

NOTHING!

决胜千里

—— 中国创业者必读全书 ——

职业经理人 创业的

100 个
忠告

解析创业焦点
前瞻产业方向
凸现经营个性

透视商战风云
纷呈创业楷模
指点富有人生

BUT BEST



前 言

我们要成为 21 世纪的创业者！

要成为创业者，我们需要具备什么？我们又需要做哪些准备？

创业者最本质的特点是有一颗永不消退的进取心。创业者永远不会满足于现状，他们需要挑战，他们要战胜挑战，他们是一批不知疲惫的登山者，为了那永不可能到达的最高峰，克服着一座比一座更高的山峰。

创业者还应当是一个愿意冒风险且永远不怕失败的群体。正因为是创者，他们所从事的事业是全新的，他们要去开垦那尚属蛮荒的处女地，这块地上满布着陷阱，他们随时都有可能落入失败的深渊。但创业者是不会失败的，因为他们坚信，失败永远都是暂时的，只要进取，他们的前途无限光明！

创业者还应当是团体作战的一批具备杰出领导能力和优秀合作品质的人。创业者们是领导者，他们要带领一批人在充满艰险的道路上披荆斩棘，跋涉前进。没有领导能力，他们将无法成功。当今世界之大，任何个人都显得过于渺小，创业者们决不是单枪匹马闯天下的莽夫，他们必然是一个紧密团结的队伍，为着共同的目标，他们互相勉励，携手共进。

创业者必然愿意说服别人，他们要花很多时间不停地说服各种各样不同的人，从创业投资商、相关产业的公司老板、新闻界、政府到顾客。必须说服他们，才能真正让自己的事业为更多

的人接受，而这种接受对于事业成功至关重要！

要成为成功的创业者，这些还远远不够。创业者们需要具备洞察趋势、组织资源、创造财富、积累优势的能力！

首先，创业者只有紧跟把握时代潮流，做时代的弄潮儿，才能保证我们开创的事业成功！创业者必须永不停留地学习，惟有如此，才能练就敏锐的眼光，洞察技术与产业发展的潮流，并且在其中抢占先机！

其次，创业者们必须懂得如何组织资源，为事业成功提供保障。作为创业者，他们通常一无所有，这样，如何利用外部的资源来服务于前景远大的新事业就成了一个重要的课题。人才资源、资金资源、社会关系资源都是十分重要的！

创业者还必须是果敢坚决的行动者！一旦时机来临，他将以创业者的魄力，毫不迟疑地采取行动，开始自己的新事业！这个时机的把握，正是创业者比常人高明的地方；不畏艰难，果敢地采取行动，正是创业者比常人伟大的地方！

创业者们，行动起来！

作者
2000年5月

目 录

上部 创业之初

第一章 自我定位 (3)

创业的路千条万条,或许只有一条是通向你的,认准了这条路走下去,你将会有意想不到的收获。虽然这条路很难很难,但你要坚信,你一定能够坚持到底。只有坚持到底的人,才能取得最后的成功。

- ★ 你具备创业者的素质和能力吗? [3]
- ★ 领导失败的原因 [12]
- ★ 你的长处和短处是什么? [14]
- ★ 你有务实的创业精神吗? [19]

★ 在别人的眼中,你是个什么样的人? [21]

第二章 自我设计 (24)

创业难,替自己找一条创业的路子更难。难在不能清楚地认识自己,看不清究竟该走哪条路更合适、更能快捷地迈进成功之门。也许,错一步就掉进了万丈深渊。

★ 创业,不只是为了赚钱 [24]

★ 不怕失败的人,才能成功 [26]

★ 创业是“梦想”,成功是目标 [29]

第三章 自我突破 (31)

人最难战胜的敌人,其实是他自己。只有战胜自己的人,才有可能战胜世上所有的困难。找准突破口,冲出自己的围城,你会发现创业的道路上铺满了黄金。

★ 想成功,首先要突破自我 [31]

★ 怎样才能实现真正的“自我突破”? [32]

中部 创业秘诀

第四章 仔细研究市场 (37)

市场每时每刻都在发生着微妙的变化。不仔细研究这些变化的规律,就不可能更好地把握市场的经济脉搏,更不可能抓住发财的机会。

★ 市场留给你的机会还有多少? [37]

★ 市场细分就是细分顾客的口袋 [40]

- ★ 如何细分市场 [41]
- ★ 选择目标市场的策略 [48]
- ★ 估计本企业的市场占有率 [62]

第五章 谨慎选择行业..... (66)

