

创业问题集锦 解决最实在的问题

让新手开公司全程无忧

为中国创业者量身定制的实战秘籍

百问百答，即学即用

ENTREPRENEURIAL  
ANSWER

# 创业百问

## 新手开公司前需了解的事

朱菲菲 © 编著

### 10个专题 创业问题面面俱到

用10个专题对新手开公司中遇到的问题进行归纳整理，创业方向、团队组建、股权设计、公司选址、工商注册、人事管理、客户管理、财务管理、推广营销、融资问题、法律风险全面囊括

### 100个问题 解决方法更直接

100个问题贯穿整个创业历程，分类编号，方便读者快速检索，有针对性查找并解决问题

### 海量图示 内容学习更容易

讲解过程穿插大量图示、表格等可视化对象，简化讲解方式，学习更轻松

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

# 创业百问

新手开公司前需了解的事

朱菲菲 ◎ 编著



中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

## 内 容 简 介

本书采用理论知识与实施方案相结合的方式,对创业者在创业过程中可能遇到的常见问题进行了详细的整理,并分别进行了详细的分析与解答。

全书共包括 10 章,主要内容涉及新手创业起步阶段、合伙创业的股权设计和分配、新公司注册与成立、公司人事与行政管理、新客户的开发和维护、财务与税务管理、公司的推广与营销、公司缺资金要怎么解决及公司经营过程中会遇到的其他细节问题,最后还介绍了创业风险的防范与必知的法律法规等内容。从很多细枝末节的地方为读者解答创业疑问,帮助读者更好地认识什么是创业,同时明确创业过程中一些最关键的东西。

本书内容实用,讲解科学,通过贴近实际的问题与对应的解决方案,切实地为创业者解决创业问题,帮助创业者更清楚地认识将要面临的困难,特别适合想要创业开公司的大学生、初次或再次创业人员。此外,对于希望提升新成立公司经营管理的私营业主和相关管理人员也有一定的指导作用。

## 图书在版编目(CIP)数据

创业百问:新手开公司前需了解的事 / 朱菲菲编著. —北京:  
中国铁道出版社, 2016. 8  
ISBN 978-7-113-21989-5

I. ①创… II. ①朱… III. ①企业管理—问题解答  
IV. ①F270-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 146079 号

书 名: 创业百问——新手开公司前需了解的事  
作 者: 朱菲菲 编著

责任编辑: 张亚慧  
责任印制: 赵星辰

读者热线电话: 010-63560056  
封面设计: **MX** DESIGN  
STUDIO

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街 8 号 邮政编码: 100054)

印 刷: 北京鑫正大印刷有限公司

版 次: 2016 年 8 月第 1 版

2016 年 8 月第 1 次印刷

开 本: 700mm×1 000mm 1/16

印张: 16 字数: 203 千

书 号: ISBN 978-7-113-21989-5

定 价: 45.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174

打击盗版举报电话:(010) 51873659

## FOREWORD

### — 前言 —

近年来，随着高校毕业生的逐年增加，就业问题始终存在，并且逐渐成为一个难题。为了缓解就业压力，解决就业困难，国家大力扶植自主创业，鼓励大众创业，从而开启了全民创业的新浪潮。

然而，很多创业者在创业过程中出现经营不下去的情况，也有在创业筹备时期发现自己的项目不可行的情况，最终放弃创业念头。经验告诉我们，不是所有人都适合创业，也不是任何一个人都能成功创业。

另外，即使创业者在创业初期被认定为适合创业的人，也不代表其创业就一定会成功。创业是一个艰辛而漫长的过程，这一过程中存在很多变数，风险也是少不了的。因此很多棘手问题也会接踵而至，创业者要做的就是知道该怎么解决这些问题，使创业中的疑问不再是创业路上的绊脚石。

为了帮助更多的手新手快速掌握创业知识，我们编写了这本《创业百问——新手开公司前需了解的事》，本书立足于新手，着手于实用，力求在较短时间内快速教会新手了解创业这一事业并懂得创业的细枝末节。

