ゼロから起業で月収100万稼ぐ

人人可为的零起点创业战略与细节

0→1

风靡日本的从0创业成功书

从白手起家到月收一百万

〔日〕泽田尚美/著 吴珺/译

国际文化出版公司

图书在版编目（CIP）数据

从白手起家到月收一百万／〔日〕泽田尚美著；吴珺译．－北京：国际文化出版公司，2009.1

ISBN 978-7-80173-720-5

I.从… II.①泽… ②吴… III.商业经营－经验

IV.F715

中国版本图书馆CIP数据核字（2007）第185919号

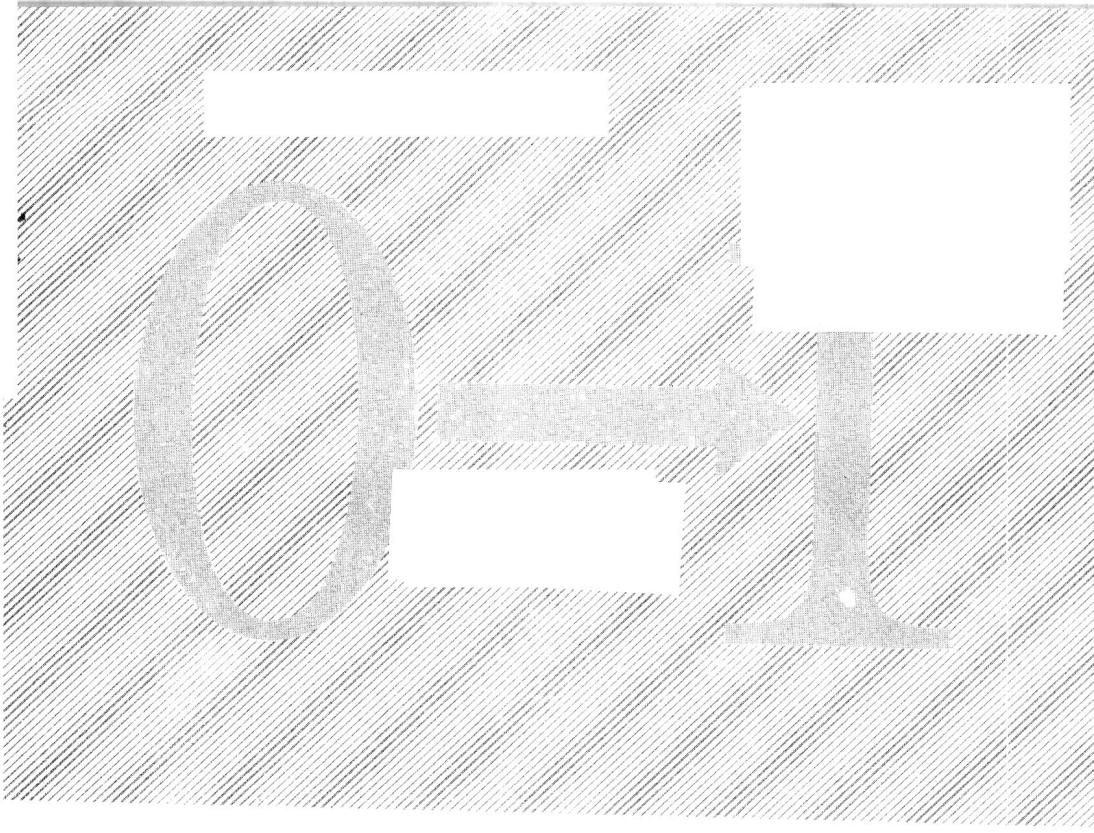
著作权登记号 图字：01-2007-2004号

Zero kara Kigyou de Gessyuu 100-man Kasegu!
© Sawada Naomi 2006
All rights reserved.
Original Japanese edition published by KODANSHA LTD.
Publication rights for Simplified Chinese character edition arranged with KODANSHA LTD. through KODANSHA BEIJING CULTURE LTD. Beijing, China.

