



金牌创业者能力锻炼书

源雨顺 ◎ 编著

大老板看好 这样的创业者

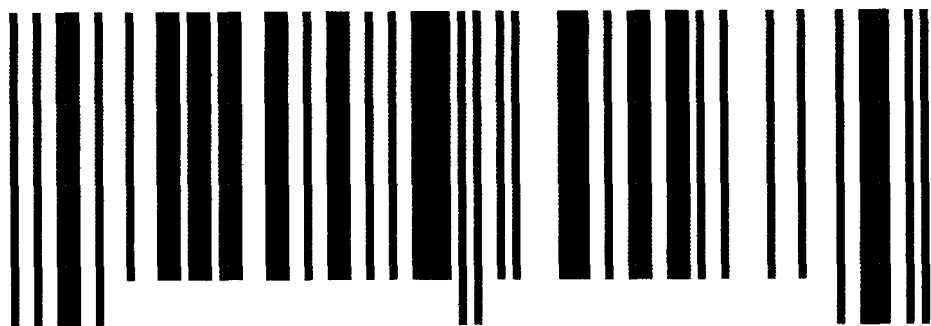
TO BE THE ENTREPRENEURS FAVORED BY BOSSES

如何靠白手起家赚第一桶金

顶级商学院热门培训教材
听顶尖老总谈接班人素质

乔布斯、任正非、张瑞敏等眼中的金牌接班人

中国华侨出版社



大老板看好 这样的创业者

TO BE THE ENTREPRENEURS FAVORED BY BOSSES

如何靠白手起家赚第一桶金

做巴菲特、乔布斯、任正非、张瑞敏等眼中的金牌接班人

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

大老板看好这样的创业者：如何靠白手起家赚第一桶金 / 源雨顺
编著. —北京：中国华侨出版社，2011.4

ISBN 978-7-5113-1264-8

I. ①大… II. ①源… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 029554 号

大老板看好这样的创业者：如何靠白手起家赚第一桶金

编 著 / 源雨顺

责任编辑 / 梁 谋

责任校对 / 王京燕

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/21 字数/420 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2010 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1264-8

定 价 / 36.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010)64443056 64443979

发行部：(010)64443051 传真：(010)64439708

网址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com



序言 XUYAN

“创业”已经成为这个时代的流行词汇，它蕴含了很多东西：比如激情、梦想、智慧、经验、泪水、汗水……电视机里频频闪耀着那些创业者们的身影，收音机里不断在播放着他们成功的故事，各种报纸杂志纷纷展现着他们神采奕奕的笑容，我们习惯于将目光投射到那些镁光灯下靠自己白手起家创业、赢得亿万身家的总裁和 CEO 们，因为他们是这个时代的宠儿。

然而选择“创业”并不一定会成功，并不一定就能成为总裁、CEO。有些时候，创业会令人血本无归，一无所获。所以，选择“创业”更是一种挑战，是对自己能力和意志品质的一次磨炼，是对平凡而稳定的生活的颠覆。

其实你我的身边就有很多值得我们敬重的创业者，他们每天和我们一起挤公交，和我们一样要去市场买菜，在空闲之余总是在琢磨怎样才能让自己的小店经营得更好……他们可能并没有什么 MBA 之类的学位，也不一定懂什么经营管理之道，但是他们也会去书店阅读那些关于创业经验或管理案例的



大老板看好这样的创业者：

如何靠白手起家赚第一桶金

书籍，上网去浏览创业信息，发布供求信息，他们有很多共同的优点：有魄力、喜欢思考、爱学习、能吃苦、勤劳不慵懒、善于总结过失、谨慎、踏实、谦逊，甚至平凡……每次说到自己当初为什么选择创业这条路，他们往往会说自己的目的很简单，就是为了养家糊口，让老婆孩子过得好点，手里的钱别太紧……他们并不一定符合媒体上的那些成功标准，但是他们依然是创业者，创业者的身份已经不再仅仅属于某些少数人群，它属于广大的劳动人民，它是一个时代的发展和进步，它是一个集体名词。

