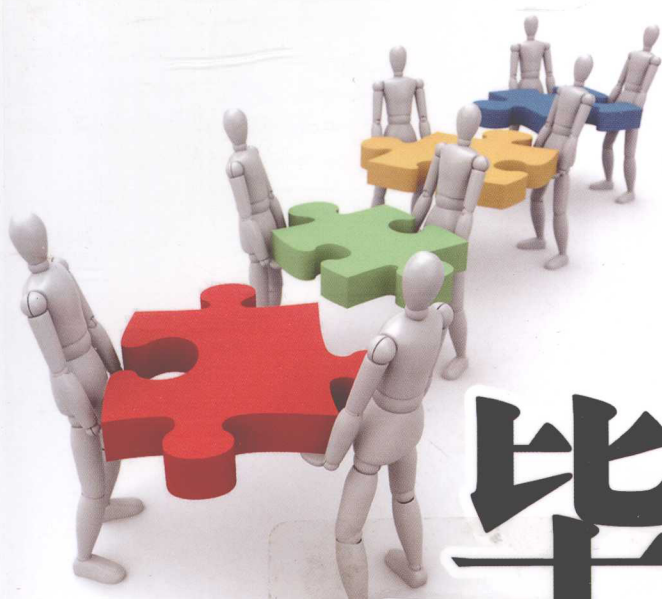




大学毕业生快速立业法则

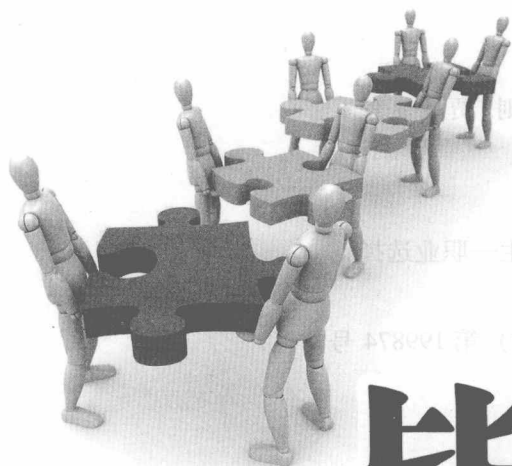


打破就业观念
树立创业信心
传播创业秘笈
打造立业赢家

毕业就创业

资深创业导师 实战营销策划人 | 贾昌荣 著

如果你就业无路，它将为你人生起跑另辟蹊径
如果你创业无方，它将为你事业腾飞引路护航



毕业就创业

资深创业导师 实战营销策划人 | 贾昌荣 著

中国社会科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

毕业就创业:大学毕业生快速立业法则/贾昌荣著.
—北京:中国社会科学出版社,2010.1

ISBN 978-7-5004-8347-2

I. ①毕… II. ①贾… III. ①大学生—职业选择
IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第199874号

责任编辑 门小薇(xv_men@126.com)

责任校对 李小冰

技术编辑 戴宽

封面设计 李尘工作室

出版发行 中国社会科学出版社

社 址 北京鼓楼西大街甲158号

邮 编 100720

电 话 010-84029450(邮购)

传 真 010-84017153

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印刷装订 君旺印装厂

版 次 2010年1月第1版

印 次 2010年1月第1次印刷

开 本 710×1000 1/16

印 张 22

字 数 336千字

定 价 37.80元

凡购买中国社会科学出版社图书,如有质量问题请与发行部联系调换

版权所有 侵权必究

前 言

十年寒窗苦读为的就是金榜题名，人人都向往那理想中的金字塔。可是，自从国家对大中专毕业生不再进行统一分配以来，大学毕业生的就业压力越来越大了，甚至可以说就业压力陡增。我们不妨看一看来自教育部的最新数据：2008年，全国高校毕业生数量达到559万人，比2007年增加64万人，增幅接近13%。而到了2009年，全国高校毕业生数量将达到610万，这几乎相当于瑞士一个国家的就业人口。除了因高校扩招导致高校毕业生数量急剧膨胀而难于就业外，2008年爆发于美国的金融危机也波及了中国。由于一些企业经济效益下滑，导致企业对人才的需求量降低，甚至还出现了不同规模的裁员潮，这对大学毕业生就业也产生了不可忽视的影响。2009年大学毕业生的就业形势更加恶化，甚至有人断言2009年将成为改革开放30年来就业形势最悲观的一年。中国社会科学院发布的2009年《经济蓝皮书》，对高校毕业生严峻的就业形势也给予了足够的关注。据该蓝皮书介绍，随着高校逐年扩招，大学毕业生数量越来越多，而公共部门对大学生的新增需求越来越少，大学生求职成功的机会相对而言可能越来越小，大学毕业生的初次就业率由过去的90%跌落到65%左右。这难免让人为那些刚刚走出象牙塔的莘莘学子捏一把汗，因为残酷的就业竞争将会使他们中的很多人找不到工作机会，更不要说理想工作。

