

邓琼芳 编著



要创业 就找我

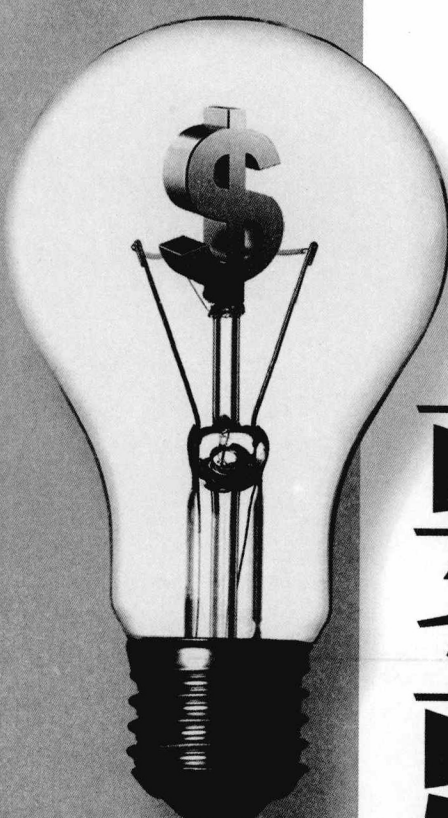
——独立创业必修的三十堂课

**YAO CHUANGYE
JIU ZHAO WO**

创业的道路是曲折的，那是因为没有指点迷津的导师。
创业的道路是快乐的，那是因为有点石为金的课程。
三十堂课点燃财富人生，草根创业者白手起家的黄金教程。

北京工业大学出版社

邓琼芳 编著



要创业 就找我

——独立创业必修的三十堂课

YAO CHUANGYE
JIU ZHAO WO

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

要创业, 就找我: 独立创业必修的三十堂课 / 邓琼芳编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-5639-2877-4

I. ①要… II. ①邓… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 211282 号

要创业, 就找我——独立创业必修的三十堂课

编 著: 邓琼芳

责任编辑: 宋春立

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 mm×1000 mm 1/16

印 张: 17

字 数: 206 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2877-4

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

随着中国经济的日益发展，许多刚刚毕业的大学生，正在拼搏的打工者、因各种原因丢掉饭碗的失业者，无数次在心里大声地呼喊：“我要创业！我要赚大钱！”

的确，很多人都想成就一番属于自己的事业，可是，要想创业，却面临诸多问题：创业从哪里入手？选择什么行业创业？用什么方式创业？没有资金怎么创业？怎样借助外力创业？依靠什么理念创业？怎样合伙创业？怎样积累资金创业？怎样压缩成本创业？怎样狠抓质量创业？怎样投放广告创业？能否冒险创业？能否离开本行创业？能否和朋友一起创业？如何做到科学理财创业？等等。为了帮助想创业的朋友找到上述问题的答案，我们特意结合当前创业实际，编写了《要创业，就找我——独立创业必修的三十堂课》一书。

本书紧紧围绕创业者在创业过程中遇到的各种问题，通过成功创业者的创业实践，从中归纳总结出回答创业者遇到的各种问题的答案，也就是独立创业必修的三十堂课。作者在这三十堂课中，列举了大量成功的创业者的创业案例，对每一案例作了简明扼要的分析，从中引申和归纳出一些创业原则、规定、方法、体会。这些原则、规定、方法、体会不一定十分准确，但对想创业的人来说，一定含有启发、借鉴、帮助意义。如果本书对想创业的人真能起到这样的作用，就是莫大的安慰。

本书按照创业经历的不同阶段，将三十堂课分为初级、中级、高

级、终级课程。每级课程分别介绍各创业阶段的创业目标、创业策略、创业内容、创业方法。所介绍的内容供创业者借鉴、参考。

由于作者水平有限，在列举案例时，难免有疏漏和不准确的地方，敬请案例涉及的单位和个人予以谅解。

目录

初级课程：

擦亮眼睛，捕捉创业的最佳机遇

女怕嫁错郎，男怕入错行。已经萌发创业意念的人，自然想在市场经济中拼搏一番。不过在拼搏之前，最好先考察市场，多了解一些行业内部情况，选择合理的投资方向，这样才能做出准确的判断和科学的选择。当然，选择一经确定，就不要犹豫，要立即抓住机遇动手创业，别让机遇从身边悄悄溜走！