所以从本质上来说，“创业”，可以属于所有人，只要你有足够的勇气。无论你是来自象牙塔尖，还是小学文化；无论你家世显赫，还是出身贫寒，都可以去开拓自己的一片天地。

本书就是为了帮助那些努力试图赚到自己人生中第一桶金的、白手起家的创业者们而撰写的，书中不仅介绍了准备创业的人必备的一些基础能力，还特别针对形形色色的创业项目进行分章论述，分析利弊、介绍经验。编者衷心希望，无论这书对于创业者的帮助有多大，每一个选择创业的人都能在这条路上坚持走下去，因为你们——选择创业的每一个人，正是这个社会经济活动生生不息的源动力，代表了人类永不满足的自我挑战之精神。

向所有的创业者们致敬！



目录
MULU

第一章 认识创业历史

- 一、当下，谁在创业 / 2
- 二、选择创业，就值得尊敬 / 5

第二章 创业必备“三心”

- 一、创业始于雄心 / 8
- 二、要想改变世界，首先要改变自己 / 10
- 三、爱拼才会赢，选择决定命运 / 12
- 四、不去尝试，永远不会成功 / 14
- 五、坚持就更有可能胜利 / 17
- 六、创业，“剩者为王” / 19



大老板看好这样的创业者：

如何靠白手起家赚第一桶金

第三章 创业必备五种眼光

- 一、选择什么样的时机创业 / 23
- 二、选择什么样的行业进入 / 25
- 三、选择什么样的项目起步 / 29
- 四、选择什么样的帮手或合伙人 / 32
- 五、你做好创业的准备了吗 / 36

第四章 创业必备七项沟通能力

- 一、巩固后方——取得家人或朋友的支持 / 39
- 二、深挖洞——利用一切社会资源、挖掘关键人脉 / 42
- 三、广积粮——要和供货商搞好关系 / 45
- 四、重人和——和各个政府部门保持联系 / 47
- 五、集思广益——以有效沟通、群策群力代替“一言堂” / 49
- 六、水来土掩——突发事件的沟通 / 52
- 七、沟通——无时无刻无处不在 / 54

第五章 创业必备管理能力

- 一、小项目也需要现代管理 / 57
- 二、管理中的精神肥料 / 59
- 三、争夺市场是管理的第一要务 / 61
- 四、员工卖力是管理的基石 / 63
- 五、顾客满意是管理的核心要求 / 66
- 六、以人为本的管理原则 / 68



第六章 创业必备九种营销能力

- 一、经营细节决定营销成败 / 72
- 二、“促销”不仅仅是“打折” / 74
- 三、“店名”就是最好的广告 / 76
- 四、善用“回头客” / 78
- 五、顾客是最好的老师 / 80
- 六、“与众不同”，终极营销 / 81
- 七、包装是“无声的推销员” / 83
- 八、跳出思维定式，出奇制胜 / 85
- 九、营销从老板做起 / 87

第七章 创业必备财务能力

- 一、基本财务知识 / 90
- 二、明明白白成本账 / 92
- 三、让每一分钱都用到刀刃上——流动资金管理 / 95
- 四、巧用信用卡，节省采购资金 / 98
- 五、可花可不花的，不花——支出控制 / 100
- 六、账务往来要小心 / 102
- 七、不要轻易且太快付现 / 104
- 八、善用奖金与红利制度 / 105
- 九、提高送货的速度，加快收款速度 / 108
- 十、能租就不买，降低创业初期的固定成本 / 110
- 十一、瞄准客户中应收账款较多者，并进行严格控管 / 112



第八章 创业必备团队能力

- 一、选择“有用”的人，而不是“顺眼”的人 / 115
- 二、让自己和团队一起接受培训 / 117
- 三、怎样留住员工：非经济性报酬的妙用 / 119
- 四、人尽其用：让团队成员工作在最适合他的岗位上 / 121
- 五、尊重你团队里的每个人 / 123
- 六、要多说“我们”而非“我” / 125
- 七、不要乱开空头支票 / 127
- 八、学会同意别人的意见 / 129
- 九、别把自己当成万用钳 / 131
- 十、疑人不用，用人不疑 / 133

