

开店 创业



KAIDIAN
CHUANGYE
YIBENTONG

以诚信为基点 以服务为方式
以顾客为上帝 以赚钱为目的



一本通

——最新网上开店、创办公司、加盟零售店全过程操作

陈达萌 编著

石油工业出版社

开店创业 一本通

——最新网上开店、创办公司、加盟零售店全过程操作

陈达萌◎编著



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

开店创业一本通/陈达萌编著.
北京:石油工业出版社 2010.3

ISBN 978-7-5021-7652-5

I.开...

II.陈...

III.商店-商业经营-基本知识

IV.F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 026269 号

开店创业一本通

陈达萌 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523607 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:17.5

字数:317千字

定价:29.80元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻版必究

前言

如果你从书架上选择了这本书，无疑表示此时的你已经有了创业计划，或者是萌生了创业的念头。所以现在的你急需一些指导和鼓励。但在这里，我不得不击破你踌躇满志的激情和脱离实际的幻想。有这样一个被业内人士公认的数据：萌生过创业念头的人中，90%将沦为空谈，只有一成的人会付诸行动；而在5年之内，这10%的创业者中，有90%的人会失败；10年之内，剩下的10%的创业者中的90%也将会退出市场。也就是说，10年之后，只有不到1%的创业者会幸存下来。

如果你还没有被这高达99%的失败率吓倒，那我们来看另外一个数据。通过某权威市场调查机构的调查数据显示，在所有的个人创业失败案例中，有95%不是因为项目本身的问题而退出。换言之，经营方式比经营方向更加重要。而这绝不是你有创业想法和激情就可以完成的事情。它更需要的是具有较强的综合能力和长线规划的远见卓识。

在如此高的失败率面前，许多人会产生两种极端的心理反应，第一种是怀疑自己的能力，害怕创业不成，反而丢失了眼前虽然乏味但是稳定的工作和比上不足比下有余的收入；第二种则是被激情和幻想冲昏了头脑，以为自己不同凡响，必然会一鸣惊人。前一种人会在创业的一开始就成为被淘汰的90%，而后一种人即使开始了行动，也很可能因为项目以外的问题，成不了最后的5%。

当你看了以上内容，已经对创业的困难有了足够的了解和心理准备，并且认识到自己有很多不足，却仍然决定克服缺点，要踏上个人创业这条

艰难的道路的话,那么祝福你,因为你与其他人相比,已经赢在了起跑线上。而本书会是你的一个好的选择,能帮助你在创业路上发挥最大的潜力。

创业不是简单的乌托邦式的理想加信念,光凭一腔热血加美好梦想并不能顺利到达胜利彼岸。个人创业,更多的是要通过科学的前期规划,多角度的观察和市场调查,理性分析,有效的资源分析与整合,成熟高效的运作技能,良好的商业心态,以及长期的投入等来实现。创业是一个综合体系的建构,只有通过这些重要的、必不可少的环节与因素来作为支撑,才可能保障创业的稳健起步和成功。

对很多人来说,创业是一个闪着光芒的黄金梦。也许是这个梦想的结果太过金光闪闪,以至于让很多人都忽视了路途中的艰辛。很少有人会在理想上赋予现实的重量,把它落到肩上,担在背上,这才导致了极高的失败率。

不管怎么说,“创业梦”是要继续做下去的。许多人依然在为了实现个人价值的最大化,为了解决自己的物质或是精神问题,或者是为了摆脱工作对自己的束缚努力着。尤其是在全球陷入金融危机的今天,能够在工作不好找、奖金不好赚的情况下独辟蹊径,自己给自己当老板成了一条格外诱人的出路。

希望你在创业中遇到的困惑和忧虑,都能在这本书中找到答案。在个人创业的道路上,我们应该多一分理性,少一分冲动;用规律指导行动,而不是用直觉指导创业;尽可能早地发挥自己的能力,而不是在现实中碰壁之后才幡然醒悟。总而言之,创业路不等于快速致富路,而是一条荆棘之路。越早明白这一点的人越能够在创业之路上避免损失和受伤害。

我们诚挚地祝您成功!



