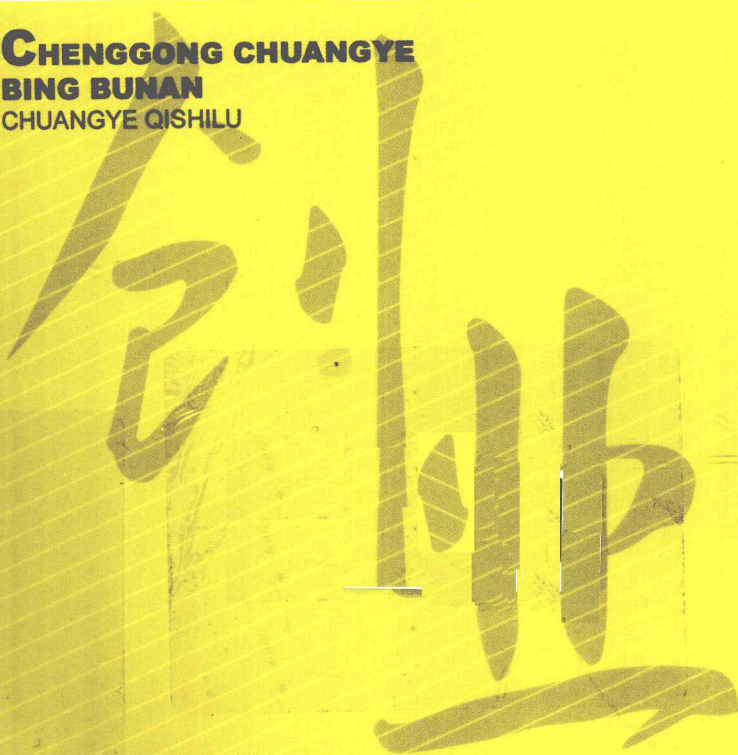


创 业 培 训 教 材
建 创 业 型 城 市 普 及 读 本

成功创业并不难 ——创业启示录

- 四十四个创业故事
- 创业者案头必备

CHENGGONG CHUANGYE
BING BUNAN
CHUANGYE QISHILU



中国劳动社会保障出版社

创业培训教材

创建创业型城市普及读本

成功创业并不难

——创业启示录

王国兴 编写

中国劳动社会保障出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功创业并不难：创业启示录/王国兴编写. —北京：中国劳动
社会保障出版社，2012

ISBN 978-7-5045-9808-0

I. ①成… II. ①王… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 129718 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码：100029)

