

TRUE STORY of
Making Money Without Cost

无本经营^的 秘诀

无本经营，从零开始▶

无本经营真的很简单，思路决定出路

王静 欧阳慧 / 编著



本书启发您如何从点滴做起

从普通的芸芸众生中的一名
成长为创业路上的成功人士；

只要你努力，
无本经营一定能成功！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

TRUE STORY of
Making Money Without Cost

无本经营^的

秘诀



王 静 欧阳慧 / 编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

无本经营的秘诀/王静 欧阳慧编著

北京: 中国经济出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0178 - 8

I. ①无… II. ①王…②欧… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715. 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 175756 号

责任编辑 聂无逸

责任审读 霍宏涛

责任印制 常毅

封面设计 华子图文设计

出版发行 中国经济出版社

印刷者 三河市佳星印装有限公司

经销者 各地新华书店

开本 710mm × 1000mm 1/16

印张 9.75

字数 145 千字

版次 2011 年 9 月第 1 版

印次 2011 年 9 月第 1 次

书号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0178 - 8/F · 8506

定价 26.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

第一章 无本经营,从零开始 / 001

一、无本经营前应该思考的问题:你适合无本经营吗? / 001

二、无本经营的法宝 / 006

三、明确无本经营的目标 / 009

测试:你做好无本经营的准备了吗? / 012

第二章 无本经营第一步:心态有方 / 015

一、无本经营必备心态 / 015

二、无本经营要有“三心二意”——信心、决心、平常心;创意、诚意 / 019

三、无本经营者必须抛弃的心态 / 022

第三章 无本经营第三步——社交有方 / 025

一、成功 = 80% 人际关系资源 + 20% 知识 / 025

二、创业重人脉——如何打造你的人脉 / 026

三、怎样规划你的“人脉” / 028

四、物色好创业的帮手 / 030

五、与原老板、同事保持良好关系 / 031

六、与你的人脉共同成长 / 032

第四章 无本经营第四步——选行有方 / 035

- 一、什么是适合你的行业 / 036
- 二、行业的市场需求有多大潜力 / 037
- 三、做生不如做熟 / 039
- 四、无本经营,重在从“小”做起 / 040
- 五、最适合青年人无本经营的行业 / 042
- 六、各行业利润情况参考(实践版) / 044

第五章 无本经营第五步——融资有方 / 047

- 一、计算你的启动资金 / 047
- 二、建立强而有力的融资筹资能力 / 049
- 三、资金的主要来源渠道 / 051
- 四、借钱是门大学问 / 057
- 五、巧妙融资可省钱 / 059
- 六、初次创业的常见融资误区 / 061

第六章 无本经营第六步——成功经营模式 / 063

- 一、如何筹建一家网上商店 / 064
- 二、加盟特许连锁店 / 065
- 三、明确无本经营的内容和对象 / 073
- 四、选择最适合的创业企业类型 / 075

第七章 无本经营第七步——掘第一桶金 / 081

- 一、懂得“巧借东风” / 081
- 二、如何借智生财 / 083
- 三、不花钱打广告的方法 / 084
- 四、冒险做事——财富最大化的不二法门 / 088

- 五、人无我有、敢于出手 / 093
- 六、创业先从小钱赚起 / 095
- 七、找准强有力的投资者 / 097

第八章 无本经营第八步——投资有方 / 101

- 一、制订合理而有层次的计划 / 101
- 二、开业时机至关重要 / 102
- 三、关注政府行为与政策动向 / 104
- 四、选择“风水宝地” / 108
- 五、做出正确的投资决策 / 111
- 六、投资诀窍 / 113

第九章 无本经营第九步——经营有方 / 115

- 一、信用就是印钞机 / 115
- 二、诚信造就企业 / 118
- 三、要学会理财 / 120
- 四、创业理财的知识与智慧 / 124
- 五、创业理财的知识与智慧 / 127

第十章 无本经营第十步——走出无本经营的误区 / 129

- 一、避开创业意识的误区 / 129
- 二、挑选行业的内容,而不是它的名称 / 132
- 三、初次创业的几个常见症结 / 134
- 四、无本经营者应如何正确和客户打交道 / 136
- 五、理论误导影响创业成功 / 140
- 六、自营企业的失败原因总结 / 142

案例分享 / 145

后记 / 148

第一章

无本经营,从零开始

白手起家,无本经营,往往缘自人们对现状的不满足,但也不乏为生活所迫的“弱势群体。”其实,参天大树在其生命的最初与柔弱的小草并无二致。有人说“态度决定命运”,同样,能否出人头地、凭着白手起家闯出一片天地主要是看你是否具有同样强烈的欲望。如果你满足于一日三餐的平庸生活,不想改变你的现状,不想摆脱目前的现状,那么你就只能一辈子平庸。

所以,强烈的致富愿望以及出人头地的渴望才是成功创业的源泉。没有本钱并不可怕,可怕的是没有打破现状的决心。

假如此刻你已经下定决心要白手起家,那么就请 follow me,仔细检查一下你是否适合无本经营,以及在你从零开始时要搞清楚的问题。

一、无本经营前应该思考的问题:你适合无本经营吗?

