

写给年轻人的

创业课

前辈不教但要懂的
创业常识

武庆新◎编著

经典
珍藏版

创业者走向成功的必备教科书

创业的成功绝不是偶然的，充足的创业知识是成功的关键

创业不仅需要一种精神，更需要切实的资本和方法，缺乏具体的创业资本和方法，只能使自己碰得头破血流



北京工业大学出版社

写给年轻人的 创业课

武汉新◎编著

前辈不教但要懂的
创业常识

创业

创业者走向成功的必备教科书

创业的成功绝不是偶然，充足的创业知识是成功的关键

创业不仅需要一种精神，更需要切实的资本和方法，缺乏具体的创业资本和方法，只能使自己碰得头破血流



北京工业大学出版社

经典
珍藏版

图书在版编目(CIP)数据

写给年轻人的创业课：前辈不教但要懂的创业常识 /
武庆新编著.—北京：北京工业大学出版社，2012.5

ISBN 978-7-5639-3043-2

I. ①写… II. ①武… III. ①职业选择-通俗读物
IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 058180 号

写给年轻人的创业课——前辈不教但要懂的创业常识

编 著：武庆新

责任编辑：王铁杰

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：16

字 数：238 千字

版 次：2012 年 5 月第 1 版

印 次：2012 年 5 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3043-2

定 价：26.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

电视机里频频闪耀着那些创业者们的身影，收音机里不断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，人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首席执行官们，因为他们是这个时代的宠儿。

然而，并不是所有的创业者都能成为宠儿，选择“创业”并不一定会成功，并不一定就能成为总裁、首席执行官。有些时候，创业会令人血本无归，一无所获。

创业是一门学问，也是一门艺术，它是有规律可循的。它蕴涵了很多东西：激情、梦想、智慧、经验、泪水、汗水……

没有固定的薪水，没有可以遵守的时间表，没有可以预测的前景。没有可以与之并肩前进的同事，创业的路途上，他们经历了最惨淡的人情、最羞涩的钱囊、最无助的挣扎、最惊险的决断。所以，“创业”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。

创业，路途艰险，前途叵测，需要面临很多选择，成功或失败，往往就在一念之间。在暗流涌动的大河前，你是否有一往无前的勇气？在遍布荆棘的山林中，你是否有择善而行的智慧？前行吧，“人生难得几回搏”，搏出你的精彩，搏出你的命运！

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



写给年轻人的创业课

——前辈不教但要懂的创业常识

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论述，分析利弊、介绍经验。

如果你正在建立一家属于自己的公司，或者，你正在开创一份属于自己的事业，可是在创业的过程中遇到很多问题无法解决，那么阅读本书也许是最明智的选择。

目 录

能力篇

创业成功要素一：学习力

一旦决心创业，就必须让自己成为一个全才	002
提高自己的综合素质，别让企业输在起点上	004
创业从改变自己的思维方式开始	006
边学习，边改变，边创业	008
建立一套完善的学习制度，推进团队不断学习	009
促进自己成长的是敌人，要学会向对手学习	011
唯一持久的竞争优势，就是比竞争对手学习得更快	012
开展批评与自我批评，使整个团队和谐发展、互促互进	014
用总结得到的经验来指导自己的工作	015

创业成功要素二：管理力

企业不论大小，都离不开管理	018
企业文化是外界认识企业的渠道，创业期要建立企业文化	020
企业竞争是人才的竞争，企业管理应坚持“以人为本”的原则	022
让员工以最大的热情投入到工作中是管理的基本任务	023
让顾客满意是管理的核心要求	026
争夺尽可能多的市场份额是管理的第一要务	027



创业成功要素三：领导力

建设一支优秀的创业团队与自己共创辉煌	030
认识自己的团队成员，给予他们恰当的职位和任务	033
加强团队成员的执行力，调动员工的积极性	035
善用激励制度激励团队的积极性	037
尊重团队每一个成员，通过求同存异增强团队的凝聚力	039
充分信任员工，放手让员工去干	040
凡事不必亲力亲为，要选择好对象适当授权	042
认真听取别人的意见和建议，为成功奠定基础	043
良好的信誉是一个企业发展的基础，许下的承诺一定要兑现	045

创业成功要素四：心理力

“永不满足”的“野心”支持创业者一路走下去	047
成功需要脚踏实地	049
选择创业就是选择了一场拼搏，爱拼才会赢	050
坚持不懈是走向胜利的必需	051
建立起“团队意识”，站在团队的角度思考问题	053
以情管人更能留住员工	054