出版人：张梦欣

*

北京金明盛印刷有限公司印刷装订 新华书店经销
850 毫米×1168 毫米 32 开本 3.375 印张 85 千字

2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

定价：12.00 元

读者服务部电话：010-64929211/64921644/84643933

发行部电话：010-64961894

出版社网址：<http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话：010-64954652

如有印装差错，请与本社联系调换：010-80497374

目录

故事一

刘老九开饭店的创业故事 1

故事二

不懂政策，陈勇创业难迈第一步 3

故事三

做事不专一和缺少人生规划的老李 5

故事四

未搞清商业状况和经营规律的关敏创业记 7

故事五

喜欢汽车的阳阳和他的创业梦 9

故事六

下岗工人老李的创业故事 11

故事七

刚子做产品代理的故事 13

故事八

回乡养兔的翔翔创业记 16

故事九

自由职业者“慧”开服装店的经历 18

故事十

缺乏充分市场调查的刘晓红 21

故事十一

喜欢吃甜点到自己开甜点店的芦苇 23

故事十二

在媒体广告中寻找创业商机的王强 25

故事十三

自信的刘和他的创业团队 27

故事十四

一门心思想做老板的许小姐 30

故事十五

林方与他的创业故事 32

故事十六

一心想利用人际关系创业的张元 34

故事十七

缺少实战经验的小飞同学 36

故事十八

沉迷于“社会交流”的谢平 39

故事十九

不懂管理、缺乏经验的杨阳和他的创业计划 41

故事二十

周先生和他的三次加盟创业 44

故事二十一

研究生团队宏伟创业蓝图 46

故事二十二

下岗的两口子——陈林和小惠 48

故事二十三

考虑不周全，盲目上马创业的苗芳 50

故事二十四

受过高等教育的夫妻——小许和莉莉 52

故事二十五

缺少市场敏感意识和非理智投资的村书记徐力 55

故事二十六

小王开饭店几多苦楚几多愁 57

故事二十七

急功近利的肖月创业记 59

故事二十八

追求时尚、个性——“年轻的我”开店记 61

故事二十九

开始创业就贪求做大做强的王平 63

故事三十

盲目签订外贸合同而致创业失败的张志祥 65

故事三十一

缺少市场调研核实论证而创业的叶峰 67

故事三十二

过度重视宣传效应的程总 69

故事三十三

没能掌握市场走向的李力创业记 71

故事三十四

见识广，但从不坚持的韩建明创业记 73

故事三十五

小富即安的于天龙创业记 75

故事三十六

无视法律的钱小明创业记 77

故事三十七

与他人合作没有认真思考和判断的王玉兵 79

故事三十八

过于自信的柳树民创业记 82

故事三十九

学业未成急于创业的江源 85

故事四十

对企业无形资产认识不足的吴畅 87

故事四十一

从自己熟悉的工作做起，并善于琢磨顾客心理的
朱勇 89

故事四十二

从喜欢滑板到用滑板创业的小老板——小耿 91

故事四十三

海青卖馒头的经营智慧 93

故事四十四

充满自信的林济之创业记 95

故事一

刘老九开饭店的创业故事

■ 创业经历

刘老九搞河道治理承包工程，在外闯荡了十多年，生活上极不安稳，他一直想在家乡重新找个行业安居乐业。

一天傍晚，他陪同妻子在家乡的城区逛街，发现城中大大小小的饭店门前都停满了各种车辆，生意红火，脑中突然产生一个开饭店的想法。在经过一番市场调查后，他决定在餐饮项目上投资办个中档餐厅。首先投资了80万元，除每年定额支付房租12万元外，其余的钱全部用于饭店室内装潢和厨具、餐具、桌椅等基础设施的购置上。为确保开业成功，他又向朋友借了5万元作为饭店周转资金，并赴省城以月包费3万元聘请厨师班，另以较高的薪金招聘了熟练的餐厅服务员7名。饭店开张后，因菜肴口味好、菜谱全、花式新颖，加上菜量足、服务员态度好，又是新开张的饭店，顾客想尝鲜，一个月下来每天6张餐桌没有一桌空闲，生意红火，月营业额达22万元。然而，细算下一个月的财务收支，毛利不到8万元，减去员工工资、房租、水电费、设备折旧等，净利润只有1万多元。这么一算，刘老九觉得天天赔着笑脸，早出晚归，忙忙碌碌，所得利润太少，而且还有欠账，于是决定降低员工成本并提高餐桌利润率。

慢慢地，省城的厨师班和服务员都因工价低而陆续离开了饭店。由于饭店的菜肴口味、花式、品种不如以前，加上服务员少、素质参差不齐，菜价见涨，前来吃饭的顾客不愿再回头，饭店收

益一天不如一天，有时一天一桌不开。刘老九心中着急，虽然后来又换了几次厨师，可顾客已经不再认这家店了。刘老九经营饭店6个月亏损达10万元，最后不得不选择退出。



■ 评者浅析

眼光长远，才能方寸不乱；运筹帷幄，方能稳操胜券。

“开好头，走好步，有特色，好口味”是餐饮服务业持续稳定增长的经验之谈。刘老九饭店开张初期确实是“开好头”，菜肴的食、香、味、形等得到了顾客的认同，使饭店门庭若市，生意红火。但他在开店后的几个月却没有“走好步”。饭店降低成本赢得利润有多个方面，可以从采买源头着手，也可以在每个菜肴的材料配制上精确一点、菜肴的分量按就餐人数把握一点、菜肴的价格逐步提高一点、菜肴制作过程油料节省一点、水电费及相关材料消耗注重一点等，而不是非要降低厨师、服务员工资，在这上面锱铢必较、追求利润最大化，导致好的厨师、服务员陆续离开。口碑好的饭店不仅仅要靠招牌、人际关系来打造，更要靠菜肴的水准、优质的服务、良好的就餐环境、适中的价格和一贯的经营策略来吸引新顾客，拴住回头客。反之，即使再豪华的餐厅、饭店，也会落得一败涂地，要想东山再起，付出的也将是更大的代价。

故事二

不懂政策，陈勇创业难迈第一步

■ 创业经历

陈勇大学毕业后很久找不到合适的工作，决定自主创业。他看中了一种新型肥料的生产项目。这种新型肥料成本低、利润高，而且市场需求也十分广泛。陈勇认为，只要化肥能生产出来，销路不成问题，自己的创业必定大有所为。时不待人，说干就干。选址，筹措创业资金，资金一到手就都用来购买了生产设备和技术。正当陈勇雄心勃勃地准备大展宏图时，环保局的相关人员找上门来。原来，环保部门规定，要生产这种化肥，企业前期必须先进行环保建设，而要增设这样一套环保设施，就需要再拿出5万元。可陈勇为了引进这一项目，已经把手头可用的钱全部投了进去，他创业之初的资金预算里压根没有想到环保这事儿。



最终由于无法筹集这笔环保设施的资金，陈勇被迫中断了自己的创业之路。

■ 评者浅析

创业仅有创意是不够的，成功创业既要考虑项目的市场需求，又要符合国家法律法规的准入条件。

从陈勇创业失败的教训中可以看出，创业者必须首先了解创业项目与国家法律法规及创业准入所有规定，在未得到项目许可、办理营业执照的情况下，盲目采购设备、急于上马是不理智的行为。