从白手起家到月收一百万

作　　者 〔日〕泽田尚美
译　　者 吴　珺
策划编辑 陈　雷　李冶威
责任编辑 张娓莹
美术编辑 姚　静
出版发行 国际文化出版公司
经　　销 北京国文润华图书销售公司
印　　刷 廊坊市时嘉印刷有限公司
开　　本 660×940　16开
10.5印张　100千字
版　　次 2009年1月第1版
2009年1月第1次印刷
书　　号 ISBN 978-7-80173-720-5
定　　价 18.00元

国际文化出版公司
北京朝阳区东土城路乙9号　邮编：100013
总编室：(010) 64270995　传真：(010) 64271499
销售热线：(010) 64271187　64279032
传真：(010) 84257656
E-mail：icpc@95777.sina.net
http://www.sinoread.com



从白手起家到月收一百万

国际文化出版公司

0→1

人力、物力、财力，创造从0→1的能力

从企业注册、客户管理到创造实现盈利的机制，活跃在第一线的商务咨询顾问给你传授最有价值的创业指南。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

本书的使用方法

本书是为实现从0到1的突破这一特定的过程而写的创业入门书。

人们常说人力、物力、财力是经营的三要素。本书就是以这个三要素为基础而展开的。

第一章　关于创业

第二章　经营的三要素之一——人力

第三章　经营的三要素之一——物力

第四章　经营的三要素之一——财力

第五章　如何让人力、物力、财力流动起来

第六章　从0到1的过程完成之后，如何实现从1到2的飞跃？

第七章　公司成立的方法、资金的运作以及创业箴言

请大家先按顺序阅读下去，如果你认为有些章节对你很有启发意义，那就请你反复揣摩，希望你能够最终得出自己的创业秘籍。

前言
Preface

人人都有从0到1的创业能力

6年以前，在尚未正式进入位于东京市内的一家商务咨询事务所的时候，我遭遇了解雇，就这样被无情地抛到社会当中。当时的我既没有做过公司职员，也没有真正地在社会上历练过，所以再次求职也就一直未能如愿。为了生存下去，我只好走上唯一的一条道路——自己创业。

在本书中，我将告诉你像我一样白手起家的人，如何通过自己的努力突破零的状态，直至拥有自己的人脉、产品以及资金。如果我的这本书能对即将创业的人们有所启发，那将会使我感到不胜荣幸。

2006年5月，由于新公司法的实施，成立股份公司时没有了资本金的门槛限制，成立公司比以前容易了许多。尽管如此，在创业当中从无到有的过程本身却没有改变。而且公司要想实现持续增长，起

决定作用的仍然是是否拥有稳扎稳打的实力。

从零的状态开始创立公司，最初的情形往往是纷繁复杂的，对于如何走出困境，达到一个成形的状态，人们鲜有论述。这是因为在从无到有的创建过程中，人们的人生观、价值观各不相同，没有一个放诸四海而皆准的秘方。有的人认为通过别人的帮助使他抓住了机会，也有的人说突然的灵机一动使他摆脱了零的状态。那么，我们只有守株待兔似的等待奇迹发生，才能抓住机会吗？我想很多立志创业的人都会对此感到困惑。这是因为在大家的意识当中，0 和 1 之间似乎存在着一条难以跨越的鸿沟。

我对自己所处的商界是情有独钟的。因为这里不问学历、经历，也不受年龄和经验所累。只要拥有从 0 到 1 的创造力，你也能成为这个世界的一员，甚至一生都不会再为工作的事而烦恼。

本书是为立志创业的人们而写的入门书。我希望大家把它当成从 0 到 1 的行动指南来灵活运用。我想告诉大家的是，在你没有实现跨越之前，你认为从 0 到 1 的鸿沟是深不可测、不可逾越的。其实并非如此。我希望更多有志创业的人都能够通过本书认识到这一点。这也是我写本书的初衷所在。

目录
Contents

第一章　如何让你的创业能力开花结果？

15　创业并不是一件特别的事情

16　不一定非得是三头六臂的人

18　拍着胸脯告诉别人这是我自己的公司

19　在正式迈入公司的节骨眼上遭到解雇

20　就业困难户终于要自立了

22　问题1：想创办公司但不知要花多少钱？

24　问题2：想到创业可能失败，没勇气迈出那一步怎么办？

26　问题3：创业需要多长的准备时间？

28　问题4：创业后每天必须得工作多长时间？

29　问题5：对于创业后的人生设计充满了不安

第二章　从零开始打造自己的人脉

33　不擅长营业的人也能找到自己的客户

34　开拓新市场的营销战略正在发生变化

35　首先抓住目标客户
36　不要把目标客户的位置判断错误
38　活用传真机
39　传真DM的发送方法
40　传真DM的回信率
41　在互联网上寻找人脉
43　潜伏在公司内部寻找人脉
44　把讲座变成营业
45　关于设定讲座的金额
47　怎样才能让更多的人来听讲座?
48　无需花费的广告方式
50　参加讲座也是建立人际关系网的一个契机
51　不要欠人情，要送人情