创业成功要素五：沟通力

沟通联系你我，创业离不开沟通	057
耐心与家人沟通，取得家人的支持	059
创业需要人脉，通过沟通打造自己的人脉网络	061
手中有粮心不慌，要尽可能与供货商保持良好关系	063
做生意总要和政府打交道，与政府部门交往要掌握好“火候”	064
个人的力量总是有限的，要听取不同人的意见和建议	066
未雨绸缪，及早锻炼面对突发事件的沟通能力	068

创业成功要素六：反思力

不断地反省自己，时刻保持清醒头脑	071
可以适当“赌”一把，但要认清形势、把握分寸	073
商场里没有常胜将军，笑对挫折才能取得胜利	075
隔行如隔山，生意不懂就不要做	076
居安思危，任何时候都不要忘记反思和改进	078
把反思的结果真正落到实处	080

创业成功要素七：判断力

创业需要准确的判断、周密的准备	083
根据自己的个性、兴趣和身边的资源选择创业的行业	084
适合自己的项目就是最好的项目	087
明确创业禁忌，才能迈出关键的一步	090
把握创业关键，选择合适的时机	091
识别、把握创业的机会，伺机而动	092

创业成功要素八：销售力

选择合适的促销手段，达到预期的促销目标	097
留住“老顾客”，促成他们的二次消费	099
独一无二，才能吸引更多的顾客	101
跳出思维定式，走前人没有走过的路	102
细节决定成败，千万不要忽视那些讨好顾客的细节	104
抓住机会，从客户的身上学习成功之法	105
营销不是一个人的事，让公司所有人都参与到营销中来	106
好的“店名”就是一则最好的广告	108
好的企业形象设计将使销售事半功倍	109



创业成功要素九：财务力

掌握一定的财务知识	112
账务往来要清清楚楚，不做糊涂账	115
良好的现金流可使企业健康成长，创业者要重视流动资金管理	116
做好成本账，清楚每一阶段所获得的利润	118
减少现金支付成本，保证营运资金充足	121
降低创业初期的固定成本，不要把钱浪费在购买不必要的固定资产上 ...	122
运用好信用卡，节省采购资金	124
严格控制管理应收账款，降低应收账款回收风险	125

实 践 篇

创业成功尝试一：加盟连锁

选择最适合自己的项目加盟，才能获得成功	130
加盟连锁的启动资金较少，适合初次创业或资金不足的创业者	133
几种花费精力较小的加盟创业方式	136
经营特许店，一定要重视人脉资源的拓展	138

创业成功尝试二：网络开店

从硬件和软件两方面做好网络开店的前期准备工作	141
准确定位出适合自己的店铺	143
寻找理想的货源渠道，提升店铺竞争实力	145
精心装饰网店，让店铺和产品更醒目	147
提高品牌意识，打造属于自己的品牌	150
做好店铺推广，在竞争中赢得先机	152

创业成功尝试三：团购模式

团购创业赢利清晰，现金充裕	155
选择适合自己的团购创业形式	157
选择最赚钱的团购商品	160
注重细节，保证团购长久发展	162

创业成功尝试四：服装店

准确找到自己的店铺定位	165
进行目标客户定位，设定服装店的销售对象	167
货源是经营服装店所考虑的首要因素	170
实体店与网络店的经营细节	172

创业成功尝试五：餐饮店

餐饮创业的具体步骤	176
选择合适的方式开始起步	179
做好前期市场调查，就等于成功了一半	181
一步差十市，餐饮最重要的是选址	183
餐厅装潢要统筹安排、整体规划	186
制定行之有效的管理策略	188
尽快组建餐厅运作的团队	191

创业成功尝试六：培训业

教育辅导行业，前景依然乐观	194
艺术类培训是一种时尚，具有广阔的市场前景	197
考研辅导，针对专门的人群打出自己的品牌	199
正规的就业教育，一片亟待开发的热土	201
在外语培训市场淘金子	203



创业成功尝试七：内部创业

内部创业投资少，风险小	207
坚持互惠互利的原则，保证企业与个人双赢	209
内部创业，让创业者在创业路上少走弯路	212
内部创业重在协调企业与个人的关系	214

创业成功尝试八：轻资产经营

不断进行技术的创新和变革，才能成为“常胜将军”	218
积极引进人才并善于留住人才	221
兼顾好质量、服务、品牌等各个方面，保证企业长久发展	223
借助互联网来进行轻资产创业	225

创业成功尝试九：兼职模式

一边打工一边创业，鱼和熊掌兼得	228
兼职创业应选择不受时间限制的行业	231
在创业的同时还要兼顾本职工作	233
兼职创业要做好前期规划	235
兼职创业需要恒心和毅力	238
有专业的帮助和指导，成功率会更大	240