第一课 追赶潮流创业 / 2

“顺潮流者昌，逆潮流者亡。”人们有一种思维习惯，那就是凡事爱追赶潮流，今天流行牛仔裤，下个月就会满大街的人都穿着牛仔裤；明天流行太阳镜，第二天太阳镜就会大规模出现在街头。创业也是一样，要追赶社会潮流创业，就能抢占市场，赢得客户，创造利润。

- 女人：永远的潮流引领者 / 4
- 孩子：“80后”父母的消费重点 / 5
- 餐饮：永不过时的潮流投资 / 7

第二课 发挥优势创业 / 11

“女怕嫁错郎，男怕入错行。”所以一定要从自己感兴趣或热爱的行业入手，发挥自己的优势创业，那样，就会很快打开创业局面。如果不是这样，创业局面就会迟滞不前，甚至很难打开。作为创业者，一定要从实际出发，量力而行，从熟悉的行业入手，这样才不至于让投资打水漂。

- 找到最适合自己的行业 / 13

●不要眼红行业的丰厚收益 / 16**第三课 瞄准空缺创业 / 18**

商机总是从无到有，只有瞄准空缺，创与别人不一样的事业，才能挖掘到第一桶金。亦步亦趋的小步创业，或者不动脑子、拾人牙慧的创业最终会短命夭折。作为创业者，应该发散思维，在新行业、新项目中，找到属于自己的创业之路。

●瞄准市场空缺，做不一样的生意 / 19**●敢于挑战新行业 / 22****●善于挖掘热点，果断投入新行业 / 23****第四课 独辟蹊径创业 / 26**

“只给你一个手帕，一张桌子，请给我一杯水。”一定认为这是痴人在说梦话。但是如果给魔术师一个手帕，一张桌子，他却可以在掀开手帕的一刹那将梦想变成现实。

大多数人在创业初期总爱把眼光放在“水”上，认为“无水”怎么能生出万物？而神奇的魔术师却将技巧注入在手帕和桌子上，让“无水”生出“有水”。市场就像“水杯”，“无市场”不等于没有“水杯”，稍作巧妙加工，市场就可以变成有水的“水杯”。

●在冷门行业中创造市场 / 27**●在市场夹缝中创造市场 / 29****●通过创新，建立属于自己的市场 / 30****第五课 坐在家里创业 / 34**

一块磁铁能吸引周围铁质的东西，这本身并不稀奇；但是，一块普通的物品，却能吸引周围任何材质的东西，这就显示出神奇之处。其实，创业者为何不开动一下脑筋，将自己的创业也注入磁性？如果真的做到这一点，就会发现：自己再也不用奔波劳累，只要舒适安逸地坐在家里就能成功创业！

●电话+邮箱，让创业在家里越创越大 / 35**●开网店，在家里坐享创业成功 / 37**

第六课 当机立断创业 / 42

敢断善断是成功创业的重要条件，也是获得成功创业所需要的领导者气概。如果前怕狼、后怕虎，患得患失，当断不断，只会坐失良机。所以，要想成为一名成功的创业者，就必须学会果断，这是在市场竞争中打拼的必备素质。

- 果断：成功创业者的必备素质 / 43
- 要想当机立断，必须相信自己的判断 / 46
- 果断抓住机遇：戴尔的成功启示录 / 48

第七课 了解市场创业 / 51

俗话说：“眼见为实，耳听为虚。”似乎只有亲眼看见才是最真实的。如果用黑布将物品盖住，该如何见到真实的物品？如何去判断？是不是渴望拥有那根神奇的魔术棒，只需一指，就可以知道里面的乾坤？人的五官包括眼、耳、鼻、舌、口，为什么只用眼睛观察事物，而不用五官一起分析判断事物，从中得出正确的结论呢？

- 全方位了解市场信息的意义 / 52
- 眼、耳、脚并用，挖掘真实市场信息 / 54
- 从市场危机中挖掘市场信息 / 57

中级课程：

全方位提高，走稳创业阶段的每一步

投资方向确定后，即可宣布创业之旅正式启动。此时，又面临新的难题：遇到挫折怎么办？生意是不是做得太小了？如何赢得客户信任？如何管理下属？这些问题，会搅得创业者寝食难安。其实这些难题，同样困扰着其他创业者。创业初期的选择，决定着创业的未来走向，所以必须搞好全方位提高，以保证走稳创业阶段的每一步。

