

青少年理财宝典

“如果我在 17 岁时就能读到这本书,并创办 SUBWAY,我肯定会更快赚到我的第一笔 100 万。”

——弗雷德·德卢卡, SUBWAY® 饭店董事长兼首席执行官

如何打造少年 百万富翁

——将课后爱好变成百万资产

- 创办自己的企业
- 赚自己的钱
- 经营自己的生活

美 阿特·贝罗夫 著
T.R. 亚当斯



中国商业出版社



如何打造少年 百万富翁

——将课后爱好变成百万资产

- 创办自己的企业
- 赚自己的钱
- 经营自己的生活

美 阿特·贝罗夫 著
T. R. 亚当斯

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何打造少年百万富翁/ (美) 阿特·贝罗夫著; 杜晓青译. —北京: 中国商业出版社, 2001.10
ISBN 7-5044-4425-1

I. 如... II. ①阿... ②杜... III. 企业管理-青少年读物
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 071994 号

责任编辑 刘毕林

翻 译 杜晓青

如何打造少年百万富翁

How to be a Teenage Millionaire/ Art Beroff & T.R. Adams

Copyright © 2000 by Entrepreneur Media, Inc. dba Entrepreneur Press

中文版权©2001 中国商业出版社

版权所有, 违者必究

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京通天印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 9.375 印张 186 千字

2001 年 10 月第 1 版 2001 年 10 月第 1 次印刷

定价: 19.80 元

版权登记: 图字 01-2001-2369

* * *

(如有印装质量问题可更换)

美国 Entrepreneur Press 独家授权中国商业出版社出版发行

引 言

恭喜你！因为你已经朝着成为一名少年百万富翁的道路迈出了第一步——你选择了本书。也许，你在书店里为是否真想买这本书曾颇费一番思量；也许，你一眼相中并怀揣着它兴冲冲地赶回家，只想一睹为快……

无论如何，本书最大的魅力在于它将驱使你立刻行动起来。你将立志成为一名年轻的实业家，希望拥有自己的产业，赚属于自己的钱，掌握自己的人生，并且，在这整个过程中体会到无穷的乐趣。

主动创造时机

“实业家”究竟意味着什么？他是创立和经营自己公司的人，而非某个站在柜台后面的小伙计，或者在电影院里

清扫爆米花机的大学生,甚至也不是有人付酬的、整日坐在办公桌旁处理公司文件的成年人。相反,她可能是某个独打天下经营小装饰品生意的孩子;或者专门为那些整天忙得四脚朝天的邻居提供草坪修剪一条龙服务的毛头小伙,再不就是那些把自己的聪明才智用于为别的公司设计网页的网络高手。

实业家不为别人工作。他们为自己打下一片天地——创建自己的公司,为自己挣钱,掌管自己的命运。

驾驶员的位置

责任赋予实业家冷静与理智;生命中没有什么比驾驶员的位置更让人接近这种感受了!

它还有巨大的责任感。就像驾驶汽车——去哪里?如何去?这些问题会立刻进入你的头脑,而不是你父母、老师或者朋友的。但用不着惊慌——怎样才能成为一个令人羡慕的成功少年并且从中获得最大乐趣,本书将一一为你指点迷津。

本书将全面帮助你设计属于你自己的完美的公司。这些公司小到如何开始简单的社区性服务业务(比如:照看邻居的孩子),大到怎样创建复杂的全球性生意网(比如:网上交易或主页设计公司)。我们广泛考察了全美国拥有自己公司的成功的青少年企业家。通过与他们的深入交

谈,让我们一起分享他们的观点和成功经验。

本书为你而写。无论你是生意场上的新手还是老手,都能在这本书中找到你所需的内容。正如福尔摩斯所说:有些内容十分基础——的确是常识性的;或者相反,有些东西非常深奥——也确实有不少很专深的学问。本书作者希望教会你以一个真正的百万富翁的头脑去思考,即教给你创立实业的真知灼见。通过本书,你学到的东西将远比以往你从任何一个成年的成功实业家的奋斗史中所学到的多。

设计最佳的业务

全书八章内容涉及方方面面:如何像实业家那样思考问题,如何建立一流的公司,怎样为公司筹集资金,怎样策划和操作广告大战,如何积累财富以便尽早成为一个有自己固定收入的青少年。

全面采访、报道 17 位已经在这条道路上捷足先登的青少年实业家。

生意智囊库:在“自己动手部分”你不妨纸上谈兵地开始。

目 录

第一章 实业家意味着什么?	1
选择挣钱的方式/4	
旧事务重新成为新时尚/11	
成功少年的性格/13	
第二章 憧憬与梦想	39
钱的交易/40	
销售产品与提供服务/41	
市场定位/43	
想清楚要做什么/45	
脑力震荡/48	
未知的因素/52	
市场研究狂/57	
第三章 牢固的基础	69
提示与印象/69	
给公司起个好名字/70	

