

不可不读的人生经营指南



# 写给 年轻人<sup>的</sup> 创业课

Business Class for  
Young People

让你实现梦想的创业宝典

汪泉报◎编著

国内著名商学院最受欢迎的课程  
提高创业成功率，增强社会责任  
透视每一个成功细节，品味精彩人生



中国致公出版社

不可不读的人生经营指南



# 写给 年轻人 的 创业课

让你实现梦想的创业宝典

汪泉报◎编著



中国致公出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

写给年轻人的创业课 / 汪泉报编著. —北京: 中国致公出版社, 2011. 6  
ISBN 978 - 7 - 5145 - 0091 - 2

I. ①写… II. ①汪… III. ①企业管理 - 青年读物 IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 117334 号

## 写给年轻人的创业课

---

编 著: 汪泉报

责任编辑: 安 庆

---

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话: 66168543 邮编: 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市文阁印刷厂

印 数: 1—10000 册

---

开 本: 710 × 1000 1/16 开

印 张: 15.75

字 数: 220 千字

版 次: 2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

---

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0091 - 2 定价: 32.00 元

---

版权所有 翻印必究

## 前 言

每个人都梦想成为创业者，每个创业者都期望获得成功，然而，几乎每个创业者都会经历困苦、迷茫、失落、坎坷……他们会遭遇资金、市场、团队、管理等一系列问题，此刻，他们无疑最希望有人能够伸出经验之手拉他们一把。

众所周知，在创业过程中，每一次决策都是一次艰难的判断，都需要勇气，更需要专业知识。如果没有敏锐的眼光、到位的人性了解、明确的发展目标、职业化的经营理念，想在竞争激烈的市场获得成功，绝对不是一件容易的事。除此之外，那些成功企业在商海沉浮中所沉淀的宝贵经验，对于每一个创业者都有启迪作用。

本书正好把创业者所要经历的共性问题以及成功企业所曾面对的问题，凝炼成简洁明了的语言，从而为懵懂中的创业者指点迷津，为迷茫中的创业者传道解惑。同时，我们也要告诫每一位创业者：任何产品、任何市场都不是轻轻松松可以摸透的，不要把创业想得太简单，只有通过脚踏实地的学习，才能从容收获成功。

大雕塑家罗丹曾说：“这个世界并不缺乏美，而是缺乏发现美的眼睛。”其实，创业的机会就在你的身边，但是它来也匆匆，去也匆匆，能否及时地抓住它，我们都在本书做了点拨，特别是对初始创业者，更会受益匪浅。可以这样说，本书是一本手把手教你创业的实战攻略手册，我们在书中列出财务、销售、用人、管人、品牌管理等十大专题为你答疑解惑，帮你寻找方向。通过这些专题训练，相信年轻的创业者很快就会找到突破经营瓶颈的方法，从而在复杂多变的商场立于不败之地。



## 写给年轻人的创业课

*Shigei Niangqingren de Chuangyexue*

本书精彩亮点如下：

(1) 告诉众多创业者甚至包括那些极为成功的专业人士，在创业路途中如何避免遭遇“滑铁卢”。

(2) 深入分析创业必经的全部历程，告诉创业者在不同的发展阶段如何找到突破经营瓶颈的方法，走上坦途。

(3) 介绍管理技巧和运营方法的经验之谈，帮助初创型企业建立一套高效率的生产和管理系统，最终为创业者带来丰厚的回报。

总而言之，本书是一本写给年轻人的创业真经，让他们在创业过程中左右逢源。如果你有梦想，如果你不甘于平凡一生，如果你想改变自己的命运，不妨抓住时代的机会，现在就开始创业，因为现在就是创业的最好时机，走出“我想创业”的梦想，迈向“我能创业”的征程吧！

编者

## part I 创业一定有方法

- 如何让企业快速成长 /2
- 创业者需要具备哪些基本素质 /3
- 先把自己打造成理财高手 /3
- 如何制定相应的品牌战略 /6
- 为什么要学会高效用人 /8
- 如何搞好营销网络服务 /11
- 税务基础知识一定要掌握 /12
- 学会规避无处不在的风险 /13
- 如何培育团队精神 /17
- 一定要了解我国的法律体系 /18

