

全国普通创业者职业化教育培训
优秀读本

一部揭示平凡人创业致富奥秘的图书!



全 读本

- 分析创业前景，预测创业趋势 ·
- 解答创业盲点，消除创业顾虑 ·
- 理清创业思路，揭示创业高招 ·
- 研究创业案例，总结创业经验 ·

 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

全国普通创业者职业化教育培训
优秀读本

一部揭示平凡人创业致富奥秘的图书!

李俊峰◎编著



—— 全国创业精英推荐读本 ——

—— 分析创业前景，预测创业趋势 ——

—— 解决创业中的各种顾虑 ——

—— 理清创业思路，掌握创业高招 ——

—— 研究创业案例，总结创业经验 ——

 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

凡人创业: 平凡人创业致富必读/李俊峰编著

北京: 中国经济出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 8930 - 6

I. 凡… II. 李… III. 企业管理—案例—分析 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 186658 号

责任编辑 徐子毅 葛晶

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市人民文学印刷厂

经销者 各地新华书店

开本 880mm × 1230mm 1/32

印张 9

字数 200 千字

版次 2011 年 1 月第 1 版

印次 2011 年 1 月第 1 次

书号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 8930 - 6/F · 6920

定价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

自序 财富人生要会创业

要想拥有财富人生,就得勇于创业,善于创业,坚持创业!

20世纪八九十年代,中国率先出现了一批创业精英人士,像走出三尺讲台的饲料、金融、房地产企业家刘永好;教师出身的阿里巴巴网络企业家马云;曾是国家机关干部的保健品、IT企业家史玉柱;知识分子出身的教育企业家俞敏洪;工人出身的乳品企业家牛根生;农民出身的化肥企业家周福仁;军人出身的通信企业家任正非;曾经的体育明星、体操王子、运动服饰企业家李宁;著名访谈、电视节目主持人、传媒企业家杨澜;一代乡镇企业家吴仁宝、鲁冠球、李黑记等,他们已经获得人生创业的巨大成功,创造出了丰厚的社会财富。

今天我们来创业,犹如20世纪90年代初期的炒股、2006年下半年至2007年年初的炒基金,只要你敢进去炒、进去闯,就会得到政府帮助,就会一路飙升。当前,我们在看到国际金融危机对中国经济造成的巨大影响,如出口贸易下滑,部分小型外贸企业减员减薪甚至停产,就业竞争日趋加剧的同时,更要看到危机背后的商机和转机、危机背后的希望和未来。中国经过改革开放三十多年的积淀,国内创业的大环境已经具备;个人创业的专业技能和所需的知识资本基本拥有(最起码受过一定的职业技术培训);为应对全球金融危机,中央和地方政府推行重大产业调整和振兴规划、实行积极宽松的财政、货币、金融政策;地方各级政府也拿出实实在在的具体扶持措施,鼓励大学生创业、农民工回乡创业。应该说,现



001

「自序 财富人生要会创业」



在的创业大环境比当年乡镇企业家和民营企业家的起步环境不知好了多少倍。在这样的情形下,居民创家业、职员创事业、能人创企业的全民创业、家庭创业、自主创业的社会实践活动将风起云涌,一浪高过一浪!

说到创业,谁都知道,没有投入就没有产出。你投入本金的多少将会决定你创业起点的高低和创业规模的大小。那为什么有的人高起点创业成功,有的人反而高起点创业栽得很重?为什么有的人低起点经营成功,有的人低起点经营就不会成功?为什么有的人不愿从摆地摊开始经营,而有的人却从摆地摊做起,一步一步走向大成功?为什么有人开店成功,有人开店就不成功?为什么有人创办公公司成功,有人却失败?为什么有人在这个行业经营成功,有人同在一个行业却不成功?为什么有的人做这种生意成功,做那种生意就不成功?为什么有人善于做小生意,有人却善于运作大企业呢?经过多年的创业实践,使我得出了成功创业的“十个关键点”。

第一关键点,赢在机遇。

人生存在运差,机遇改变命运。谁能顺应趋势,抓住历史机遇,谁就会走在世界的最前列!