打下牢固的基础/78

漂亮的合同/83

技术与设备问题/83

办公设备/87

第四章 制订计划 95

实施综述/96

核心部分/98

足智多谋的市场策略/99

竞争优势/102

发明与设计/104

经营与管理/107

资金问题/109

第五章 资本的概念 121

资本的神秘性质/121

从“存钱罐”开始/123

把钱借我/126

朋友与家庭/129

亦可求助于银行/135

为天使所感动/139

好帮手/142

业务网的力量/144

第六章 广告的危险 149

传媒的魔力/150

广告宣传材料/150	
眼花缭乱的邮递宣传品/152	
言语传情/160	
“机器人”市场宣传/162	
报刊媒体/165	
公共关系的力量/176	
第七章 保存票据	189
公司“看门人”/189	
收入与支出/194	
案头工作/204	
开立银行账户/205	
精明的再投资/211	
第八章 相互影响的因素	219
特别的驱动力/219	
雇员——你的得力助手/225	
节假日的事业/228	
年龄问题/231	
生龙活虎的一群/236	
导师的影响/240	
回报的意义/245	
附录:21 种适合年轻人起步的“酷”职业	251

第 一 章

实业家 意味着什么？

你已经决定投入商海；或者至少读完本书后再决定：一个少年百万富翁的道路是否应该是你的人生选择。这很好。但我所希望的是，你读这本书不是因为你父母或姑妈或好心的老师非让你读，你读此书纯属自愿。

作为一个实业家，你能够：

▶ **赚很多钱：**通过你自己的生意，你能够赚足够的钱买汽车，或起码买你喜欢的衣服、比萨饼、电影票、CD 盘，甚至更多的东西。你可以为自己攒钱上大学或者用于更长远目标。当你同龄的孩子经济上还入不敷出的时候，你已经拥有一笔属于自己的储蓄了。罗伯特·塞克 17 岁时开始经营 ID 卡的业务，4 年后他的年收入达到 50 万美金。“我当初做生意出于两个原因，”罗伯特说。“一是获取经验，二是挣点钱。如今这两个目的都实现了。”

▶学着像百万富翁一样去思考：这意味着你在即将步入成年人行列的时候就可以比许多人看得更远，并能顺利进入商业世界。“创建自己的公司是一种很好的学习经历，而且很有意思，”12岁的艾利斯·麦克米兰说。“它教你去思考自己的未来。”麦克米兰10岁时就开始经营一家巧克力公司了。

▶建立自信：15岁便开始创立晚会策划公司的科娜·克莱默惊奇地重新发现了自己。“在这以前，我对自己没有信心。在学校里我是个问题学生。参加生意夏令营使我认识到自己可以做许多事情，我开始对自己有了更多的自信。”现今17岁，已是学生会主席和企业家的科娜补充道：“十五六岁就当老板，这种感觉棒极了。”

▶更容易按照你自己的意愿选择大学：如果你已经拥有自己的公司，那么，大学招生委员会便倾向于认为你是一个头脑聪明、志向远大和有创造力的人（事实上也确实这样）。不仅如此，他们对于一个拥有上述素质的学生的评价，通常比一个各门功课成绩都是A，但缺少实际经验的人要高得多。

▶结识各路“神仙”：这些人可能会对你眼下的生意、未来的学业及其他业务计划有帮助，或者只是成为对你终身有益的朋友或合作伙伴。多次在各类电视热门节目中露面的16岁的K-K·乔治，10岁开办她的雷斯特手套设计公司。19岁的凯文·科勒兰在他12岁那年就开了一家电子

商务公司,他应邀出席 2000 年新年电视晚会,与麦克·乔丹、杰瑞·斯宾格这样的社会名流交往。杰森·多西,18 岁那年创办了“金梯”教育培训公司,3 年后他成为克林顿总统和“美国在线”的嘉宾。16 岁的佳思敏在 12 岁时开办了《生活工具》杂志。

用心投入

成为企业家,意味着学习自立的技能和主宰你自己未来的一生;意味着向大人物挑战,承担起某些成年人那样的责任。其中的乐趣超过了你的想像,当然,这一切也并不容易。

“创办自己的公司比你想像的要困难千百倍,”萨拉·雷温森说。5 年前,14 岁的萨拉和她 17 岁的姐姐安娜合办了一家化妆品公司。现在,她们公司的营销额在 20 万美元左右。“用心投入的感觉无与伦比。”

纽约少年科娜,也深有同感:“最开始那似乎是遥不可及的梦”。她指的是她那个为聚会提供服务的公司,但是当她和她的最好的朋友开始策划她们的事业时,她们的事业就这样开始了。“我们着手去做,”科娜说:“我不知道会不会成功,可我们的公司一夜之间就真的成了现实。我和我的朋友合作得非常愉快。”

选择挣钱的方式

为什么不选择做一个公司职员,有一个固定的办公角落,一个收入稳定的银行户头,而要去冒险当一个企业家呢?