目 录

MULU

◆第一章 认识创业



- 创业的十种好处 / 2
- 创业的十种动机 / 3
- 创业的六种方式 / 4
- 创业的二十种错误观念 / 5
- 选择项目的十二种方法 / 7
- 想法转化为商机的九个步骤 / 8
- 创业应该走的八个步骤 / 10
- 创业容易被忽视的十点 / 12
- 成功创业要迈过十道坎 / 14
- 挑选项目要从五方面考量 / 15
- 从经济上选择合适的项目 / 16
- 从时间上选择合适的项目 / 17
- 创业可行性分析四项原则 / 18

◆第二章 认识自我



- 创业前的八种心理准备 / 22
- 创业者应具备的九种素质 / 23
- 创业者应有的二十种习惯 / 24
- 九种不同性格适合的职业 / 27

创业者不该具有的十二种性格	/ 30
六道自测题破解创业密码	/ 32
创业者必做的自我提问十六题	/ 37
创业者应做的十种知识积累	/ 39
创业者应具备的十种能力	/ 40
企业家所追求的三个境界	/ 41
创业者实现自我价值的十条路径	/ 42

◆第三章 认识环境



政治环境对创业的影响	/ 46
经济环境对创业的影响	/ 47
社会环境对创业的影响	/ 48
未来环境对创业的影响	/ 49
行业环境对创业的影响	/ 50
区域环境对创业的影响	/ 52
周边环境对创业的影响	/ 53
家庭环境对创业的影响	/ 54
人际环境对创业的影响	/ 55

◆第四章 如何开一家网店



网店的定义和特征	/ 58
适合开网店的八种人	/ 58
卖家选择网店的十种好处	/ 59
买家选择网店的十一种原因	/ 60
网上开店的六种经营方式	/ 61
十二类适合网络销售的商品	/ 62
起个好店名的四大法则	/ 63
进货前的八项考察工作	/ 64
进货的八种渠道	/ 64

进货的十四个原则	/ 65
商品定价的十个原则	/ 67
商品拍照的十个原则	/ 68
商品介绍的十个原则	/ 69
推销网店的十二种途径	/ 70
网店客少的十六个自查项目	/ 71
回头客少的十四个自查项目	/ 73
考察顾客消费心理的八个技巧	/ 74
送货的八个物流渠道	/ 76
DIY 包装要考虑的十个方面	/ 78
网店付款的四种方式	/ 79
网络销售常见的五个陷阱	/ 80
网店经营失败的十种原因	/ 82

◆第五章 如何开个体商店



个体工商户的定义和特征	/ 86
个体工商户和个人独资公司的区别	/ 86
注册个体工商户的三个步骤	/ 88
小店相对较大公司的七个优势	/ 89
小本创业应该遵循的十一个步骤	/ 91
开小店选择淘金宝地六法	/ 94
十个降低盘店风险的诀窍	/ 95
如何进行消费者行为分析	/ 97
如何给不同的消费者分类	/ 98
巧用四种不同的销售方法	/ 99
面对面推销商品的七种方法	/ 100
为顾客服务的三段进阶法	/ 101
处理小店危机的八个法则	/ 102
店铺装饰的六个不改原则	/ 104
小本起家创业的十种好处	/ 105