本书主要包括了 10 章，可划分为四大部分，具体包括了以下内容。

- 第一部分为本书的第 1~2 章，这部分主要提出了一些创业准备期会遇到的问题，并根据这些问题做出有用的、实质性的解答和实用的方法，同时让创业者了解创业初期涉及哪些事务，包括合伙企业的合伙人之间的股权设计与分配问题，以及创业团队的建立与维护工作等。这些都能帮助创业者做好创业准备工作。
- 第二部分为本书的第 3~8 章，这部分是本书的重点部分，不仅介绍了公司注册成立时会遇到的问题，还对公司成立后的各方面会遇到的问题进行了详细的分析，包括人事与行政管理工作中会遇到的问题、客户关系建立与维护问题、公司财务与税务涉及的问题、公司营销方面的难题、公司缺资金时面临的困难及解决这些问题的实用方法。
- 第三部分为本书的第 9 章，主要从创业过程的各个方面入手，将人们尤其是创业者容易忽略的问题摆出来，比如，产品的质量、公关谈判、无形资产能否注资及公司能向媒体透露什么样的信息等问题。这样可以起到提醒创业者的目的，同时为创业者提供相应的解决办法。

## FOREWORD

### — 前言 —

- 第四部分为本书的第 10 章，主要将创业过程中会遇到的方方面面的风险以问题的形式提出来，再以回答的方式为创业者提供相应风险的防范措施。同时，为了让创业者在良好的环境中创业，还介绍了创业过程中会涉及的一些基本的法律问题，让创业者可以充分利用自己身边的资源，使创业之路更加平坦。

本书的优势在于以问题的形式进行分类归纳，将创业遇到的疑问或困难在创业者的脑中加深印象，提醒创业时不容忽视的地方，然后在内容中分别解答这些问题，并且在解答问题的过程中为创业者提供解决相应问题或创业的技巧，帮助创业者更好地经营自己的事业。

本书精选了 100 个问题来贯穿整个创业过程中会遇到的疑问，让读者在阅读本书时有一个清晰的逻辑关系。将问题作为本书的链条，让读者不会觉得考虑这些问题会很枯燥，反而能从问题式的开篇中找到阅读本书的兴趣。这些问题往往是创业者正面临的难题，将这些问题直接摆在眼前，更能引起创业者的共鸣。

本书定位于新手创办公司的创业者，帮助他们清楚了解什么是创业，创业意味着什么，创业过程中会遇到的种种困难，为他们指引正确的道路，使他们能够带着必需的知识和技能进行创业。另外，本书还可作为希望了解公司有关运作情况的人士学习与参考。

最后，希望所有读者能够从本书中获益，为自己的创业之路增添更好的技术保障。

编者

2016 年 4 月

## 第1章 新手创业，起步是关键

万事开头难，人们在做任何事情时，前期都会面临比后期任何时候都要严峻的考验和困难，创业自然也不例外。对于刚开始创业的新手而言，做好起步工作是创业能否成功的关键点，这是创业新手不能忽视和小瞧的环节。

- No.01 先要判断自己适合创业吗 /2
- No.02 创业者需要具备哪些能力 /6
- No.03 什么时候开始创业最合适 /8
- No.04 当下创业的方向有哪些 /9
- No.05 什么样的模式适合创业者 /11
- No.06 创业者如何选择适合自己的行业 /13
- No.07 如何寻找与众不同的创业金点子 /15
- No.08 没有钱也可以创业吗 /17
- No.09 如今创业相关的扶持政策有哪些 /19
- No.10 创业计划书非写不可吗 /22

## 第2章 合伙创业，股权设计与分配都很重要

很多人想要自己创业当老板，但由于个人的能力和资金有限，所以需要找合作伙伴来共同承担创业的风险，同时分享共同的收益。为了公司的整体利益和个人利益，合伙人需要明白股权设计和分配的重要性，这样在经营时才不会出现纠纷。

- No.11 合伙生意真的做不得吗，搭档怎么选 /26
- No.12 如何处理投资人之间的关系 /28
- No.13 如何建立一支有用的团队 /30
- No.14 团队成员问题如何处理 /31
- No.15 如何塑造团队的向心力 /33
- No.16 创业合伙人股权如何设计 /35
- No.17 股权设计常见矛盾如何避免 /39
- No.18 如何用股权激励团队 /40
- No.19 合伙人股权退出怎么办 /42
- No.20 新公司常见股权问题有哪些 /44