## part II 高效用人促发展

- 如何与下属交朋友 /21
- 通过制衡达到和谐管理 /22
- 为什么必须进行职务轮换 /24
- 竞争需要以团队精神为指导 /25
- 如何营造民主气氛 /27
- 如何制定有效的激励计划 /28
- 将适当的权力授予下属 /31
- 批评下属应注意情感因素 /34
- 怎样让口头指令更有效 /36



做好下属的考评工作 /38

## part III 员工培训益处多

- 选择员工的标准 /41
- 招聘员工的一般渠道 /42
- 科学招聘员工的渠道 /43
- 选聘过程中应遵循的原则和应注意的问题 /44
- 员工的心理素质 /45
- 培训员工的重要意义 /46
- 如何组织员工培训 /49
- 培训员工的方法 /50
- 培训的分类 /51
- 如何设计培训的内容 /52
- 如何培养员工的能力 /53
- 什么是团队精神 /55
- 团队精神的培育 /57
- 如何配备和安排企业员工 /58
- 如何安排员工的工作时间 /58
- 什么是 ES 战略 /59
- 员工的考核 /60
- 如何建立按劳取酬的薪资制度 /62
- 如何建立利益共享的福利制度 /64

## part IV 如何获得风险投资

- 如何与风险投资家谈判 /66
- 为什么需要商业计划书 /68
- 商业计划书的作用 /69
- 写好商业计划书的注意事项 /70

- 如何检查商业计划书 /80
- 尽职调查包含哪些内容 /81
- 如何应对风险投资商的尽职调查 /85

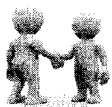
## part V 搞通财务出利润

- 会计的概念和职能 /88
- 会计有哪些基本要素 /89
- 为什么要理解会计恒等式 /91
- 进行高效预算的方法 /92
- 为什么一定要持有足够的现金 /95
- 削减开支有哪些技巧 /97
- 如何持续降低人员成本 /98
- 如何衡量企业的获利能力 /100
- 财务情况说明书包含哪些内容 /102
- 如何运用百分比财务报表 /103
- 如何运用比较财务报表 /108
- 透视财务比率的管理意义 /112
- 如何应对战略上的财务危机 /117

## part VI 合理避税促增长

- 纳税人有哪些权利和义务 /122
- 办理税务登记的程序 /122
- 办理纳税申报的程序 /123
- 账簿、凭证的管理 /124
- 税款征收及其方式 /125
- 税务机关的税务检查权 /126
- 如何应对纳税检查 /128





- 如何学会用合法的手段避税 /130
- 如何合法避税 /131
- 什么是筹资避税法 /134
- 什么是固定资产折旧避税法 /136
- 什么是新产品避税法 /138
- 如何利用税收优惠法 /140
- 为什么需要依法纳税 /143
- 小型企业应税所得表 /145

## part VII 学会法律好办事

- 企业设立的条件 /148
- 企业法定代表人应具备什么条件 /148
- 什么是私营企业 /149
- 个人独资企业的权利和义务 /150
- 合伙企业的概念和特征 /151
- 合伙企业内部的利润分配与亏损分担 /152
- 设立有限责任公司的条件 /152
- 有限责任公司的设立程序 /153
- 如何确定合同的条款 /154
- 什么是无效合同 /156
- 什么是可撤销或可变更的合同 /157
- 因不可抗力不能履行合同时该怎么办 /158
- 如何申请商标注册 /159
- 注册商标的期限与终止 /160
- 劳动合同必须具备哪些条款 /160
- 经营者有哪些义务 /161
- 与消费者发生权益纠纷的处理办法 /163
- 广告内容的合法性要求 /164

- 提起民事诉讼必须具备的条件 /165
- 民事诉讼有无时间规定 /165
- 经济纠纷的解决途径 /167
- 行政诉讼的受案范围 /168
- 仲裁的适用范围 /168
- 公证的一般程序 /169
- 公证的特别程序 /170

## part VII 高效用人促发展

- 什么是知识营销 /173
- 知识营销的功能 /174
- 知识管理的原则 /175
- 知识管理的步骤 /176
- 如何建立知识管理系统 /178
- 什么是绿色营销 /185
- 绿色营销理论的内涵 /186
- 绿色营销的特点 /188
- 实施绿色营销的必要性 /189
- 什么是人脉营销 /191
- 以互利互惠为目标的营销活动 /191
- 以反馈为职能的管理系统 /193

