



创办你的企业


START YOUR BUSINESS

创业计划手册

(农村劳动力版)

MOHRSS

中国就业培训技术指导中心 组织编写

 中国劳动社会保障出版社



创办你的企业


START YOUR BUSINESS

创业计划手册

(农村劳动力版)

MOHRSS

中国就业培训技术指导中心 组织编写

 中国劳动社会保障出版社

图书在版编目(CIP)数据

创办你的企业：农村劳动力版. 创业计划手册 / 中国就业培训技术指导中心组织编写. —北京：中国劳动社会保障出版社，2009

ISBN 978 - 7 - 5045 - 8153 - 2

I .创… II .中… III .企业管理 IV .F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 214072 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街1号 邮政编码：100029)

出版人：张梦欣

*

新华书店经销

中青印刷厂印刷 三河市华东印刷装订厂装订

880毫米×1230毫米 16开本 6印张 150千字

2009年12月第1版 2009年12月第1次印刷

定价：18.00元

读者服务部电话：010 - 64929211

发行部电话：010 - 64927085

出版社网址：<http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话：010 - 64954652

序

促进创业带动就业,是实施积极就业政策的重要举措,是应对国际金融危机、稳定我国就业形势的有效途径。大力推动创业带动就业,对实施扩大就业的发展战略具有十分重要的现实意义和长远的战略意义。

党和国家高度重视促进创业带动就业工作。党的十七大报告提出:“实施扩大就业的发展战略,促进创业带动就业。”并进一步要求“完善支持自主创业、自谋职业政策,加强就业观念教育,使更多劳动者成为创业者”。《就业促进法》规定:“国家倡导劳动者树立正确的择业观念,提高就业能力和创业能力;鼓励劳动者自主创业、自谋职业。”在今年3月的两会上,温家宝总理在政府工作报告中专门强调:“大力支持自主创业、自谋职业,促进以创业带动就业。在市场准入、财税金融、经营用地等方面提供便利和优惠,鼓励更多劳动者成为创业者。”这一系列来自最高层的决策和要求表明,以创业带动就业,使更多劳动者成为创业者,使更多城市和地区成为创业型城市和创业型地区,直至形成全民创建创业型国家的良好氛围,已经成为新时期的国家就业发展战略。

在促进创业带动就业的工作中,返乡农民工是一个值得高度关注和大力扶持的群体。这是因为:扶持返乡农民工创业,对于那些在城镇失去工作的农民工来讲,最直接的意义就是帮助他们创造新的就业岗位。而对于亟需人才支持的新农村建设事业来讲,返乡创业者不仅带回了资金、技术和项目,同时还带来了促进经济发展的新的增长点,更带动了就业的倍增效应。在应对国际金融危机冲击的对策措施中,创业是化“危”为“机”促进就业发展的最佳选择。

帮助返乡农民工创业,不仅势在必行,而且势在可行。

首先,返乡农民工自身具备多方面的创业条件。他们有十分迫切的创业愿望,许多人在外出务工中积累了一定的资金,掌握了相应的技术,不少人还具有了闯荡市场的经验,集聚了一定的人脉。更重要的是他们有艰苦奋斗、敢于创新、不怕挫折、执著追求的创业精神,所有这些正是每个劳动者创业所必须具有的自身条件和精神力量。

其次,一大批先行返乡创业的农民工用自己的实践已经开拓出一条促进就业和经济发展的宽广之路。用自己的成功使人们看到了返乡创业的希望和广阔前景,为更多农民工返乡创业起到了示范、带动和鼓舞作用。同时也为政府和社会如何引导和帮助返乡农民工成功创业提供了宝贵的实践经验。

如果说,在上世纪八九十年代中国的创业者主要靠自学成才,“摸着石头过河”,经过许多曲折失败才取得成功;那么,进入新世纪后,通过开展创业培训,使创业者一开始就掌握正确的理念,了解相关政策,把握创业知识和技能,不仅能帮助他们少走弯路,而

且能够大大提高创业成功率和企业存活率。

由中国就业培训技术指导中心组织编印的这套《创办你的企业（农村劳动力版）》创业培训教材，紧密结合返乡农村劳动力创业的实际情况，详细介绍了创业所必经的10个步骤，每一个步骤都有典型案例贯穿其中，是一本理论知识与实践经验相结合的创业培训教材。希望这本教材能够对农民工返乡创业起到有效的指导帮助作用。