白手起家、成功创业对于很多人来说都是难以抗拒的诱惑。时下不少年轻人都想开创自己的事业。然而万事开头难,到底应该如何开创?无论你的理由是追求富足的生活,还是追求一生的事业,在创业之前,我

们都应该首先测试一下自己是否具备以下的条件。

以下是一个有关创业的小事例：

张先生是一名财经记者，在日常采访中认识了很多创业者，从创业者的成功经历中受到了极大的鼓舞，所以他决定开一家咖啡店。

经过前期的紧张筹备，咖啡店终于在女朋友的大力支持下开张营业了，但张先生并没有辞去原来的职位，而是一边打工一边利用业余时间进行经营管理。他创造了一些新的服务模式，如客人可随时上网；座位边有呼叫系统，服务人员随叫随到；续杯的咖啡仍是原汁原味；等等。

可是开业不久，问题就出现了。首先是对咖啡经营知识的匮乏，例如对进货渠道不熟悉，对咖啡的品种及成本等缺乏经验，进货成本居高不下，一年经营下来，所得利润还不如将这家店面出租得到的回报多。

另外，开店要和方方面面的人打交道，和不同的人周旋使张先生感到非常疲惫。朋友们到店里捧场，这原本是件好事，也乐得奉陪，但一些朋友常在午夜时分光顾咖啡店，也非得让他赶到店里一聚。人的精力有限，时间一长，大大影响了白天的采访工作和写作时间，张先生不想再这样疲劳作战，只好咬咬牙，关门了事。

以上这个小例子告诉我们：要进行无本经营，决不能仅仅凭着一股冲劲。创业也是一门学问，作为没有任何创业经验的新手来说，要考虑的问题有很多，但归根到底，无本经营者应该有效利用自己的资源和能力，对项目进行有效甄别，才能够成功。

第一步：确认进行创业所需要的基本素质

英国的科林·巴罗在《小型企业》一书中提出小企业人的6个特点：

①全身心投入，努力工作；②接受不确定性；③身体健康；④自我约束；⑤独创性和敢冒风险性；⑥计划与组织能力。

美国的唐·多曼在《事业革命》一书中提出了创业者的5种人格特征：

①愿意冒风险；②能分辨出好的商业点子；③决心和信心；④壮士断

腕的勇气;⑤愿意为成功延长工作时间。

美国的第姆·伯恩在《小企业创业蓝图》一书中提出了对企业家的4点要求:

①信心;②专门知识;③积极主动的态度;④恒心。

著名管理专家威廉·拜格雷夫将优秀的创业管理人素质归纳为10个以“D”字母为首的要素:

①理想(Dream);②果断(Decisiveness);③实干(Doers);④决心(Determination);⑤奉献(Dedication);⑥热爱(Devotion);⑦周详(Details);⑧命运(Destiny);⑨金钱(Dollar);⑩分享(Distribute)。

根据我国的创业环境及众多成功案例,创业者应锻炼以下几方面的基本素质:

1. 激情和积极的生活态度。
2. 忍耐力和承受压力的能力。
3. 管理、营销与专业技能。
4. 创新能力与想象力。
5. 沟通与交际能力。
6. 演讲力。

当然,这并不是要求创业者必须完全具备这些素质才能去创业,但创业者本人要有不断提高自身素质的自觉性和实际行动。

第二步:必须评估创业计划是否具有可行性

并不是所有人都适合创业当老板,而且无本经营时遇到的困难会很多,因此,无本经营者在开始创业之前要认清自己的优劣势,评估创业成功的可能性,经过慎重调查和思考再作出决定。要明确这一点,创业者应该明确回答下列问题:

1. 你能否清晰地描述出你的创业计划?