问得好。如果你还在读高中,而又想做个称职、能干的公司职员是相当麻烦的。一般说来,你必须首先完成“读大学——毕业——找工作”这样的过程。而且开始的起点往往不可能很高。

作为高中生,如果不是特别的幸运或者有很特殊的关系,那么,可供你选择的挣钱方式会是很有限的:

- ▶ 在快餐店找份工作。
- ▶ 到电影院打工。
- ▶ 杂货铺卖东西。
- ▶ 到购物中心做导购。
- ▶ 从父母那里挣点零花钱。
- ▶ 给别人照看孩子。
- ▶ 去跳蚤市场出售你过时的宝贝儿。

当然,这些选择并不是特别的糟糕。但对于一个想干点自己的事的人,这些选择又都不理想。原因何在,且让我们一一道来。

选择挣钱的方式	有利因素	不利因素
快餐服务生	有薪水	但也就是最低的工资收入 不得不穿傻里傻气的制服 必须干满规定的钟点 不得不和各种油腻打交道 连续站好几小时,简直要人命
电影院里的傻小子	有薪水 可以免费看电影	薪水也许不比最低工资数高多少 不得不穿傻里傻气的制服 必须干满规定的钟点 爆米花、找零钱真是无聊透顶 连续站好几小时,简直要人命
杂货铺小店员	有薪水 有望升至杂货铺总管,后者也能挣不少	薪水比最低工资数高不了多少 不得不穿傻里傻气的制服 必须干满规定的钟点 连续站好几小时,简直要人命 睡觉做梦都在说:“要纸的还是塑料的?”

购物中心 的导购	有薪水 对于所售货物, 可以享受一定 的折扣	薪水比最低工资数高不了多少 必须干满规定的钟点 连续站好几小时,简直要人命
挣点零花 钱	有人付你钱	少于最低工资收入 你的钱袋由你父母控制着
照看孩子	好极啦! 这活儿 有可能让你成 为实业家	少于最低工资收入,除非你把照 看孩子变成一项产业
出售各类 旧货	好极啦! 这活儿 也有可能让你 成为实业家	最后, 你不得不洗手不干, 因为手头的旧货全卖完了,除非 你把出售旧货当成一项产业

控制问题

你也许同意我们的分析,除了照看孩子和去跳蚤市场卖东西,对于十几岁的青少年,其他各项选择都是利少弊多,因此,这些工作都不会火爆。收入的多少是由人、而不是你自己能控制的,工作的时间也是别人、而不是你自己决定的。甚至哪天工作,什么钟点工作,你都做不了主。

更重要的是,通常为孩子们提供的这些工作大多缺少

乐趣。能够挣钱(尽管很有限)和在工作中结交朋友,对于十几岁的孩子是件很“酷”的事。但让我们面对这样的现实:好几小时不停地煎洋葱圈、装玉米花,或者把苏打水三听五听地打成捆,这类工作缺乏吸引力,而且通常也没有什么前途和发展。

那么,一个十几岁的孩子又能做些什么?(1)选择一个挣钱少又没有多少乐趣的活儿,因为你不过是个孩子;(2)放弃希望拥有私房钱的想法,在你整个的青少年时期不要打算潇洒地买哪怕一盘CD、一张电影票或一块巧克力。(3)像实业家那样发挥你的创造力,开创自己的事业。肖·贡纳兹,19岁的职业魔术师和气球造型师,3年前开始经营自己的业务,1999年肖的收入达到

2万美金。“开始挣钱只是出于好玩,”肖说。“后来慢慢就成了我的职业。做自己喜欢的事,而且有报酬,这是每个人都梦寐以求的。”

“开始挣钱只是出于好玩,后来慢慢就成了我的职业了。做自己喜欢的事,而且还有钱赚,这是每个人梦寐以求的。”

照看孩子的生意

让我们回过头来看看可能成为孩子们的“生意”的事情。第一个是给别人照看孩子。也许它不让你感到特别的有趣或者有利,它甚至不算正儿八经

的事儿。请别急于下结论。

照看孩子,不同于通常应聘找工作——填写工作申请表,盼望着被聘用,最后为别人工作。它也不是挣零用钱的惟一选择——没什么特别的好处,除非你创造性地把它发展成一项产业。

别叫自己是“看孩子的”;称自己是“儿童陪伴专家”、“妈妈外出时的儿童快乐天使”,或者其他你能想到的好听名字。不要只是“照看”,发明一些特别的游戏,在父母外出的晚上为孩子消磨时光组织小“派对”,或者带孩子去户外活动,上博物馆、看电影、去公园等等。

让孩子的父母知道你在照看孩子方面比一般人更有特长。——你甚至可以称得上是照料孩子的专家,因为你拥有弟弟妹妹,或者受过这方面的培训。你还可能有许多特长,比如烹饪、电脑、艺术、手工及诸如此类在发展你的“生意”时能够加以利用的东西。

随着业务内容的扩大,你可以提高收费标准,甚至雇用别人去做事以便自己集中精力发展更多的客户。关键的不同在于,这是一项业务而不再仅仅是一份普通工作,你的工作日程和潜在的收入完全取决于你自己。

出售旧物

出售自己的东西?乍看起来没什么出息。当你卖掉手