通过数据，我们可以清晰地看出大学毕业生就业压力的空前高涨。在这种情况下，很多大学毕业生产生了悲观心理。的确，不读大学难，读了大学照样难，甚至毕业就失业……这种窘况甚至在一定范围里重新掀起了“读书无用论”的论调。其实，无论是大学毕业生，还是家长，都不要悲

观。现实就是现实，对于一个理性而富有智慧的大学毕业生来说，不要去抱怨，而是要去思考应该如何应对，以及如何突破就业困局。实际上，由于计划经济时期国家对大学毕业生统一分配、统一安置，导致大学生家长及大学生对“就业”观念根深蒂固，毕业后找一份工作成为绝大多数毕业生的选择。现在看来，这种就业观念在中国已经不合时宜。在现实形势下，大学毕业生应该转变观念，冲破传统就业观念的桎梏，积极考虑自主创业。换言之，与其与人抢“饭碗”，不如自己做老板！

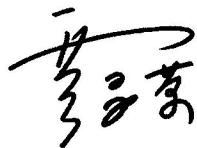
目前，大学毕业就创业已经具备了一定的土壤与氛围，诸如在创业政策、资金扶持、硬件环境等方面，政府部门或高校已为大学毕业生自主创业搭建了舞台。调查显示，在大的就业压力下，很多大学生也都心存创业的想法。《信息时报》发布了这样一组数据：北京市创业指导中心的问卷调查结果显示，72%的北京高校在校大学生有创业意愿。而根据某调查机构对华南师范大学南海校区200多名大学生进行的一项调查显示，有86%的大学生有创业想法，其中有42%的学生愿意接受创业课程指导。但是，虽然很多大学毕业生萌生了创业的想法，但付诸行动的却不多。当然，导致这种情况出现的原因很多，诸如经验因素、资金因素、项目因素、人脉因素等限制，或者出于对创业的恐惧。另外，虽然有很多大学毕业生勇敢地迈出了这一步，但却在创业的路上遭遇了“滑铁卢”，在惨败中收了场。有鉴于此，本书要解决三个问题：一是帮助大学毕业生打破传统就业观念，树立创业意识，建立创业信心，过心理这一关。二是指导大学毕业生正确进行创业起步，进行恰当的理念引导。因为只有起步姿势正确，在创业过程中才能拿得更高的“分数”。三是为大学毕业生在创业路上快速成功并收获创业果实提供技术性、策略性支持。要知道，成功创业一定要讲方法，而不是等到失败了再去找原因。

对于大学毕业生来说，创业是为自己搭建的一个舞台，而主要演员就是你自己。实际上，即便是对那些坚持选择就业或者已经就业的大学毕业生来说，创业也很可能是他们未来的选择。相对于他们，毕业就创业的大学毕业生已经率先起步！如今，社会留给年轻人的成功机会越来越少。因

此，对于大学毕业生来说，主动寻找机会、及时发现机会，并快速采取行动已经成为一个关键的成功准则。所以大学毕业生要善于做“先手”，只要有机会就大胆去做，在创业的道路上亦是如此。当然，笔者并不是要做一个鼓动者，煽动大学毕业生盲目创业。在创业方面，笔者始终认为“理性重于激情”，激情固然很重要，但却不能超越理性。在本书中，笔者就是要对读者进行理性引导，理性把关，力争帮助创业的大学毕业生远离创业陷阱，远离创业雷区，提高创业的成功率，早日摘取那令人艳羡的创业果实。