## 第3章 新公司的注册成立

公司的注册登记是企业成立的第一步。政府对申请人进入市场的条件进行审查，通过注册登记确认申请者从事市场经济活动的资格，然后使申请者获得实际营业权。整个实施过程包括注册登记、变更登记和注销登记等。

- No.21 新公司选址要注意哪些问题 /48
- No.22 公司取名和装修该怎么做 /50
- No.23 新公司成立需要哪些证照 /53
- No.24 注册公司的流程和途径是什么 /56
- No.25 办理公司的核心步骤有哪些 /57
- No.26 公司注册的各流程需要多少时间 /60
- No.27 哪些行业的公司需要前置审批 /61
- No.28 公司商标怎么注册 /64
- No.29 公司信息发生变更一定要登记吗 /65
- No.30 什么情况下公司会被自动注销 /68

## 第4章 公司成立后如何做好人事与行政管理

公司成立后，人事与行政的管理工作关系着公司能否顺利运行，尤其是合伙开公司，更是要明确每个合伙成员的责任和义务。

- No.31 新公司的部门该如何设置 /70
- No.32 适合新公司的招聘途径有哪些 /71
- No.33 创业公司如何开展招聘工作 /73
- No.34 怎样面试并挑选出适合的员工 /76
- No.35 如何管理试用期内的员工 /79
- No.36 劳动合同该怎么签 /82
- No.37 如何留住有用的人才 /85
- No.38 员工的离职问题怎么处理 /87
- No.39 如何将集体活动安排得体 /89
- No.40 如何筹办和参加会议 /90

## 第5章 新客户的选择、开发与维护

客户是给公司带来收益的群体，公司的发展离不开客户的支持。为公司选择有效客户是业务发展的基础，为公司拓展开发客户是业务扩展的必要需求，维护好公司与客户之间的关系可以对公司的发展起到巩固和保障的作用。

- No.41 客户选择的要点有哪些 /94
- No.42 新公司如何开发目标客户 /96
- No.43 找到的客户该怎么管理 /97
- No.44 如何建立和维护客户关系 /99
- No.45 怎样与客户进行谈判 /101
- No.46 公司大客户怎样寻找和维护 /103
- No.47 如何把新客户培养成忠实客户 /105
- No.48 怎样提高客户的满意度 /106
- No.49 客户流失了怎么办 /107
- No.50 怎样平衡大客户和小客户的关系 /109

## 第6章 公司的财务管理和税务管理

财务和税务是一个公司在运营过程中必不可少的事务，也是非常重要的工作内容。财务和税务关系着公司运营资金的周转和储备等问题，所以做好公司的财务管理和税务管理，能够帮助公司厘清收益，同时做出更准确的经营决策。

- No.51 新公司如何建账 /112
- No.52 公司发票和收据如何管理 /115
- No.53 创业初期公司如何控制成本 /118
- No.54 如何管理收入、利润和税金 /120
- No.55 新公司有哪些需要缴纳的税种 /123
- No.56 小规模纳税人和一般纳税人有哪些区别 /125
- No.57 怎样让公司合理避税 /126
- No.58 怎样预防财务风险 /129
- No.59 财务报表该怎样看 /131
- No.60 国家的退税规则 适合所有类型的公司吗 /135



**No.61** 创业公司有可利用的纳税技巧吗 /137

## 第7章 公司的推广与营销手段

新建立的公司没有什么名声，被客户知道的概率微乎其微，如果不对公司进行推广，那么公司很难有业绩。所以创业者在公司成立并做好人事行政工作后，就要宣传推广公司，进而吸引客户与公司合作。