你的想法必须明确。你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验,不能将这想法变成自己语言的原因大概也是一个警

告：也许你还没有仔细地思考！

2. 你的想法有没有经过别人的实践检验？

一般来说，一些成功的企业的经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”有时候，借鉴别人的做法往往可以帮助自己避免去走不少不必要的弯路。

3. 你的想法经得起时间考验吗？

当创业者的头脑中产生某项新计划的时候，也许会立刻感到兴奋，从而急欲将其付诸实行。但问题是，当这个想法在经过了一个星期、一个月甚至半年时间的冷却之后，是否还是一样具有强烈的吸引力呢？还是说，此时你已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

4. 你对所从事的行业有多少了解？

许多行业在招聘人才的时候都希望找到具有本行业工作经验的人；同理，进行创业的时候，你必须熟悉目标行业的方方面面的知识。这也是一种有效的节约成本的方法，否则，你就得花费很多时间和精力去调查相关的信息。

5. 你有没有一个好的网络？

在创业之初，创业者所面临的主要问题实际上就是在一个组织内部合理配置诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员等各项资源的过程。为了避免在创业开始之时就陷入举步维艰的境地，提前准备好一个服务于你的个人关系网是十分重要的。否则，你有可能陷入不靠谱的人群或滥竽充数的人群之中。

6. 你明白什么是潜在的回报吗？

每个人投资创业，最主要的目的就是获取更大的金钱利润。可是，在

尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是金钱,你往往还要考虑成就感、爱、价值感等的潜在回报。

假如经过自我分析后你的性格特点适合创业,同时你也能很好地回答上述的几个问题,那么你完全可以开始着手创业的具体实施了。

第三步:设定详细的创业计划与步骤

其中有以下几个基本的立足点。

1. 现实并可行的计划

包括企业战略、企业定位、经营思想、投资规模与风险、经营赢利点。并应就项目做市场细分等。

2. 团结稳定的班子

要解决处理好企业领导层和骨干队伍的建立问题,选人、用人、留人对于形成企业的核心竞争力是十分重要的。

3. 良好的管理和协调能力

创业者也是企业的领导者,因此创业者需要不断提高自己的自身素质。其中一条就是既要使自己有良好的市场眼光,又要有良好的组织协调能力。

4. 建立健全和规范的企业管理制度

管理企业有三大重点,一是产品质量,二是人员管理,三是市场与服务。为了达到这三者的有机统一,有效的管理是不可或缺的。有效的管理,需要健全和规范的企业管理制度。

5. 相对充足的资金

作为企业的创始人,资金是进行创业的最重要的前提条件之一。资金是企业的生命,资金周转的快慢往往决定着一个企业的发展。在进行

创业规划的时候,你应该先做好充足的资金准备,想清楚你是否具有足够的启动资金,又是否具有源源不断的资金来源,假如投资失败,你是否有把握偿还你的债务。撤消资金充足,关键是资金链始终不能断裂。

创业发起人是创业阶段中的领导人,在企业中,创业者就是团队的领导者,要是企业成功经营下去,也就是要让你的“团队”顺利前行,你就必须使自己和员工相信团队精神很重要。一名刚刚创业的老板一定要牢记,你的个人素质将起到决定性的作用。个人素质不仅是你资历、财力的体现,还应该体现在管理、应对问题的能力,涉及企业、社会、市场、工商、税务、营销、财务、政治等方方面面。总之,你创业必须要有相当的竞争力,而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。

二、无本经营的法宝

俗话说“商场如战场”,有赚就有赔。因此,决定白手起家前一定要调整好心态,既要有吃苦的思想准备,还得有承担失败的心理准备,培养良好的心理素质,勇敢地面对所出现的一切情况。

要想在商家如云的市场中闯出一番天地,成功地实现无本经营、白手起家,在创业的过程中不但要充满激情、用于面对一切可能的艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊,而且还需要付出坚定、坚持不懈的努力和毅力。想知道成功打造无本经营的“法宝”是什么吗?那就请往下看。

1. 吃苦耐劳

大多数白手起家的无本经营者的特征是,缺乏大量的资金,只能靠自己的吃苦耐劳精神,付出比竞争对手更多的努力和辛劳,多做一些工作,多感动一些客户,创造有利的竞争优势。这不仅要靠个人的热情和努力,还要靠体力的付出获得报酬,靠自己的主动付出掌握命运。

福特汽车的创始人亨利·福特 13 岁时,痴迷于钟表机械,后来,他被

钟表店的老板收为学徒。几年后,福特学成出师了,但是他没有成为钟表匠,因为他对发动机产生了更大的兴趣,此时造汽车成为了他的梦想。于是福特把修表手艺作为赚钱谋生的一种手段,来补贴自己的生活费用。平时他在生产机械工厂工作并学习制造技术和知识,工作和学习之余才到表店打零工。由于他的大部分时间都放在获得与汽车有关的知识和技能中,几年下来,福特便大致掌握了造汽车的技术。您看,亿万富翁当初多是靠辛苦劳动干出来的,不是有人想象的那样整天花天酒地就可财源滚滚。

