

谨以此书献给所有想创业的草根们

我拿什么 去创业

—— 新生代企业家的**10**个创业感悟

Wo Na Shenme Qu
Chuangye

祖 辉◎编著

被动等待，不如主动创业
与其保饭碗，不如自己造饭碗

中国物资出版社

谨以此书献给所有想创业的草根们

我拿什么去创业

——新生代企业家的10个创业感悟

Wo Na Shenme Qu
Chuangye

祖 辉◎编著

被动等待，不如主动创业
与其保饭碗，不如自己造饭碗

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我拿什么去创业: 新生代企业家的 10 个创业感悟/祖辉编著. —北京: 中国物资出版社, 2009. 10

ISBN 978 - 7 - 5047 - 3202 - 6

I. 我… II. 祖… III. 企业管理—经验—中国 IV. F279. 23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 154434 号

策划编辑 黄 华

责任编辑 黄 华

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

三河鑫鑫科达彩色印刷包装有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 17 字数: 270 千字

2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3202 - 6/F · 1257

印数: 0001 - 5000 册

定价: 29.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



序 言

逝者如斯夫，人类在经历了农耕时代、工业时代之后，跨入了知识经济时代，这也是一个重估一切价值的时代，这种时代趋势所带来的影响在国内更为明显，那就是数千年来的“重农抑商”思想被彻底颠覆，创富、淘金早已经登上了大雅之堂，越来越多的人开始将“赚钱”当做终生追求，开口“做生意”，闭口“开公司”。以财为贵，视钱为本位，人们津津乐道的是钱，朝思暮想的是钱，顶礼膜拜的还是钱。为钱而感，为钱而叹，为钱而奋斗者比比皆是。

这是一个以财富论英雄的时代！

这是一个以创业来衡量自身价值的时代！

创业，可以说是一条最好的博取财富之道，是一个最富激情与挑战的人生代名词，同时它也是最好的实现自我与挑战人生的不二途径。

人的一生面临着无数的选择，虽然选择是难以计数的，但最终你所走过的只是其中的一条路。那么，究竟选择什么样的道路，人的一生才能更富有意义，生命才能更有价值呢？这是每个面临重要抉择的人都要回答的问题。诗人福斯特说过：“一片树林里分出两条路，而我选了人迹更少的一条，从此决定了我一生的道路。”

事实上，在这个世界上，选择创业的人永远只是少数，99%的人都会安于稳定的工作和收入，只有1%的人属于“不务正业”，整天满脑子思考一些别人看来不切实际的事。结果怎么样呢？机会让这1%的人捕捉到了，

于是他们成功了。

这是一个创业的时代，也是一个人人都可以创造财富的时代，只要有梦想，就有可能铸就成功的未来。这个时代给了我们越来越多的创富机会，越来越多的成功创业者不断出现在我们身边，创业在中国已经形成了一股大潮，各行各业都有人在创业。

在这种时代背景下，一拨又一拨的新生代财富新贵以其越来越令人眼花缭乱的手法，书写着一篇又一篇的创富神话，在他们手里，创企业、开公司就如同行云流水一般，格外轻松自如，而他们的传奇“创业经”也早已让无数热血青年叹为观止，并令他们仰望膜拜！

同时也不得不承认，创业也是一条充满荆棘与艰辛之路。试想一下，那些做生意、创企业的人，能够在不耕不织、不偷不抢、不违法不犯罪的前提下，而将社会上的财富以一种合理而又合法的形式“聚敛”过来，可以毫不夸张地说，创业几乎是一件天底下最困难的事，因为这需要经营者具备一种超乎想象的个人品质与经营运作能力。

创业的前景是光明的，一旦创业成功，创业者得到的将是财富、鲜花、掌声与自我实现。创业的道路则是曲折的，创业者在这条路上需要去忍受常人难以想象的寂寞、磨难、煎熬甚至屈辱！

现实正是这样，创业者必须要去面对创业成功后的狂热与创业道路异常艰难之间的反差。创业者所面临的这种困惑与矛盾也促使我们去总结、去思索，在对国内外大量的新生代创业案例进行详细调研的基础上，我们发现这种矛盾的背后确实存在着一些共同的潜在原因，也就是在创业成功与举步维艰的背后存在着一些共同的潜在影响元素，这也正是本书试图向外界所传达的核心理念，即能够决定创业成败的几大制约元素，也即是我们称之为“新生代企业家给创业者的10个创业感悟”。