## part IX 高效用人促发展

- 如何检查企业的财务隐患 /195
- 如何防范财务流转中的危险因素 /197
- 通过财务状况预测企业的前景 /199
- 为什么盈利之后也可能会破产 /201



- 为什么要合理控制存货的规模 /202
- 不能盲目扩大销售 /204
- 潜在危机——“合理化投资” /205
- 如何巧妙地利用借款摆脱困境 /207
- 如何让企业绝处逢生 /208
- 学会利用风险坐标图 /210
- 蒙特卡罗方法 /214
- 关键风险指标管理 /215
- 如何进行压力测试 /216

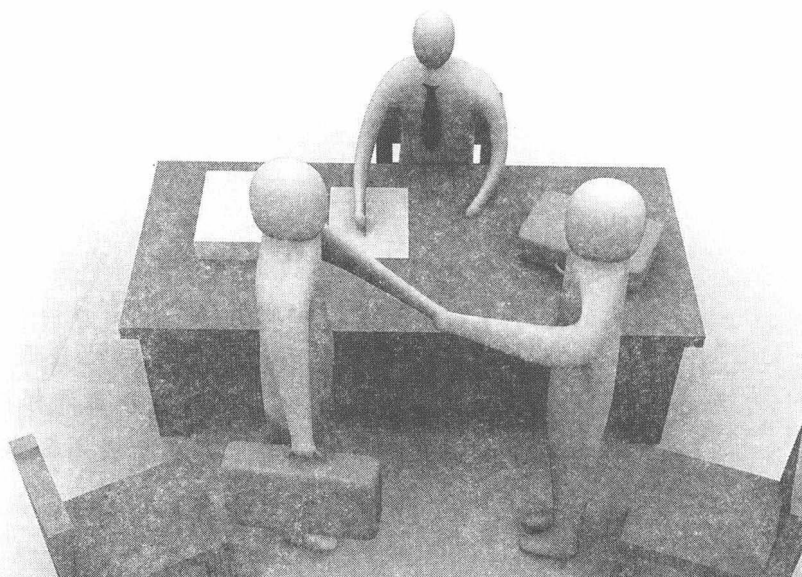
## part X 创建品牌的必要性

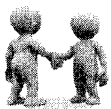
- 为什么要重视品牌 /218
- 如何让一般品牌迅速成长为名牌 /220
- 如何实施品牌定位 /221
- 品牌的生命周期战略 /224
- 品牌质量与包装的关系 /227
- 为什么要给品牌起一个好名字 /229
- 如何设计品牌标志 /232
- 如何保护自己的商标 /233
- 如何设计品牌口号 /234
- 品牌传播与沟通的路径 /235
- 为什么说品牌是一种重要的无形资产 /238
- 如何进行品牌资本运作 /239
- 品牌保护的意义 /242

# Part I

## 创业一定有方法

对于创业者来说，如何将自己打造为创业高手？如何制定合适的品牌战略？如何掌握基本的财税知识？如何规避经营风险？如何提高法律意识？所有这些知识无不与企业的快速成长息息相关。





### 如何让企业快速成长

世界上每天都有数以万计的企业注册诞生，每天又有数以万计的企业关门倒闭。许多人设想创业赚钱，但经营时就会发现，创业并不如想像般轻松。有些企业经营平平、勉强维持；有些企业虽然风光一时，但却昙花一现；还有一些优秀企业可以基业长青，延续几十年甚至上百年的历史，成为名留史册的公司。是什么原因导致了这些企业之间的巨大差异？

(1) 著名企业能够吸引一代一代非常忠诚的客户。客户选择某一个企业，看的不仅仅是这个企业的产品，其实他还很在乎企业的信誉和服务。如果一个企业吸引客户，这些客户的“口碑”就会成为吸引新客户的一个重要原因。到一个企业采购的人越多，新的顾客就越多，大家对这个企业就越推崇，则该企业拥有的“回头顾客”乃至“忠诚顾客”就越多。