著名的比尔·盖茨在上中学的时候就开始靠体力赚钱,不过盖茨付出的体力劳动大部分是靠电脑程序和错过同龄人的玩耍机会,这种情况一直延续到他的大学生涯,以至放弃学业。但同时他在编程方面已经掌握了足够的知识。

2. 野心

创业者必须有野心,这里的“野心”是指身处较低位置却有着更高的追求。包含积极的、健康的含义,它能够让人充满活力。一个没有追求的人,他的职业生涯很难有大的成就,做事敷衍、得过且过,既有职业素质低下的原因,也是对自己的前途没有“野心”的体现。因此,没有“野心”的创业者,其事业上取得的成就是有限的。

一个有野心的人做事会与众不同,他不会随波逐流,不会虚耗光阴,因为一旦“野心”浸入他的灵魂,会自己生成一种改变自我、改变环境的信念。而信念,正是支撑野心变成现实的“脚手架”。

法国一位大富翁不幸因病去世后,一份报纸刊登了他的一份遗嘱:我曾经是一位穷人,在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前,我把自己成为富人的秘诀留下,谁能回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀,他将能得到我留在银行私人保险箱内的100万法郎,作为睿智地揭开贫穷之谜的奖金。

遗嘱刊出之后,有18461个人寄来了自己的答案。绝大部分的人认为,最缺少的当然是金钱了,有了钱就不会再是穷人了;一部分人认为,穷人之所以穷,最缺少的是机会;又有一部分人认为,穷人最缺少技能,一无所长所以才穷,有一技之长才能迅速致富。有的人说,穷人最缺少的是帮助和关爱。

在这位富翁逝世的周年纪念日,他的律师公开了他致富的秘诀:穷人最缺少的是成为富人的野心。谜底揭开之后,震动法国并波及英美。在所有答案中,有一位年仅9岁的女孩猜对了。接受100万法郎的颁奖时这位9岁的小女孩说:“每次姐姐把她男朋友带回家时,总是警告我说,不要有野心!于是我想,也许野心可以让人得到自己想得到东西。”

3. 坚持

每个人都有梦想,但并不是每个人都能去实践梦想;去实践的人,又不是每个人都能坚持。恒心和坚持对于创业成功至关重要,创业是创造事业的过程,也是再造人的过程。

无本经营是一项异常艰巨的事业,人人都知道创业之路充满荆棘,而唯一能够战胜困难,稳步向前的方法,只有坚持、坚持、再坚持!

“阿里巴巴”创办人马云作为创业成功的代表之一,谈起创业的艰难,他鼓励创业者永不言弃。“很多企业跟我谈创业的艰难,我自己感觉创业是很快乐的事情,创业里最艰难的东西是永不放弃,而永不放弃最艰难的。在互联网最冷的冬天,我们在杭州创业,我坚信一个公司没有使命感、没有企业文化建设,不能走得很远。我希望中国有更多永不放弃、有自己独特思考的人。这种创业者越多,中国企业才越有希望,中国企业才能走向世界。”

麦当劳公司总裁兼首席运营官查理·贝尔在麦当劳的第一份工作是打扫厕所。虽说扫厕所的活儿又脏又累,但贝尔却干得踏踏实实。没多久,贝尔签署了员工培训协议,正规职业培训结束后,经过几年锻炼,他全

面掌握了麦当劳的生产、服务、管理等一系列工作。19岁那年,贝尔被提升为澳大利亚最年轻的麦当劳店面经理。

然而不断进取的贝尔并不满足于他所取得的成绩。他27岁成为麦当劳澳大利亚公司副总裁,29岁成为麦当劳澳大利亚公司董事会成员。他在任期间,麦当劳在澳大利亚的连锁店从388家增加到683家。这番经历使贝尔成为麦当劳公司所崇尚的从最低层一步步晋升至公司高层的典范。贝尔在新闻发布会上曾经说过:“我从15岁起就在澳大利亚的餐厅兼职打工,19岁就成为澳大利亚最年轻的餐厅经理。我能做到,你们也能做到。”

三、明确无本经营的目标

人生具有不何逆转性。假如将人生比作一张白纸,那么我们每个人只能在这张白纸上作一次画,画的品质,取决于你的构思和画技。构思不好,则人生充满坎坷,可能会艰辛异常;而构思好,那这幅画就成功了一半,接下来自然也能水到渠成。

