



你也可以当老板

用自己的生活方式去创造人生

TRENDERS股份公司・女性创业学校 代表董事

[日] 经泽香保子 著

白晓煌 杜欣阳 译

26岁从零开始创业，成为一个天才女老板！



化学工业出版社



你也可以当老板

用自己的生活方式去创造人生

TRENDERS股份公司・女性创业学校 代表董事

[日] 经泽香保子 著

白晓煌 杜欣阳 译



化学工业出版社

·北京·

本书为日本TRENTERS股份公司·女性创业学校代表董事经泽香保子,为想在将来成为女性创业者而作的,书中详细介绍了26岁开始从零开始创建公司的个人心得和体会。从拥有自己的公司、开始之前必须要做的事、公司成功的关键词、用公司的品牌占据独特市场、老板的工作是什么、营销观念重要、要成为人力资源专家等方面,把创办公司的方方面面事无巨细地娓娓道来,并提出让女性在事业成功的同时,大胆拥有自己幸福的家庭生活,这才是新时代女性的新准则。

图书在版编目(CIP)数据

20几岁,你也可以当老板/[日]经泽香保子著;白晓煌 杜欣阳译.
北京:化学工业出版社,2011.8
ISBN 978-7-122-11646-8

I. 2… II. ①经…②白…③杜… III. 女性-企业管理-青年读物 IV. F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第124881号

JIBUN NO KAISHA WO TSUKURU TO IU KOTO

Copyright © 2005 by Kahoko Tsunetzawa

Original Japanese edition published by DIAMOND, INC.

Simplified Chinese translation rights arranged with DIAMOND, INC.
through EYA Beijing Representative Office

Simplified Chinese translation rights © 2011 by Chemical Industry Press

本书中文简体字版由Diamond, Inc.授权化学工业出版社独家出版发行。
未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分,违者必究。

北京市版权局著作权合同登记号:01-2009-1562

责任编辑:李晓晨
责任校对:洪雅姝

装帧设计:尹琳琳

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印刷:北京云浩印刷有限责任公司

装订:三河市万龙印装有限公司

710mm×1000mm 1/16 印张10³/₄ 字数200千字 2011年10月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:28.80元

版权所有 违者必究

从26岁开始创业至今已经度过了6个年头，伴随着流失的岁月，我对女性创业深有感触，并且找到了自己的人生道路。在和众多女性接触的过程中，进一步看到了她们的成功和权利，而比成功和权利更为重要的是体现了女性的自身价值。

在我们所处的社会中，人们始终被各种社会和家庭清规戒律和传统观念所束缚，作为社会成员的女性也毫无例外地被那些规则和观念所束缚。例如，婚姻择偶的条件、婚后生活的和谐、生儿育女直至退休都是需要思考的现实问题。由于你身处现实社会中，人们都固守着女性成不了大事业，不必那样拼命工作的传统观念，人生便会受到极大的影响，即使你再努力工作也很难取得成功。

一旦你做了老板，就能够实现自己的理想，能够发掘自己的潜能。也就是说，你并不追求社会一般女性的人生方式，也不必和谁攀比人生，这样就能够自我解脱。

当了老板，如果精神和物质都变得很自由，首先就会拥有自信，然后，自己所处的位置和存在的价值等都变得明确起来。这样就能够做自己内心喜欢做的事、融入自己的喜好、实现自己的人生价值，还能给自己带来快乐。如果能够成功地把这些融合在一起，你就可以一边设计一边创造出别人没有的、属于自己的人生。当然老板的工作并不那样简单，会有许多艰辛。如果一想到每一天自己还活着，公司还真实地存在着，你就会有充

前言

FOREWORD

实感，女性自己开公司的意义就变得非常大。从自己的亲身实践看，我从内心确信我的的人生观没有错。

当今是一个迷茫的时代，精神、心灵上的东西在流行，人们失去方向，不知道如何选择自我的人生，正在不断地探索。有些女性的事业刚起步就被传统女性人生观和常规世俗所左右。目前，我们的时代在不断变化，拥有自己的公司而且很能干的女性渐渐多起来，社会上选择工作的机会越来越多样化，但是如何选择必须具有决断力，可是在现实生活中，那些举棋不定、手足无措，正在徘徊的人也很多，这样不行，到底怎么办才好呢？