(2) 所有著名企业从建立的时候，就有一种很强的理念，为顾客提供好的产品或服务。有了这个理念，它就会吸引很多顾客以及为这些理念服务、奋斗的人。一个企业想要做到基业长青，它的理念又是什么？至少有一点应该是肯定的，任何一个想长青的企业都不应该只把赚钱本身作为理念。一个组织长久存在的理念，可能会存在几十年甚至几百年，此间虽然会有一些演变，但是最基本的、最核心的价值观不应变化。

(3) 通过一些制度、规定，不断地吸引和更新能够为这个理念而献身的人。好的企业需要好的用人制度，吸引那些真正愿意为企业理念献身的人。一个著名企业往往都拥有愿意为企业理念而献身、奋斗的核心团队。

(4) 著名企业拥有自己的企业文化。不论是国外的超级名店，还是国内的老字号、新字号，都或多或少拥有自己的特色文化。

(5) 企业能够长青就是因为能够不断地自我反省、自我调整。不论是产品、管理或者企业文化，这些企业都能根据现实需要而加以调整，更好地迎合顾客和市场的要求，不断提高企业的竞争力。不懂得调

整，只知道吃老本的企业，面对市场竞争很容易败下阵来。



## 创业者需要具备哪些基本素质

风险投资界有句名言：“风险投资成功的第一要素是人，第二要素是人，第三要素还是人。”此话足以证明风险投资家希望创业者善于发现新生事物，并对新生事物有强烈的探求欲。

在风险投资家眼中，创业项目、商业计划、企业模式等都可适时而变，唯有创业者的品质难以在短时间内改变。换句话说，创业者的品质决定着企业的市场声誉和发展空间。

通过与著名风险投资基金的对话，我们发现，投资者眼中的创业者应该具备如下一些基本素质：

- 与众不同，在业内处于领先的知识能力；
- 良好完整的成熟团队经营经验；
- 对市场以及竞争者的认识与分析能力；
- 不追逐时尚，不随波逐流；
- 拥有知识产权或品牌等无形的智慧财产；
- 对自己经营的产品或项目有深刻的认识；
- 有明确的经营目标以及市场定位；
- 有完整的3~5年计划书；
- 具有良好的财务分析能力；
- 具有协调、沟通的能力；
- 具有筹集资金的能力；
- 具有领导者的人格品质和灵活坚忍性；
- 值得信任；
- 具有良好的社会责任感。



## 先把自己打造成理财高手

财务管理的对象千变万化，财务管理的环境错综复杂，企业经营者要想成为理财高手，应遵循以下十大原则：



### 1. 关注利率趋势及金融情势

金融情势与市场景气密不可分。“银根宽松”意味着金融情势缓和，也就是说资金充裕，工商企业不需要太多的资金，以致利息下降。相反，“银根紧缩”意味着各行各业都需要资金，各家银行都缺乏放贷的资金，不仅借款困难，利息也会相应提高。事先预测出金融市场的情势变化，在资金筹措和运用上会有不小的益处。

### 2. 培养对利率的反应能力

量入为出是调度资金的一个重要原则。把钱存在银行里，定期存款比活期存款利率要高。利息一般按日计算，今天1万元到明天就成了1万多元。如果把企业的资金全部看成是借款，按一定利率计算是非常可观的，如100万元资金，年利率7.2%，每天就是200元利息。因此，赊销商品早收回一天钱与晚收回一天钱大不一样，存款多存一天和少存一天其价值也不相等。

### 3. 精于安排存款余额

企业不仅要求助银行解决资金的困难，银行有时也要求企业在存款方面给予有效协助。有的银行希望增加月底存款余额，以表示企业业绩，也有个别银行希望增加平均余额。所以企业若能事先把握这些微妙关系，在月中将重点放在重视平均余额的银行，到月底前再将钱存入重视月底余额的银行，从而搞好与银行的关系。另外会计报表中的某些项目如资产负债表项目，都是用月末账户余额反映，巧妙安排某些账户月末余额，对各项指标都有重要影响。

### 4. 尽量确保收支平衡

各项费用及资金的运用，在预算确定后就要严格按预算执行，一旦发现超支，就应迅速查明其中原因，明确责任，制定措施，杜绝不必要的开支。在出现销售下滑，不能实现预算收入时，应作为抑制支出的信号，也要相应地压缩相关的支出，以确保收支平衡。