本书的写作采取“观点+工具+案例+点评”的写法，不但让读者学到创业理念、方法、策略与技巧，还要让读者掌握游刃商场的制胜术。可以说，这既是一本创业实务专著，也是一本创业励志读本，还是一部创业培训手册。在内容上，本书力求创新、通俗、实战、实用、实效，特别适合于即将走向工作岗位的大学毕业生，以及已经走上工作岗位两年内正在创业或者准备创业的大学毕业生。同时，高等院校就业指导部门、创业培训机构、就业服务机构亦可将其作为培训教材使用。总之，希望这本书可以成为大学毕业生的枕边书，创业培训师的案头书，能够启迪心智、传递理念、教授方法、丰富技能，使大学毕业生们不但事业上有所成就，在个人成长上亦能有所收获，进而铸就人生辉煌！

由于水平所限，加之时间仓促，书中难免存在不足之处，还望读者朋友及时批评指正。同时，更欢迎读者朋友就书中的内容与我进行沟通交流，我们共同提升、共同受益！



2009年5月1日于长春

目 录

第一章 打破就业观念走自主创业之路

1

一 就业重压之下的人生抉择……1

(一)就业重压下的彷徨与迷失 / 2

(二)回避就业压力是下下策 / 4

(三)重压之下必有“勇夫” / 6

二 创业与就业两条道路大不同……8

(一)思维角度不同 / 9

(二)承担的压力大不相同 / 10

(三)对个人成长的作用不同 / 12

(四)责任管理基点不同 / 14

三 大学生自主创业的核心路径……18

(一)大学生在校创业 / 18

(二)大学生退学创业 / 20

(三)大学毕业就创业 / 22

四 自主创业或许会使你的人生更精彩……24

(一)毕业就创业的优势点 / 24

(二)毕业就创业的机会点 / 27

(三)毕业就创业的利益点 / 28

五 毕业就创业的大气候日趋成熟……31

(一)创业教育已走进大学课堂 / 32

(二)社会性创业培训与指导 / 35



(三)创业的政策环境日渐向好 / 36

阅读思考.....42

第二章 毕业就创业绝非易事

43

一 创业与否要根据具体情况做出取舍.....43

(一)素质、能力、性格 / 44

(二)机遇、商机、机会 / 47

(三)资金、资源、资本 / 50

(四)毅力、耐力、定力 / 51

二 毕业就创业的门槛究竟有多高.....53

(一)毕业就创业的门槛 / 54

(二)跨越门槛并非不可能 / 57

三 正确理解专家关于创业的不同声音.....59

(一)专家对毕业就创业的顾虑 / 59

(二)“不提倡”不等于“不行” / 61

四 激情固然重要 理性更为关键.....63

(一)缺乏激情事业将成为死水 / 64

(二)创业:理性第一,激情第二 / 66

五 创业不要被别人的成功故事所迷惑.....69

(一)别人的故事是“魔法书” / 70

(二)真正把握别人的故事要领 / 71

(三)专心写好自己的精彩故事 / 74

阅读思考.....77

第三章 创业者要树立科学的事业发展观

79

一 走好从创业到立业的成长之路.....79

(一)创业阶段经营业务的成长规律 / 80

(二)充分准备提速业务成长 / 82

(三)创业者要强化速度意识 / 84	
二 创业企业生存与发展的“六大铁律”……86	
(一)铁律一:先生存后发展 / 87	
(二)铁律二:先市场后生产 / 87	
(三)铁律三:先少数后多数 / 88	
(四)铁律四:先数量后质量 / 89	
(五)铁律五:先借船后造船 / 89	
(六)铁律六:先战术后战略 / 90	
三 开放式合作提速创业企业成长……91	
(一)打开开放式经营的天窗 / 91	
(二)合作让企业的成长如虎添翼 / 93	
(三)经营合作必须坚守一定之规 / 95	
四 创业要学会“正确赚钱”与“恰当用钱”……97	
(一)创业者要树立正确的利润观 / 98	
(二)“正确赚钱”究竟是什么含义 / 101	
(三)正确合理支配赚到手的钱 / 102	
五 诚信是创业者生存与持续发展之本……104	
(一)诚信究竟是什么概念 / 105	
(二)快速建立诚信是企业生存之本 / 108	
(三)诚信是持续经营的法宝 / 111	
阅读思考……113	

第四章 创业前必须掌握的一定之规

115

一 没有合适的好项目不创业……115	
(一)什么样的项目才算“好项目” / 116	
(二)市场机会只属于睿智的创业者 / 119	
二 没有充足的资金保障不创业……123	
(一)启动资金是起跑的引擎 / 124	
(二)应急资金是过冬的棉袄 / 125	