第八课 增强自信创业 / 62

自信，使不可能成为可能，使可能成为现实。不自信，即便可能也会变成不可能，不可能变成毫无希望。所以，作为创业者必须坚信：自己的创业一定会成功！当有了这个信念后就会发现：原来成功创业并非事先想象的那样难。

● 有了自信，才能保证成功 / 63

● 李书福：自信成功的典范 / 64

第九课 借助外力创业 / 67

“大树底下好乘凉”，“众人划桨开大船”，这就是借助他人之力获得的好处。事实上，获得成功的人，大都是善于借力克服艰难险阻的高手。如果创业者善于借力，创业初期中的许多难题都会迎刃而解！

● 借势成势，立足商界 / 68

● 借助家族的力量腾飞 / 70

● “傍”品牌赚大钱 / 72

第十课 巧用诀窍创业 / 74

要想创业成功，就必须付出艰辛努力。因为商海浪高礁多，一不小心，创业之船就会触礁沉没，因此，要巧用诀窍，让创业之船绕开暗礁，扬帆远航。这里所说的诀窍是指“激情、勤劳、吃苦”。当创业者学会激情、勤劳和吃苦诀窍之后，就会发现，其实创业成功并非想象中的那么难！

● 焕发创业激情 / 76

● 勤奋就是成功的推动力 / 78

● 吃苦是创业者的必修课 / 80

第十一课 坚持信念创业 / 83

每个成功的创业者，都有一个共同的特点，即有坚定的信念。任何成功创业者都有陷入低谷的时候，然而，唯有坚持创业信念不变的人才有可能获得最后成功。当然，了解创业失败的原因，对创业矢志不移地坚持才有意义，否则，创业者在未来的创业中依旧会在同一个地方摔倒。

- 挫折是创业者的家常便饭 / 84
- 失败是成功的一半机遇 / 86
- 有了信念，还要分析受挫折的原因 / 89

第十二课 做小生意创业 / 92

不少创业者都有这样的愿望，总希望自己有朝一日财源滚滚，潇洒地做一回大老板。但大多数创业者终其一生，却难以梦想成真，这是因为有些创业者赚钱的心太急切了，导致致富心态扭曲。他们只想发大财、赚大钱，对赚小钱的机会看不上眼，忘了积少成多、聚沙成塔的道理。

- 小行业也有大作为 / 93
- 莫以利小而不为 / 95
- 把握小机会，迎来大机遇 / 97
- 有大智慧才能抓住小机会 / 99

第十三课 依靠诚信创业 / 101

人无信不立，商无信难以立足，这个道理大家都懂，问题是，一旦遇到利益与信誉发生矛盾，少数人却以个人利益为重，丢掉诚信大赚特赚“黑心钱”。看看那些处于财富顶端的创业者经历，不难得出结论：要想长久做生意，就必须把诚信放在第一位。

- 诚信是财富的基石 / 102
- 不要让脏钱毁了自己 / 103
- 信守承诺，才会赢得信任 / 105

第十四课 掌握知识创业 / 107

俗话说：知识就是力量。在知识经济时代的今天，没有知识特别是没有学习精神的人，想成功那是根本不可能的事情。虽然成功的创业者没有一个是读书读出来的，但并不意味着创业者可以不读书。

- 重新“读书”，掌握各种知识 / 108
- 让知识在创业中发挥作用 / 110

第十五课 合伙经营创业 / 112

商场如战场，找到了合适的合作伙伴，会让创业者如虎添翼，在商场里大显身手。但合伙做生意，艰苦创业易，共享富贵难。所以，找到一个最适合自己的合作伙伴，这是每一个创业者所必须做的事情。千万不要因为自己的一时疏忽大意，让合作伙伴毁掉了那份来之不易的事业！

● 打造“团队合作”的创业模式 / 113

● 不要用友情衡量合伙人 / 116

● 冷静面对合作纠纷 / 117

第十六课 知人善任创业 / 120

人才就是效率，人才就是财富。得人者得天下，失人者失天下，要想成功创业，就一定要找合适的合作者，并把合作者摆在合适的地位，同时鼓励合作者干好每一件事。这样，一个高效的团队就会形成，这对创业成功是至关重要的。