对创业而言,选择行业就像选择自己的命运。好运与厄运往往只有一指之遥。

- ★ 各行业的利润分析 [66]
- ★ 热门行业的主要特征 [70]
- ★ 未来十大最热门和最冷门的职业 [71]

第六章 选好合作伙伴..... (73)

“合作”,是两个或两个以上的个人、团体之间的事。“合”起来的力量固然大,但如果“合”得不好,力量反而会削弱。这个道理很简单,可做起来却难。

- ★ 选好合作伙伴,事业成功一半 [73]
- ★ 什么时候为选择合作伙伴的最佳时机? [75]
- ★ 怎样和合作者相处? [77]

第七章 推出创新产品..... (82)

任何赚钱的产品,赚钱的项目,都逃不脱“投入期——成长期——成熟期——衰亡期”的演变规律,最终都会被淘汰掉。要不断地有钱赚,就要不断创新,不断拥有赚钱的新产品和新项目。只有创新,才有出路。

- ★ 怎样才能创新? [82]
- ★ 如何甄别创新产品? [85]
- ★ 创新产品如何走向市场? [87]
- ★ 创新立大树 [88]

★ 观念更新,万两黄金 [90]

第八章 仔细核算成本..... (96)

核算成本的方法很多,或许你的核算方法更简便。那就选择简便的方法,快速核算出你的产品成本,接着你就可以知道你的企业的利润及工作效率了。

★ 利润 = 销售额 - 成本 [96]

★ 过低的价格 = 增加成本 [100]

★ 劳务成本 = 工作效率 [101]

★ 固定成本和变动成本的关系 [103]

★ 核算成本的三个秘诀 [104]

第九章 掌握销售原则..... (107)

没有销售,就没有商品。商品的生命是“销售”赋予的,没有它,商品就失去了存在价值。由此可见,销售的目的,是让商品活起来,走进千家万户。

★ 重视您的经营环境 [107]

★ 行销 28 律 [109]

★ 不可低估推销员的“威力” [124]

第十章 研究顾客心理..... (126)

顾客是上帝。上帝的心理很难揣摸,只因为难,我们才有研究的必要。提高顾客的满意度是最新的制胜利器。

★ 想顾客之所想 [126]

★ 擅长从顾客的牢骚中了解情况 [128]

★ 顾客:永远的上帝 [130]

第十一章 制定商业战略 (132)

商场如战场,一个善于制定商业战略的人,就像一个雄才大略的将军,胸怀百万兵,将无往而不胜。

- ★ 不动声色,伺机而起 [132]
- ★ 擒“贼”先擒王 [135]
- ★ 不以“善”小而不为,不以“恶”小而为之 [140]

第十二章 做好宣传工作 (143)

“酒香也怕巷子深”让我们明白了宣传的重要,但这并不意味着你可以随意夸大自己的产品,那就有了王婆卖瓜之嫌。把握好宣传的“度”,是一个商人成熟的表现。

- ★ 驳“酒香不怕巷子深” [143]
- ★ 好的广告创意来自深入的调查 [145]
- ★ 如何用最少的钱做最有效的广告 [146]
- ★ 令人拍案叫绝的广告创意 [148]

第十三章 学会用人之道 (154)

用人之道,重在一个“用”字。如何用人、用好人,做到人尽其才,关系到企业的兴衰大计。

- ★ 得人者昌,失人者衰 [154]
- ★ 广开才路,财路无边 [156]
- ★ 知人善用,人尽其才 [160]
- ★ 用人之术,收心为上 [161]

第十四章 学会用权之道 (163)

只有清醒地认识权力限度的人,才能领会用权之道。紧紧握住“权柄”不放的人,是身体虚弱的表现,一旦没了

权,就要摔跟头。企业的领导者,不能没有权,可有了太多的权,也未必是一件好事。

- ★ 从孔子的“权术”谈起 [163]
- ★ “授权”的艺术 [165]
- ★ “集权”与“分权”的艺术 [169]
- ★ 认识“权力”的限度 [170]

第十五章 学会理财之道 (174)

“当家不理财,等于瞎胡来;理财不当家,等于撒钱花。”这句话颇有深意,如果反过来说,那就是:“当家需要理财,理财需要当家!”对企业的领导者,同样具有深刻的启示意义!