### 5. 同多家银行处好关系

企业只同一家银行往来，不仅无法任意安排使用存款，甚至资金的出入也会被这家银行了如指掌。另外，不与其他银行往来，也就不了解其他银行的利息行情，只能出现唯此银行是从的倾向，一旦发生资金周转不灵，自然难以向其他银行申请贷款。企业应主动向银行说明企业的

长处与短处，根据情形可以要求银行给予经营方面的指导等。由于能与银行维持良好关系，当企业遇到困难时，银行自然会协助解决。

#### 6. 加强与银行往来的技巧

在同银行及有关部门来往时，要随时不忘推销自己和公司，特别是对主要往来银行更为重要，偶尔也可与分行经理打个照面，加深在其心目中的印象。此外，在往来中要注意结交银行内部实力派，了解放款业务的承办人，加强同他们的联系。

企业借贷时，银行要求提供各种资料，为避免这些资料发生矛盾，一定要准确编制。需要明确的是，和银行往来如同做生意，是企业活动的一部分，是企业谋利益的。在西方，不管交情多深的银行，一旦公司经营发生困难，银行也会与公司断绝往来，因此，他们一旦发生经营困难，都会尽力不让银行知道，防止银行落井下石。

#### 7. 依法缴纳各种税金

依法纳税是企业的义务，但是在市场经济条件下，税种较多、征收环节复杂，税率也不一样，企业应与税务部门保持密切联系，对不清楚的政策，及时请税务部门给予指导，能缓交的尽量缓交，能免交的尽量免交，对一些优惠政策则要争取充分享受。

#### 8. 与主要客户维持良好关系

在经营活动中企业购买材料要同供应商发生往来，推销产品要同销售商发生往来，这些往来均要通过结算。在结算中必须坚守信用，提高信誉度，企业应在互利的基础上，与他们搞好关系，相互支持，在遇到困难时，他们也自然会大力协助。

#### 9. 充分运用剩余资金

企业财产物资的货币表现是资金，做好资金调度，实质上就是做好企业的物资调度工作。为此，企业财务部门要按月编制切实可行的资金周转表，通过该表了解资金从哪来，又流向何处，产生不足的原因以及筹措资金渠道等。销售收入、收款计划的估计要略予保守，以便沉着应付突发性支出，要充分利用剩余资金。为此，要掌握剩余资金究竟有多少，可运用的期限有多长，要注意投资的获利率以及获利后的课税问题。资金周转一加快，就会产生较好效益。





### 10. 提高员工的理财意识

利润是通过资金周转产生的，在同样销售利润率的情况下，资金周转越快，利润就越多，但是要加速资金周转不只是财务人员的事。材料采购、产品设计、工艺规程、生产状况、劳动效率、产品推销、贷款回收等都与资金周转息息相关。动员每一位员工结合自己的岗位参与资金周转，对每一个部门及岗位应有资金使用规划，做到事前有计划、事中有控制、事后有考核，根据完成优劣给予奖惩，从而提高资金利用效果。



### 如何制定相应的品牌战略

21 世纪是品牌搭建竞争舞台、名牌唱戏的时代，名牌作为市场经济的精华，将得到更大的发展，企业也必须未雨绸缪，及时制定品牌发展战略。

品牌战略是企业战略的一种，是指企业为了提高产品竞争力而进行的、围绕企业及产品品牌所展开的形象塑造活动。由于品牌在市场经济中的独特作用，关于品牌的全局性谋略，关系到企业的整体发展。名牌战略不仅是企业发展战略，也是民族经济振兴、富民强国战略。越来越多的地方政府不同程度地参与了名牌打造工作，名牌战略也因此具有国家战略性质。

名牌战略的目标是创立和发展名牌。一个企业、一个地区、一个国家名牌的多少，往往预示着企业、地区、国家的经济实力和竞争力的强弱。美国、日本、欧洲的一些国家，企业市场竞争实力强，一个很重要的原因是他们的名牌企业多、名牌产品多，由此而形成的名牌经济实力就强。

名牌战略的终极目标是发展经济，提高经济的运行质量和经济效益。我国作为一个发展中的大国，为了振兴经济，必须实施品牌战略——名牌战略，发展名牌经济。

### 世界名牌 500 强与世界经济

2006 年美国《财富》杂志公布的全球 500 家大企业的排名如表