能力篇





创业成功要素一：学习力

俗话说：“活到老，学到老。”人的生命有限，而学习是无止境的。在个人创业的过程中，创业者的个人能力、综合素质会直接影响到创业的成功与否。

懂得学习和改变，懂得倾听与借鉴，懂得批评与总结是一个创业者一生都需要做的功课。向顾客学习，向员工学习，向竞争对手学习，在学习中纠正自己，纠正以往错误的做法；在学习中改变自己，改变自己刻板的思维方式。要善于倾听，并由此反思自己，学会批评与自我批评，在不断的总结中成长，使自己变得能够更好地带领员工走下去，走向光明，走向辉煌。

学习不是一个人的事情，创业者在学习的过程中，还需制定制度化的措施，并借以督促团队成员，使大家共同进步。一个团队所有成员的进步，其实也就是提高企业本身的层次与竞争力。

一旦决心创业，就必须让自己成为一个全才

很多人在选择创业之后，常常纠结于自己是应该成为一个专才，还是成为一个全才。其实，这是一个伪问题，因为一旦决心创业，那就必须让自己成为一个全才。因为创业涉及的不仅仅是该行业领域内的知识，更需要创业者全面掌握各方面的知识，而知识的获得需要有一种比较强的学习

能力。想创业吗？那就从学习开始吧。

创业需要4个方面的知识：专业知识、商业知识、管理知识和法律知识。

如果选择开店经商作为创业起点，就需要了解有关经商的知识与所经营主要商品的知识；如果选择金属加工作为创业起点，就需要具备一定金属加工的常识；如果要创办五金电器制造厂，也需要具备有关五金电器制造的知识；如果想搞建筑，还需要建筑的知识；如果想开办旅馆或餐饮店，就需要有关旅馆或餐饮的知识……总之，创业是需要一定的专业知识的，如果没有某一领域的专业知识，很难设想能够在这一领域创造出良好的业绩来。

而商业知识可以说是一切行业所必需的基本知识。当今是市场经济时代，一切行业都处在无形或有形的市场之中，都受到市场规律的制约，一切创业行为都必须接受市场经济的洗礼。所以每一个创业者，都必须具有商业知识。例如，在创业之初需要进行市场调查，要对创业方案进行评估，通过调查和评估以决定创业所选择的行业 and 要生产的产品品种，这就需要市场调查与评估的知识。在创业之后，你要把所生产的产品推向市场，这就得搞市场营销，你就得懂得市场营销的知识。你的产品很有可能要推向国际市场，这就需要你有外贸方面的知识。此外，创业者还需要有工商、金融、税务等方面的知识。

所谓创业，简言之就是创办属于自己的企业。创业者是这个企业的法人代表，是这个企业的领导者与管理者。人事管理、生产经营管理、财务管理等问题就摆在面前，有关方面的知识就成为必须掌握的。一个没有管理知识的创业者，即使创办了企业，也不可能获得成功。

当今的社会是法制的社会，任何一个创业者都必须具有法制意识与常用的法律常识。除了《宪法》、《刑法》与《民法通则》等常用法律外，还需要掌握《商标法》、《环境保护法》、《经济合同法》、《所得税法》、《劳动法》、《保险法》等法律，对有关世界贸易组织的法律也应该有所了解。掌握了相关的法律知识，一方面有利于自己遵纪守法，不因违法而使自己的企业受到损害；另一方面也能运用法律武器保障自己的合法权益



不受侵犯。

任何事业，光有一股狂热激情，哪怕是再持久也不够。还要有不断学习新知识、新经验、新技能，补充自己的不足、提高自身水平的强烈意识。为了实现自己的梦想、发展自己热爱的事业，就必须勇于突破专业、职业、年龄、性别、环境等诸多条件的限制，以孩童般强烈的好奇心和求知欲，对凡是有益于自己事业的东西，都如饥似渴地学习：不懂技术学技术，不懂管理学管理，不懂营销学营销，不懂财务学财务……不断地完善自己，永无止境。

人们常说创新是创业者必备的素质。但创新从何而来？来源于永不停步的学习。学习是创新的基础，是人的第一需要。有人说，活到老，学到老，其实反过来才对，即只有学到老，才能活到老。

提高自己的综合素质，别让企业输在起点上

在公司中，老板的决策与领导能力决定了整个企业的发展方向。相似地，创业者自身的各项能力也从种种方面促进或制约了其事业的成功与否。要想做成大事，创造一流的企业，创业者一定要努力提高自己的综合素质，别让企业输在起点上。