盼望更多的返乡农民工创业者提高创业能力，获得创业成功！

人力资源和社会保障部副部长

張小建

二〇〇九年五月十二日

前 言

回老家创办一个属于自己的企业,对于很多漂流在异乡的人来说是一个梦想,但是要想实现这个梦想,就需要你付出实际行动。创业之路是“痛并快乐着”的,你一旦踏上创业的征程,就会发现将要面对着众多的艰难险阻。《创办你的企业》培训课程将会帮助你实现创业梦想。通过课程的学习,你将发现自己是否适合创办企业、适合创办什么样的企业,衡量自己的创业想法是否现实可行,最终完成自己的创业计划书。

一、课程内容

《创办你的企业》培训课程的内容分为两个部分,共十步,步步相扣,逐渐深入,缺一不可。每一步都提出了一个你在创业过程中需要面对的问题,当你通过培训能回答这十个问题的时候,你也就成功地完成了创业知识和技能的学习。

第一部分是创业意识培训,共两步(第一步至第二步)。通过这两步的学习,你将能够评估自己是否适合创业;你将发现很多的创业想法;你将从众多的创业想法中筛选出一个最适合你的。

第一步:你适合创办企业吗?

告诉你什么是企业,成功创办一个小企业的关键因素是什么,让你衡量自己是否适合创办企业。

第二步:如何产生你的创业想法?

告诉你什么是创业想法,如何发现创业想法,怎样选出一个最适合你的创业想法。

第二部分是创业计划培训,共八步(第三步至第十步)。通过这八步的学习,你将知道怎样将你的创业想法变成一个真正的企业。你将学习如何利用系统的创业知识和技能,完成自己的创业计划书。

第三步:如何评估你的市场?

告诉你如何根据自己的创业想法,评估你企业的市场状况,调查潜在的顾客和竞争对手,确定你的市场营销计划并预测企业产品的销售量。

第四步:如何组织你的企业人员?

告诉你如何成立你的创业团队,组合和安排你的企业成员。

第五步:如何选择你的企业的法律形态?

告诉你办企业必须遵守法律,通过对各种小企业的法律形态的比较,选择一种适合你的企业法律形态。

第六步:如何利用法律保护你的企业并承担相应的企业责任?

告诉你企业需要承担相关的法律责任,你的企业需要登记注册,需要遵守国家的税法、企业法、劳动法、环境保护法等相关的法律法规,同时你的企业的合法权益也将受到

国家法律的保护。

第七步：如何预测你的启动资金？

告诉你如何预测和计算你需要多少钱来启动你的企业。

第八步：如何制定你的利润计划？

告诉你经营企业必须赢利，这是企业成败的关键。要懂得什么是成本，怎么制定产品或服务的价格，维持良好的现金流对于企业的重要性。同时你要能够制定出自己企业的销售与成本计划和现金流量计划。

第九步：如何判断你的企业能否生存？

告诉你如何制定你的创业计划。通过前面八步的模拟练习，你就可以把各步中对自己企业的各项考虑和练习的结果填入创业计划书中，形成自己的创业计划书。通过制定创业计划，衡量自己的企业能否创办下去。同时，根据自己的创业计划，制定创办企业的具体行动计划，如申请贷款、申领营业执照等。

第十步：如何面对你即将开办的企业？

告诉你在企业创办起来后，还有很多的管理工作需要做。

下面的顺口溜儿能帮助你更好地记住创业十步：

创业培训开思路，快乐学习走十步。
一步先把自己估，二步点子琢磨出。
市场评估是基础，人员选择不糊涂。
法律形态要关注，企业责任需兼顾。
启动资金别失误，利润计划核准数。
汇总信息计划书，开办企业想清楚。

二、教材构成

根据培训内容，《创办你的企业（农村劳动力版）》这套教材由三本书构成：

《创业意识手册》包括第一步和第二步，可以独立使用，用来衡量受训学员是否适合创办企业，并帮助学员掌握产生、分析和评估创业想法的方法。

《创业计划手册》包括第三步至第十步，为学员提供创办一个小企业所需的知识和技能。

《创业实践手册》包括学员实践练习和计划书两部分。实践练习部分用于培训过程中，学员完成每步针对自己的实践练习。计划书部分用于在培训结束时，学员汇总前面各实践练习，完成自己的创业计划书。