作为老板，必须对自己的事情作出明确判断。例如作为一个棒球教练，要作出战术决策、选择运动员、吸引球迷、自己如何融入球队等等。这样，教练经过全面判断、制定进程，才能最终左右球队的胜负。

你的公司会直接反映出你的意愿，比如，你想为社会增加你想要的服务或者不想做那些能赚钱但违背自己意志的事。只有当你融入自己的伦理观和思想，倾注全力把公司做大时，客户和社会都认为你的公司有存在的必要，离不开你的公司，这才是公司的生存之道。

结婚、生子以及各种各样的人生转折点，是女性必须攀越的高山。男性只要做好本职工作就是当今的主流，女性这样做还不够，还需要有更多的追求。我正在经营一个女性如何开公司的学校，支持想要开公司的女

性，教授她们如何创建公司的课程。到这里来的女性大多数都是想要开公司的人，她们出于对人生的欲求，日常生活就很不容易却还要去尝试工作以外的各种各样的事，完全是在努力地超越自我。家庭生活也好、工作也好、兴趣也好，只有自己做老板开创自己的事业才能将“女性人生”和“工作人生”两者愉快地结合好。现在开始，很多女性正朝这个方向努力学习和奋斗，今后那些想做老板的女性一定会多起来吧！

虽然这么说，新工作刚开始多少有点风险。公司建立后，当年就破产、陷入困境的还真不少。既然你下定决心创业，肯定希望把公司办下去。为改变自我的人生而鼓起勇气创办了公司，只要心中充满希望，一定会取得成功。

本书是专门为那些未来的女老板而写的。开公司这件事，光有满腔的热情是不行的，必须要有分析能力。光讲大道理不行，只有决心和经营理论也是不行的，还必须具有协调平衡的能力和正确目标。这就像一个蹒跚学步的小孩，一开始要借助外力，慢慢地，有一天站稳脚跟才能自己走。开公司也一样，要摔倒的时候，需要有人扶你一把。我自己开公司已经6年了，得到过许多人的帮助，这次就是轮到我来帮助你的时候了。

我现在依然处在成长过程中，和大家的观点很接近，只是在6年后的今天，我可以把自己的感悟讲给大

前言

FOREWORD

家了。从现在开始，那些立志想开公司的女性希望在这本书里明确找出适合自己的奋斗目标以及具体蓝图。一个女老板光有不服输的劲头和经营理论不行，还要从我的现实经验、失败和伤痛等亲身体会具体地告诉大家。

首先必须要有经营者的头脑，一定要由经营参加者变为经营主宰者，由被动方变为主动方，要从游戏活动中一方，转化为主导游戏的一方。这种观点和立场的置换，就像一个人站在镜子前那种感觉，这就是“经营者的头脑”。如果掌握了这种置换，你就能够自然成长为一个老板。

选择自己的人生路程是一件非常愉快的事，自己创造的道路让后人继续行走，真的能让自己感到十分欣慰。人生的幸福一定是和你能带给周围多少人幸福有关的，大家不想一起分享度过充实的每一天吗？和我一起前进，目标朝着未来的老板。