小本起家创业的十个忌讳 / 106

加强质量管理应双管齐下 / 107

小本创业摆正心态的十法 / 109

◆第六章 如何开加盟店



加盟特许经营的定义和特征 / 114

商业特许经营的五种分类方法 / 114

特许经营的六种好处 / 116

加盟经营的六种好处 / 116

特许加盟潜在的六个劣势 / 117

认识加盟创业的四个误区 / 118

加盟之前的九项准备工作 / 119

考量加盟项目的十个事项 / 121

八个热门加盟行业综合分析 / 124

七招教你确定特许加盟费用 / 126

开加盟店的六个注意事项 / 128

培养四个忠诚度促进销售 / 129

进行促销的四种有效方法 / 131

加盟店和直营店的矛盾分析 / 134

五招调解直营店和加盟店 / 135

控制店铺成本的六种方法 / 136

剖析特许经营的八个陷阱 / 137

识别陷阱的四种必胜方法 / 139

加盟连锁失利的十个原因 / 141

◆第七章 如何开办个人独资企业



个人独资企业的定义和特征 / 146

个人独资企业和一人有限责任公司的区别 / 147

“一元钱注册一家公司”是否可能 / 148

适合个人独资企业经营的四类项目	/ 149
成立个人独资企业的优势	/ 150
成立个人独资企业的劣势	/ 150
成立个人独资企业四部曲	/ 151
办公司要跨越的十个误区	/ 152
警惕合同欺诈中的十种花招	/ 156
六步轻松解决顾客的投诉	/ 157
设置公司部门的六种特性	/ 158
设置公司部门的五种办法	/ 159
财务管理的六项主要内容	/ 161
做好财务管理的八个益处	/ 162
预测收入和成本的六种方法	/ 164
创业资金回笼的八个招数	/ 166
中小企业财务管理的四个难题	/ 166
财务管理的基本特征	/ 168
加强财务管理的八种办法	/ 168
同客户密切合作的十项原则	/ 171

◆第八章 如何开办合伙制企业



合伙制企业的定义和特征	/ 174
开办合伙制企业的五个优势	/ 174
合伙创业的七个注意事项	/ 175
合伙创业的七项准备工作	/ 176
选择合作伙伴的八个标准	/ 177
选择合作伙伴的八个误区	/ 179
从八个侧面考察合作伙伴	/ 181
八种不能选择的合作伙伴	/ 182
情侣共同创业的五个好处	/ 183
情侣共同创业的五个弊端	/ 184
情侣创业成功的五大秘诀	/ 185

- 与别人合作创业的六条诀窍 / 187
- 如何应付十二类难合作的合伙人 / 188
- 失败创业团队的十个特征 / 191
- 十招防止创业团队散伙 / 192
- 如何与同伴合理分配利润 / 194

◆第九章 如何开办股份有限公司



- 股份有限公司的定义和特征 / 198
- 成立股份有限公司的六个条件 / 198
- 股份有限公司的五个优势 / 200
- 股份有限公司的四个劣势 / 200
- 申请股票上市的六个条件 / 201
- 原始资本积累的八个手段 / 202
- 导致投资失误的二十二个误区 / 204
- 进行品牌经营的四个必要性 / 208
- 进行品牌经营的八个手段 / 209
- 品牌经营的六个注意事项 / 215
- 解决产品升级和品牌提升 / 216
- 质量管理的五种典型模式 / 218
- 员工培训的八种方法 / 221
- 激励员工的八种方式 / 223
- 商品定价的八种策略 / 225
- 招募人才的七种常见渠道 / 226
- 招募人才的五个步骤 / 228
- 招募人才的五个要点 / 229
- 二次创业的十个原则 / 231
- 扩大市场的十个准则 / 233

◆第十章 如何面对创业失败



- 创业的八条起死回生术 / 238
- 创业时易摔的十个跟头 / 238
- 创业初期面临的八道关 / 241
- 创业中的六个错误理念 / 242
- 调节心理面对八种失败 / 244
- 六种心理因素导致失败 / 245
- 忙中偷闲六法应对失败 / 246
- 常见的二十个创业错误 / 247
- 高学历创业失败的十三种原因 / 250
- 突破创业瓶颈的六个法则 / 254
- 失败再创业的五个经验 / 255
- 再创业自我激励的十个步骤 / 258
- 创业者必知的二十条警句 / 259
- 创业失败者的十二个忠告 / 260
- 创业低谷自我调节十法 / 262
- 经济危机中的七个创业理由 / 264

后 记 / 266

第一章

认识创业



创业的十种好处

1. 时间自由随意 不想天天被闹钟吵醒上班?不想被迫加班到凌晨2点?那就自己创业当老板吧。自己自由规划工作时间。但是你要记得,自己的付出和回报是成正比的。

2. 工作地点多变 你可以开家网店,在家办公;也可以开家小商店,和你的顾客面对面交流;你也可以请几名员工上班,自己当老板;你还可以满足自己的旅行欲望,在不同城市穿梭,做一个市场猎手。总之创业就意味着创新和变化。