三、关键标志

在教材中，你会发现各种不同的小图标，它们代表着不同的内容。



意味着在这部分内容里，会提示很多创业过程中需要注意的事项，帮助你掌握创业过程中的难点和要点。



这部分内容讲述了在外打工多年的王强返乡和妻子刘丽及儿子王小明创业的故事，他们将和你一起面对创业中的各种问题，希望他们创业的故事能够帮助你更好地学习和掌握创办企业的知识和技能。



这部分的练习帮助你更好地理解刚刚学习的创业知识和技能，加深对创业知识和技能的认识。



这部分实践帮助你所学的创业知识和技能应用到你未来的企业中去，更有效地模拟即将创办的企业所面对的各种问题，最终帮助你完成自己企业的创业计划书。

本套教材是在各有关专家的共同努力下完成的，由赵伟完成创业意识部分第一步和第二步的编写，郑晓瑾完成创业计划部分第三步和第四步的编写，刘银来完成创业计划部分第五步和第六步的编写，高爱兰完成创业计划部分第七步和第八步的编写，叶仁平完成创业计划部分第九步和第十步及创业计划书的编写。此外，何敏、冯卓、石鑫三位培训师也参与了改编工作，在此一并致谢。

本套教材同时得到各地人力资源和社会保障（劳动保障）厅（局）创业主管部门的大力支持。首先，教材中主案例“王强和刘丽的创业故事”的线索和数据由河南省鹤壁市创业指导中心提供。其次，本教材在出版前分别在河南、安徽、江苏、重庆、江西和陕西6省进行试验性培训，对教材改编工作起到了重要作用。在此表示感谢！

中国就业培训技术指导中心

目 录

第三步 如何评估你的市场?

- 一、了解你的顾客.....(2)
- 二、了解你的竞争对手.....(5)
- 三、制定市场营销计划.....(8)
- 四、预测你的销售.....(15)
- 小结.....(18)

第四步 如何组织你的企业人员?

- 你的企业人员的组成.....(19)
- 小结.....(24)

第五步 如何选择你的企业的法律形态?

- 一、企业的法律形态.....(26)
- 二、各类企业法律形态的特点.....(26)
- 三、选择合适的企业法律形态.....(29)
- 小结.....(31)

第六步 如何利用法律保护你的企业并承担相应的企业责任?

- 一、企业相关法律知识.....(33)
- 二、企业法律责任.....(34)
- 三、商业保险.....(39)
- 小结.....(41)

第七步 如何预测你的启动资金?

- 一、为什么要预测启动资金需求.....(42)
- 二、启动资金的类型.....(42)
- 三、投资预测.....(44)
- 四、流动资金预测.....(45)
- 小结.....(50)

第八步 如何制定你的利润计划?

- 一、制定销售价格.....(51)
- 二、预测销售收入.....(58)
- 三、制定销售和成本计划.....(59)
- 四、制定现金流量计划.....(62)
- 五、资金来源.....(66)
- 六、申请企业贷款.....(70)
- 小结.....(71)

第九步 如何判断你的企业能否生存?

- 一、为什么要编制你的创业计划.....(73)
- 二、完成你的创业计划.....(74)
- 三、你可以开办企业吗.....(75)
- 四、制定开办企业的行动计划.....(78)
- 小结.....(79)

第十步 如何面对你即将开办的企业?

- 一、企业的日常活动.....(80)
- 二、下一步做什么.....(84)

第三步 如何评估你的市场？

通过前两步创业意识的培训，你已经有了自己创业的确切想法。现在，你需要学习市场及市场营销的知识，以此衡量你要创办的企业生产的产品或提供的服务有没有市场及企业的发展方向，并且由此知道谁是你的顾客？他们需要什么？想要什么？你怎样满足他们的需求并从中获取利润？你在制定市场营销计划时，要考虑以下几个方面：

- 向你的顾客提供他们需要的产品或服务。
- 为你的产品或服务制定顾客愿意支付的价格。
- 为你的顾客生产和出售产品或提供服务的场所。
- 为你的顾客传递有关你的产品或服务的信息，吸引他们购买你的产品或服务。