- ★ 财务结构分析 [174]
- ★ “盈”与“亏” [175]
- ★ 花小钱,也能办大事 [178]
- ★ 理财过程中应注意的 5 个问题 [180]
- ★ 理财之道:聚财、生财、用财 [181]

第十六章 谈判秘诀三则 (184)

谈判是一门古老的艺术。如何更好地运用这门艺术为我们的现代化企业服务,是一门值得研究的学问。

- ★ 准备谈判:有备无患 [184]
- ★ 谈判过程:出奇制胜 [190]
- ★ 谈判策略:抓住关键——攻其一点,不及其他 [196]

第十七章 节税秘诀三则 (202)

节税不等于偷税,但并不意味着没有节税的方法。合法避税,就是创业过程中一个节税的好办法。

- ★ 节税≠偷税 [202]
- ★ 节税秘诀之一:合法避税 [204]
- ★ 节税秘诀之二:置不动产 [211]
- ★ 节税秘诀之三:盈余投资 [211]

第十八章 讨债秘诀八则 (213)

“讨债”这个词在我们的语汇中,是个不大中听的词。但当企业面临债务问题而难以启动时,我们却不得不再次提起它。我们不必怀疑,“讨债”是门很有讲究的学问。

- ★ 讨债秘诀之一:运用公关手段 [215]
- ★ 讨债秘诀之二:运用行政手段 [215]
- ★ 讨债秘诀之三:利用监督职能 [216]
- ★ 讨债秘诀之四:运用经济抗衡 [217]
- ★ 讨债秘诀之五:中止合作关系 [218]
- ★ 讨债秘诀之六:“输血”扶植方式 [218]
- ★ 讨债秘诀之七:运用仲裁方式 [220]
- ★ 讨债秘诀之八:运用诉讼手段 [220]

下部 发展之路

第十九章 建设“信息高速公路” (225)

随着科学技术的日益发达,信息在人们的日常生活中越来越显示出它的重要性了。现代化企业,更离不开信息的营养滋润,从某种程度上说,信息就是现代化企业的生命之源。

- ★ 信息 = 财富 [225]
- ★ 充分利用你所能收集到的信息 [226]
- ★ 怎样建设一条高效的“信息高速公路” [231]

第二十章 编织严密的关系网络 (235)

编织关系网络绝不等同于“拉关系”。“拉关系”往往带有很世俗的功利色彩；而编织关系网络，则是在用心为自己也为别人创造一个和谐融洽的生存空间。

- ★ 编织一张和谐融洽的关系网 [235]
- ★ 怎样让“士”为你而“死” [237]
- ★ 良药并不苦口：指责纠正别人的秘诀 [239]
- ★ 俗语：多一个朋友多一条路 [243]

第二十一章 靠别人的钱壮大自己 (247)

靠别人的钱壮大自己，并不是狭义上的一味依靠别人，自己坐享其成。它是在创业过程中当启动资金面临困难时，一种积极的求生存、求发展的战略事务。

- ★ 借别人的“鸡”，生自己的“蛋” [247]
- ★ “借鸡生蛋”秘诀之一：银行贷款 [249]
- ★ “借鸡生蛋”秘诀之二：引进外资 [251]
- ★ “借鸡生蛋”秘诀之三：内部融资 [252]
- ★ “借鸡生蛋”秘诀之四：联营找资 [254]
- ★ “借鸡生蛋”秘诀之五：民间筹资 [255]

第二十二章 寻找自己的经营感觉 (257)

经营感觉是一种经过长期磨练才有的商业感觉，凭着这种敏锐的经济直觉，你可以创造出一连串让人觉得不可思议的商业神话！

- ★ 如何让自己的经营感觉更敏锐? [257]
- ★ 多读书:从感性人,从理性出 [258]
- ★ 多观察:从“社会大学”的窗口,看商场风云 [259]
- ★ 多思考:灵活机动,举一反三 [260]

第二十三章 和代理商打交道的策略 (262)

代理商是另一种意义上的合作伙伴,与他们建立长期的休戚与共的贸易伙伴关系,是你创业过程中一个必不可少的环节。

- ★ 为何要选择代理商? [262]
- ★ 怎样选择最佳代理商? [264]
- ★ 代理商的类型 [265]
- ★ 和代理商打交道的艺术 [267]

第二十四章 注重企业的“形象设计” (271)

“人靠衣,马靠鞍!”企业的形象,相当于人的衣服、马背上的马鞍,因此“形象设计”这个常常让我们在刚创业时忽略了的问题,很有必要引起重视。

- ★ “形象设计”的重要性 [271]
- ★ 如何进行“形象设计”? [277]
- ★ “企业形象”与“企业文化”的关系 [282]

第二十五章 处理好“商”与“政”的关系

..... (288)

政府是世界上最成功的推销员,商人是最有钱的政治家。假如能把这两者结合到一起,就会创造出商业神话!