● 用人原则——因才选用 / 121

● 任人唯亲难成功 / 123

● 倾听下属意见 / 125

● 合理激励下属，挖掘其潜力 / 126

高级课程：

理清思路，保障财源滚滚而来

创业有一个好的开局，会让创业者在高兴之余联想到一个十分紧迫的问题：如何让创业向纵深发展？本书设置的高级课程，就是为了帮助创业者理清思路、掌握技巧，扩大资本积累，压缩成本开支，提高产品质量，搞好新产品开发；让创业者创建的企业不断做强做大，成为行业内乃至全国的名优企业。

第十七课 积累资金创业 / 130

创业伊始，创业者往往因为缺资金、缺技术，创业路上会遇到许多困难和挫折。这时，创业者不妨巧借他人之力为我所用，例如向亲戚朋友、银行借钱，如果方法得当，创业资金就会容易得到解决。

- 要想成功，就要敢于借款 / 131
- 借款的最佳途径：向银行贷款 / 133

第十八课 把握心理创业 / 136

生意场中什么人最讨消费者喜欢？毫无疑问，就是那些明白消费者消费心理，能满足消费者消费心理需求的人。如果与消费者成为知心朋友，创业者的生意就会好做许多。所以，创业者应当用消费心理学读懂他们的心理需求，这远比创业者猜想消费者的做法要好得多。

- 了解消费者的消费习惯 / 137
- 掌握消费者的心理变化特点 / 140
- 读懂消费者的心 / 142

第十九课 引领消费创业 / 145

身处商海的创业者，都会有这样一种感觉：消费者很难“伺候”，和消费者打交道，费神费力。其实，是创业者不懂得如何与消费者交流。如果创业者懂得合理引领消费者，而不是强迫消费者，消费者主动掏腰包就是再自然不过的事了。

- 学会尊重，让消费者创业者产生好感 / 146
- 投其所好，激发消费者的购买欲望 / 148
- 不要总惦记消费者的钱包 / 149
- 吸引消费者主动消费的六个绝招 / 151

第二十课 狠抓质量创业 / 155

创业者要明白：即使创业者的外表再光鲜，宣传攻势再猛烈，办公场所再豪华，如果产品质量不过关，一切皆是徒有虚名，创业成功自然也是一种

奢望。

- 质量就是企业生命 / 156
- 解决质量问题的有效措施 / 158
- 容易忽视的服务质量 / 160

第二十一课 压缩成本创业 / 163

初次创业，通常资金都不会宽裕。所以，要学会压缩成本。懂得如何压缩成本，才能实现利益最大化。

- 压缩装修及设备成本 / 164
- 压缩企业运营成本 / 166
- 压缩原材料采购成本 / 167
- 用对钱就是最大的压缩成本 / 170
- 压缩面子成本 / 171

第二十二课 合作共赢创业 / 173

每个创业者都渴望创业成功，但有少数创业者不愿意与其他人合作，而喜欢自己单枪匹马创业。这些单打独斗的创业者经过多年打拼，唯有少数成功创业者，但多数血本无归，最后以失败告终。这正应了“一枝独放不是春，万紫千红才是春”这句话。

- 学会合作，实现双赢 / 175
- 优势互补，创造事业巅峰 / 176
- 合作经营应注意的问题 / 179

第二十三课 投放广告创业 / 181

每个创业者都盼望不用张嘴，不用动手，不搞活动，消费者会主动购买产品。也许，有人会认为这是天方夜谭，其实不然，因为创业者通过广告就可以达到这种效果。用不间断的广告刺激消费者，消费者自然会对创业者的品牌产生深刻印象。

- 创业者要先认清广告 / 182
- 酒香也怕巷子深 / 184

- 做广告，从宣传企业名字开始 / 185

- 好广告需要好平台 / 187

第二十四课 适度冒险创业 / 190

成功创业者之所以创业成功，关键在于他们敢冒常人不敢冒的风险，利用非同寻常的经营手段，将不可能变成可能。这些成功创业者始终懂得这样一个道理：没有风险的生意，只能算是一种旱涝保收的生意；而有风险的生意，才能创出最大收益、创出事业辉煌。