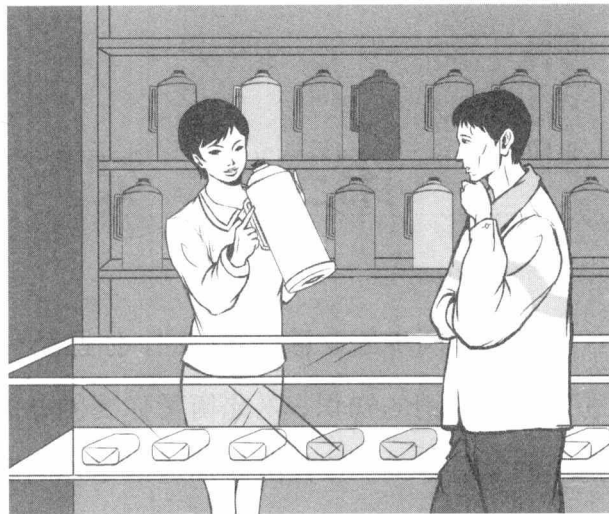
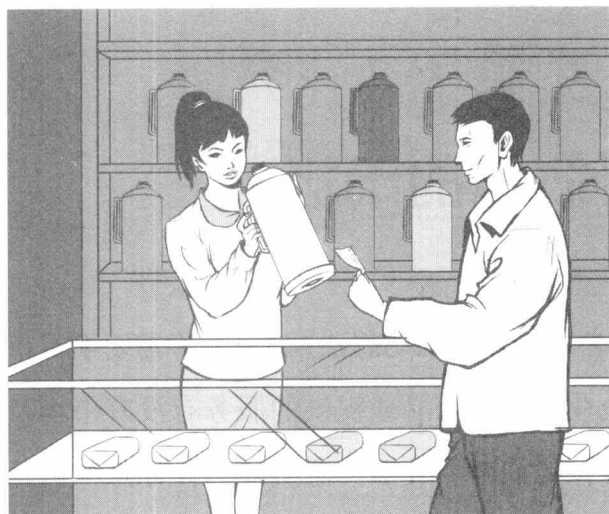


为了创办好企业，首先来了解一下什么是市场：

市场是指商品交换的场所，是买卖双方购买和出售商品，进行交易活动的地点。比如：农贸市场、小商品批发市场、零售店等。

市场又指为了满足某种特定的需要和欲望且有能力购买或准备购买某种特定商品的消费者群体。他们有可能是个人，也有可能是团体或其他企业。这其中又包括：

- 目标顾客。
- 潜在顾客。



在这一步，你将学习怎样识别潜在的顾客，了解他们为什么选择买你的产品或服务，而不买你竞争对手的产品或服务。你可以利用这方面的信息准备你的市场营销计划，它将成为你的创业计划中一个重要的部分。

为了制定出切合实际的市场营销计划，首先要了解你的顾客和竞争对手的情况，即市场需求和供给两个方面的情况，也就是通常所说的市场调查。

一、了解你的顾客

1. 了解顾客的意义

顾客是你企业的根本，如果你不能以合理的价格提供他们需要和想要的产品，他们就会到别处去购买。而对你感到满意的顾客会成为你的回头客，甚至他们会向自己的朋友和其他人宣传你的企业。让顾客满意，就意味着会给你带来更多的销售额和更多的利润。

顾客购买产品或服务是为了满足自己在各方面的不同需求：

- 人们买自行车，是因为他们需要交通工具。
- 人们购置漂亮衣服，是为了使自己的外表更美观得体。
- 人们买电视机，是为了获得信息和娱乐。
- 家庭购买防盗门，是为了保护家庭财产的安全。
- 农民朋友们购买农具，是为了农业生产。



