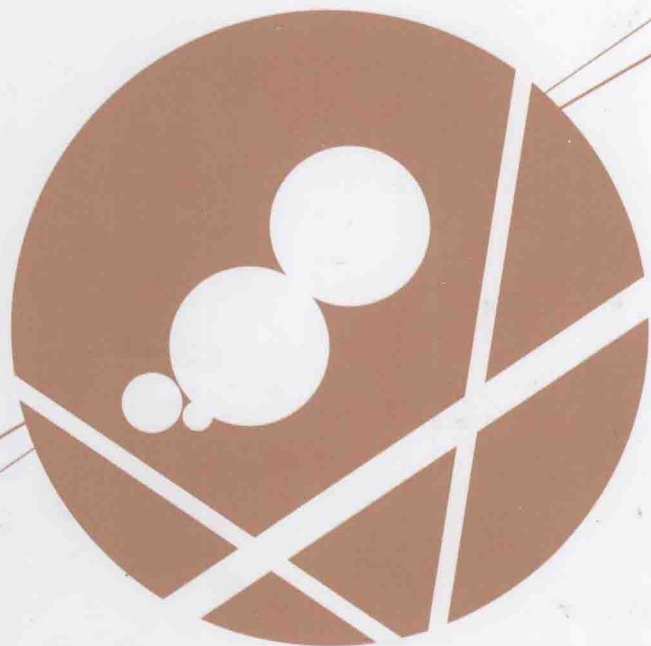


阳飞扬 编著

从零开始 学创业

创业者除了要有激情和坚忍不拔的意志外，更应该掌握创业的知识，借鉴成功者的经验，这样就可以科学创业、高效创业，使自己的事业更快更顺利地发展壮大。



 北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

从零开始 学创业

阳飞扬 编著



 北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

从零开始学创业 / 阳飞扬编著. — 北京: 北京联合出版公司, 2015.10

ISBN 978-7-5502-6196-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 221775 号

从零开始学创业

编 著: 阳飞扬

责任编辑: 李 征

封面设计: 李艾红

责任校对: 胡宝林

美术编辑: 潘 松

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京华平博印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数650千字 720毫米×1020毫米 1/16 28印张

2015年10月第1版 2015年10月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-6196-9

定价: 29.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: (010) 58815825



前言

这是一个崇拜企业家的时代，老一代柳传志、张瑞敏、任正非；中年一代马云、史玉柱、俞敏洪、陈天桥；年轻一代李想、茅侃侃、戴志康。老中青三代的创业故事风靡中国，他们的成功故事给无数创业者以遐想与激励。

更为难得的是，我们处在一个创业者的美好时代。在全球经济危机的大背景下，无论是政府、银行还是媒体，在鼓励支持创业上达成了出奇的一致，全民创业的时代已悄然而至。

从市场层面来看，互联网缩小了人与人之间的距离，地球村的市场到来、创业的机遇云集；从政策层面来看，各级政府提出了全民创业的口号。为了营造创业环境，一些地方政府甚至提出了具体的意见和措施，为创业者提供最优的服务，给予创业者最大的支持，给创业搭建最佳的平台。

国内创业环境的日趋完善，创业文化日渐风靡，使得越来越多有思想、有创意、有能力的人走上创业之路，靠自己的能力闯出一番事业的人也越来越多。这是一个必然！物竞天择，适者生存，只有把握住社会发展的大趋势并适应这种趋势才能成就自己的事业！人生难得几回搏，此时不搏何时搏？与其羡慕别人翱翔的雄姿，不如造就自己坚实的双翼；与其羡慕别人拥有自己的事业，享受自己的生活，不如自己付出努力做一番事业。从天时、地利、人和三个角度来看，此时开始创业不失为一个好的选择。

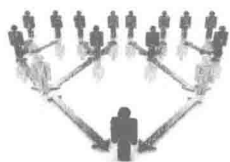
创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造出更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程。创业必须要贡献出时间、付出努力，承担相应的财务的、精神的和社会的风险，并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。当创业遇上现实，任何激情都应该回归理性，创业者除了要有坚忍不拔的精神和意志外，更应该掌握创业的知识，借鉴成功者的经验，这样才可以科学创业、高效创业。创业的过程是循序渐进的，从盲目、冲动的想法