林先生总是想着创业当老板,一年前他注册了一家空壳公司,然后就是一个劲地想通过这个关系那个朋友,以代理、回扣等形式先赚一笔钱,再用这笔钱作为公司的启动资金好好规划自己的发展方向。可忙乎了一年,不是这个项目让人失望,就是那个朋友没有信守承诺,不但一分钱没赚到,还亏了不少交际应酬费。

林先生想先赚一笔钱,然后再规划发展方向。他在行动之前没有树立明确的创业目标,而是将希望寄托于偶然的运气,结果冲动而行、铤羽而归。这样的路当然行不通!

人和一般动物的不同点之一就是人有目标能订计划,并运用思考。换言之,为了早日获得成功,你必须及早订立明确的目标,同时努力实现它。

如果你想创业,那么请你先问自己一个问题:“我为什么要创业?凭什么创业?”解决了这个问题,你就可以清楚地知道自己创业的理由和目标,也明白自己具有哪些可以支撑创业的资源。

明确的创业目标是创业成功的第一步,怎样理清自己的创业目标呢?一般说来,最好是建立短期目标、中期目标和长期目标。在不同阶段,要对形势发展进行分析,确定下一步方案。同你的同事、朋友、上司和家人共同探讨、努力,争取实现每一阶段的目标,或者改进计划,使之更加切实可行。订立了目标之后,不管目标是什么,都必须有务必实现的决心,才能称之为“目标”。订立了明确的目标之后,就要尽快地达成,这是最重要的先决条件。

规划未来并不能保证将来摆在面前的一切困难和问题都得到解决或变得容易,也没有可以套用的现成公式。但是它有助于提高你解决问题和调整心理的能力。当你想成就一项事业时,你的规划会在做每一步决策之前提示你该干些什么,以及怎么干。

白手起家者个人的目标与企业的目标密不可分。在为企业确定目标之前,必须先明确自己的个人目标,并且有必要定期反省一下自己的这些目标是否发生了变化。

制订适宜的目标,应该遵循以下基本原则:

(1) 目标的明确性

有些人也有自己奋斗的目标,但是他的目标是模糊的、不具体的,因而也难以把握,这样的目标等同于没有。目标不明确,行动起来也就有很大的盲目性,并可能造成时间和资源的浪费。生活中有不少人,就是由于确立的目标不明确、不具体而一事无成。

(2) 目标的可行性

确立目标,一定要根据自己的实际情况。人们通常把欲望和需要混为一谈,以至于看不到真正本质性的东西。由于这种混淆容易扭曲对成功的界定,因此,把真正需要的事物与那些仅仅是欲望对象的事物区别开来是很重要的。

(3) 目标的专一性

确定的目标要专一,不能经常变换不定。确立目标之前需要做深入细致的思考,要考虑各种内外因素。一个人在某一个时期一般只能确立一个主要目标,目标过多会使人无所适从。

(4) 目标的具体性

目标不能太宽泛,而应确定在一个具体的点上。如同用放大镜聚集阳光使一张纸燃烧,要把焦距对准纸片才能点燃。这也同建造一座大楼一样,图纸设计不能只是个大概样子,而必须在结构、款式等方面特定和具体。目标应该用具体的细节反映出来,否则就显得过于笼统。

(5) 目标的长期性

一个人要取得成功,就要有长期作战的思想和心理准备。世界上没有一蹴而就的事情,很多事情需要持之以恒,必须付出时间和代价,甚至一生的努力。有了长期的目标,就不会害怕暂时的挫折而畏缩不前。

(6) 目标的长远性

只有远大的目标,才会有崇高的意义,才能激起一个人心中的渴望。远大的目标总是与远大的理想紧密结合在一起的,但同时,你的野心不能空洞天物,目标再远大,也必须明确而具体。

除此以外,白手起家者必须在目标和风险之间权衡利弊,作出取舍。明白自己愿意冒什么风险,不愿意冒什么风险,愿意牺牲什么,不愿意牺牲什么后,创业者一般会成功。

为什么白手起家的创业者必须提前知道自己面临的风险和牺牲呢?原因就在于:

创业者需要知道自己的长处和短处。在充分评估自身有哪些适合创业的优点之外,他们还必须知道自己存在的局限。这样才能够使他们在心有余而力不足时坦然地接受现实。这就要求他们必须了解自己能否承担风险和牺牲。

例如,当自身才能不能满足企业当前需要的时候,他们可能就需要请