- (三)滚动资金是发展的血脉 / 126
- 三 没有清晰的赢利模式不创业……128
 - (一)要善于发现赚钱机会 / 128
 - (二)要事先把赚钱机会模式化 / 130
- 四 没有市场需求潜力不创业……132
 - (一)有需求的未必都是客户 / 132
 - (二)现实需求才是“饭碗”所在 / 135
 - (三)把潜在需求变为现实需求 / 138
- 五 没有人力资源保障不创业……140
 - (一)创业最需要什么样的人 / 141
 - (二)家族成员适合参与创业吗 / 144
 - (三)要个人英雄更要英雄团队 / 146
- 阅读思考……149

第五章 创业选项是事业成败的关键

151

- 一 为大学毕业生创业选项指路……151
 - (一)毕业就创业的核心事业领域 / 152
 - (二)选项要考虑的“三大要素” / 154
 - (三)创业选项的“三项注意” / 156
- 二 准确识别项目“魔术招商”的陷阱……158
 - (一)不要被乱花迷住双眼 / 158
 - (二)警惕“魔术招商”的骗局 / 160
 - (三)识别项目招商的陷阱 / 161
- 三 特许经营项目并非一“许”就赢……164
 - (一)特许经营创富有两条道路 / 164
 - (二)特许经营项目的利与弊 / 166
 - (三)特许选项的关键点 / 168
- 四 经销商选项必须跨越的雷区……171
 - (一)经销制确是商战利器 / 172

(二)经销制并非无懈可击 / 173

(三)共赢需合力扬帆 / 176

(四)经销选项的关键点 / 177

五 为创业选项上好“三重保险”……180

(一)第一重保险:市场调研 / 181

(二)第二重保险:实地考察 / 182

(三)第三重保险:签约维权 / 183

阅读思考……186

第六章 精益化创业力求低成本高收益

187

一 精益化创业乃事业成功根本……187

(一)精益化创业的基本概念 / 188

(二)精益化创业的核心主张 / 189

(三)精益化创业的实施路径 / 191

二 争取低成本甚至完全免费的宣传机会……195

(一)创业者所面临的宣传难题 / 195

(二)对创业宣传的五点建议 / 197

(三)提升实效就是降低宣传成本 / 198

(四)必须用好低成本宣传工具 / 201

三 通过有效整合内外部资源降低成本……205

(一)整合资源是个什么概念 / 206

(二)整合资源可以降低成本 / 208

(三)防止意外的高成本出现 / 210

四 内部成本控制是创业经营的重中之重……211

(一)创业不可忽视的三种成本 / 212

(二)内部成本控制也要讲原则 / 214

(三)内部成本控制实战技法 / 217

五 打造精益化导向的创新运营模式……220

(一)“灵捷创业”打天下 / 220



(二)以“轻公司”高速起步 / 223

(三)做“快公司”谋高效成长 / 226

阅读思考……228

第七章 快速跨越创业过程中的“冰冻期”