到完善商业策划书，再到找投资人，钱拿到以后你会更深层次去考虑市场……在创业的漫漫征途中，上述这些过程会被我们每一位现代创业者逐一地感知、体悟到。在这些过程中，他们最希望的是有人能伸手拉他们一把，他们渴望获得明确的指点和帮助。

为了让每一个梦想走上创业之路的有志者，能在最短的时间内叩开创业的大门，了解创业的流程和方法，从而找到适合自己的创业之路，我们精心编写了这本《从零开始学创业》。本书从创业准备、创业团队的组建、创业项目和商业模式的选择、创业计划书的制作、创业资金的筹集、企业的经营策略、资本运作以及产品营销方法、危机应对策略等方面，全面系统地阐述了创业的基本理论与实践，探讨和总结了创业活动的一般规律和关键问题。与市场同类创业类图书最大的不同是，本书对创业者所要遇到的各方面问题都做了细致的阐释，不是机械教条式的说教，而是用一些国内外优秀创业者的故事和经历，来启发读者的创业智慧，内容新颖、全面，可读性强。同时，为了便于读者在创业的过程中操作，我们还把这些经验进行了总结和归纳，希望给你创业提供贴心的帮助和保姆式的服务。在编写过程中，我们既注重实用性、时效性，以丰富读者的相关创业知识为目标，又注重系统性、理论性，力求提升创业者对创新与创业精神、创业内涵的理解。

本书既可作为创业教育的培训用书或参考书，同时也适合于各阶层创业者和有志于创业的人士阅读。尤其在当前严峻的就业形势下，越来越多的大学生也选择了创业作为实现就业的手段。国家也出台了相关的政策和扶持帮助大学生自主创业，社会也通过舆论引导大学生积极创业。因此，本书对指导大学生创业具有重要的理论和实践意义。

创业需要时机和条件，更需要创业意识和激情。虽然创业是艰难的，也许你没有资本，没有社会关系，甚至没有很高的学历；但只要独具慧眼，就能捕捉到别人无法看到的创业商机和财富。行动起来，成功就属于你！



目录

· 第一篇 ·

创业的准备

导致创业失败的 7 个误区·····	2
误区 1: 进入自己不熟悉的行业, 没有充分调查就行动·····	2
误区 2: 用错误的方式管理合伙人, 缺乏管理合伙人的智慧·····	4
误区 3: 重情义, 轻管理·····	6
误区 4: 缺乏诚信与商业道德·····	8
误区 5: 贪大, 赌性代替了实干精神·····	10
误区 6: 急于求成, 缺少战略思维·····	13
误区 7: 忽视与投资相关的环境·····	15
创业者应具备的素质·····	17
创业的第一个条件: 拥有无与伦比的创业精神·····	17
创业的第二个条件: 制定正确的创业目标·····	21
创业的第三个条件: 从决心创业时起, 让自己成为一个全才·····	23
创业的第四个条件: 要有真正帮人家赚钱的经验·····	24
创业的第五个条件: 技术领先构筑核心竞争力·····	26
创业的第六个条件: 以自身的优势创业·····	28
创业者应做的准备工作·····	31
善于把握创业机遇·····	31

编写好事业计划书	33
筹措充足的资金	35
创业者需要考虑的外部环境	37
准确定位目标市场	39
设计一个优秀的徽标	41
为企业起一个好名字	44

· 第二篇 ·

创业团队：一个好汉三个帮

凡事靠一个人，这样的公司最脆弱	48
寻找适合的创业伙伴	48
团队要能互相沟通，达成共识	49
管理者什么都管是创业的大忌	51
对员工也要讲服务	53
家族企业也要有制度	55
主动承认错误给员工树立榜样	56
寻找适合的合伙人	59
合伙经营，找准你的“黄金搭档”	59
怎样寻找最适合的创业伙伴	61
对伙伴要求不要太高	63
寻找同行合作，优势互补	65
不能与之合伙创业的三种人	67
认清合伙创业的误区	68
聚集有价值的人才	71
人才乃取胜之本	71
清楚地知道自己所需要的人才	74