第九章 创业必备学习能力

- 一、从决心创业时起，让自己成为一个全才 / 136
- 二、创业者的综合素质决定企业的未来 / 138
- 三、学习和改变是创业者一生的功课 / 141
- 四、改变从思维方式开始 / 143
- 五、学会从竞争对手那里学习 / 145
- 六、学会比竞争对手更快地学习 / 147
- 七、以制度化措施推进团队不断学习 / 149
- 八、每天一次总结会 / 151
- 九、学习从批评和自我批评开始 / 153



第十章 创业必备反思能力

- 一、吾日三省吾身 / 156
- 二、商场里没有常胜将军 / 158
- 三、避免进入自己不熟悉的行业 / 160
- 四、“胆识”不等于“赌性” / 162
- 五、强调“执行力”，但不事必躬亲 / 164
- 六、居安思危：成功时也值得反思 / 167
- 七、反思结果要落实 / 169

第十一章 电子商务创业之网店风云

- 一、网上开店的前期准备 / 173
- 二、店铺的定位 / 175
- 三、名震江湖——店铺的推广 / 178
- 四、网店也需要“装潢” / 180
- 五、货源决定财源 / 183
- 六、不可忽视的网店品牌 / 186

第十二章 大树底下好乘凉

- 一、选择最合适的大树 / 190
- 二、加盟店和连锁店的启动资金最少 / 193
- 三、直营店、直销店和代理店花费的精力最小 / 196
- 四、特许店最需要人脉 / 198



大老板看好这样的创业者：

如何靠白手起家赚第一桶金

第十三章 大赛创业

- 一、选择影响力最大的创业大赛 / 202
- 二、赛场不是商场，切勿被胜利冲昏头脑 / 205
- 三、执行和落实是大赛创业的关键 / 208
- 四、创业大赛正如星星之火 / 211

第十四章 内部创业

- 一、内部创业是创二代的试验场 / 214
- 二、内部创业风险小 / 217
- 三、事先协商是关键 / 220
- 四、互惠互利是收益的保证 / 223

第十五章 兼职创业

- 一、一边打工，一边创业 / 227
- 二、要有前期规划 / 230
- 三、选择不受时间限制的行业 / 233
- 四、有专业人士协助的效果会更好 / 236
- 五、不要忘掉本职工作 / 239
- 六、不要气馁和动摇 / 242

第十六章 轻资产创业

- 一、互联网创业者的最爱 / 246
- 二、技术是王道 / 249
- 三、人才是根本 / 252
- 四、长久发展是挑战 / 255



第十七章 抓住嘴巴这个“财富洞”

- 一、餐饮业创业路线图 / 259
- 二、餐饮业前期市场调查 / 262
- 三、餐饮业起步方式 / 265
- 四、餐饮企业选址 / 268
- 五、餐厅装潢 / 271
- 六、餐饮人员招聘 / 274
- 七、餐饮业管理秘籍 / 277

第十八章 服饰店创业全攻略

- 一、货源：批发市场 VS 厂家直供 / 281
- 二、客户定位：女人和孩子是最好的客户 / 283
- 三、品牌店 VS 个性店 / 287
- 四、实体店 VS 网络店 / 290

第十九章 大家一起来“团购”

- 一、团购：营利清晰，现金充裕 / 294
- 二、团购网 VS 校园团购 / 297
- 三、团“什么”最赚钱 / 300
- 四、怎么在团购中屹立不倒 / 302