其次，陈勇对化工生产管理环节不了解，不知道化肥厂不仅需要专业技术人员、安全措施，还要经技术监督、安委会、消防、环保等部门对工程建设安全进行鉴定后才能生产。陈勇在做资金预算时未考虑周全，最终因资金不足而止步。

故事三

做事不专一和缺少人生规划的老李

■ 创业经历

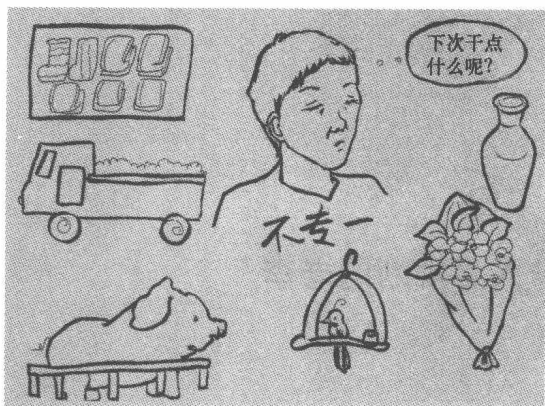
50岁左右的老李看上去比同龄人老10岁以上，他说，这都是这么多年被生意折磨的。从1983年开始停薪留职，他摆地摊卖过袜子、毛巾，搞过汽车货运，也办过养猪场，倒过花鸟，还卖过瓷器等。

卖毛巾让老李赚到了“第一桶金”。一个周末，摆地摊的老李碰到一个牧区的商人要1000条毛巾，兴奋的他连夜坐车到兰州进货，单单这一笔生意就让老李赚了上千元，那时一个工人的月工资不到100元。按理说，老李该从此发家，但就在几个月后的春节，老李浑身上下仅剩下两角钱。原来，他把赚的钱给儿子做了套西装，给母亲买了件衣服，然后和朋友搓了几顿，就没钱了。

春节，怀揣两角钱的老李在街上乱走，突然看见电线杆上的广告，说整修青藏铁路征集民营资本参与运营。胆大的老李说服一个朋友抵押自己的房屋借钱购买了一辆汽车，参与了铁路建设中土方的运输。一年时间，老李感觉到这钱挣着太辛苦，于是连车带牌照一起出售了，净赚了4万元。

手中有钱心中不慌，老李又开始谋划着自己的创业蓝图，决定回家乡开创自己的养猪事业。但不到一年，生猪收购价持续下跌，而饲料价却不断上涨。最终猪场关了门，老李欠下了20万元债务，不甘寂寞的他想，再做点什么事情呢？

偶尔听朋友说市场上瓷器的利润比较好，老李又转而卖瓷器，



最开始心里没有底，进的货也少，后来发现市场反应好，于是就大规模进货。然而天有不测风云，一次进货中，他雇的汽车翻车，司机当场死亡，货物全碎掉了。由于承运方离世，而且雇的车手续不全，

只是运输价位便宜，老李自己也不知道该找谁算损失，只有闷头吃亏。

现在的老李又在策划新的生意，他正准备网罗营销人才，计划再战。

评者浅析

创业并不难，难的是没有坚持不懈的勇气，没有专一专注的精神。

老李创业，最大的问题就是不专一。他没有给自己在一个行业里面足够的沉淀时间，面对短暂的事业起伏，他只听天由命，赚不赚钱全靠运气。不断转行归根到底是因为其一直抱有“投机”心理，这虽然让他获得过很多机会，但同样也浪费了许多机会。

另外，缺乏风险意识也是创业的大忌。在瓷器生意中，由于老李雇的是手续不全的货车，这个损失理应由老李自己负责。我们从老李开办养猪场和瓷器生意中得出这样的结论：企业在生产运营的过程中，一定要考虑政策风险、自然风险等外部因素，并及时做出调整，做到未雨绸缪，尽量消除隐患。作为生意人，应该想办法在法律上保护自己的财产。

故事四

未搞清商业状况和经营规律的关敏创业记

■ 创业经历

关敏大学毕业后，就琢磨着要自己当老板。恰巧，她的一个朋友也想自己创业，两人一拍即合，开始考察项目。一个偶然的机会，她们看到一个老乡经营着一家做白酒瓶盖的厂子，生意很是红火。这个项目让到处寻找商机的关敏眼前一亮，正好当时又有一家白酒瓶盖厂要转让，虽然关敏她们从来没有接触过这个行业，但从技术、资金、人力、销售几个方面一分析，她俩感觉很有前途，就接手了瓶盖厂。两人合股，各占50%的股份，具体的事由关敏来跑，另一个人负责银行融资等方面，就这样，关敏的瓶盖厂摸索着做了起来。