**No.62** 创业初期该如何提升公司形象 /140

**No.63** 如何做好市场调研工作 /141

**No.64** 新媒体时代的广告营销及渠道有哪些 /143

**No.65** 新公司如何进行二维码推广 /146

**No.66** 如何利用微信公众号推广 /147

**No.67** 创业公司要不要建立微博和博客 /151

**No.68** 应该怎样实施软文营销 /153

**No.69** QQ 怎样做营销 /157

**No.70** 如何才能让自己的人际关系发挥作用 /159

**No.71** 怎样让营销团队变得强大 /161

## 第8章 新公司经营缺资金怎样解决

新公司成立初期，经营业绩可能不算很好，而经营需要的成本也不是一笔小数目，所以出现资金紧缺的情况很正常。如果没有足够的资金支撑公司的经营，公司很有可能面临倒闭的困境，那么新公司缺资金时要怎样解决呢？

**No.72** 新公司可通过哪些途径来融资 /166

**No.73** 怎样进行银行小微贷款 /167

**No.74** 银行信用卡怎样办理 /170

**No.75** 新公司如何抵押贷款 /173

**No.76** 担保贷款怎样贷 /175

**No.77** 怎样进行内部融资 /178

**No.78** 如何通过众筹平台融资 /180

**No.79** 如何利用 P2P 平台融资 /183

- No.80 个人创业的融资技巧有哪些 /186
- No.81 创业融资需要注意什么问题 /189
- No.82 如何获得风险投资 /191
- No.83 初创科技企业如何打动“天使” /194

## 第9章 公司经营过程中可能遇到的其他问题

公司在经营过程中，还可能遇到其他一些不起眼但很重要的问题，比如产品的开发、产品质量管理、知识产权和公共关系等的处理。

- No.84 开发产品需要考虑哪些因素 /198
- No.85 如何加强公司产品质量管理 /201
- No.86 怎样进行公关谈判 /205
- No.87 无形资产能用来注资吗 /209
- No.88 知识产权如何直接变现 /211
- No.89 企业如何保护知识产权 /212
- No.90 创业者最常接触哪些部门 /214
- No.91 提升服务质量应从哪些方面着手 /216
- No.92 如何进行危机公关 /218
- No.93 哪些信息可以向媒体披露 /221

## 第10章 创业风险的防范与必知的法律法规

创业过程中，风险是一直存在的，如破产风险、劳动合同风险、融资风险及法律风险等。为了给公司的发展创造良好的环境，公司应该了解创业风险和相关的法律法规。

- No.94 创业主要面临哪些方面的风险 /224
- No.95 新公司如何规避劳动合同风险 /227
- No.96 创业期常见的诈骗和陷阱有哪些 /230
- No.97 创业贷款中的风险如何防范 /233
- No.98 创业融资会涉及怎样的法律问题 /236
- No.99 开公司应掌握哪些基本法律知识 /239
- No.100 出现法律问题后该怎样应对 /242



—— 创业百问——新手开公司前需了解的事 ——

## 第1章

# 新手创业，起步最关键

万事开头难，人们在做任何事情时，前期都会面临比后期任何时候都要严峻的考验和困难，创业自然也不例外。对于刚开始创业的新手而言，做好起步工作是创业能否成功的关键点，这是创业新手不能忽视和小瞧的环节。

## No.01

# 先要判断自己适合创业吗

“鞋合不合适，只有脚知道”，那么创业合不合适，你知道吗？每个人都有擅长的事情，在创业的路上，有人成功了，也有人失败了。而创业的初衷是为了赚钱，所以，创业者首先要判断自己是否适合创业。

谋定而后动，方可不遭受大的损失和打击。所以，在萌生创业想法并打算将其付诸行动之前，创业者需要先判断自己是否适合创业。那么我们该如何判断自己是否适合创业呢？具体可采用的方式有以下几种。

### （1）分析创业目标是否适应市场发展趋势

跟随市场潮流是企业生存之道，创业者的创业项目是否适应市场的发展趋势在一定程度上决定创业者创业行为的成功与否。目前热门的创业项目如下。

#### ● 绿色食品

有人说，21世纪是一个“绿色”的世纪，随着绿色消费观念日益被广大消费者接受，我国的绿色食品消费快速增长，国际市场有机类农产品的市场份额也在逐步扩大，同时也为我国绿色食品的发展提供了机遇。发展绿色食品，不仅有利于保护环境，促进农业可持续发展，而且有利于增加农民收入，提高企业的经济效益，扩大农产品出口创汇，是一项利国利民的工作。

