

Mc
Graw
Hill Education

《商业周刊》畅销书
全球销量超过400000册

第5版

创业 宝典

未来企业家之路

START YOUR OWN BUSINESS

THE ONLY STARTUP BOOK

YOU'LL EVER NEED

5TH EDITION

美国《创业者》杂志◎著 高建◎译

清华大学出版社



《商业周刊》畅销书
全球销量超过400000册

第5版

创业 宝典

未来企业家之路

美国《创业者》杂志◎著 高建◎译

START YOUR OWN BUSINESS:

YOU'LL EVER NEED

5TH EDITION

清华大学出版社

北 京

Entrepreneur Media Inc.
START YOUR OWN BUSINESS: THE ONLY STARTUP BOOK YOU'LL EVER NEED, 5TH
EISBN: 978-1-59918-387-9
Copyright © 2010 by Entrepreneur Media Inc.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Tsinghua University Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2012 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Tsinghua University Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可,对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,包括但不限于复印、录制、录音,或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和清华大学出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾)销售。

版权©2012 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与清华大学出版社所有。

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2012-2074

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

创业宝典:未来企业家之路(第5版)/美国《创业者》杂志 著;高建 译.

—北京:清华大学出版社,2012.6

书名原文:START YOUR OWN BUSINESS: THE ONLY STARTUP BOOK YOU'LL EVER NEED, 5TH

ISBN 978-7-302-28680-6

I. ①创… II. ①美… ②高… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 077606 号

责任编辑:陈 莉 高 岫

封面设计:张建珍

版式设计:牛艳敏

责任校对:邱晓玉

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:三河市溧源装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:180mm×250mm 印 张:27.5 字 数:669 千字

版 次:2012 年 6 月第 1 版 印 次:2012 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:58.00 元

译者序

开创属于自己的一家公司，是很多人的梦想和追求，梦想人人都可以有，却未必从能够迈开步伐，真正踏入到创业中来。本书就是能够引导想要创业或者在创业路上的创业家，去实现创业的追求和梦想。

一家名不见经传的创业企业，怎样能够成长为一家伟大的公司呢？我认为，这是创业者一开始就需要思考的问题。

第一，不知足。创始人和团队成员不会满足于已经取得的成绩，会向着更高的目标前进；充分发挥团队成员的聪明才智，人尽其才。

第二，与顾客打交道。这样才能感受到顾客的切身需求，赢得商机，获得顾客的认可；企业的目的只有一个，就是创造客户需求。

第三，与各行各业优秀的成功人士交往。从这些已经身经百战曾百胜的人身上，你会得到更多的观念和思想的刺激。

创业，就是为了成就一个人难以实现的目标，把很多有共同目标和志向的人凝聚在一起，去完成这个目标。团队非常重要，一起工作的团队，如果运用得当，将会迸发出远远大于其本身的能量，而且团队工作的影响圈会在公司内部扩散，更会扩展到公司外部。因为，公司的目的存在于公司之外。

创业本身就是一种教育。通过与团队成员、合作伙伴的合作，创业家可以通过自己的思考进行工作，而且团队成员每个人都是如此，同时在一个日趋完善的机制中得到发展和完善。在创业团队中，每个人都可以接受教育，同时又是创业教育的传播者。如果能够实现这种结构，最终将使企业脱胎换骨，日新月异，常变常新。

执行，是创业公司最需要的力量。对一家创业公司来说，执行才是命根子。单凭思考，光想不做，是完全没有意义的。要一边做，一边思考，只有这样才能在实践中验证企业的决策和做法是否有前途。

本书能够让创业者去了解创业中所需要的各种要素，如法律、税务、市场、管理、人力资源、运营等，这些要素非常重要，但对创业者最核心的灵魂是：坚强的意志和持续的学习。希望本书能为创业者带来一些帮助！

高建

2012年5月

序 言

在 1998 年我们第一次出版《创业宝典》的时候，我们认为它是对于那些希望成为自己的老板的人们的重要参考。我们会提供关于采取什么样的步骤，避免什么样的陷阱的意见。本书还会提供一些常识，比如新企业家在面临挑战的时候，应该如何借鉴他人成功和失败的解决方案。

《创业宝典》的成功是非凡的，销售量超过 40 万本，通过 4 个版本在市面上流通，所以它在所有的商业启动书中是最畅销的。商业发展的影响从社会营销到 iPhone，从企业受法律变化的管理到 Google(谷歌)对建立客户群的影响，这些对于独立的企业家来说，都是迷人和令人兴奋的。

毋庸置疑，最近的经济衰退已经为几代人创造了最具挑战性的营商环境，这种影响波及每个人，从个体户到通用汽车公司。当大多数人认为，这种让人失望的经济就像是一座障碍高山，只有真正的企业家能看到机会，即使在经济低迷的时期，他们也会凭借敏锐的洞察力从逆境中崛起。

