下，牛明峰决心自组公司从事电脑工作，边做边摸索事业的发展方向。

在一次电脑展览会上，有参展商展出一部价值60万元的电脑，利用技术制作出海豚背囊在海底游来游去的动画，这引起了天生求知欲极强的牛明峰的注意。于是，他天天到场欣赏这些电脑动画的示范。

在参观动画的过程中，他引起了一位参展经理的注意。这位经理见他对动画如此感兴趣，就把他叫到他们的公司，并说有客人希望制作一段电脑动画广告，但一直找不到敢于尝试的人帮忙。如果他有兴趣的话，可以借这部电脑及软件给他们制作，但必须要在五天内交货。

牛明峰兄弟决心试一下。此时的他们根本不懂得如何制作动画，于是从零开始，不分昼夜地加速学习软件应用，构思动画内容，配乐，配音。他们对自己充满信心，经过一番努力，终于在五天内出色地完成了任务。虽然他们制作的动画只是一段30秒钟的广告，但由于具备创新元素，在当时成为香港第一个全电脑动画特技数码广告，这让他们在业界站稳了脚跟，更“指点”了兄弟两人的事业方向。

从那以后，牛明峰感慨道：“自信相当重要，首先自己要相信自己，别人才会投给你信任的一票，即使你具备专长，也要有自信才可以实践出来。”他

认为,创意来自精彩的生活,来自无限的求知欲。在他眼里,自信及沟通能力是创意背后必不可少的条件。

在一铭公司刚开始创业时,牛明峰不但经历过缺乏软件也要完成电脑动画广告的时期,也亲身体验了香港金融风暴,导致电影、广告等都处于低潮的时期。但是,在危机面前,他自信自己能够做得更好。他尝试着开拓日本、美国市场,结果在低潮中反而加快了进军国际市场的速度。于是,凭着他的自信,他很快把一铭公司的生意网络扩展到日本、美国,并开始朝着更广阔的国际市场进发。

牛明峰说:“事业就像人生,有起也有跌,但要记住:纵使今日是人生的低潮,但明天一定要再起步。”

自信是成功的基础。不论哪个创业者,不论他自身条件如何,只要告别了自卑,与自信为伍,经过一番努力,往往能取得成功。

创业面前,没有完人。每个创业者身上既有自信,也有自卑。如果他们自信的心理占优势,就容易看到自己的优点,遇到困难时能够鼓起勇气去战胜;相反,如果是自卑的心理占优势,则容易使他们消极下去,从而失去战胜困难的勇气,导致本来有希望成功却最终走向了失败。牛明峰就是自信占优势的人,结果他克服了种种困难,在创业过程中获得了成功。相反,那些自卑心理比较浓厚的人,在创业过程中一遇到困难,就会产生畏难情绪,认为自己没有能力去战胜困难,结果导致自己在创业路上遭遇失败,甚至一蹶不振。

总的来说,自信心是创业者取得成功不可或缺的重要素质,只有具有强烈的自信心,使自己有勇气去克服一切困难,创业才有可能获得成功。这点在创业初期尤为重要,因为创业者在此时面临的困难会更多更繁杂,也更需要以自信作为解决困难的精神支柱。所以,在创业之初,所有的创业者都应该拒绝自卑,与自信为伍,使自己时刻处于自信状态,遇到困难能够以最大的勇气去克服。