本书通过对新生代企业家的创业经历进行有针对性的分析，将导致创业成功或失败的因素以创业感悟的形式直观地呈现出来，同时又对创业的知识点和关键点进行了全面而精确的归纳。从而能够给所有的准创业者以现实参照与指导，并让创业者在创业实践中少走弯路错路，最终增加创业



者创业成功的砝码。

所谓“持有地图者不会迷路”，我们也迫切希望这本《我拿什么去创业》能给广大的准创业者以近似“创业路线图”般的准确指引！同时，我们对参与本书编写的成员：陈海涛、张志军、贺子锦、韩媛媛、王振伟、杨国辉、闫博、李忠良、赵静、李绍玲、李光亮、孙占领、呼建朝、张艾莉、杜延起、张萍、刘芳、刘俊义、翟龙顺、张志勇表示感谢！

作者

2009年8月8日



目录

感悟 1：首先了解所处的环境

环境塑造创业英雄	/ 3
在大环境下找到与自身能力的结合点	/ 7
铸造自己的创业“小港湾”	/ 13
不可不知的创业优惠政策	/ 18
新时代下的新创业法则	/ 23

感悟 2：带着思路去创业

创业规划要趁早	/ 31
不可忽视的商业模式	/ 36
准备一份完美的创业计划书	/ 41
四两拨千斤的“轻资产创业”	/ 49
做一个狂热而偏执的创业者	/ 54

感悟 3：做第二个敢吃螃蟹的创业者

模仿创业助你成功	/ 61
赢者要敢为天下后	/ 66
眼花缭乱的超级创业模仿秀	/ 70

不要坠入低层次模仿的陷阱 / 74

打造防止模仿的围墙 / 79

感悟4：创业没有启动资金是万万不能的

要创业，启动资金最关键 / 85

低投入创业的成功模式 / 90

用节俭挖掘自己的第一桶金 / 95

创业融资的常规渠道 / 99

寻找天使投资人 / 105

如何让 VC（风险投资）为你埋单 / 109

感悟5：选择合作伙伴很关键

独行侠的时代已成过去 / 117

创业者与合作伙伴要“趣味相投” / 122

如何寻找最合适的合作伙伴 / 126

完美创业团队的打造 / 131

感悟6：必须树立自我的凝聚力

凝聚力源自创业者的人格魅力 / 139

财聚人散，财散人聚 / 144

增强创业团队的凝聚力 / 148

增强员工自身的凝聚力 / 153

感悟7：创业更需要立即行动的魄力

不行动，创业梦想将永远是空想 / 161

稳操胜券后再行动什么都晚了 / 166

创业立即行动之一——寻找商业机会 / 171

创业立即行动之二——选择起步方式 / 177

创业立即行动之三——工商、税务登记	/ 183
-------------------	-------

感悟 8：专注才会赢

创业：专注才能成功	/ 191
用自己的优势去创业	/ 195
在自己熟悉的领域精耕细作	/ 199
轻装上阵，专注创业	/ 204
实现轻资产创业的途径	/ 210

感悟 9：低调、妥协不可少

示“敌”以弱是一种创业起步策略	/ 215
创业需要做出必要的妥协	/ 219
把握好妥协的度	/ 224
创业者也要讲政治	/ 229
创业者如何应对黑恶势力	/ 234

感悟 10：坚持、坚持、再坚持，创业贵在坚持

创业是一场“出生入死”的战斗	/ 241
创业者要学会坚持、再坚持	/ 245
创业要循序渐进，不能急于求成	/ 250
兼顾好创业与生活	/ 255

感悟1

首先了解所处的环境





环境塑造创业英雄

洛克菲勒成为世界首富，穷其一生的时间。

比尔·盖茨成为世界首富，仅仅用了20年的时间。

Google 创始人成为世界首富，用了破天荒的7年的时间。

YouTube 的陈士骏从一无所有到身价16.5亿美元，更是用了破纪录的短短20个月。

.....

在不同的时代背景下，各路财富精英的创富耗时纪录正是在不断被刷新着，让人叹为观止的同时，不由得感叹实在是“时势与环境造英雄”！所处的环境不同，创业与致富的速度及效率也会随之发生变化。而随着时间的推移，“创富列车”的速度变得越来越神速，创富神话被演绎得越来越令人眼花缭乱。

万科董事长王石在总结自己的成功经验时，曾这样说道：“成功的90%取决于环境，个人努力只占10%，但这10%你错过了，给你90%的环境也没有用。机会不会等人，你在寻找它的同时要去培养自己的潜力。我的理想并不是做一名企业家，而是做一名医生，但环境不允许我成为医生，30岁的时候我还很压抑，33岁来到特区，给了我一个环境，我就成功了。”

