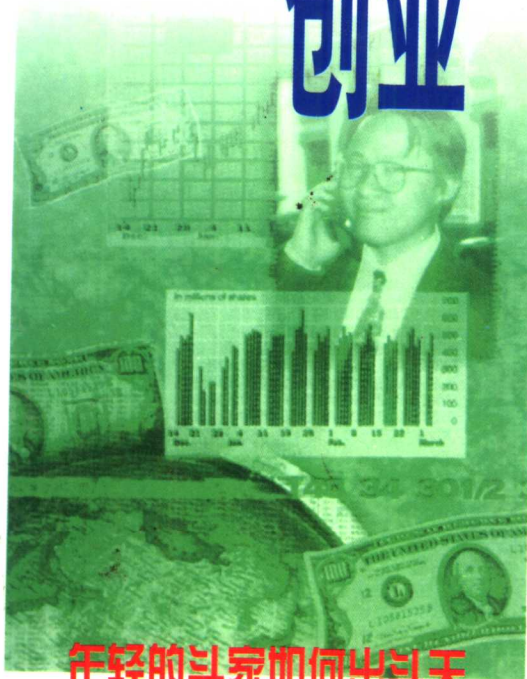


如何在30岁前

魏平著

创业致富



年轻的头家如何出头天

万事起头难！敬告未满30岁的少年人，不论你是否已达到理想，参考本书好比高人指引，绝对是你的福气啦！若你已过30，看到身边的人功成名就，不必感叹自己时运不济，立刻把握本书精彩内容，它将是成就事业的一幕幕后功臣。

中国城市出版社

30 岁前成功系列(10)

如何在 30 岁前

创业致富

START AN ENTERPRISE

魏 平 著

中国城市出版社

北京市版权局著作权合同登记

图字:01-1999-1441 号

图书在版编目(CIP)数据

如何在 30 岁前创业致富(10)/魏平著,-北京:中国城市出版社,1999.10 (30 岁前成功系列)

ISBN 7-5074-1176-1

I. 如… II. 魏… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 62234 号

本书经台北时报文化出版企业股份有限公司授权

责任编辑	李青
美术编辑	赵英伟
责任技术编辑	王质麒
出版发行	中国城市出版社
地址	北京市西城区和里西街 21 号
邮编	100015
电话	4275833 传 真 84278264
经售	新华书店
印刷	北京云浩印制厂
字数	85 千字 2 张 5.25
开本	787×960(毫米) 1/32
印次	1999 年 12 月第 1 版 1999 年 12 月第 1 次印刷
印数	0001-5000 册
定价	10.50 元

• 版权所有、翻印必究 •

序 文

INTRODUCTION

社会上多的是白手起家、无本致富的人，他们不需要任何学历、家世、背景支持起家，只是懂得去钻、去用脑，随时随地都注意社会金融业的动态，一有新兴热门行业或点子，马上着手研究，比别人早一步掌握先机而赚了大钱。

从默默无闻的市井小民，一跃而为商场上的大亨，多少要靠一点运气，懂得适时掌握机运、如何与自己有利的人交往、如何去设计一套新产品、如何培养自己的金钱观，这些致富的秘诀，我们在本书中都会一一向您介绍，使您不会像只无头苍蝇，一天到晚四处打转，专门做一些无益的动作，既对你的事业没有帮助，甚至还会阻碍你的发展。如何使奋斗中的挫折成为你的动力，如何使自己能在最短时间内达到最大功效，如何想出既新奇又新颖的点子等等；只要你读了本书，照着去做，再依照各人不同的情况去修正，无论是三百六十行中的哪一行，都会成功

DA3/10/19

的。

环顾身边最多的就是那种忙得满头大汗却仍没有头绪的人,反观那些日进斗金的大富商、大富豪,只要坐在冷气房里,气定神闲地吹着冷气,就可数着大把大把花不完的钞票,这岂是令人服气的?本书把那些成功致富的原因,详细地剖析,给读者一个清楚、明确的方向。

发财之路人人想走,成功的却是屈指可数、寥寥无几,这是因为不了解赚钱的窍门,不懂得怎么累积财富,不知怎么去广结财缘,是失败的最大原因;若是个深谙个中道理的人,就算是弄错顾客的需求、谈话中出糗、说话时结巴,依然会是受欢迎且业绩最好的人,其中差别在于会不会去做这行,是否懂得此行成功的秘诀而已。一旦了解做事的重点,扼要、精准地去从事,相信一定能达到事半功倍的效果。