在一次糖酒春季交易会上，关敏带上几盒自己印有总经理头衔的名片就上了会场。没钱打广告，关敏就采取最直接的方法挨个拜访商家，逐一发传单。关敏的这种做法还真的收到了一定的效果，有个酒厂厂长约见了关敏。见了面，酒厂厂长吓了一跳，看着年纪轻轻的关敏挂着总经理的头衔，有点半信半疑，但还是给关敏下了第一单，这极大地鼓励了关敏。酒厂不光给了订单，也给了承诺，说好好干，配合好了，将来他们这里的订单都是关敏的，但有一点，淡季只能是50%的回款。就是这50%的回款为瓶盖厂后来的发展埋下了一枚“定时炸弹”。

这之后近一年时间里，关敏开始满世界地跑订单。订单跑回来了不少，关敏在心里计划着要大干一番。但好日子过了没多久，问



题就接踵而至：临近春节，白酒的销售旺季一到，关敏的厂子就忙得不可开交，订单完不成，得罪了不少客户，也丢掉了不少客户，还为后来一些客户赖账留下了把柄；销售形势一好，厂子就没日没夜地加班干，

结果产品质量又出了问题，赔了钱不说，更重要的是失去了好几个重信用的老客户；而且，由于生产单一，淡季一到，酒瓶盖没人要，厂子只好处于半停产状态；另外，由于白酒行业竞争激烈，“洗牌”快，上一年还红红火火的一个牌子，过一年就可能生意惨淡。更令关敏苦恼的是，旺季销售业绩是上去了，可就是结不了账，活钱都变成了死钱，全欠账了，货款收不回来，资金周转越来越紧张，工人的工资也发不出，工人一闹，合伙人没了信心，厂子走到了尽头。

■ 评者浅析

有情况要及时发现，有问题要及时修正。一心冒进，贪多求大，创业最终难免栽跟头。

总结关敏办厂失败的教训，可以看到关敏出现的四个错误：一是急功近利。关敏把自己放在老板的高位，想方设法拿订单，但是忽略了生产发展的规律和社会的供求状况，没有对自己生产的产品进行社会调研和需求评估。二是她对创业中的风险预知能力不足，使风险隐患在创业伊始就如影随形。三是她忽略了产品质量和信用，关敏只管签订单而不考虑自己的加工能力，使自己既失去了产品质量保证又失去了客户信用。四是忽视了资金回笼。关敏答应客户淡季50%回款，就是一个大大的失策，这样做的后果会使有限的资金得不到充分周转，拴住了自己的手脚。

故事五

喜欢汽车的阳阳和他的创业梦

■ 创业经历

阳阳是个有朝气、有梦想的男孩，大学毕业后不久，学财政税收的他没有急着找工作，而是选择自己创业当老板。因为从小喜欢汽车，所以他把创业目标锁定为与汽车有关的项目。考虑到现在买车的人越来越多，又都注重车内装饰等因素，阳阳决定开一家汽车养护美容部，以顺应市场需求。他先从网上搜集了一些关于汽车消费品的创业项目，并走访汽车市场做了调研，他从网上和市场上找了一些批发商，对各家的产品进行了比较。此后，在家人的资金支持下，租房子、装修、进货、招聘装饰工人，充满憧憬的阳阳很快就成了汽车养护美容部老板。



可是，无情的现实给阳阳的热情泼了一盆冷水。由于美容部的选址不大适宜，来来往往的车倒是不少，但不便停车，大多数

车辆只是路过，前来美容的车辆寥寥无几。开业半年，生意毫无起色。这种窘境使阳阳不敢恋战，草草鸣金收兵。一算账，除去房租、工资和其他应付费后，还赔了不少……

■ 评者浅析

酒好也怕巷子深，选择一个好的经营地点，是企业生存的一个关键问题。一般来说，根据自己所从事的创业项目来选择适宜的经营环境，创业也就成功了一半。

为什么已经做了大量准备工作的阳阳初次创业却遭到失败？

首先，选址不当。无论道路上有多少汽车，也无论有多少汽车需要装饰，仅因场地或门脸前不便停车这一项，就注定绝大部分有装饰需求的车辆与他无缘，说明阳阳在最重要的选址问题上出现了低级错误。

其次，缺乏灵活有效的运营机制。既然选址不妥，就应及时转换思路，调整经营策略，采取诸如上门预约、优惠打折等多种策略，变不利为有利，凭借人无我有来转败为胜，而不是守株待兔，最终以失败落幕。

最后，整体经营思路混乱，经验微薄。阳阳缺乏实战经验，仅进行了市场调研、网上咨询、资金筹措、铺面租赁等，却忽视了经营中最实际的情况。可以说，他从一开始就放弃了消费者，出现创业失败的结局当属自然了。