以上王石对于环境的理解未必是一个准则，但我们不得不承认的是，环境在个人创业过程中起着至关重要的作用，有时甚至能发挥决定性的作用。正如前面我们所讲的不同时代背景下，创业精英们通往财富之巅所

耗费的时间是有很大不同的。

在国内，环境对于普通的创业者而言，不仅仅只是一个影响创富速度的制约因素，而且它能够在很大程度上左右创业活动是否能够顺利开展及创业的成与败。

在我国改革开放之前，是一个个人想创业而不得其门的时代，个人即使有再大的能耐与创业激情也无处施展，这是由当时的特殊社会大环境所决定的。

20 世纪 70 年代末、80 年代初，随着十一届三中全会的成功召开、改革开放之风的逐渐兴起，国内经济领域出现了新气象，国家开始允许私人创业。试想，在那样一个市场刚放开、商品短缺的时代，只要单子足够大、魄力充分强，摆个地摊就能成为当时令万众羡慕的“万元户”，甚至是百万富翁。

20 世纪 90 年代初，在邓小平南巡讲话的刺激下，国内市场经济被进一步搞活，尤其是在海南兴起了一股开发房地产的滔天浪潮，当时，来自全国各地的不甘平庸、渴望闯荡出一片天地的热血青年都被吸引到了那片热土上。在当时，涉足房地产很容易就能成为千万富翁，而且那股房地产的热潮很快席卷全国。据说，当年潘石屹和冯仑在海南房地产市场掘得第一桶金后，发现海南经济过热，二人决定转战北京。于是潘石屹就先行北上考察市场，来到北京经过一番考察以后，潘石屹马上往海南发了电报，其内容就是后来被很多人津津乐道的那六个字“钱多，人傻，速来”。

到了 20 世纪末，席卷全球的互联网浪潮刮到了中国，在国内，那些对环境较为敏感及有先见之明的青年财智精英，从此开始了一步登天、一夜暴富的创业之路。当时的典型代表人物莫过于搜狐的张朝阳、新浪的王志东、网易的丁磊和阿里巴巴的马云，而且他们所打出的也是一种完全与以往所不同的创业招式：开创了一种独特的商业、赢利模式→在全球范围内接洽风险投资商→获取高额风险资金注入→在创业前期大把大把的“烧钱”→进行第二、第三轮甚至更多次的融资→国外上市→一夜暴富，成为亿万富翁。他们被人们冠之以“知本家”的美誉，这些创业者的显著标签



是：年轻、高学历、迅速成功、一夜暴富，他们不仅演绎了全新的创业手法，而且彻底打破了国内的创富速度纪录。

进入了新世纪，我国的创业环境进一步得到改善，据《全球创业观察2006 中国报告》透露，在“全球创业观察”项目的42个成员中，中国已经超越美国、日本、澳大利亚等发达国家，整体创业环境位居全球第六。在这种越来越有利的创业环境下，人们的创业激情被空前点燃，一个新的、多元化的创业时代悄然来临。

2005年，在央视《对话》节目现场，对于我国的创业环境，作为特邀嘉宾的张树新（瀛海威创始人）女士说过这样的一段话：“我觉得还是很高兴，就是说，今天中国的创业环境真的开始有一些人，不像十年、二十年前，其实他们真的具备海外硅谷一样的一些基本创业环境了。他们可以凭着技术、凭着理想、凭着一个想法，然后今天就可以做出些企业来，也许不会走那么多颠簸和波折的路，这是个（值得）高兴的事情。”

事实也确实如张树新女士所说的那样，我国的创业环境一直都在改善，而在不同的时代背景、不同的创业阶段下，那些能够很好地把握大环境的创业者，显然能够更加容易地取得创业的成功，因为，无论是国内还是国外，要创业都脱离不了创业者所处的独特环境。

我们说，迎合了环境，会在很大程度上推动创业活动的成功，那么一旦脱离了创业所处的环境，又会带来一种怎样的结局呢？

在我们周围，有很多留学回国的“海归派”，他们看到在国外较为完善的商业环境下，对于创业者而言，不但有非常健全的银行贷款渠道，而且还有大量而又成熟的直接投资者和风险投资商。只要是优质项目，创业者自己的钱投进去后，很快就会有第二轮的天使资金注入，而且身边还有更大规模的风险资金在观望。

于是，那些“海归派”们凭借他们在国外看到的经验，怀揣着最先进的技术和最时髦的商业模式，满怀信心地回国创业，在他们眼里甚至会认为国内同胞的创业方式是原始的、落后的。但是，回到国内后，他们才渐