考虑到这一点，我欢迎你来到第 5 版的《创业宝典》，这个版本更新了对最新发展趋势的见解，包括对社会媒体以及如何使其为你的企业工作的全新篇章。我们还提供了成功需要什么的观点。早期的版本专注于关键的启动阶段。作为一个企业家，我可以告诉你，创业是一件事，而培育它能稳固地成长又是另外一件事。所以，我们在书中详述了企业生存关键的前三年的建议和指导的部分。

很少会有人意识到，每年有 60 万的新商业产生，而且其中的大多数都成功了。我要告诉你这些成功人士的小秘密，他们取得成功的主要原因就是他们准备好了。本书做不了什么事情，但是它会给你提供构建你自己未来和成功的工具。你不能把好的想法只停留在想象上，一旦你的想法需要付诸于实践，你需要钻研一些细节，比如你需要知道什么和做什么，这样做是为了实现企业家的最终目标——当你为自己工作的时候，要有经济基础作为保障。

这些年，我也有一些关于我自己创业成功和失败的案例，这两种类型的经验教训都会出现在这本书里。《创业者》杂志的工作人员，他们也知道一些关于企业如何才能茁壮成长的事情，并积累了相当多的知识。本书用清晰质朴的语言提供给你我们知道的所有关于创业的最好的知识。

祝你成功！

皮特·施恩

企业家传媒公司首席执行官

目 录

各就各位

第 1 部分 思 考

第 1 章 绪论	5
第 2 章 决意冒险：准备好成为一名创业者	9
第 3 章 好创意：如何为自己的事业谋创意	15
第 4 章 管理时间：应该兼职创业还是全职创业	21
第 5 章 创办公司还是买一个公司	27

第 2 部分 计 划

第 6 章 选择目标：确定市场	47
第 7 章 进行市场调查：如果公司开张了，客户就会上门吗	57
第 8 章 为公司命名	71
第 9 章 公司合法化：选择一种公司模式	79
第 10 章 公司运营计划：制定一份成功的商业计划书	89
第 11 章 衡量利弊：雇用律师和会计	97

第 3 部分 资 金

第 12 章 从家庭开始：从自己、朋友、亲戚开始融资	111
第 13 章 有所失，有所得：如何吸引投资	121
第 14 章 寻求贷款：债务融资的利弊	127

创业启动

第4部分 准 备

第15章	什么是交易：成功谈判	141
第16章	选址：为你的企业选择地点	147
第17章	看起来不错：营造专业形象	159
第18章	库存方案：关于存货的内幕	167
第19章	尽在邮件中：建立邮件系统	179
第20章	提前收款：向你的客户授信	187
第21章	保护你的财产：购买商业保险	199
第22章	招募技巧：雇用员工	209

第5部分 购 买

第23章	买方指南：营业设备基础知识	229
第24章	全天候的商业：运用技术提高你的生产力	237
第25章	网络起作用：创建公司网站	249
第26章	保持联系：通过技术保持联系	257

出发喽

第6部分 市 场

第27章	品牌帮助：构建一个品牌	271
第28章	营销天才：广告和营销	277
第29章	谈话要点：怎样推广你的企业	311

第 30 章	销售：有效的销售技巧	323
第 31 章	顾客服务：提供卓越客服	335

第 7 部分 投 入

第 32 章	网络销售：在线广告和营销	343
第 33 章	社交研究：社会媒体营销	353
第 34 章	你会联系吗：社交媒介网络	361

第 8 部分 利 润

第 35 章	保留部分：簿记基础	371
第 36 章	编制报表：如何编制财务报表	381
第 37 章	管理资金：如何有效理财	391
第 38 章	付薪日：如何给自己发工资	413
第 39 章	税收：你应该了解的税收知识	419



[各就各位]

你为什么购买了这本书？也许你想主宰自己的人生。你已经获得了关于创业的很不错的点子，并确定可以一鸣惊人。或者在你脑海里，你还在思考，确定创业后，却还不知道会面临怎样的风险，创业究竟是什么样子的，它是否适合你。

不管你陷入哪一类的思考，你都找对了地方。在第一部分“思考”中，我们将展示成为一个企业家意味着什么。用个人规划和目标表来判断创业是否适合你。没有创业想法，或者不确定想法是否能实施？你将了解到在想法实施前，以及在想到万无一失的创业点子前，怎样发现商业趋势的秘诀。我们也将探讨各式各样的创业途径，包括兼职和全职的创业。最后，我们将展示对于启动的不同选择，例如白手起家，收购企业，买进专营权或商业机遇系统。