经泽香保子

2005年6月



第一章

要拥有自己的公司

女性创业的有利条件 /003

确认自己公司规模大小的第一步在哪里 /006

我设定年销售额1亿日元、年收入3千万日元的理由 /007

带着地图出发 /009



第二章

开始干之前必须做的事

创建公司前需要准备的工作 /012

什么样的工作都能够发挥自己的特长 /015

工作安排要循序渐进 /016

首先要在自己的岗位上高人一头 /017

如果想做的工作和现在做的工作完全不同的话 /019

要将其他新业种的创业经验联系起来 /019

不年轻也没有关系 /020

写出企业计划书 /022

明确失败的界线 /024

公司开业有了客户就安心 /025

个人经营模式还是雇佣经营模式 /026

用表现力赢得人心 /027

目录

CONTENTS



第三章

公司成功的关键词

稳定经营的5个关键词 /031



第四章

用你的公司品牌占据独特市场

创出信用和品牌 /041

探索谁也没有踏过的土地 /043

发现独特市场的方法 /044

跟随时代潮流的盲点 /046

我对独特性和事业拓展的看法 /047

怎么做才能树立品牌 /048

女性的想法强有力 /050

从主、客观两方面看个性化 /052



第五章

老板的工作是什么

老板的资质 /055

助人为乐 /056

年营业额1亿日元，3~4人公司的老板工作 /057

老板就是为员工服务的人 /058

老板不一定就是好经营者 /059

老板受点损失有益于平衡 /060

成为经营者才知道立场的差别 /061

公司是一个学习的场所 /062



第六章

你 是 营 销 员

- 老板是最佳营销员 /064
- 卖什么、怎么卖、卖给谁 /065
- 容易成功的畅销商品 /066
- 开拓客户的金字塔 /067
- 注重缩短潜在客户的距离 /070
- 营销辛苦吗? /071
- 营销能力就是一切 /072
- 成为利库路特公司最佳营销员的时候 /073
- 缺乏营销能力也就没有创意 /074
- 开拓营销是大企业的事 /075



第七章

经 营 观 念 重 要

- 经营者应该具有的头脑 /079
- 可以看见的东西还需要逆向思维 /080
- 养成用数据交流的习惯 /081
- 在不断起伏中成长 /082
- 让胜利模式融入身心 /083



第八章

让 更 多 人 知 道 你 的 公 司

- 大企业的做法行不通 /086
- 零广告费让无名公司变有名 /088

目录

CONTENTS

迎合社会需求 /089

通过传媒的推销法 /090

利用传媒提高公司的信用度 /092

采访的效果也要有好基础 /094



第九章

不用花钱去营销

不用营销员也行 /097

气度大的人最后取胜 /098

提供信息越多越能得到信任 /099

活用名片 /101

作业流程自动化 /102

非数字化的潜力 /103



第十章

要成为人力资源的专家

提高招聘员工的能力 /106

实际怎样做才能提高选材能力 /107

建立机构的第一步 /112

我的最初的人才招聘法 /113

雇佣员工的好处 /115

通过雇人强大起来 /116

和朋友一起开公司的注意点 /116

人员经费是工资的两倍以上 /118

管理者要善于发现问题 /119

老板与员工间的界线 /120



第十一章

开始创业至少要加油干3年

努力的结果通常迟到 /124

开公司不会自然顺畅 /124

下定决心顽强干3年 /126

小机构更要负责到底 /128

开拓新市场与公司共同成长 /129

把公司推上一个新台阶 /130

突然扩大公司有危险 /130

目标不是100，而是110 /131



第十二章

企业就是生命体

老板的心情会传染 /134

降价是最下策 /135

对竞争公司的思考方法 /136

准备迎战 /137

当员工辞职的时候 /138

要解决经营者的孤独和烦恼 /140

寻找经营指导的注意点 /141

成功的关键要有很多人支援 /143

拼死拼活和焦头烂额的差别 /144

目录

CONTENTS



第十三章

关于女性创业学校

知识、智慧和朋友 /147

总计做过2500次指导 /148

女性创业学校毕业生的现状 /149

毕业生就是经营指导 /150



第十四章

充实人生与工作

为人为己 /154

自己要大度 /156

能力为用而生 /157



后记



第一章

要拥有自己的公司

- 女性创业的有利条件
- 确认自己公司规模大小的第一步在哪里
- 我设定年销售额1亿日元、年收入3千万日元的理由
- 带着地图出发

女性很有特性，她们做同样的事更能让别人感到放心，能耐心地倾听周围人的意见，尽量去迎合周围人的意见达成共识。

我从26岁开始在女性创业学校（Trenders）工作。大学毕业后作为社会人，先后在人才中介、乐天等公司供职，获得的经验很有意义。工作让我从心底感到高兴，不仅取得了成绩也得到了相应的报酬。

最初在公司工作的一段时间里，我并没有感到任何的不满足，但是为什么自己后来又开了公司，应该说有几个理由。首先是想海外留学，因为准备不足而一直徘徊不定。而后，再想择业怎么考虑都无法落实。不管怎样，要想生活富裕，收入至关重要，我尝试了自由职业。既然选上了自由职业，我心里就想按照自己的想法做些前人没有做过的事，尝试为客户提供一些服务。首先想到的是开一家给老板和经营者做咨询服务的公司，这不需要多少经费，在自己家里利用互联网就可以办公。办公设备就是一台计算机和打印机，这样就可以开工。周围有几家公司客户找上门来，做了几家公司的专业信息数据检索提供，打成报告交给客户。当时就是这么想的，根本就没有想过自己去做个老板和经营者。这样干了几个月，吃饭的问题不大，生活还过得下去，不过感觉有点累。当时自己每天周而复始的工作状况就像民间传说中的仙鹤报恩的故事，每天这只仙鹤拔掉身上的羽毛织成衣服。如果我也是这样工作下去，就会像那只鹤一样，很快就会变空。慢慢地我感觉这样的工作有一定局限，做咨询必须要有自己的客户群，这样家庭式的工作，本身客户就很少。如果有一天客户突然不来了，我该怎么办？我被这种越来越强烈的危机感充斥着，对将来深感不安。什么样的工作即能伴随自己成长、又能为社会做些有益的事情呢？这样让我有了最初创业的想法。