第二关键点,赢在观念。

要想富,就得闯,积累财富靠创业。世上没有免费的午餐,只有靠辛勤创业去埋单。世界上众多的千万、亿万富翁,都是从创业者队伍中诞生的。

第三关键点,赢在心态。

摘除你的面具,放下你的心态,不要害怕吃苦,不要怕丢面子,从小生意做起,循序渐进,切莫急于求成、贪大求全、好大喜功,为了小面子而不顾长远面子去铤而走险;从营销做起,积累商务经验,逐步积累资本,掘到第一桶金;从个人财力及力所能及的事做

起,切莫严重超越个人综合实力去干事情。

第四关键点,赢在选择。

创业要从自己有兴趣、有特长、有发展前景、力所能及的项目、产品、服务和经营形式做起,经过市场调研、科学论证、果断抉择。

第五关键点,赢在目标。

《惊天秘密》中讲到宇宙吸引力法则:你每天想着什么,你最终就会实现什么。为此我们在任何时候都不要迷失了个人前进的方向;任何时候都不要忘记了自己的奋斗目标;任何时候都不要忽视了自己今天的工作计划。

第六关键点,赢在投入。

天上不会掉馅饼,付出才会有饼吃。只有勇于投资和投入,开始项目建设和产品经营,才能体现你敢想敢闯、敢说敢做的胆识和勇气,才能有好的产出。

第七关键点,赢在领导。

卓越的领导艺术,才会调动起员工的积极性和创造性,才会赢得辉煌业绩,才能提高工作效率!

第八关键点,赢在销售。

生产创造价值,销售实现价值,只有一个阶段一个阶段的销售计划都完成了,你才会最终实现有收入、赚到钱、创业致富的目的!

第九关键点,赢在管理。

只有管理,才有秩序;只有管理,才能降低生产成本、财务成本和营销成本,提高经营效益!

第十关键点,赢在坚持。

勇敢有魄力,激情有毅力、吃苦有耐力。执著坚持数十年,专心只做一件事,没有做不好的事。事情没有失败,只是你要放弃。成功没有终点,只有你去坚持!

为了成就一代又一代市场经济条件下的新型创业家,我根据



003

「自序 财富人生要会创业」



自己 20 多年行政工作的历练、企业工作的磨炼和创业工作的锻炼,通过自己工作中多次失误的教训沉积和成功的经验总结,通过对福布斯世界首富、亚洲首富、中国首富及知名企业家的研究,通过对自己身边许多企业老板的调查,通过对大量的不同学历层次的、不同身份的普普通通的创业成功人士进行观察、了解和分析,悟出成功创业不是单一因素作用的结果,而是多个因素相互作用的综合结果。为此我从以上成功创业的十大关键点入手,对应十个章节,通过列举并分析思考多个创业成功的实例和故事,以营销摆摊、开办小店为起点,以成功创办企业(公司、工厂、商超)为终点,编写成本书。目的是增强读者的创业观念,启迪读者的创业心灵,明晰读者的创业思路,掌握必要的创业方法,提振读者的创业精神,激发读者的创业热情,指导当前更多的专职创业者、兼职创业者、自由职业者以及保险业务代理人员、直销人员、企业营销人员和一切追求事业成功、准备创业的人员,从小创积淀中走向事业大成功!或可作为各级政府指导创业和各种创业培训机构、各种职业技能培训学校的创业课参考读本。这正是我的心愿和诚挚的目标!

目 录

Contents

▲自序 财富人生要会创业	1
--------------------	---

▲第一章 抓住创业机遇 | 1

1. 创业的本质是什么? 3
2. 国内创业的大环境已经具备 7
3. 就业形势严峻,时代呼唤创业 12
4. 未来十年是创业的最佳时期 15

▲第二章 坚定创业信念 | 21

1. 不算不知道,一算惊一跳 23
2. 与其择业不如意,不如开心去创业 26
3. 虽然创业有艰难,但是要敢去挑战 28
4. 远见、责任、条件,要有创业实力和教练 31
5. 他们创业能成功,我们照样能闯赢 35
6. 创业好处多,成功人生更美妙 38

▲第三章 拥有老板心态 | 43

1. 老板的投资心 45
2. 老板的吃苦心 48
3. 老板的赚钱心 51
4. 老板的进取心 53
5. 老板的责任心 56
6. 老板的勇悦心 59



001

目 录



第四章 选对创业项目 | 63

1. 经商的六种类型和服务赚钱法则 65
2. 选择创业项目应把握的八条原则 71
3. 经营产品的六个要点 78
4. 加盟是没有创业经验者的理想选择 82
5. 白手创业的起步选择 86
6. 做行销 90
7. 摆地摊 93
8. 开店、跑运输、包工程 95
9. 从事规模种植或养殖 103
10. 办企业 106
11. 办学校 113
12. 办医院 119
13. 当明星 122