创业期招聘需要大智慧	76
与你为伍的人决定了你的财富与成功	79
充分发挥集体领导力	81
各取所长，各取所需	83
让所有木板一起变长	84
公司的人事管理	87
人事管理首要的任务是管好人	87
企业要有好的机制	89
关于员工招聘和入职体检	91
试用期员工管理	93
保密协议	95
竞业限制协议	98
离职协议	101
让你的团队充满激情	103
组建一个强有力的创业团队	103
创业团队 5P 模型	105
管理团队最需要的东西	107
激发员工的高昂斗志	109
用高薪激发员工工作	111
以晋升激励精英人才	114

· 第三篇 ·

捕捉商机：只要用心，无处不在

准确调研，认真评估项目	118
科学的市场调查是创业成功的关键	118
市场调查的 3 个阶段	120

预测未来市场需求的 5 种方法	122
进行市场调研的几大方法	124
进行有效的市场分析	127
“谁消费我的产品，我就要把他研究透”	129
抓住消费者的心理需求	132
选择最适合自己的商机.....	134
挑选项目要认真考量	134
找最适合自己的而不是最赚钱的	136
标新立异，永远不做大多数	138
在自己熟悉的行业中发展	140
结合自身条件，成功选择项目	141
到有鱼的地方去钓鱼	143
寻找创业的空白点	144
借助“巨人”的力量好赚钱	147
只要用心发现，商机无处不在.....	149
在生活中寻找机会，从细节中挖掘财富	149
只要有需求，就有生意做	151
从新闻事件中嗅到商机	153
闲谈中也有商机	155
抓住嘴巴这个“无底洞”	160
政策嗅觉发现商机	161
产品或技术创新带来的机会	163
谨慎创业，规避风险.....	166
创业中面临的 8 类风险	166
选项目时规避风险的 8 大兵法	168
降低选项目风险的 6 条建议	170
创业者不得不警惕的 12 种“死法”	172

小本经营如何规避风险，成功上路	175
网上创业如何规避风险，步步为“赢”	178
创业风险自我评估	181

· 第四篇 ·

商业模式：挖掘创业成功的利润种子

商业模式的核心原则	186
实现客户价值原则	186
持续赢利原则	188
合理整合资源原则	191
不断创新原则	193
有效融资原则	196
组织管理高效原则	198
商业模式的常见形式	201
赢利模式：好好琢磨到底怎么赚钱	201
免费模式：免费只是招摇的红手帕	204
标准模式：琢磨规则，创造规则	206
创新模式：自主研发才有主导权	208
混业模式：杂交融合新形式	210
上位模式：顺藤摸瓜来赚钱	213
虚拟模式：利用大型企业的资源来发展自己	215
分析设计商业模式	217
优秀的商业模式在经济上一定有回报	217
持续赢利的商业模式才能长久	219
成功的商业模式都很简单	221
优秀的商业模式要具备自我复制性	223

门槛低的商业模式动作要比别人快	226
商业模式必须有自己的特色	228
商业模式不能简单抄袭	230
不要轻易改变商业模式	232

· 第五篇 ·

商业计划书：把公司在纸上开起来

商业计划书诸要素	236
制定商业计划书的理由	236
商业计划书的第一部分：计划摘要	238
商业计划书的第二部分：主体	240
商业计划书的第三部分：附录	242
谁来写商业计划书最合适	243
让团队成员参与商业计划的准备	245
执行摘要怎么写	247
推荐信怎么写	250
商业计划书的主要构成	253
产品或服务	255
产业环境分析	257
目标市场	259
营销策略	262
人力资源管理	265
生产运营管理	268
做一份引人注目的商业计划	271
重视计划书的包装	271
商业计划书的最佳篇幅	274

充分的市场调研是做好计划书的前提	275
认真评估你的商业计划	278
投资者希望看到什么	280

· 第六篇 ·

融资有道：获得投资人的青睐

融资的主要途径	284
风险投资	284
民间借贷	286
银行贷款	289
融资租赁	291
股权融资	294
创业投资基金	296
开动脑筋，寻找融资新途径	299
获取风险资本	303
寻找适合自己的投资者	303
向投资者融资多少最合适	305
向投资者融资的一般流程	306
在投资者公司里，你应该跟谁谈	310
怎样面对投资者公司的人驻创业者	312
坦然面对投资者的拒绝	315
跟投资者沟通时，应该注意的问题	316
创业者融资的注意事项	319
做一个周全的融资计划	319
创业融资的省钱之道	321
融资的五大要求和四大方针	323