计划是生意能够兴隆的关键。在第二部分“计划”中，你将了解到奠定成功的基础需要什么。了解怎样准确地找出你的目标市场，以及做市场调研的多种方法——从聘请专家到省钱的DIY(Do it Yourself, 即自己动手)秘诀。因为你选定的名字可能成就也可能破坏你的生意，所以我们提供了大量的关于怎样想出最佳名字的技巧，其将为你的公司吸引成群结队的客户。不要忘记螺母和螺栓的必要性，就像选择法律结构——有限公司、合伙经营、独资企业或者其他形式。你会发现所有你需要的信息都会指引你跨过繁琐复杂的步骤而建立企业。

一份商业计划是成功的路线图，引导你的企业在沿途的每一个阶段不断成长。我们将展示如何起草一份商业计划，把你的事业送上快车道。最后，我们将呈现出为什么在启动过程中需要专业顾问，让你了解怎样挑选会计师和律师，从而帮助你挣钱，不浪费一丝一毫。

说到资金，每一个企业家都知道充足的启动资金对成功而言很重要。但是你该去哪里等到这笔钱呢？在第三部分“经费”中，我们将展示获得所需资金的独家内幕。你会发现几十种资金来源。我们还将展示如何管理自己公司的财政，如何进军最常见的启动资金来源(家人和朋友)，还有一些你也许从没想过的可以寻求到资金支持的地方。

你是否有获得风险投资或吸引私人投资者的机会？你将在这一部分中找到相关信息。如果你在寻找贷款，还没有摸索出找到合适银行的秘诀，我们将展示当评估贷款申请时应该寻找什么样的银行家，以及怎样确保你的申请是有档次的。你想在国内寻找资金吗？你将会了解到有关几十种从政府贷款项目的细节，包括对妇女和少数民族企业家的特殊援助。不管你需要什么，你都能找到适合你的资金来源。

就像人们说的：“机不可失，时不再来。”所以，赶紧舒服地喝一杯咖啡，开始创业吧！

第 1 部分

【 思 考 】

第 1 章 绪论

第 2 章 决意冒险：准备好成为一名创业者

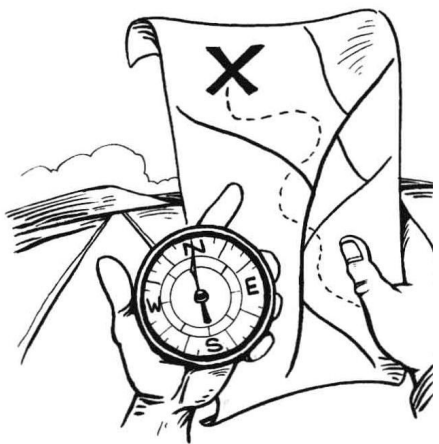
第 3 章 好创意：如何为自己的事业谋创意

第 4 章 管理时间：应该兼职创业还是全职创业

第 5 章 创办公司还是买一个公司

第 1 章

绪 论



创业是一段旅程，现在你已经开始了第一步，这一步就是——买了这本书。这是你最明智的选择。

也许我有点夸张，但是我敢确定，本书会影响你的生活，如同那些在贸易展览或会议上遇到我的人告诉我的，这本书或《创业者》杂志已经改变了他们的生活。而且，我敢说，我所遇到的创业者很少有人后悔自己去创业。大多数人成功了(尽管这一点在创业之初并不是必须的)；有一些人回到了受聘的生活，但几乎没有人会后悔过这样一段旅行。

本书的写作目的是帮助你开创自己的事业旅程。我们仅仅是引导和激发你，并且告诉你一些你不了解的事项，提醒你一些你该做的事项。也许有人会说你所从事的是一个危险的事业，事实并非如此，然而，它确实充满了曲折、冲击和挫折，本书可以帮助你攻克难关。从这本书里你可以了解到创业中的每一步会出现什么情况，它就像一幅地图，给你指引最合适的路线。

本书前几版曾有这样一项测验，来检测你是否适合做一名创业者，但是在这一版我将这一测试删除了。测验并不能确认你是否准备好做一名创业者，只有你的心才可以确认。如果你还没有准备好，你就不会买这本书。有些人错误地认为，你必须天生就是一个创业者，你才会成功；你不是，但你可以学习，本书就可以帮助你。

本书将一步一步地教你完成创业的全过程，从如何开创你的事业到最后结束你的冒险，一路上，我们给你提供了许多你可以使用的表格、工作单和检查单，来确认你的道路是否正确。

关于创业的观点、趋势和策略总在不断地改变，所以本书也在不断地更新。在第五版中，我们已经更新和修改(或增加)了每一章的内容，并且加入了许多新的内容。其实，第 7 部分“交战”就是全新的。在这个部分的章节为你介绍社会化媒体和在线广告营销的精彩世界。