#### ● 陶艺

爱玩泥是孩子的天性，但在城市里，这些乐趣几乎已经被剥夺了。陶艺店开张后，首先蜂拥而至的是孩子们，他们做陶艺是为了玩，这样的玩法既安全，又能启动孩子们的想象力和提高动手能力，所以很容易

获得孩子和父母的欢迎与支持。另外一大顾客群体就是情侣，节假日两个人在陶艺店中亲密地度过几个小时是一件比较浪漫的事情。

### ● 特色小吃部

如果你对自己在厨房里的表现很自信，可以在闹市区开办一家有特色的小吃部。只雇用一名服务员，加上房租和置办炊具即可，所需要的流动资金和其他费用较少，投资可以控制在万元以下。不但创业失败的风险和经营成本较小，而且市场对小吃的需求空间也很大。

### ● 数码车贴店

装饰车贴是专门为汽车服务的，印有经过数码技术处理的各种图案、标志和文字的贴纸，其基本材料大多是 PVC 胶印膜。它不仅有装饰作用，还可遮阳防水。由于我国越来越多的人购买私家车并且越来越注重私家车的保养，因此这一创业项目有很大的发展空间。而此项目需要的投资也不多，购买电脑、喷墨打印机、数码照相机（扫描仪）、各类胶印膜、耗材及一些流动资金等。

### ● 美容美体

《中国美容经济调查报告》显示，美容美体业正成为中国继房地产、汽车、旅游和电子通信之后的第五大消费热点。近年来，美容美体的经济一直以每年 15% 以上的速度持续增长。

### ● 生日礼品专卖店

生日礼品专卖店大可成旗舰店，小可成迷你店，不大不小则为标准店。目前这类专卖店正处于市场培育期，随着日益提高的生活水平，此创业项目的发展空间也比较大。初期投资 4 万元左右，主要用于店面租金、装修及首批进货。装修应该做到精致温馨，营造出一定的生日氛围。为了减少风险，创业者可先开一家小型店面来“投石问路”，店面至少在 5~10 平方米，刚好够三四个顾客流连。

### ● 怀旧店

该项目选址要在闹市区，铺面不必很大，20平方米即可。经营的商品不需要强调高价值，而是要显现它的艺术魅力。它的顾客不是真正的收藏家，而是有艺术品味的中低阶层消费者。

经营的商品可以是旧的留声机、收音机、茶杯和怀表等，价格一般锁定在几十元到千元之间。初期投入4万元左右，另备2万元流动资金进货。因目前这类商店不多，竞争不大，所以市场前景比较乐观。

### ● 男女士内衣店

随着人们对美的看法提升，越来越多的人开始注重自己的身材美，因此，一个紧贴实际的男女士内衣创业项目就应运而生。因为能够从物理上改变人的形体，对人体的伤害隐患较小，所以逐渐受到各种人群的欢迎。

## (2) 哪些人不适合创业

并不是什么人都适合创业，创业就是要“创”，不懂得创新，或者不懂得与人交往的人不适合创业。因为人们对自己是否适合创业并不能准确判断，所以我们需要了解哪些类型的人不适合创业。

### ● 特定境遇下不适合创业的人群

找不到工作的毕业生，这些人一毕业就盘算创业的事儿，反正都要走这一步，何不趁着国家政策支持提前创业呢？况且自己现在连个工作都没有。

然而一个从来没有社会经验的人，对社会和市场的了解是相当肤浅的，甚至是零，再加上没有人际关系和财力的积累，创业成功的可能性非常小；工作不如意的人，这群人之所以工作不如意，其中也有自己的原因，自认为年纪不小的人，这群人觉得自己的年龄大了，再不创业，

以后的经济负担会很重，所以想着现在还有能力就创业，然而年龄大小与是否该创业没有关系。

### ● 缺少职业意识的人

职业意识是人们对所从事职业的认同感，它可以最大限度地激发人的活力和创造力，是敬业的前提。而有些工薪人员对从事的工作缺少职业意识，满足于机械地完成自己分内的工作，缺少进取心和主动性，这与激烈竞争的创业环境不相宜。