229

一 在创业“冰冻期”创业者该做些什么……229

(一)创业“冰冻期”的经营逻辑 / 230

(二)创业“冰冻期”的止亏思路 / 232

(三)必须要规避的短期行为 / 235

二 快速破冰的关键是营销……236

(一)营销目标不等于销售目标 / 237

(二)创业营销的商业逻辑 / 240

(三)以营销提速创业进程 / 241

三 市场启蒙教育的文章如何做……244

(一)解读项目市场启蒙教育 / 245

(二)让市场启蒙教育高绩效 / 247

(三)市场启蒙教育方法指引 / 249

四 摆脱长期处于盈亏平衡的“尴尬局”……251

(一)陷入“尴尬局”的典型症状 / 252

(二)创业经营的“尴尬局”如何破 / 253

五 市场不景气时期的基本创业规则……257

(一)市场不景气是怎样造成的 / 257

(二)市场不景气时该不该创业 / 260

(三)市场不景气时的创业规则 / 262

阅读思考……264

第八章 创业运营的核心是客户价值管理

265

一 客户价值是市场运营的主线……265

(一)客户价值是企业的一切 / 265	
(二)项目市场运营“五步曲” / 267	
二 参与式营销把客户价值最大化……271	
(一)参与式营销终结单向营销 / 271	
(二)参与式营销有利于提升业绩 / 273	
(三)参与式营销可提升客户价值 / 274	
三 实施客户价值管理的基本操作规则……276	
(一)客户价值管理的关键 / 276	
(二)客户价值管理的基本规则 / 278	
四 努力把现实客户的价值贡献最大化……283	
(一)现实客户就是摇钱树 / 284	
(二)挖掘现实客户的潜力 / 286	
(三)利用好老客户的资源 / 288	
五 实施精细化客户管理才能出效益……290	
(一)精细化客户管理的内涵 / 290	
(二)客户精细化管理的细节 / 292	
阅读思考……295	

第九章 创业路上的“十字路口”

297

一 先要利润还是先要市场……297	
(一)市场与利润哪个更重要 / 298	
(二)低价获取市场要讲究策略 / 299	
二 永远“单拼”还是适时引进战略合作人……301	
(一)创业起步是否要“单拼” / 302	
(二)合伙创业过程中的烦恼 / 303	
(三)战略合作者的引进规则 / 304	
三 项目遭克隆,是转项还是创新……305	
(一)创业项目如何被克隆 / 306	
(二)创业项目被克隆的危害 / 307	



(三)防止克隆重在事先防御 / 308

(四)遭遇克隆该如何应对 / 309

四 面对商机诱惑,是固守还是挺进……311

(一)创业不是观光看风景 / 311

(二)有些商机必须坚决放弃 / 313

(三)什么样的商机值得驻足 / 314

五 创业遇困境,是继续坚持还是果断放弃……315

(一)坚持或许就会峰回路转 / 316

(二)是否坚持需要审时度势 / 318

(三)放弃创业也是一门学问 / 319

六 创业经营陷误区,创业者该如何自拔……321

误区一:过度强调程序和标准 / 322

误区二:过度追求产品完美 / 323

误区三:沉迷于追求高额利润 / 323

误区四:创业过程半途而废 / 324

误区五:运作非能力所及的项目 / 325

误区六:把希望寄托于职业经理人 / 325

误区七:任人唯亲排斥外人 / 326

误区八:做市场四面出击 / 327

误区九:进入不熟悉的行业领域 / 328

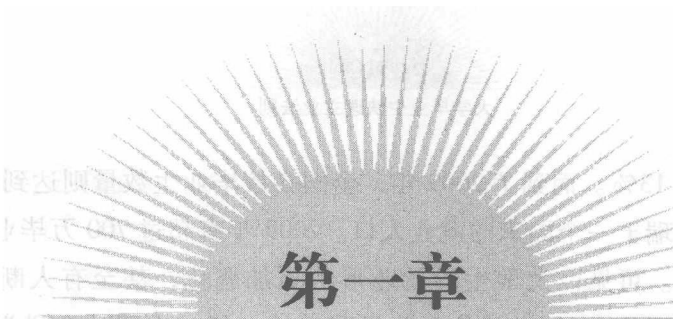
误区十:不去创造机会而等待机会 / 329

阅读思考……330

参考文献	331
------	-----

后记	332
----	-----

更多资讯	335
------	-----



第一章

打破就业观念走自主创业之路

滴自己的汗，吃自己的饭。自己的事情自己干，靠人靠天靠祖上，不算是好汉。

——陶行知

一 就业重压之下的人生抉择

从古至今，莘莘学子十年寒窗苦读为的就是金榜题名，人人都向往那理想中的象牙塔。可是，读完大学也未必能为自己谋得一个金饭碗，甚至大学刚刚毕业时连一个“土饭碗”都难以觅得。自从国家对大中专毕业生不再进行统一分配以来，大学毕业生就开始自谋职业，走上颠簸的求职之旅。更令大学毕业生感到雪上加霜的是，从1999年开始高校的扩招，使大学生的数量从2003年起逐年膨胀。一些学校由于扩招造成学校升格或教学条件下降而导致教学质量滑坡，在一定程度上也加剧了高校毕业生的就业困境。到了2008年，金融风暴席卷全球，中国也备受危机影响。由于企业普遍经济效益下滑，甚至破产关闭，导致社会对人才的需求量锐减，甚至还有一些企业出现了小规模裁员潮，这势必对大学生就业产生很大的负面影响。在这种情况下，大学毕业生就业压力更显突出，甚至可以说就业压力陡增。