小帮手

你的企业假如没有顾客，一定会倒闭的！

如果你解决了顾客的问题，满足了他们的需求，你的企业就有可能成功。

2. 了解顾客的有关信息

收集顾客的信息，也就是做自己企业产品或服务的顾客方面的市场调查，这对任何创业计划来说都是很重要的。为了帮助你了解顾客的情况，你可以提出下面这些问题：

- 你的企业准备满足哪些顾客的需求？也就是通常人们所说的企业产品或服务的目标顾客。
- 把你准备提供的产品或服务列一张清单，并记录顾客需要的产品或服务的种类。你的顾客是男人还是妇女，是老人还是儿童？其他企业也可能成为你的潜在顾客。把所有可能影响你的企业想法的方面写下来。
- 顾客想要什么产品或服务？每个产品或服务的哪方面最重要？规格？颜色？质量？还是价格？
- 顾客愿意为每个产品或每项服务付多少钱？
- 顾客在哪儿？他们一般在什么地方和什么时间购物？
- 他们多长时间购一次物，每年？每月？还是每天？
- 他们购买的数量是多少？
- 顾客数量在增加吗？能保持稳定吗？
- 为什么顾客购买某种特定的产品或服务？
- 他们是否在寻找有特色的产品或服务？



小帮手

通过做顾客调查，你可以得到上述这些问题的答案，有助于你判断你的企业想法是否可行。

3. 收集顾客信息的方法

市场调查的方法多种多样，做顾客需求调查的方式有以下几种：

情况推测、利用行业渠道获得信息、抽样访问你选定的那部分顾客、观察分析你同类产品的顾客购买情况和特殊需求。



如果你对一种行业很了解, 你可以凭自己的经验进行预测。



你可以通过访谈某种商品的批发商来了解该商品的市场份额及顾客需求, 也可以利用商业报刊、行业指南、互联网来了解市场信息。



对你的目标顾客进行选择性的调查, 通常可以通过访问、填写问卷等形式获得顾客相关信息。



通过直接观察目标顾客群体的购买过程, 获得并分析更多有关顾客的需求信息。



王强和刘丽的创业故事（七）：调查顾客需求

王强的表弟郭二宝一直在城里的一家大型企业做销售工作, 趁他回来探亲, 夫妇俩与他谈了办企业的想法, 并向他请教如何进行顾客需求调查, 学到了一些知识。他们发现, 现在无论农村还是城市, 人们对于既好用又好看而且还绿色环保的柳编工艺制品普遍比较喜爱, 这类产品的市场前景应该会不错。但是, 企业创办初期, 依据小企业的创办原则, 应该先集中做一个市场, 即面向花卉市场和水果销售市场供应价格便宜、式样新颖、有地方文化特色的柳编花篮和水果篮。

如果今后企业想进一步发展,表弟建议把重点转向公司客户,如花卉批发公司、工艺品公司、贸易公司。这类客户对市场比较了解,除选样订货外,一般还会指定所需款式,订货量也比商店的大,付款比较有把握,企业的风险小。此外,夫妻二人又了解到外国朋友也非常喜爱中国的民族工艺品,所以,未来还可以开发国外市场。然而,表弟马上要回去,了解顾客需求的具体工作还得他们自己去做。他们夫妇俩需要考虑的事情很多,比如做什么样品,怎么做,向谁推销和怎么推销,以及包装、运输、收款、信息收集等,所以,每天他们都和在职业技术学校学过企业管理知识的儿子,直接去调查。他们家方圆100公里内有好几处花卉市场和水果市场,他们为了少花钱,都分头去跑,每天尽可能多跑几个市场。他们把自己当做顾客,观察人们都喜欢买什么式样、材质、大小、风格的篮子,成交价多少。而且,他们还设法向花店和水果店老板打听流行的柳编花篮的进货价、付款方式。每次都做些记录回来参考。



