

成功的私营公司

世界上最成功的

私营公司手册

Shi Ying Gong Si Shou Ce
Zui Yong Yao de
Si Ying Gong Si Shou Ce

想办公司吗？你要知道 陈冲 编著

怎样出台合理的创业计划？
怎样解决筹集资金的难题？
怎样进行有效的投资理财？
怎样寻找公司合伙人？
怎样必备法律常识？

给公司起名、选址需要哪些技巧？
如何用好、管好公司的帅才、能才？
如何打竞争战？
如何打营销战？
如何激发创新火花？

地震出版社

世界上最成功的私营公司手册

陈 冲 编著

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界上最成功的私营公司手册/陈冲编著. —北京:

地震出版社, 2003.11

ISBN 7-5028-2351-4

I. 世… II. 陈… III. 私营企业-企业管理-

经验-世界 IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 099398 号

世界上最成功的私营公司手册

陈 冲 编著

责任编辑: 曹 英

责任校对: 张晓梅

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京宏飞印刷厂

版(印)次: 2003年12月第一版 2003年12月第一次印刷

开本: 880×1230 1/32

字数: 221千字

印张: 11.5

印数: 00001—15000

书号: ISBN 7-5028-2351-4/F·159 (2949)

定价: 22.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

前 言

想开公司，没什么可怕

想赚钱吗？想，当然想！也许翻开本书的每个人都会异口同声地如是回答。想发财吗？傻瓜，赚钱不就是发财了吗？连这也不懂！仔细琢磨琢磨，赚钱与发财还是有区别的：因为赚一分钱只能叫做赚钱，而不能称为发财，你不会对你朋友这样说：“你今天发一分钱财了，可喜可贺呀！”那就有点笑话过头了。

赚钱发财，先是赚了钱然后再发财，继而发大财。其实很简单，开家公司——应当说具体点开家你的私营公司，那么，你的上述赚钱发财梦就会 OK 了！

开家公司？谈何容易！

我存款可怜，不超过 5 位阿拉伯数字！城里的地段门面太贵！想去银行里借点小钱，可银行里没我“铁哥们”！想与亲朋好友“商量商量”，可他们说比我还穷！反正，好多好多的问题烦呢？

怎么办？开公司怕是没门了！

别怕！你存款可怜，不就是资本太少吗！门面太贵，换个便宜点的地段嘛！与亲朋好友商量，你要说：“咱们走的

是合作之路，这是给你们一次做股东的机会，机不可失呀”。至于去银行里弄点小钱，大家都知道这是一条非常理想的筹资渠道，这里一时半会也难以说清道明，想知详情还请你打开本书第三章第一节，里面会给你探个究竟。

本书标题为《世界上最成功的私营公司手册》，行文构思是这样安排的：第一章 想办公司，你有计划了吗；第二章 私营公司起名、选址、选行业的技巧；第三章 私营公司怎样筹集资金；第四章 私营公司怎样用好人才；第五章 私营公司如何获取价值信息；第六章 私营公司怎样进行有效的投资理财；第七章 私营公司的竞争谋略；第八章 私营公司必备的法律常识；第九章 私营公司如何打营销战；第十章 私营公司怎样寻找合伙之路；第十一章 私营公司要时刻不忘创新。

并且，我还在每章的后面补充一个相应的能力测试，比如说本书第一章说的是关于创业计划的话题，其后面的能力测试就是关于创业能力的测试。为什么要这样安排？因为当今时代就是一个能力竞争的时代，而大多人对能力的“广义概念”又比较迷糊，对能力的自我测试我们每个人不容忽视！

由于编者水平有限，时间比较仓促，如有错误还请各位读者朋友批评指正！

目 录

第一章 想办公司，你有计划了吗

如果你要去寻找一批埋藏的宝藏，那么首先需要的是什么呢？对，当然是一张寻宝图。同样，创办私营公司也需要一张图纸，这张图纸就是你的全盘计划。心中有了计划，你未来的公司就成功地迈出了第一步。

- 一、办公司前的准备..... (3)
- 二、你想办一个什么类型的公司..... (7)
- 三、你的家底厚实吗..... (16)
- 四、拟定一个长远规划..... (19)
- 五、什么是经营风险..... (22)
- 六、培养你的市场悟性..... (26)
- 七、绘好你的创业蓝图..... (29)
- 八、创业能力测试..... (32)

第二章 私营公司起名、选址、选行业的技巧

越是容易进入的行业，越容易被淘汰；越是热门生意，就越容易摔跟头。记住这样一句话吧：只有赔

钱的老板，没有赔钱的行当；只有疲软的商品，没有疲软的市场。

- 一、十种热门行业简介 (37)
- 二、明确基本行业有哪些 (45)
- 三、选择感兴趣的或是熟悉的行业 (48)
- 四、行业选择的禁忌 (51)
- 五、私营公司如何选好址 (55)
- 六、给公司命名的技巧 (60)
- 七、公司标志的设计要有艺术性 (65)
- 八、全局分析能力测试 (67)