- 只要值得就要敢于冒险 / 192

- 只有高风险，才有高回报 / 194

- 赚大钱离不开破釜沉舟的勇气 / 196

- 要敢于冒险，但不要冒进 / 199

终极课程：

胆大心细，掌握稳妥与发展的策略

当创业步入正轨之后，创业者应该尽量回避各种风险，采取积极稳妥的发展策略。例如树立居安思危思想，培养经营危机意识，总结创业经验教训，探索创业全新思路，扩大创业团队，占领更大创业阵地。当确实掌握了稳妥与发展的策略之后，创业者的事业一定会跃上一个新的台阶，生产经营一定会出现一个全新的局面。

第二十五课 避开风险创业 / 204

在创业的路上，创业者难免会遇到风险。要想让创业顺利进行，就必须懂得避开风险。创业者只有具备敏锐的洞察力，才能防患于未然。

- 懂得居安思危的道理 / 205

- 重视经营危机 / 206

第二十六课 专注本行创业 / 209

从自己熟悉、擅长的行业入手创业是明智之举。放眼世界，那些规模顶尖的跨国公司——微软、通用、沃尔玛，大都从自己擅长的行业入手创业。这是一个被实践证明是正确的创业途径。所以，从自己熟悉、擅长的行业入手创业，风险小，成功概率大。

- 创业必须专注本行 / 210
- 创业者必须学会专一 / 212
- 专注本行的同时，还要做到出类拔萃 / 214

第二十七课 以退为进创业 / 216

市场竞争中只顾猛打猛冲，那叫“莽夫”；只会畏畏缩缩，那叫“懦夫”。只有那些懂得以退为进，出奇制胜的人，才能成为“大丈夫”。所以，当创业者身处窘境时，就应做到“能屈能伸”。要知道，懂得“退一步海阔天空”的创业者，才能让事业重新焕发出夺目的光芒！

- 以退为进抢占市场 / 217
- 退而求稳，巧妙让步 / 219
- 暂时的退市不代表放弃 / 220

第二十八课 灵活经营创业 / 224

“大河向东流，天上的星星参北斗”，创业亦通此理。这里所说的“北斗”，是指充满竞争的市场。市场变了，创业方向、创业理念、创业目标、创业内容都要随之改变。所以，根据市场变化不断调整自己的创业方向、创业理念、创业目标、创业内容，让创业适应已经变化了的市场，这才是一个成熟创业者应有的行为。否则，等待创业者的只有一败涂地。

- 调整经营方向，适时转型 / 225
- 越是成功，越要学会“变” / 227
- 无路可走，不妨果断转行 / 229
- 玩转创新，让创业在变通中重现辉煌 / 230

第二十九课 朋友相助创业 / 232

俗话说：“多个朋友多条路，多个冤家多堵墙。”在创业中，要多交朋友，少树敌人，每个创业者都必须遵循这个原则。要想在市场上站稳脚跟、成功创业，就必须广交朋友，用集体的力量战胜困难，才能保证创业顺利进行。

- 有了朋友的帮助，创业就会事半功倍 / 233
- 学友是笔巨大的财富 / 235
- 学会找到能帮助自己的朋友 / 238
- 化竞争为合作，让创业更加顺利 / 241

第三十课 科学理财创业 / 244

在创业中，有这样一个道理：省钱等于赚钱。对创业者来说，不仅要学会省钱，更要学会去赚钱。科学理财，是对创业者的重要要求。如果创业者懂得这个理财之道，生意就会像滚雪球一样越滚越大。

- 理财能带来什么 / 245
- 制订好资金运用计划 / 246
- 建立财务审批制度，培养员工节约意识 / 248
- 降低那些面子成本 / 249
- 合理的理财建议 / 250
- 警惕理财出现的误区 / 252

擦亮眼睛，捕捉创业的最佳机遇

女怕嫁错郎，男怕入错行。已经萌发创业意念的人，自然想在市场经济中拼搏一番。不过在拼搏之前，最好先考察市场，多了解一些行业内部情况，选择合理的投资方向，这样才能做出准确的判断和科学的选择。当然，选择一经确定，就不要犹豫，要立即抓住机遇动手创业，别让机遇从身边悄悄溜走！