第五章 明确创业目标 | 125

1. 十年内成为合法守信、财富超千万的商人 ... 127
2. 二十年内成为资产过亿元的企业家 130

第六章 投入创业行动 | 137

1. 创业致富有计划 139
2. 全身心投入到创业 143
3. 多方筹集创业启动资本金 148
4. 注册登记去办照 152
5. 创建系统去运作 155
6. 及时行动不拖拉 160

第七章 善于领导团队 | 163

1. 团队决定企业兴衰 165
2. 团队组织建设的关键 167
3. 团队思想建设重在“五个力” 172
4. 什么是卓越的企业领导人? 176
5. 企业领导人的素养 180
6. 领导人的口才及号召力 183
7. 领导怎样用对人? 186
8. 领导目标落实在五做 192
9. 领导指挥的五种方式二十条激励措施 194
10. 领导励志、教育和培训团队成员的方法 200
11. 领导协调处理事情的七种手段 208

第八章 精于市场营销 | 211

1. 市场营销的三步五个层次 213
2. 精心打造名品名牌 216
3. 合理确定营销价位 220
4. 现代营销的渠道、模式和运作新方式 223
5. 选对经营地域和店址很关键 228
6. 销售促进有方法 230
7. 推销人员的五须六步五服务 233

第九章 严细经营管理 | 243

1. 企业管理的五大方面 245
2. 管理要解决五管问题 249
3. 活用管理的五种手段 251



003

目
录



- 4. 成败在于严细管理 253
- 5. 高效管理的途径 256
- 6. 创富的关键是赢利 258

第十章 创业贵在坚持 | 263

- 1. 最可贵的是精神 265
- 2. 专注执著,坚持到底 267
- 3. 不断创业,走向富裕 270

附:创业行动导航图 | 273

后记 | 275

第一章 抓住创业机遇

创业法则：

人生存在运差，机遇改变命运。谁能顺应趋势，抓住历史机遇，谁就会走在世界的最前列！

- 创业的本质
- 国内创业的大环境
- 时代呼唤创业
- 创业进入最佳期

1

创业的本质是什么？

创业格言：不清楚创业本质的人，充其量只能是个个体经营者或自由职业者！

创业的本质就是：通过融资和投资活动，组建你的企业化运作系统；通过卓越的领导力，带领团队成员创造更多的社会财富。为此创业有两层含义：

第一，它是融资、投资、创造财富的事业。需要你具备卓越的融资、投资和理财赚钱能力、营销能力和管理能力。

第二，它是当领导人的职业。需要你具备一定的领导艺术和驾驭企业全局的本领。

深刻认识创业本质，有利于我们集中精力，尽快学习和掌握必要的创业技能和本领。一般说来，投资越大的企业，承担的风险越大，付出的精力也越多，但付出的苦力相对要少。比如大公司或集团公司，你只要具备卓越的领导才能，善于决策事情、善于用人去执行就可以了。投资很小的企业，你不但要有一定的生产运营能力，还要有资金筹措能力、投资决策能力、营销能力、管理能力等，往往要求一专多能，因为用不起人，样样都得自己做，所以样样都得自己会。办个小店或摆地摊、跑行销，不光要精通一门手艺、会操作，而且要会融资、会进货、会销售、会会计核算，会与各种人打



003

「第一章 抓住创业机遇」



交道等,不但付出精力多,付出苦力更多。如开个小饭馆、小店面,摆摊卖菜,跑保险,从事直销等行销业务都非常辛苦。

创业有三个层次:

第一个层次是生存型创业。做个普通生意人,以商业贸易为职业,以赚钱为目的,什么商品赚钱就调整方向做什么。

第二个层次是事业型创业。当个合法守信的商人,以创办实体为职,以追求利润为目的,有所为有所不为,一旦选定进入一个行业,就持之以恒当作事业去经营。

第三个层次是使命型创业。当个伟大的企业家,以办企业为荣耀,以追求效益为目的,既考虑经济效益,同时兼顾社会效益。有自己的人生价值观、社会责任感和历史使命感,不但为个人和社会创造物质财富,而且为企业和个人创造知名度、美誉度和精神财富,为社会做慈善事业。