女性很有特性，她们做同样的事更能让别人感到放心，能耐心地倾听周围人的意见，尽量去迎合周围人的

意见达成共识。我自己的身上也存在着这种女性的特性，这是作为女性本应该具备的素质，没有必要特意按照男人的要求去做。如果热爱自己的工作并去实现自我价值，又想拥有自己的家庭、也想做母亲。这样，一个女性想把工作包括家庭都做好，似乎是不可能的事情。我考虑再三，但哪方面都无法取舍，我都要努力实现。

我开了公司，在业绩不断攀升的同时，时至今日还在向前发展着。在这期间我结婚生子，现在我肚子里正孕育着一个小生命，他也在和我一起写这本书。我想，如果可以的话，我要生5个小孩，想得到工作和家庭两方面的快乐。

迄今为止，我有数不清的经验是在工作中学到的，比起学生时代学习量反而大大增加，这些我将在以下章节里详细叙述。

我首先想对大家说的是，我是一个没有从父母那里继承过公司和财产而当了老板的人，也没有专门受过当老板的训练，更没有得到过MBA(经营管理学硕士)学位。我在26岁时也和读这本书的你们一样，同样钱不多，在什么也不懂的情况下，一切从零开始。那些认为年轻时就拥有自己公司的人就一定会有什么特别背景，你们千万不要认为我也是那样，我和他们没有可比性。不管是谁，只要你有信心把握住机会，下一步完全就看你的思维和创意了。没有钱，就靠发挥你的聪明才智也未尝不可。我想，如果你真正有做老板的欲望，你的梦想就一定会实现。

我在26岁时也和读这本书的你们一样，同样钱不多，在什么也不懂的情况下，一切从零开始。

迄今为止，我有数不清的经验是在工作中学到的，比起学生时代学习量反而大大增加。

● 女性创业的有利条件

首先，现在就有开公司想法的女性们要考虑自己有

多大的可能性、多少潜在的优势，我想从这方面的话题说起。

女性创业的有利条件很多，主要有四点：

1. 女性本身就是消费专家，在商品社会中知道自身的商品需求。
2. 女性有自己的特质，细致、亲切，在为客户服务中得到体现，和当今时代的需求是一致的。
3. 女性具有母性的本能，这对于人才的培养是一致的。
4. 女性办事认真牢靠，她能够踏踏实实把婴儿抚育成人。

女性创业的有利条件很多女性本身就是消费专家。女性细致、亲切。女性具有母性的本能。女性办事认真牢靠。

那么，我们从第一点开始说明。首先女性作为消费者本身，就有许多有利点，她们是当今世界的主要消费群体。身为女性消费者的个人真实的感觉显而易见。商品开发、广告宣传等一系列面向女性的商业活动已深入在人们的意识中。然而，95%的老板都是男性，最后生产什么商品的决策是男性老板制定的。实际上20～34岁的女性消费群体至少影响到总消费的八成，而主导决策的老板和这些购物者之间的差距很大，商品卖不出去的理由可能就出在这里。现在女性创业学校瞄准目标就是这一消费群体，为她们提供市场服务。生产女性服务商品的以男性为主题的各个公司要求在市场信息方面提供帮助。他们对于女性的感觉，即使多花点钱也想买。这样一来，在现实社会中，为了寻求那些专业女性消费者的感觉已到了这种程度。而女性认为再正常不过的事情毫不介意。其实女性对商品的感觉已经显现了其商品价值所在。

第二点，女性特有的细致、亲切感恰恰是当今时代顾客们所需要的。过去曾经是物质贫乏、单纯为了买东西而买东西的时代，只要能买到一件称心的东西就满足