至于就业压力究竟有多大，我们不妨来看一看来自教育部的最新数据：2008年，全国高校毕业生数量达到559万人，比2007年增加64万

人，增幅接近 13%。而到了 2009 年，全国高校毕业生数量则达到 610 万，这几乎相当于瑞士一个国家的就业人口。2009 年有超过 700 万毕业生需要解决就业问题。可见，大学生的就业形势更加恶化，甚至有人断言 2009 年将成为改革开放 30 年来就业形势最悲观的一年。中国社会科学院发布的 2009 年《经济蓝皮书》对高校毕业生严峻的就业形势也给予了足够的关注。蓝皮书指出，“随着高校逐年扩招，大学毕业生数量越来越多，而公共部门对大学生新增需求越来越少，大学生求职成功的机会相对而言可能越来越小，大学毕业生的初次就业率由过去的 90% 跌落到 65% 左右”，还指出“2009 年中国的就业压力将进一步加大，实际失业率可能接近 10%”。人力资源和社会保障部等六部门在 2009 年年初，为当年大学毕业生设定了 70% 的初次就业率目标。但要知道，即便政府相关部门做出努力，实现这个目标也是存在一定压力的。

大学毕业生严峻的就业形势引起了国务院总理温家宝的重视，他曾表示“最担心忧虑的一件事就是大学生就业”。2009 年 1 月 7 日，温家宝总理主持召开国务院常务会议部署高校毕业生就业工作，会议提出了七项措施，其中之一即“鼓励和支持毕业生自主创业”。

（一）就业重压下的彷徨与迷失

在就业压力的困扰下，很多大学毕业生变得越来越现实，不再那么“心高气傲”、“挑肥拣瘦”了。同时，更不乐观的一面也显现出来了，一些饱受就业失败折磨的大学毕业生甚至显得慌不择路，在择业、就业上出现了彷徨与迷失，其中有些人甚至人生观、价值观已经扭曲，这绝非危言耸听。

笔者总结了一下，大学毕业生在择业、就业方面已经出现的不良苗头，最为典型的有以下四种：

1. 不求职先征婚

很多女大学生在就业阶段先不忙于求职，而是忙于征婚，力争毕业就

当“全职太太”。山东人才网曾针对女大学生求职及择偶意向进行了一次网上调查。调查结果显示,“稳定、没有风险”仍是女性求职者比较看重的因素,有72.2%的被调查女生赞同“干得好不如嫁得好”,其中,选择“非常同意”和“比较同意”的分别占19.4%和52.8%。这并不是局部现象,很多女大学生的择业观已从过去的“先立业后成家”转变为现在的“工作找得好,不如丈夫嫁得好”,这不能不让人感到遗憾与惋惜。

2. “零身价”就业

很多大学生为获得工作机会,在就业重压下,不得不自降身价。即在择业、就业过程中,主动降低条件,包括工作岗位、薪酬待遇等诸多方面,甚至有大学生提出“零工资就业”——先不带工资实习,再上岗赚钱。尤其在急于找“婆家”的大四学生中打出这种“零工资”求职口号,希望能在企业试用期间免费服务,同时,用实力证明自己,以获得一份不错的正式工作的现象最为普遍。实际上,以“实习”的方式切入没有什么问题,但要戒备一些怀有不良用心的企业可能借此机会免费用人,用完了就炒,炒完了再招。这容易在社会上形成一种不良的劳动用工风气,更易使大学毕业生的权益得不到保障。

3. 荒废专业

很多大学生开始放下身价,放弃所学的专业,走出人才市场、走进人力资源市场,甚至走进外来务工人员劳动力市场,开始与农民工抢饭碗。据媒体报道,进入2009年,在武汉、青岛、烟台等很多城市都出现了大学生与下岗职工、农民工抢饭碗的现象,诸如应聘操作工、服务员这一类工作。这种情况的出现并不偶然,在就业形势紧迫的情况下,很多企业在用人上也更趋务实:所招聘人员首先要能干好工作,其次要控制成本。在这种情况下,用人单位则可能不问出处,录用大学毕业生,结果一些大学生荒废了所学专业,甚至干着毫无知识含量的工作。这对于大学生来说,既是一种资源浪费,也是一种专业荒废。