3. 不用辛苦求职 金融危机下,工作不好找。可以胜任的职务嫌工资太低;薪金高的自己却经验不足,难以高攀。在这种情况下,如果可以自己创业的话,就避免走求职的独木桥,可以在更自由和广阔的环境下闯出自己的一片天。

4. 不用巴结老板 给别人打工,总有低人一头的感觉。做事要看老板的脸色,想报销个车票还要挑老板高兴的时候。自己当老板,做什么事情都很有动力,因为知道自己在为自己打工,自己付出的每一份辛劳都是在为自己的将来积蓄。

5. 充分表现自我 是否觉得你辛苦作出的策划需要别人的拍板,是件很窝火的事呢?是否觉得你已经设计得尽善尽美的方案可以被人擅自修改,是件很憋屈的事呢?如果你觉得自己能力足够,并且有很敏锐的触角和正确的理念,那么就自己创业吧,这可是让你充分表现自我的最好方式!或许成功就来自你的坚持。

6. 有迅速致富的可能 可能有太多的金钱梦,可工资单上的数字却总是太短。在一个小公司里日日夜夜地熬着,是不可能让你一夜暴富的。与其心怀梦想,不如真的尝试一下用你的智慧做一次博弈。创业具有能够带来迅速致富的可能。

7. 可以自主更换项目 或许你总是关注市场的变化,紧跟最新的行情和潮流,了解并能预料到哪个产业将要逐渐兴起,却没有人愿意听从你的意见。那么自己创业吧,你可以随时按照自己的意见调整项目,掘到最有潜力的金矿。

8. 将兴趣和工作结合 一个人只有当自己对一件事情真正感兴趣的时候,才能够全身心投入,做到最好。所以愿意创业的人,一定应该选择自己喜欢并且能做好的

事情,把兴趣和工作结合起来,让自己做个快乐的创业者。

9. 远离职场的斗争 办公室里的钩心斗角,人性争斗有时候精彩得堪比肥皂剧。你是否对这种状况感到厌烦呢?想要一个干净的环境做自己喜欢的事情,那就自己创业吧。和志同道合者一起拼搏会让你感觉良好。

10. 全年龄段适宜 创业有年龄上的禁区吗?绝对没有。任何人任何时间都可以尝试这一生活方式。年轻人在创业中可找到自我,展现自我。中年人在创业中收获金钱,支撑家庭。年长者在创业中感受乐趣,体现价值。这是一个每个人都可以创业的时代。你又怎么可以错过呢?

创业的十种动机

1. 当做正职工作 不想上班?那就把创业当做正职工作。因为创业也是需要付出大量心血和时间的。认真经营,它能带给你可观的经济回报和愉悦的成就感。

2. 当做副业兼差 既不想因为创业而放弃稳定的工作和收入,也不想因为工作束缚自己创业的念头和多余的热情,那就选择在业余时间进行创业吧,这样既稳妥,还能有双份收入。只是这么做要付出的可是双倍的辛苦。

3. 获得经济收入 大多数创业的人都是因为经济上得不到满足,才想要另辟蹊径。但是最后的结果是赚钱还是赔钱,是要看个人的本事和运气的。

4. 消磨闲暇时光 因为有多余的精力和时间无处消磨而开店,也是很常见的现象。不过除了投入精力和时间,更重要的是用心。

5. 满足兴趣爱好 像有的朋友因为喜欢小首饰,而收集了许多,平时也都是闲置,或者有一些重复的存货。开家小店,把一部分东西交换出去,再回笼一些资金去淘更多自己喜欢的物品,这样既满足了兴趣,又减少了投资。