小帮手

市场调查就像一个侦探故事,你在寻找破案的线索。也许你会发现你的新企业没有多少顾客,这种情况下就要再构思一个不同的创业想法。



实践

完成《创业实践手册》实践16,请把你的创业想法再思考一下。

利用《创业实践手册》实践17,把你的企业潜在顾客的特点记下来,充实你的创业想法。

二、了解你的竞争对手

1. 了解竞争对手的意义

对市场进行调查,只了解你的潜在顾客的情况还不够,你还需要了解竞争对手的情况。因为你多半得与提供相同或类似产品或服务的企业竞争,这些企业将是你的竞争对手。

通过了解竞争对手的情况,你可以学到很多东西。了解他们做生意的方法,可以帮助你琢磨怎样使你的创业想法变成现实。



小帮手

不要把竞争对手当做敌人，而要把他们看做教会自己竞争的老师！

2. 了解竞争对手的有关信息

你可以通过回答下列问题来了解竞争对手的情况：

- 他们提供的产品或服务的价格怎样？
- 他们提供的产品或服务的质量如何？
- 他们如何推销产品或服务？
- 他们提供什么样的额外服务？
- 他们的企业坐落在地价昂贵还是便宜的地方？
- 他们的设备先进吗？
- 他们的雇员受过培训吗？待遇好吗？
- 他们做广告吗？
- 他们怎样分销产品或服务？
- 他们的优势和劣势是什么？

把你通过调查收集到的信息做一番整理，然后回答下列问题：

- 成功的企业有相似的运作方式吗？
- 成功的企业有相同的价格政策、服务、销售或生产方法吗？



小帮手

可以利用收集顾客信息的类似方法，收集竞争对手的信息，但是要注意收集竞争对手的信息会更困难。



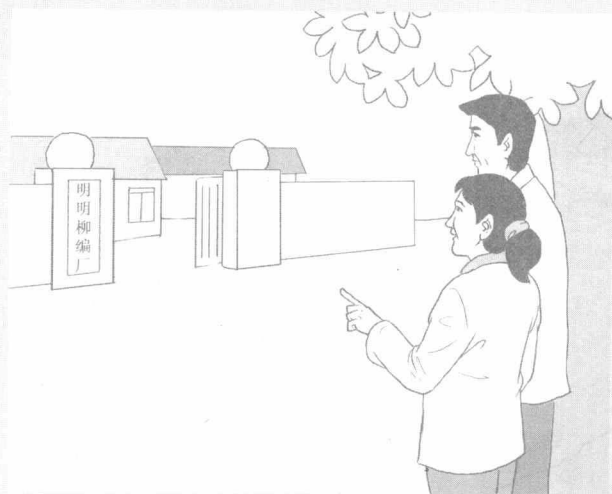
王强和刘丽的创业故事（八）：收集竞争对手的信息

王强用了半个月的的时间，以联系业务的名义去本村及附近村里几个柳编加工企业打探，了解这些企业的大致情况。除此以外，他们还列出了想要了解企业问题，托亲戚朋友打听一些其他企业的基本情况。

他们了解到附近已经有6家柳编加工企业，都是家庭式的个体小企业。做得早的企业已经经营了5年，多数开工只有一年。这些企业多数不雇用人员，都是家庭成员参与生产，只有一家企业规模较大，雇用了6名员工，设备都非常简单，年产量最少的不到4000个，最多的近10000个，平均年产量大约在6800个。他们做的都是低价的柳编工艺品，零售价在25~28元之间，每家的品种只有3~4个，款式大同小异，都是仿制别人的，只略加改动，没有多少创新。单价的区别主要在于规格不同，另外还受外观、颜色、运输距离和销售环节等因素影响。他们发现大多数家庭式企业都没有做过企业规划，基本都是等待生意上门，唯一的目标就是多赚钱，这些企业没有靠广告的方式去帮助销售，也不贴商标，没有一家是自己开店，要么自己直接销售给花店或水果店，要么等花篮及果篮批发商上门来收购。

经过这样侦探式的打听之后，夫妇俩对办一个柳编加工企业信心更足了，也有了对于办这样一个企业更多的想法，当然，他们也感到了压力，但他们相信只要自己努力去做，用心去做，一定会比别人做得好。

对于一些跨省市的柳编企业他们没有足够的时间和经费去打探，打算边干边了解。他们利用计算机在网上了解到在本地及周边地区对于花篮和果篮的需求量达到了8万个左右，根据所有信息来源的分析，他们发现，过去的一年里，本村及邻村的这几家柳编企业向本地及外地共输送了4万个花篮和果篮，这说明外地产品占据了一半的市场。他们进一步了解到，外地产品的样式和价格与本地提供给市场的产品有些差异，在质量上略好一些，颜色上更丰富一些，所以每个篮子价格上也比本地提供的产品要贵一点。他们估摸着远处的竞争对手也是些小型作坊，只是起步早一些。



实践

完成《创业实践手册》实践18，请记住你的企业的潜在竞争对手的优势和弱点。