融资演示的 14 条技巧	326
小本创业者融资的注意事项	330

· 第七篇 ·

日常经营：完善的管理策略

企业的产品策略	334
保证质量是首要战略目标	334
质量是维护顾客忠诚的最好保证	336
产品让一部分人满意就够了	338
以踏踏实实的心态做产品	340
低成本战略不能牺牲产品的品质	342
产品的包装不是可有可无	344
企业的广告宣传	346
让观众记得住	346
真正的广告要与公众沟通	348
巧做软文宣传	350
坚持轰炸策略	353
巧用名人效应	354
广告要以情动人	356
广告要抓住真正具备消费能力的人	358
创业者本人就是最佳品牌广告	359
挖掘广告蕴涵的内在精神	361
企业的品牌经营	365
选用易听易记的品牌名字	365
消费者是品牌唯一的老师	367
口碑的杀伤力最大	369

品牌要占领顾客心智	371
准确的定位是品牌的切入点	373
品牌竞争的内涵是服务的竞争	375
企业的财务管理	379
管好企业的现金流	379
绝不能让资金链出问题	380
控制企业的成本	383
设计好财务规章制度	385
选择合适的结算方式	388
分析企业的运营状况	391

· 第八篇 ·

成长有道：成功的企业就是把产品卖出去

创新与创业	394
不断刷新你的创意	394
创新是一次孤独的旅程	396
纯粹地复制注定要失败	398
创新要与市场需求对接	399
最有价值的创意来自客户需求	402
观念创新是创新的基础	404
提高企业的竞争优势	406
采用差异化的竞争策略	406
不要为了差异化而差异化	408
培养核心竞争力	410
向强者和竞争者学习	411
精确把握客户需求，建立核心竞争力	413

企业的营销管理	416
创业者要把自己的企业推销出去	416
全球化的市场策略	418
营销是了解消费者的真正需求	420
以理性的营销面对消费者	422
没有错误的价格，只有错误的消费群	424
渠道商是营销的重要途径	426
低价策略促销售	428

第一篇 创业的准备





导致创业失败的7个误区

误区 1: 进入自己不熟悉的行业, 没有充分调查就行动

俗话说“隔行如隔山”, 进入一个自己不熟悉的行业, 其困难程度是可想而知的。刚刚起步的创业者在很多方面都经验不足, 如果又选择了不熟悉的生意, 无疑给自己制造了巨大的障碍。

“不熟不做”是商场的法则。虽然行业之间并不是不可跨越, 还是会存在一定的共通性, 但是每个行业都有其独特的规则和规律, 这个门槛并非想象中那么容易进入。在任何一个行业中, 内行的钱是很难赚的, 基本上都是内行赚外行的钱。如果对一个行业一窍不通, 只是跟着市场上的厚利行业走, 就增大了创业的风险性, 管理无法深入细致, 这样很容易导致失败, 从而成为别人的垫脚石。

林曦在一家电脑公司做销售, 工作压力比较大, 一直希望能够自己开店。正好一个朋友的店铺出让, 他就接手下来开了家咖啡厅。林曦觉得产品基本都是一样的, 没有太大的差异, 能够卖得好是因为销售人员做得好, 于是在咖啡厅的产品研发方面, 他并没有投入太多资金和精力, 只是将工作交给新来的厨师, 自己把心思花在了招揽顾客上。然而咖啡厅卖的毕竟不是速溶咖啡, 开水一冲就好了。对于咖啡的品种, 如何研磨、冲泡, 林曦根本一窍不通, 顾客抱怨咖啡的口感不好, 点心也不对味。到后来顾客只剩下以前的合作伙伴和朋友, 一个月下来的营业额连支付房租都不够。有一次在订购原料时还被蒙骗, 花了优质咖啡豆的钱拿到的却是劣质咖啡豆, 损失惨重。几年间他开过豆腐小作坊, 卖过女装, 也办过养鸡场, 卖过乳制品, 从事过的门类多达 15 种。但是直到现在, 已经年过中年的林曦还是一名创业者, 无论在哪个行业都没有做出太大的成就。

林曦明明对电脑行业很精通, 却偏偏一次次地尝试自己根本不熟悉的领域。他没有在任何一个行业里面好好沉淀, 始终抱着一种投机的心态, 因此也就无法了解这个行业, 这也是林曦一事无成的原因之一。每个行业都有自己的核心内容,