- ★ “商”与“政”的联系 [288]
- ★ 与“政”合作应注意的几个问题 [290]
- ★ 以“商”资政,以“政”助商 [292]

第二十六章 成功创业案例精选 (298)

事实最有说服力,从他人的成功经历中,我们必定能学到很多实用的东西,这里选摘了十多位有代表性的从商成功人士的故事,我们相信读者朋友都可以在其中找到自己财富的偶像。

- ★ 从地摊上站起来的富翁 [298]
- ★ 中国第一打工仔 [299]
- ★ 从穷光蛋到百万富翁 [304]
- ★ 上海第一位网络百万富翁 [311]
- ★ 清华学生的“视美乐”故事 [317]
- ★ 他从中关村起飞 [323]
- ★ 初涉商海 [330]
- ★ 人脑+电脑=轻松赚钱 [332]
- ★ 嫁接经营智慧 [333]
- ★ 10个鸡蛋与1000万元的创业故事 [335]

上部 创业之初

第一章 自我定位

创业的路千条万条,或许只有一条是通向你的,认准了这条路走下去,你将会有意想不到的收获。虽然这条路很难很难,但你要坚信,你一定能够坚持到底。只有坚持到底的人,才能取得最后的成功。

★ 你具备创业者的素质和能力吗?

当一个人在开始创业的时候,在一般情况下都要面对缺乏资金、没有业绩、缺少信用等问题。有的人辞去了原来的工作,随之也就割断了原来的人际关系。在失去了公司的招牌之后,作为个人,其信用、社会关系都变得很微弱了。

一般来说,创业者都是在这种状态下开始新的创业的,此时此刻,创业者所具有的经营资本,除了他自身之外,别无其他。沿着自己的梦想,带着自己的思考,自己去行动吧,除了紧紧地抓住自己的目标付诸实施外,别无它路。

为了实现自己的梦想,不仅要舍弃迄今为止的地位、名誉、工资,还必须投入你所有的积蓄和财产。如果资金还不够的话,就必须向亲戚、朋友们借钱。

借钱可不是简单的事,必须要尊敬对方,满怀诚意地说明原因,求得对方的理解,直至对方最后能接受你的请求。

开始创业后不可能立即确保收入,一定要准备出平时的生活费。接着,就必须开始从早到晚、每天都不休息地辛勤劳动,坚持苦干,积累一点一滴的成功。在此过程中,还必须建成自己的技术情报系统和组织机构。刚开始的时候,虽然只有很少的销售收入,但也要感谢那些信任你的商品、接受你的服务的顾客们。使顾客

得到满足,这是你获得利益的惟一方法。

创业者每天生活在不安定中,经常为如何发展而烦恼。这不是因为“干,还是不干。”而举棋不定,而是面对未来,为“怎样干才能成功”而忧虑。

在这一时期,创业者会贪婪地吸收着对事业发展有帮助的各种知识,捕捉着各种商业契机。甚至在吃饭时也在思考,睡梦中也念念不忘。这样旺盛的吸收力和发挥到了极限的行动力,使创业者会在令人吃惊的短时间内,创造出了不起的成果。一切从零开始,不靠任何人的帮助,取得巨大成功,这是创业者的最大乐趣。

1. 创业者的素质

创业者所处的环境是非常严酷的。但是,正因为是创业者,所以经过严酷环境的锻炼,他们都能造就一种创业者精神。

战胜一切困难,把不可能变为可能,其精神条件是什么呢?下面列举几个必要条件:

第一,是“自立心”。这是说,不去期待客观情况的变化和他人的帮助,而是把成功的可能性依托在自己身上。依赖别人什么也干不成。不管客观条件如何,必须在现有的条件下努力工作。要认识到自己面临的一切事情,都是迄今为止自己行动的结果。

不管肉体上经受多少折磨,也要保持健康的精神状态。创业者的劳动强度是普通工人的二倍、三倍,即使如此,身体健康、性格明朗的创业者还是很多很多的。沿着自己的理想,发挥无限的生命力——创业之路,仅此一条。

第二,是“挑战心”。这是说,把至今为止从未干过的事业作为目标,发挥自己最大的能动性,向其发起挑战。老干那种经常干的事是不能成长发展的。以前干不了的工作,因为还没有干过,所以能尽全力去干。人生要面对不断的挑战。向不可能的事挑战,战胜困难之时,就是自己成功之日。进一步说,“挑战心”与企业发展有直接联系。

第三,是“责任感”。对于失败,其原因任何时候都在自己身上,这样考虑问题的才是创业者。如果自己的言论或行为是产生