渐发现事情原来并不像他们想象的那样美好，他们首先在银行碰壁，因为仅仅依靠一个有前景的技术、一个虚无缥缈的商业模式，还不足以让国内的银行为之掏腰包。从银行贷不到款，他们只好去找直接投资者，但国内的直接投资者多数抱的都是短期心理，并不成熟。再去找风险资金，殊不知国内的风险投资规模连美国的万分之一都不到，仅仅是要找到他们就很难。

最终，这批“海归派”创业者可能连自己是怎么“死”的都不知道。因为他们不懂“橘生淮南则为橘，生淮北则为枳”的道理，不懂得去和自己创业所处的现实环境相融合，可以说他们的观念是沉浸在国外的环境（书本）中，却在国内的环境下创业。在这种情况下，他们的创业行动就无异于是在空中建楼阁、无异于痴人说梦话！

上述正反两方面的案例说明，创业不是一蹴而就能够成功的，如果能充分了解创业所处的环境，会让创业者一帆风顺；如果脱离了创业环境，也可能会使创业者事事皆空。在一定程度上，可以说是环境塑造了创业英雄！

在大环境下找到与自身能力的结合点

创业者要想把自己的能力表现出来，首先就必须找到自身能力与大环境的结合点，这样其能力才会起到作用，其次自己的特长也要与目标和结果符合，能力也就能完全表现出来了。因此，准创业者要结合大环境，来对自己的价值取向、兴趣、能力乃至期望的生活状态进行具体分析，并找到它们之间的结合点，也就是让自己的能力、兴趣与现实环境趋于一致，这样才能够在瞬息万变的大环境中顺利进行创业。

1995年初，对电脑一窍不通的马云，在美国偶然接触并认识互联网。出于好奇，他请人做了一个自己翻译社的网页，没想到的是，仅仅3个小时就收到了4封邮件。从这个细节，马云敏锐地判断出：互联网必将改变世界！随后，马云即萌生了做一个网站的想法。

而当时，全球互联网才刚刚发展，国内更几乎是一片空白，于是，马云的想法自然而然地遭到了亲朋好友的强烈反对。“我想了一个晚上，第二天早上还是决定干，哪怕大家全反对我也要干！”“我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是你如果不做，就永远没有成功的机会。”就这样，步入而立之年的青年教师马云毅然放弃了一切地位、身份和待遇，开始下海经商。

1995年4月，马云凑了两万块钱，成立了专门给企业做主页的“海博网络”公司，这堪称是中国最早的互联网公司之一。3个月后，随着上海正式开通互联网，马云的公司业务量激增，就这样不到3年，马云凭借其

对商业环境的敏锐触角及先见之明，就轻轻松松地赚了500万元，并在国内打出了一定的知名度，当然这仅仅只是其辉煌创业征程的第一步。

马云正是凭借其对商业大环境的敏锐触角及先见之明，发现了市场上的潜在商机，并且坚信自己的创业团队能够很好地把握这一机会，可以说，马云找到了自己与大环境的契合点，并将之付诸创业实践，进而取得了商业上的成功。

现代社会是一个信息社会，任何国际、国内重大事件都直接或间接地影响我们每个人的决策。随着环境的不断演变，相应的身处其中的创业者的创业活动也在进行着相应的变化，大环境的改变一定可以影响小环境中的人，而且这种影响是巨大的。我们看到很多创业精英开始也都是草根出身，后来由于他们很好地找到了自身和社会大环境的契合点，因而创造了令人眼花缭乱的创富神话。

大环境决定小环境，对于创业者来说，如果不注重环境的变化，就无法找到自己在相应环境中的用武之处，进而创业活动也就很难开展。具体而言，创业者要想找到自身与环境的契合点，应该注意从以下几个方面去做相应的分析。

1. 做好大环境下的自我分析

要想在大环境中找到符合自己的事业，就要对自己进行全方面的分析，并通过自我分析，了解自己，认识自己。只有这样，你才能正确地对自己的工作作出选择，才能选定符合自己发展的创业生涯。所以说，自我评估是生涯设计的重要步骤之一，里面的步骤涉及自己的特长、学识、兴趣、性格、技能、情商、智商以及协调、活动、组织管理等能力。

河南省安阳大学是一所地方高校，名气不大。在大学毕业生就业形势日益严峻的今天，该校社科系保险专业的翟皓东、刘金洲等4名毕业生，没有像其他同学一样去挤求职就业的独木桥，而是另辟蹊径，走出了一条