第三章 私营公司怎样筹集资金

机会比资金更重要。不要因为资金缺乏而坐失良机，可行的投资项目总是难免不缺资金的。一边实施项目，一边筹集运作资金，是当代经商的一大特点。项目越有前途，越容易筹到资金。

- 一、筹集资金有哪些渠道 (73)
- 二、节约资金是创业的第一步 (79)
- 三、资金流转的“活钱”之道 (80)
- 四、要明白现金最重要 (82)
- 五、如何有效解决资金短缺的问题 (86)
- 六、如何度过资金“危机” (88)
- 七、独立能力测试 (91)

第四章 私营公司怎样用好人才

要经营好一个公司，你必须要有—群好帮手，保证有足够的人力资源。其实，在你创办公司时，手下可能就有了一批不错的人，但还得有一个认识和了解的过程，这就要求先把好脉，再对号入座。

- 一、识人才能用人..... (95)
- 二、用人要做到不拘一格..... (99)
- 三、善于因事设人..... (101)
- 四、学会授权..... (105)
- 五、不用命令“镇压”下属..... (109)
- 六、该宽时宽，该严时严..... (110)
- 七、让员工“亢奋”起来的 20 个绝招..... (113)
- 八、让员工有“挑大梁”的欲望..... (117)
- 九、学会红脸白脸一起唱..... (119)
- 十、不要—棍子把人打死..... (121)
- 十一、管人的“三明治技巧”..... (124)
- 十二、领导能力测试..... (130)

第五章 私营公司如何获取价值信息

私营公司要想在竞争中赢得胜利，关键之一是决策者尽快将捕捉到的信息转变为生产经营能力，否则会坐失良机，让消息灵通的竞争对手捷足先登。

- 一、私营公司老板对信息要有敏感性 (135)
- 二、千方百计收集信息 (142)
- 三、注意反馈信息 (144)
- 四、学会分析和预测信息 (149)
- 五、要有针对性地搜集信息 (154)
- 六、全方位“占领”情报的诀窍 (158)
- 七、工作变通能力测试 (160)

第六章 私营公司怎样进行有效的投资理财

任何一个公司都想用最少的钱，办最大事。对于千辛万苦筹措来的资金，私营公司怎样才能低投入高产出呢？怎样才能向有关赚大钱的项目投资，达到获取高额利润的目的呢？这就要求决策者在投资前谨慎再谨慎。

- 一、投资是一把双刃剑 (165)
- 二、影响投资的因素主要有哪些 (169)
- 三、用最少的钱办最大的事 (173)
- 四、分析风险，趋利避害 (176)
- 五、不要吊死在一棵树上 (178)
- 六、如何处理“追加投资” (181)
- 七、如何选择合适的投资方向 (184)
- 八、个人投资，三思而后行 (188)
- 九、走出投资理财的心理误区 (190)
- 十、管理能力测试 (193)

第七章 私营公司的竞争谋略

过去,公司为了赚钱,总是想独霸市场,一心想着挤垮同行。他们在处理与同行的关系上,多是互相诋毁,互相攻击,互相欺骗,信奉“同行是冤家”。如今,现代社会的公司,虽然也提倡竞争,鼓励竞争,但竞争的目的是为了相互推动,相互促进,共同提高,共同发展。

- 一、知己知彼方能百战不殆 (197)
- 二、别把同行当冤家 (199)
- 三、以己之长克彼之短 (202)
- 四、审时度势,抓住机会 (206)
- 五、善于钻孔 (210)
- 六、怎样应对“后起之秀” (215)
- 七、靠品牌博得信赖 (220)
- 八、打造品牌的策略 (227)
- 九、竞争能力测试 (232)

第八章 私营公司必备的法律常识

俗话说,君子爱财,取之有道。在社会主义的市场经济体制下,私营公司在寻求发家致富赚钱发财的过程中,需要走一条正规的道路,那就是在法律约束下合理合法地经营。

- 一、不给对方以可乘之机 (237)

- 二、不要搬起石头砸自己的脚 (240)
- 三、切莫损公肥私 (243)
- 四、堂堂正正做生意 (246)
- 五、千万别惹上官司 (249)
- 六、如何与员工签订劳动合同 (251)
- 七、解除劳动合同的技巧 (255)
- 八、不轻信口头担保 (259)
- 九、订立合同时应注意哪些事项 (261)
- 十、私营公司如何有效解决合同纠纷 (265)
- 十一、自我控制能力测试 (268)