作者 谨识

目 录

第一章

创业前的准备

你适合创业吗/2

你想投入哪一行业/4

一、创业方向的确认/4

二、寻找市场空隙/6

三、市场预测/7

四、经营研究/7

企业形态的法律常识/15

一、独资/15

二、合伙/16

三、公司/17

如何筹措资金/20

一、互助会/21

二、银行贷款/24

第二章**迅速致富****致富原理 /32**

- 一、成功的信念 /32
- 二、你怎么想,就变成怎样 /33
- 三、决心创造奇迹 /34
- 四、潜意识 /36
- 五、建立自信心 /38
- 六、消除恐惧 /39

招财进宝 /40

- 一、幸运和好运 /40
- 二、心存谢意 /41
- 三、努力加气力等于胜利 /42
- 四、契机 /42
- 五、良好的习惯 /43
- 六、懂得散心 /44
- 七、戒规 /44

爱财如命 /45

- 一、赚钱天才 /45
- 二、攒钱秘诀 /47
- 三、聪明的小气鬼 /48
- 四、让死钱变活钱 /49

迅速致富 /50

一、说做就做/50

二、贵人相助/51

三、马上见效/51

成功的秘诀/53

一、成功路上四个“五”/53

二、成功六原则/53

三、八大条件/54

四、十种心理品质/59

五、十二项诀窍/60

六、制造成功/61

第三章

创业致富

致富哲学/64

一、有致富的欲望/64

二、建立目标/65

三、不断反省/68

四、乐观进取/69

经营能力/69

一、寻求大企业的空隙/69

二、专业技术/69

三、商场如战场/70

四、财务/70

五、创造力/71

六、经营能力/73

七、经营原则/74

商战技巧/75

一、消费心理/75

二、销售产品的时机/77

三、促销技巧/79

创业与立业/80

一、创业者之路/80

二、无本创业/83

三、发挥自己的专长/85

四、创业构想/86

五、重视人际关系/87

六、活用情报/88

掌握机遇/89

一、机运可遇也可求/89

二、善用机遇使你出类拔萃/92

三、好事成还得贵人推/99

第四章

中小企业登龙术

客户至上/112

一、注重仪态/112

二、饥肠辘辘别洽商/113

三、事先调查对方喜好/114

四、不去陌生的餐馆宴客/115

五、用餐之道/116

谈判怪招/119

一、有备而来/119

二、知己知彼，百战百胜/120

三、气势宏大/122

四、好的听众/123

五、刚柔并济/125

六、死地求生/126

人脉与金钱/129

一、愈老愈值钱/129

二、跟富有人家打交道/133

三、交益友/136

四、女性/137

五、难缠者/139

六、主管夫人/141

新点子/142

一、问问题/143

二、新点子的原则/147

三、创新的秘方/148

四、运用新点子/150

◇ 栉风沐雨 有志竟成

第一章 创业前的准备



✱ 你适合创业吗

相信每位创业者,对于将来都已勾勒出成功的远景,并已决心放手一搏,但在投入全部的心力之前,你必须先了解自己是不是适合创业,否则就算有形的准备已万全,但日后才发现自己并不适合此创业方式,那就后悔莫及。

下列几项问题,可帮助你逐步仔细地检视自己是否具有创业者特质:

1. 为雇员进行教育训练,你会以哪种方式进行?是根据自己的经验和意思,安排课程内容,并亲自训练指导;还是委托专家训练指导。

2. 若担任业务工作,薪水制、底薪加佣金、百分之百佣金制等三种给薪方式,你会选择哪一种?是选择稳定度高的薪水制,还是可能获薪较高的百分之百佣金制?或者选择介于两者间的底薪加佣金呢?

3. 假如日后你拥有一家公司,对于公司的各种营运,例如行政管理、人事制度、广告销售、薪资给付等,你希望能全权处理各项营运还是授权其中一部分或授权大部分?

4. 如果你有三家不同规模公司的工作机会,你会选择小公司,还是大型企业?当然,你的权限与责任将随着公司规模愈大而显得愈低。例如,在小公司你可能有相当大的权

限与责任;在大企业中你的权限与责任都会减少。

5. 当你的工作计划遇到不小的困难和阻碍,你会立即寻求别人的帮忙,还是想出几种可能的解决方案,然后再请示上司?抑或是靠自己继续努力寻求解决的办法,直到问题解决?

6. 定期百分比的固定利润,与会随经济环境而改变(如利率及股市变化)的极高或极低利润,这两种投资你会选择哪一种?

7. 你和家人好不容易排定在这星期天出门旅游,不巧,一位重要客户要求约谈,你会请这位客户延期商谈,还是取消与家人的约定?

8. 如果你筹备足够资金,会选择独资或合伙组织?若是选择合伙组织,你想拥有大部分股权还是与他人相同的股份?

9. 你是不是属于喜爱冒险的人?

10. 你自己设计出一份自认完美的营销计划并建议上司采用它时,他却叫你不要擅改方法。你会放弃自己的方法、过一阵子再向上司游说,还是直接用你自己的方法去做?