第三章　打造自己的产品和服务

55　打造自己的产品
56　为何要先拥有自己的产品?
58　我执意做缝隙产业的理由
60　锁定了缝隙产业
61　把不引人注目的需求作为自己的商品
63　在半径3米范围之内寻找创业的契机
64　什么是独特的思维方式?
65　不是提供产品，而是提供服务
67　同时把产品和服务作为商品能得到双倍效果
68　走辅助产品和主打产品两条路线
70　艺人和企业家的共同点

第四章　通过战略营销和增强信用来提高收入

75　既然创业，目标就要定在月收入100万日元
76　量入为出
77　提供利润较高的服务
78　分两个阶段销售产品和服务
79　把便宜作为武器必定会陷入恶性循环
80　增加产品的附加价值高价出售
81　抓住回头客
83　用现金提前支付
84　通过住处提高信用的方法
85　发挥租借房屋的作用
86　通过固定电话来增加信用
88　明确标示特殊商业贸易的规定
89　独立当初

第五章　让人力、物力、财力都运转起来

93　为了从零晋升到下一个阶段
93　如何把新的客户变成回头客？
95　锁定商品和服务的范围
96　制定价目表
97　不善于收回货款的人要用信用卡决算
99　梳理你的人际关系
102　B类和D类客户的不同
103　和什么样的人做搭档？
104　如何与繁忙作斗争？
107　创业进入日常阶段

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第六章 “由1到2”宣传公司、提高销售能力和信用度

111 进入下一个阶段必要的第三种经营方法
112 通过商业出版来做宣传
113 什么是出版代理人?
114 如何才能受邀演讲?
115 利用大众媒介提高营业额的方法
116 新闻线索的提供方法
118 能作为新闻报道的事件
119 媒体广告宣传的效用
120 新闻发布的例子
123 如何找到目标客户的联系方式?
124 网络不是万能的
125 关键词广告为何物?
126 OVERTUNE和ADWORDS广告
128 有效的关键词

第七章 独立创业箴言

133 比起资本而言，更应提高销售能力
134 你是想成为经营者还是自由职业者?
135 如果是从零开始创业，先从个体经营者做起
136 每年利润不足700万日元的类型
137 拥有特殊职业技能的类型
139 可以自己办理公司成立和登记的手续
140 成立公司的方法
141 成立公司时要决定的事
145 减少章程认定费用的小窍门
146 在当职员的时候就要准备好信用卡

147　就职兼创业的注意事项
149　未来是一个人拥有数份收入的时代
150　为销售打基础
151　公司职员与创业人士资金流动的差别
152　职员、个人业主、法人代表的资金流动比较
155　社会保险
156　什么是必要经费?
157　私营业主个人所得税的申请方法
158　“创业五阶段论”
159　为了得到真正的自由和稳定

161　后记
165　卷末资料

0→1

第一章

如何让你的创业能力开花结果？

创业并不是一件特别的事情

开始独立创业，这并不是一个很特别的工作方式。走在大街上，你就会注意到其实我们身边有很多创业人士。商业街里蔬菜店的老板和面包房的老板都是如此。对他们来说，创业只是日常生活中很普通的工作方式。

但实际上，独立创业和做公司职员之间还是有一些不同的。比如说，企业家能够决定自己的身价，但是公司职员却无法给自己定价。月收入30万日元的公司职员，尽管每月有30万日元进账的保证，但是只能在公司允许的范围内发挥自己的能力。这也就意味着自己拒绝了获得高报酬的可能性。

可是，一旦要真正地创业，几乎所有的人都会犹豫。这又是为什么呢？我想这是因为创业的开始是一个未知的世界。通过杂志、书或者电视，他们也许能看到或听到成功的企业家的一些逸闻趣事，但是对这些企业家如何从0开始，创造了1，进而最终走向事业的稳定这一过程却并不了解。换句话说，如果了解了这一过程，那么你就应该领悟到创业其实离我们并不遥远。

商业运作模式随时代发展而发生很大变化。在它的发展长河之中，从零创业也由一开始的高深莫测，逐渐揭开了神秘的面纱，变得浅显易懂起来。因为现今的人们不仅仅需要作为实物的商品，更追求作为服务的商品。而且即便是没有雄厚的资金，也能够创建自己的公司。尤其是灵活运用因特网，不用等待偶然的奇迹发生，就

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com