### ● 优越感过强、片面而傲慢的人

创业需要团队合作，充分发挥各方的优势，自恃才高、我行我素及难以与集体融合的人是难以成功的。

### ● 唯上是从，只会说“是”的人

这种人缺乏独立性、主动性、灵活性和创造性，对任何事都只凭经验教条来处理，不能灵活应对，习惯于将惯例当成金科玉律。即使成为老总，也只能因循守旧，难以开展开拓性的工作，对公司发展不利。

### ● 懒惰的人

对于创业者来说，创业是一项艰苦的工作，大大小小的事集于一身，任何一项工作的失误都有可能造成不可挽回的败局，这就要求创业者不能心存侥幸，任何时候都不能放松、偷懒，且时刻保持谨慎。

### ● 感情用事的人

感情用事者往往以感情代替原则，想如何干就如何干，不能用理智自控。而创业要求处理任何事情都要保持冷静理智，这对于应对复杂的创业环境也是不合适的。

- 胆小怕事、毫无主见的人

这种人宁可因循守旧也不敢尝试革新，遇事推诿，不肯负责，狭隘自私。

- 患得患失却又容易满足的人

这类人稍有收获就欣喜若狂；稍受挫折就一蹶不振，情绪大起大落，缺乏创业需要的理智。

当然，性格是可以改变的，一个人可以在实践中注意克服性格缺陷，战胜性格弊端，改变性格类型，不断丰富和完善自我，也是可以从不适合创业转变到适合创业的。

## No.02

# 创业者需要具备哪些能力

俗话说，“德不配位，必有灾殃”，这句话用在创业这件事上，同样合适。作为一名有创业打算的准创业者，必须具备创业所需的基本能力，这样才可以让自己的创业之路变得顺畅。

创业需要的资源很多，但最关键的资源还在于创业者自身，即创业者具备的能力素养，这是决定创业是否可行的根本因素，如表 1-1 所示。

表 1-1 决定创业是否可行的根本因素

因素	说明
有胆有识	创业本身是一项冒险活动，创业者要有胆量，敢下注，想赢也敢输，冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博，创业家的冒险不同于冒进
自我反省能力	反省其实是一种学习能力。创业是一个不断摸索的过程，创业者难免在此过程中犯错误，反省正是认识错误和改正错误的前提。对创业者来说，反省过程就是学习过程



续表

因素	说明
吃苦的能力	天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。这是源于《孟子》（战国）中的一段经典训诫。命运对每个人都很公平，只有那些咬紧牙关，忍受得住心灵和身体双重折磨的人，才能涅槃重生，最终书写出人生的辉煌
组织指挥能力	能够建立有效快速的指挥机制，使各要素与环节准确无误地高效运转
谋略决策能力	能通过各种渠道认真听取与分析各方面意见，并不失时机地做出科学合理的决策
创新创造能力	创业者要有强烈的时代感和责任感，敢于开拓进取，不断创新，并保持思维的活跃，不断吸取新的知识和信息，开发新产品，创造新方法，使自己的事业充满活力和魅力
敏锐的商业嗅觉	即商业敏感性，创业者的敏感是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。有些人的商业感觉是天生的，而更多人的商业感觉则依靠后天培养。如果创业者有心做一个商人，就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉，良好的商业感觉是创业者成功的最好保证
选人用人能力	创业者要能知人善任，善于发现、使用和培养人才，充分调动人才的主观能动性，为公司培养有用的人才
协调沟通能力	创业者善于安置、处理与协调各种人际关系，建立起和谐的内外环境
社交活动能力	创业者在从事经济活动过程中，需要通过各种社会交往活动扩大企业影响力，提高企业的经济效益，所以创业者要具备一定的社交能力
语言文字能力	语言能力主要指口头表达能力，表现为一个新创企业创业者对演讲、对话、讨论、答辩、谈判及介绍等各方面所具有的技巧与艺术的运用。文字能力主要指书面文字的表达能力，对创业者来讲主要指的是对企业发展规划、战略报告和总结执行等的写作能力。这些也在一定程度上决定公司的形象
较好的心理素质	指创业者的心理条件，包括自我意识、性格、气质和情感等心理构成要素。作为创业者，应该自信和自主，性格要刚强、坚持、果断和开朗，情感应更理性