我们开始通过向您展示如何让访客浏览你的网页，留住他们并且确保他们能够回报更多。接下来，我们会讨论社会化传媒市场和互联网，如果你还没有在社会化媒体市场的浪潮中占了上风，那么你的企业将无法避免被抛弃。我们向您展示如何使用社会网络工具去联系你的老客户和潜在客户，即如何在今天的营销环境中建立品牌。

关于创业的观点、趋势和策略总在不断地改变，所以本书也在不断地更新，我们已经更新和修改(或增加)了每一章的内容，并且增加了许多新的内容。创业的起始阶段需要三年的时间，这本书不仅仅帮助你打开创业之门，让你所得到的资源都是崭新的，我还邀请了一些为《创业者》这本杂志投稿的企业家、行家里手和你一起分享他们的观点和经验。

商业资源和提示框(详见下一页中的示例)在第5版中也有所更新。另外“购买”和“交战”两章已经被新的商业行内人重新撰写，他们是《创业者》杂志的专栏作家，并且会慷慨地和你分享他们的见解和专长。

最后，我们提供了一份有各种联系信息的附录，其中列举了商业管理、联邦机构、书籍、杂志和其他出版物，范围涵盖了广告和营销，会计和税收等领域。我们甚至还提供了网络资源和设备制造商。

我们还增加了一些名言。我喜欢名言，当我寻找创意的时候，我经常会阅读一些关于名言的书。名言不但可以激发我的思维，有时候还可以从阅读中学到很多。我决定和你分享这些快乐，在这一版里，你可以看到来自于成功企业家和其他专家的名言，我相信，他们的智慧会如同激发我一样激发你。

开创你自己的事业不是像你认为的那么恐怖或是冒险，但它是一种最好不要单独去的旅行。有本书做伴，你将会是更明智的旅行者，我们很高兴你选择我们和你一起开始这段精彩的旅行，让旅行开始吧！

这本书还有五种不同形式的实用工具箱。



AHAI

从这里你可以找到你以前从来没有想到的有用信息或想法。



TIP

这个工具箱可以指导你把事情做得更好或更有效，或者更聪明地工作。

**SAVE**

这个工具箱可以为你提供一些有价值的方法，帮助你在开创事业之初的道路上节省资金。

**e-FYI**

这个工具箱可以指引你有哪些宝贵的网络可以获得更多的信息。

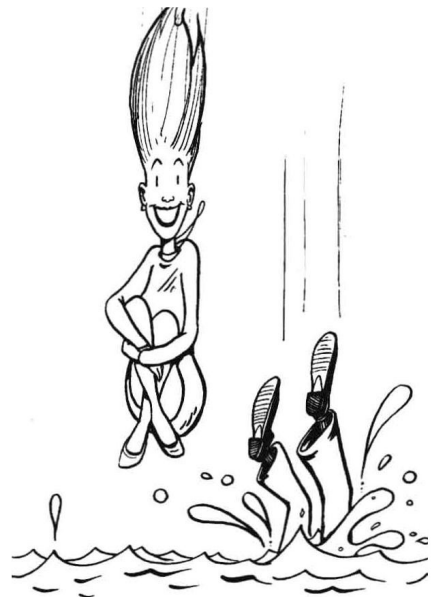
**WARNING**

留意这个工具箱里的提醒，可以让公司避免一些很常见的错误和意想不到的困难。

开创你自己的事业并不是像有些人说的那样神秘(详见第3章)，也不像传说中的那样恐怖和需要冒险，但它是一种最好不要单独去的旅行。有本书做伴，你将会是更明智的旅行者，所以，你还在等什么呢？正如中国先贤所说：“千里之行，始于足下。”

第2章

决意冒险： 准备好成为一名创业者



有些人在准备创业之前实际上都会担心他们是否准备好成为一名创业者，如果是这样的话，从现在开始停止担忧。我坚信，任何有梦想和具有主动性的人都能成为创业者。既然你已经买了这本书，我确定，你既有梦想，也有主动性。

虽然你已经成为了一名创业者，但是并不意味着现在就是最好的冒险时机。这一章将会帮助你确定你是否准备好马上开始这个冒险了，或者还需要推迟一下。

WARNING



如果你已经成家了，首先要确定你的家人理解成功事业所需要的情感和经济的付出。当你的家人不支持你的事业——如果他们经常说：“你就不能放下那些事，和我们一起吃晚饭吗？”——这时候你要创业就很难了。如果你的家人还没有为你将要成为一名创业者做好准备，那么现在还不是你创业的好时机。

创业者的个性

每年都会有成千上万的人选择创业，多数人会成功(这是事实)，但也有很多人失败了，是什么原因呢？主要原因就是准备不足。

创业人的起点各有不同，有些人是刚离开校园，有些人是在家带孩子带了一段时间后，有些则仅仅是厌恶退休；但是，大多数人是因为工作压力才开始创业的。放弃全职工作，开