创业充满着神秘和精彩，在当今竞争如此激烈，生活压力如此之大的社会，每个创业者无不在通过自己的艰苦奋斗和不懈努力开创属于自己的“价值神话”。而在这一过程中，创业者的综合素质的强弱，是决定企业是否能够生存下来的关键。这种综合素质包括以下几个方面：

1. 忍耐力

忍耐，是一件说起来容易、做起来难的事情。凡是选择创业的人都知道，刚开始一个客户没有的时候要忍耐，可能需要忍耐一个月、半年甚至一年才开始积累到一些客户；在创业的过程中创业者也需要忍耐，和客户约好的时间，准时到达，可是客户临时有事或者正在开会，创业者应该如

何？忍耐，不然必定失去这个客户。

忍耐，是创业成功前最黑暗的时刻，很多人就是因为没有耐心，急于求成，或者冒进，或者放弃，最终导致创业项目的流产。

2. 自控力

很多时候，创业项目的成功与创业者的自控能力有着直接关系。在创业过程中，创业者会面临着形形色色的诱惑和压力，有名誉上的，有物质上的，有工作上的，有人际关系上的……如果创业者没有良好的自控力，被外界的赞誉或诋毁所影响，那么，自己的创业决策就会失误。再者，创业者如果不能管理好自己的时间，那么一个团队的管理又怎么可能有效落实呢？创业项目也就成了无源之水、无本之木，看不到发展的希望。

3. 沟通力

沟通力是创业者不可或缺的能力。沟通含有两层含义：一是正确地采集对方信息，了解对方真正意图，同时将自身信息也正确传达给对方；二是通过恰当的交流方式（例如语气、语调、表情、神态、说话方式等），使得谈话双方轻易达成共鸣。

良好的沟通是团结创业团队共同奋斗的基础，也是创业者在进行商务谈判、拉客户时的关键能力。良好的沟通能力，能够帮助团队成员理解创业者的决策意图，自觉执行相关的制度和考核标准，共同为项目的成长而努力；良好的沟通能力，能够给客户留下良好的初次印象，有助于创业初期业务项目的达成。

由此可以看出沟通能力在创业过程中具有举足轻重的作用。

4. 观察力

观察不是简单地用眼睛去扫描，也不是随意地浏览，而是用专业的眼光和知识去进行细心观察，通过观察发现重要的信息。这也需要创业者不断学习各类知识、扩大自己的视野和知识面，才有助于提升创业者自己的观察力，进而提高创业者作决策时的可靠性。例如一般人到卖场逛逛，可能仅仅知道什么产品在促销，什么产品多少钱，而具有观察力的创业者可以观察出更多信息：别人的产品卖得好是什么原因？价格、赠品、包装……用的什么材料？怎么制作的？包装做得很好，好在哪？竞争对手的



产品又有哪些促销活动？详细的时间段？活动的组织形式，以及有哪些宣传手段？……太多的信息需要创业者仔细观察，而只有基于这些信息才可能做出有助于创业项目成长的决策。

5. 分析力

分析与观察密不可分，观察得到信息，分析得出结论。通过观察货架的产品分布，能分析出什么？放在最好的位置上的要么就是销售最好的品种，要么就是该厂家此时的主推产品；通过出产日期进行分析，可以获得有用的信息。比如出产日期越近说明该产品的销售与流转越正常，出产日期过久说明该产品处于滞销状态……这些间接信息必须通过缜密的分析才能得到。

6. 执行力

执行力是创业者综合素质的集中体现，更是一种不达目标不罢休的创业精神。创业者在执行自己的项目计划时经常会碰到难题，这时，假如创业者轻易地放弃，或者所有的计划都一直停留在纸面上，那么这样的创业项目最终只能胎死腹中，无法成功。

企业要想生存、发展，创业者就必须提高自身的综合素质。如何才能提高综合素质？通过不断学习，在以上6个方面提高能力。

创业从改变自己的思维方式开始

有句谚语是这样说的：“人和人之间没有多大的差别，成功者和失败者的区别在于他们的思维方式不同。”的确是这样，不同的思维方式将会带来不一样的人生。既然每一个创业者都选择了创造属于自己的不一样的人生，那么创业者应该首先从改变自己的思维方式开始。

很早以前的一本《富爸爸，穷爸爸》就道出了这种道理：世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们之所以贫穷或财务困难，或者只能挣到低于他们本来能够挣到的收入，不是因为他们已知的东西而是因