大老板看好这样的创业者：

如何靠白手起家赚第一桶金

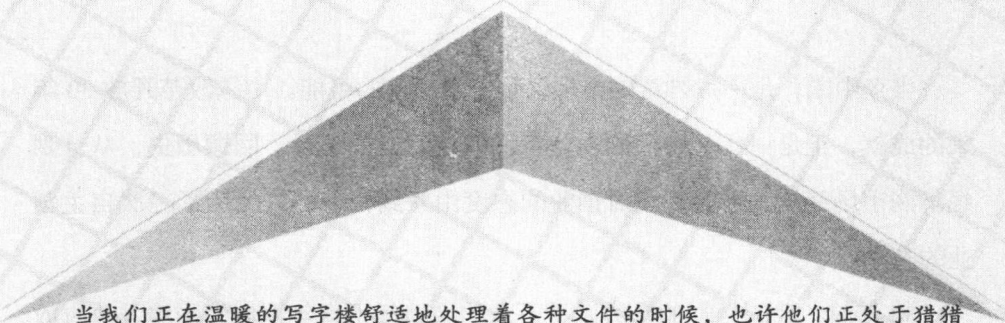
第二十章 “传授知识”变“创造财富”

- 一、辅导：面向中小学生 / 306
- 二、艺术类培训好时髦 / 309
- 三、考研辅导：面向考研群体 / 312
- 四、咨询：面向就业群体 / 315
- 五、大家一起学外语 / 318



第一章

认识创业历史



当我们正在温暖的写字楼舒适地处理着各种文件的时候，也许他们正处于猎猎寒风中收起自己的宣传画；当我们下班后安逸地蜷在沙发上看电视的时候，也许他们正在苦苦思索明天的公关策略；当我们每月喜滋滋地领了工资去商场消费的时候，也许他们正在为了下一步的启动资金而发愁。他们就是那些白手起家的创业者，他们就是活跃在市场经济大潮中的弄潮儿。历史急骤的风雨会把他们中的大多数吞噬，但他们依然奋力前行。这一切，都只为了心中的那个梦，一个不安于平淡人生的梦，一个想闯出一番天地的梦。

在中国的历史上，如今已经出现了三次创业潮。在潮水中，创业者迎难而上，他们驾一叶孤舟，飘荡在历史的浪潮中。他们想，也许击败这次的风浪，就会迎来一片光明的前途，他们坚持着。历史是无情的，他们中的大多数失败了，但从另外一种意义上来说，他们又是成功的，因为他们的坚韧不拔，他们的吃苦耐劳已经载入史册。他们，值得我们尊敬。



大老板看好这样的创业者：

如何靠白手起家赚第一桶金

一、当下，谁在创业

当工作益发难找，当学历益发没有价值，当人们想被“剥削”而不可得的时候，创业成为了这个社会越来越提倡的行为，我们不禁开始思考，是谁需要去创业？谁又真正在创业？这些正在创业的人分别有什么特点？又有着怎样的共性呢？

当今中国，是一片神奇的土地，孕育着任何的可能。中国改革开放 30 年来的成就，正是一代又一代的创业者们前仆后继的结果。回顾历史，从计划经济到市场经济，社会环境对创业的态度由紧到松，一共经历了三次自主创业的高潮。

30 年前，我国面临的是数以千万计的城镇知识青年返城的困境，政府放宽政策允许非公经济的发展，一大批人通过自谋职业掀起了第一次创业浪潮，创业型就业成了当时缓解沉重就业压力的一大创举，部分农村人口和城镇知识青年返城人员成为了我国第一批自主创业的人。当时商品经济不发达，物资缺乏。这些创业者多经营饭馆、商店、从事加工业、长途贩运等，恰巧补充了那个年代的市场匮乏，率先积累了财富。但受计划经济影响，个体户即使致富了也仍然被“铁饭碗”们看不起。

第二次创业浪潮则是以体制内的精英人群“下海”创业为特征的精英创业。从 1984 开始实行了近 40 年的庞杂的计划经济体制开始转向商品经济体制；一批知识分子，甚至有稳定工作的人纷纷走上创业之路。特别是 1992 年



邓小平的南巡讲话再次驱散了笼罩在人们心中的疑云，创业高潮再次来临。这一期间，国家公务人员、各行各业精英希望能够以自己的能力获取财富。于是，他们纷纷离职“下海”，成就了一大批轻工业和改制企业。创业者的从业范围也扩大至金融、房地产和教育产业等服务业。