11. 公司的总裁、公司的最高薪者、专业技术得到最高的荣誉,这三种成果,哪一种给你最大的成就感?

12. 在你青少年时代,曾经拥有自己的生意吗?或者帮父母做事以取得零用钱,或不用帮忙就有固定零用钱;还是你已有一份兼职的工作?

13. 你是否参加新公司的开发计划,并积极参与?

14. 富有挑战性的行销部门与较稳定性的行政部门,哪一部门较吸引你?

15. 如果你的工作出现危机,你仍会有条不紊地处理事务;或是显得不安、焦躁;还是你已受影响,而无法正常运转?

16. 你喜欢事情一件件按次序完成,还是同时处理?

17. 洽谈生意前,你觉得非常有希望完成这笔交易,或有可能完成这项交易,还是认为运气好的话可能会成功?

以上问题是为了帮忙各位有心创业的青年,重新仔细考虑自己的想法、计划是否妥当,是否合适自己的个性。

如果在以上的问题当中,你发现自己不具备承担风险的精神,或是无法全副心力投入事业,只想当老板以免除作伙计的劳苦,而无创业的实际精神,或许你该重新考虑自己的决定了。

✻ 你想投入哪一行业

创业方向的决定,除了依自己的体能、专才、爱好选择之外,该行业的生存空间如何更是一个不可忽视的重要课题。

一、创业方向的确认

决定创业方向时有几项条件必须考虑:

① 周转金幅度

周转金在各行各业之间有显著的差异。饮食业每天都有相当数额的现金收款,因此所需的周转金较少;但是钟表店、珠宝店、出版社及一般制造业,开业之初必须购进一些商品,等这些商品卖出后才可能有利润回收。例如出版业,由征稿、校对、制版、印刷、装订到发行所付出的成本都不低,而消费者的购买期是分散开的,经营者往往需要一年之后才可能看出是否有利润回收。因此,在这段期间必须有相当数额的周转金,以维持公司的正常营运。否则营业目标尚未达到,周转金却已呈短缺现象,公司便极可能陷入运转不灵的困境。青年创业者多半没有宽松的周转金,因此在选择业种时,必须详加考虑各行业的周转金幅度。

② 技术性

任何一种行业都有其独特的经营技巧,经营者应尽可能吸收有关知识,作业方式也应力求熟练。高度技术性的行业,除非经营者本身已具备此专业知识、技术,否则往往必须借助于高级技术人员,此投资费用对多数青年创业者又是一项负担。因此,考虑自身的条件再选择行业,也是不可缺少的先决条件。

③ 安定性与风险度

风险较高的行业获利亦高。除非创业者对市场有充分的了解、心理有接受失败的准备或有专人悉

心指导,否则应尽量选择较具安定性的行业。

青年创业应稳扎稳打,有了稳定基础再求扩展,是青年创业成功的稳当途径。

④成长性

从事任何行业都应考虑其成长性,选择有成长性的行业,才有扩充发展的机会。

只看该行业眼前的暴利性收益,未详加预测并认清其未来的发展性,极可能获取短期暴利之后即快速为市场所淘汰,辛苦的投资和经营便因此淹没在时代的巨流里。

要想 30 岁前创业成功,并非光靠梦想便可实现,创业前的种种市场预测、寻找空隙及各项经营的研究,都是青年创业之前必须准备的工作。

二、寻找市场空隙

市场上的竞争与日俱增,商场上的空间也日渐拥挤,计划加入此阵容之前,“寻找市场空隙”是绝对必要的准备工作。

青年创业通常并无巨额基金,无法与大企业竞争。小公司可充分发挥专业化的优势,不侵犯大企业市场,努力寻找大企业与大企业之间的空隙,如此不但可在竞争中生存,并可开拓出属于自己的市场。

了解市场的需求,评估自己与竞争者的优势和不足,知己知彼,才能增加成功的机率。

三、市场预测

市场预测是根据现有及过去的各类资料与经验,推断市场未来可能的趋势。

每天都有人创业,但并不是每个人都能成功,100人创业,到了第二年大概剩下50人,再过一年,可能只剩下25人,能够熬过10年的不会超过15个。就业的人自杀率不高,但创业的人做不好而跳楼的却比比皆是。

创业风险是不可避免的,事前的评估预测可使经营者多一份防备,减少一份风险损失。

市场预测可采取以下步骤进行:

1. 查阅企业协会或有关机关发布的计划与统计资料,了解该商品的市场情况及同类优良产品。
2. 了解同类公司的经营情况。
3. 研究同行的竞争状况,寻找有利的位置。
4. 商品试销可明了公司的顾客群属于哪种类型。
5. 利用试销,争取客源。

创业者可依市场需求与自己的能力,确定适当的创业规模。

四、经营研究

无论哪一行业,尤其是初次投入的创业者,对自