创业表现在搞农业建有自己的园子(果园、菜园、茶园、花卉园、特景园、特色旅游园、智能观光园)或办有自己的场子(养殖场、农场、林场);搞工业有自己的采掘矿山或加工工厂;搞建筑、房地产、室内外装饰业有自己的工程项目;搞交通、运输、物流业有自己的修路、护路队,车站、码头,车、船或车船队;搞商业有自己的门店、商场、超市;搞金融业有自己的银行、保险、证券和投资公司;搞旅游业有自己的旅行社,有确定的旅游线路、旅游景点、旅游专车、旅游宾馆、旅游酒店、旅游娱乐中心、旅游购物中心;搞文化传媒产业有自己的文化作品、文化活动(如书法、绘画、戏剧、歌唱、演艺、影视、娱乐等)摄影摄像、采编、写作、策划、出版、广告、营销发行机构;搞教育业有自己的学校、学院、大学、教育训练机构;搞医疗健康产业有自己的医院、保健院、按摩院、美容院;搞社会中介有自己的会计师事务所、律师事务所、房地产等社会中介及其代理机构;搞其他服务业有自己的特色服务项目,如互联网站、网店、网吧、饭

店、物业、洗浴中心和企划、技术、管理咨询机构等。

郭高林从河南教育学院人力资源管理专业毕业一年多来,大胆创办自己的蔬菜连锁超市,到现在已拥有4家连锁店,领导20多名员工,每天1万多元的营业额是他当时想都不敢想的事情。

“80后”的郭高林,他的创业之路是从大三摆地摊卖衣服开始的。郑州牧专外面的那条马路上,一到晚上就热闹非凡,路两边全是卖小吃、卖衣服、卖杂货的地摊。郭高林和他的女朋友姜茵就在那里摆地摊卖起了服装。姜茵做销售,郭高林进货。虽然只是小打小闹,但在这个过程中,郭高林学会了基本的经营技巧,练就了一副好眼光。

郭高林爱琢磨。有一次,他发现自己身边有个卖菜的,虽说生意不错,但因为零星分散,又没有品牌,蔬菜的质量、价格、信誉总不能让一些顾客放心。他就想,肉类可以有品牌店,蔬菜为什么不能打响自己的品牌呢?

于是他萌发了开办蔬菜超市的念头,以品牌蔬菜为主,兼营五谷杂粮等。2007年6月底,郭高林正式毕业,他将自己创业的想法告诉了同窗好友,结果遭到大家的一致反对。

大学毕业生卖菜,很多人认为他根本吃不了这个苦。但郭高林并没有被困难吓倒,而是用他创业的决心、信心和耐心,反复说服,不断影响,最终说服了几位好友,同意与他一道创业。在他的组织领导下,大家一起凑了5万多元作为启动资金,注册登记的“咱地里”蔬菜自助店就这样在郑州市马李庄正式开张了。

创业初期他们每天早上5点就要蹬三轮车到蔬菜批发市场进菜。每一根菜叶都要精挑细选,每一毛钱都要和人家讨价还价。开业第一天,他们甚至都不会用收款机,还收过假币,丢过东西。进入冬季,屋里既没暖气又没空调,但因为要净菜、剁肉,还未入冬,几个人的手都不同程度地冻伤了。但是他们从来没有想过放弃。



005

「第一章
抓住创业机遇」



在郭高林的领导下,几个年轻人经过不懈努力,“咱地里”的生意越来越好。走进“咱地里”蔬菜超市,货架上的蔬菜放得整整齐齐,品种齐全,黑板上的价格标得清清楚楚,价格低廉。除了蔬菜,店里还有副食品、杂货和冷鲜肉,吸引了不少顾客。大学生热情的态度,也使很多顾客成为回头客。

就这样“咱地里”蔬菜自助超市逐渐形成了自己的特色。与小商贩比,种类多、干净、不缺斤短两;与大超市比,价位低、离家近。蔬菜超市在几个大学生的精心操持下逐渐走上正轨,并加盟了双汇集团,经营双汇冷鲜肉。

现在4家店已实现赢利,每个月的销售收入已超过30万元,发展势头良好!

几乎是白手起家的佩尔顿说：“必须渴望成功，把每一次交锋、每一笔生意、每一个计划、每一个构想、每一个愿望，都当成是目前最重要的目标，集中力量，向阻碍你的困难发出最猛烈的冲击，不达目的誓不罢休。”