第三次是 1997 年以后，下岗职工和大量留学回国人员创业为特征的创业潮。2000 年十六大报告指出，必须毫不动摇地鼓励、支持和引导非公有制经济的发展，明确提出要鼓励人们自谋职业和自主创业，全面创业的第三次高潮兴起。此期间的创业主体人群有两类，一类是下岗人群，一类是网络精英，而这一阶段“创业潮”的明显特征是行业细化，创业手段多样。

当前，在这次全球金融危机和就业危机“倒逼”机制下，第四次创业浪潮正在形成。

创业的潮流不可阻挡，可以毫不夸张地说，当下中国，是有史以来最适合创业的一段时期，正像《双城记》里开篇的那句话所说，“这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代”：尽管创业道路可能充满了艰辛，尽管当前的市场竞争环境可能比以前激烈很多，但是对于一个心怀梦想的创业者来说，这个时代充满了各种可能性。那么，当下，究竟是谁在创业呢？一个白手起家的创业者可以借鉴哪些已有的经验？抑或是走出一条完全不同以往的创业之路呢？概括起来，编者认为有以下几种类型：

第一种类型是资源型创业者。这类创业者往往是在企业当经理人期间聚拢了大量资源的人，在机会合适的时候，辞职下海开公司办企业，实际是将过去的无形资源转变为有形的货币。但这不完全是创业精神的体现，对白手起家的创业者而言，此类人的创业经验不具备可借鉴性，只能是可遇而不可求。

第二种是生存型创业者。这类创业者大多数是下岗工人、失去土地或怀着打工梦想进城的农民以及刚刚毕业找不到工作的大学生，这是中国数量最大的一类创业人群。其中许多人是为了谋生混口饭吃，而不得不



大老板看好这样的创业者：

如何靠白手起家赚第一桶金

选择创业。这种类型的创业者，其创业范围一般局限于商业贸易，很少从事实业，即使有也属于小打小闹的加工业，也很难成长为大中型企业，因为现在国内市场已经不像 30 多年前刘永好兄弟、鲁冠球他们那个创业时代，经济短缺，机遇遍地。如今这个时代，属于狼多肉少，仅仅想依靠市场空白的机遇成就一番大事业，绝非易事；但这类人的经历却可以为白手起家的创业者提供十分有益的经验。初期，这类创业者一般没有长远的思虑和谋划，而急于尽快致富，具有吃苦耐劳的精神和百折不挠的进取心，但是，对创业的艰辛、市场的险恶、竞争的激烈，缺少深刻地认识和必要的准备。

第三种类型是自我实现型创业者，这类创业者是创业大军中的精华，他们在投入创业之前有着明确的创业梦想，并且为此而进行了必要的前期调查研究和分析工作，谋定而后动、不打无准备之仗，朝着自我实现的创业梦想坚定前行。他们也许并没有掌握很广阔的人脉或资源，也不一定懂很高精尖的技术，但是他们或者善于发现生活中的创业机会，或者善于总结经验、不断完善，或者善于挖掘新的商业模式，一旦采取行动，成功概率通常很高。这类创业者的数量虽然并不庞大，但却是很有生命力的一类创业者。对于白手起家的创业者而言，应该多观察身边是否有这样的创业者，多从他们的经历中学习经验教训，为自己的创业之路打好基础。

虽然创业者的类型各有不同，但是成功的创业者总有其共性，有一些能力是创业者必备的，研究并概括出各种类型创业者必备的能力，对于白手起家的创业者来说是一件非常有意义的事情，本书的目的也是如此。正如托尔斯泰所说“幸福的家庭都是相同的，不幸的家庭则各有各的不幸”，套用这句话，“成功的创业者都是相同的，失败的创业者则各有各的原因。”希望本书接下来的内容，能够让打算白手起家的创业者们明白自己是否适合创业；如果选择了创业，哪些能力是必需的，从而早做准备，争取通过自己的努力实现自己的创业梦想！