第九章 私营公司如何打营销战

“用户是公司的上帝”，公司若没有了用户，产品销售不出去，那么公司也就不能生存。单就此一点来说，私营公司必须紧密联系用户，私营公司比大型公司更直接面对用户，和用户的关系如何，对私营公司的生存和发展也就更为重要。

- 一、建立自己的营销体系 (273)
- 二、善于处理多层次关系 (277)
- 三、如何网住“客户” (280)
- 四、抓住消费心理进行营销 (283)
- 五、善于听顾客的抱怨 (287)
- 六、投入适当的广告费用 (290)
- 七、尝试与大公司谈生意 (293)

八、怎样建立长期业务关系	(296)
九、架好促销这座桥梁	(300)
十、表达能力测试	(303)

第十章 私营公司怎样寻找合伙之路

私营公司要想做大，不能单打独斗，要有可靠的合伙人，才能走向规模化经营。特别是在现代社会，规模化发展是一个公司上新台阶的重要标志。一个不能联手经营的公司，永远只能是个“小虾米”，终有一天会被大鱼吃掉。

一、选准合伙对象	(307)
二、同道更要同心	(310)
三、别给合作乱点“鸳鸯谱”	(314)
四、朋友归朋友，规矩归规矩	(317)
五、寻找合作人的诀窍	(323)
六、合作能力测试	(327)

第十一章 私营公司要时刻不忘创新

如果私营公司不懂得创新，等于自己把自己推向绝路，更说不上做大的文章了。道理很简单，你不变，别人变，等于你越来越落后，最终会被淘汰掉。

一、要有比竞争更快的革新意识	(333)
二、怎样激发创新火花	(337)

三、多一点个性化	(341)
四、借他山之石	(343)
五、创新就要敢于冒险	(346)
六、善于引流“源头活水”	(348)
七、开发“金点子”	(350)
八、创新能力测试	(352)

第一章

SHI JIE SHANG ZUI CHENG GONG DE SI YING GONG SI SHOU CE

**想办公司,你有
计划了吗**

如果你要去寻找一批埋藏的宝藏，那么首先需要的是什么？对，当然是一张寻宝图。同样，创办私营公司也需要一张图纸，这张图纸就是你的全盘计划。心中有了计划，你未来的公司就成功地迈出了第一步。

一、办公司前的准备

创业之前你也许还是一名默默无闻的国有企业职工，也许是一位拿着一份优薪但不甘安乐的有志者，甚或是一位不名一文的失业者。这些都对你创业下海产生一定的影响。下海之前应慎重考虑，三思而后行。在下海之前，你必须有以下几个方面的准备。

1. 心理准备

经商赚钱并不像大多数未涉商海的人所想像的那样，是一件潇洒有趣的事情。实际上，经商做生意是一件非常辛苦的工作。特别是对一个创业者来说，创业的艰辛不是一两句能说清的，你会经常遇到诸如资金、人事、市场等方面的各种困境。公司在成长发展的过程中可能会有数不清的障碍和困难，只要有一个问题没有解决，只要有一个障碍迈不过去，就可能前功尽弃。

生意场上，老板比一般雇员承受更大的压力。对于工薪阶层的职员来说，公司垮了可以另谋职位，而对于经营

者来说，稍有不慎，整个事业有可能毁于一旦。在人生旅途上，总是充满各种困难和挫折，有的挫折是由于自己不慎造成的，有的则是不可避免的或意想不到的。如果说人生艰难，似乎有点悲观情调，但要是无视困难和失败，那未免太天真。有的人在失败和挫折中沉沦下去，而有的人却在失败和挫折中奋发起来，其中缘由就在于各人意志力的差别。做生意也是如此，大概没有哪个生意人没尝过失败的滋味。经济成长时期生意比较好做，似乎哪一行都有钱赚。经济衰退时期许多公司都会陷入困境。一项决策失误或计划不够周密，而导致经营失败，也是常有的事。人在得意时，往往呼风唤雨事事顺手，当处于困境时则事事为难，银行不愿贷款，卖主不敢批货，买主不愿购货，雇员离心离德、各有打算，更有那些落井下石的人趁火打劫。身处逆境之中，要么咬紧牙关，勇往直前，要么一路败退，前功尽弃。怕失败是人性的弱点，失败后那种挫折感，能彻底摧毁一个人的自信心，有些人会因此一蹶不振。但人生没有永远的失败，也没有战胜不了的困难。一个人只要有信心、勇气和不屈不挠的精神，以积极的态度去迎接挑战，就能度过难关，最后取得成功。

2. 项目准备

一个新的公司的创立，困难是很多的，市场很难一下子打开。你必须有几手准备，也就是要准备一个或若干个