6. 实现自我价值 如果感到自己被碌碌无为的工作埋没了,那么创业是体现自我价值的最佳手段之一。

7. 消化囤积物品 如果发现家中有太多闲置品,另一方面又压抑不住购物欲望,那么开家店可以帮助你优化资源配置,解决囤积物品。

8. 当做交友渠道 一些人喜欢交朋友却总是无法扩大交际圈。开家小店是个很好的认识新朋友的渠道。

9. 偶像崇拜心理 因为崇拜某个企业家而下海的情形也是时有出现。很多创业者在回顾自己创业之初的动机都会提到,自己是受到比尔·盖茨、李嘉诚等人的成功经验鼓舞而迈出第一步的。

10. 追随下海潮流 在这个全民皆商的环境里,下海成了潮流。许多人是看到了身边的同事开始创业,才纷纷投入经济大潮中的。

创业的六种方式

1. 网店 顾名思义就是网上开的店铺,作为电子商务的一种形式,是一种能够让人们在浏览的同时进行实际购买,并且通过各种支付手段进行支付而完成交易全过程的网站。目前网店大多数都是使用淘宝、易趣等第三方平台开启。

2. 个体工商户 根据《民法通则》第26条规定,公民在法律允许的范围内,依法经核准登记,从事工商业经营的,为个体工商户。

3. 合伙制企业 合伙制企业是指由两人以上的个人通过订立合伙协议设立的,共同出资、共同经营、共享利润,共担风险,并对合伙企业债务承担无限连带责任的赢利性组织。

4. 加盟店 特许经营是指特许经营权拥有者以合同约定的形式,允许被特许经营者有偿使用其名称、商标、专有技术、产品及运作管理经验等从事经营活动的商业经营模式。被特许经营者亦称加盟商。

5. 个人独资公司 个人独资公司也称无限责任公司。一般是由一个自然人投资,财产为投资人个人所有,投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。

6. 股份有限公司 股份有限公司就是全部注册资本由等额股份构成并通过发行股票(或股权证)筹集资本,公司以其全部资产对公司债务承担有限责任的企业法人。

创业的二十种错误观念

1. 企业要越做越大 其实企业的规模应该适合企业的项目,什么样的规模有利于企业在市场竞争中更突出,这样的规模就是最经济的规模。一味贪多求大并不可取。

2. 发展是越快越好 企业的发展必须符合经济规律,突兀的冒进只会带来不稳定的经营状况和不牢固的根基。企业经营好比一场没有终点的马拉松比赛,不是看谁现在跑得快,而是看谁能在关键时刻跑到别人的前面。

3. 集体决策优于个人决策 人多力量大的法则不适用于需要创意的产业。对于典型的竞争性组织的企业,职业企业家的个人决策不但可以对瞬息万变的市场作出及时的反应,更重要的是可以依靠职业企业家的经验和直觉作出超越逻辑和预见的决定。这比起集体决策效率更高,而且往往更正确。

4. 多种经营可以降低风险 是走专项发展的道路还是走全面发展的道路,要根据企业的具体状况而定。多种经营可能会降低风险,但是有可能导致投入较多,耗费巨大,反而得不偿失。专项经营虽然风险大,但是如果能做到专而精,也不失是一条稳妥的道路。每个企业,只有干自己所擅长的,才能最大限度地发挥自己的作用,也才能最有效地控制风险。

5. 什么赚钱干什么 社会上跟风的创业者不在少数。但是如果不能以敏锐的商业直觉挤进某个项目的第一批操作者中间,所得到的利润很可能远低于你的预期,甚至当投资还没有回本,就已经被市场淘汰了。做企业像做人一样,时时刻刻都会面临各种“利益”的诱惑,千万不要过分“多情”,否则很可能抓到的不是“馅饼”而是“陷阱”。

6. 所有事亲力亲为 自己擅长的事可以自己干,尤其是在创业之初,全面了解企业各方面运作是必不可少的。但是如果自己不擅长的事也硬要揽下,那就是一种愚昧的粗暴掌控。不妨把合适的工作交给擅长的人员或者部门去干,成本会更低,风险也会更小,资本运营效率自然会高得多。

7. 成功是环环紧扣的 不要让暂时的成功冲晕了头脑,一次成功只是为下一次