

拒绝盲目！选对方向，做对事！

HOW TO START YOUR OWN BUSINESS STEP BY STEP

吴静◎主编



你就是 创业达人

怎样开始自己做老板

孵化成功的高效“创业说明书”

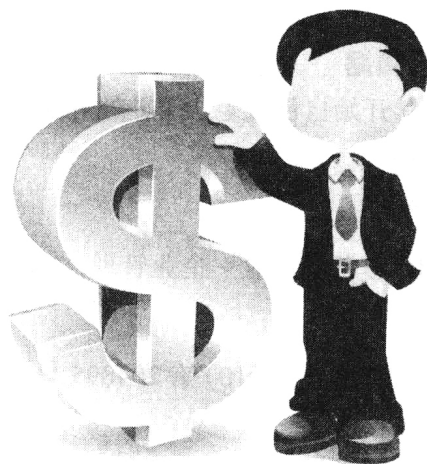
4大主题内容，15步温馨提示，64个实操细节，

118则案例举证…… 让你以小搏大，利滚利，

1年存活，2年盈利，3年翻本，5年成为行业翘楚！



金城出版社
GOLD WALL PRESS



你就是 创业达人

HOW TO START YOUR
OWN BUSINESS STEP BY STEP

怎样开始自己做老板



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

你就是创业达人：怎样开始自己做老板 / 吴静主编.

—北京：金城出版社，2010.12

ISBN 978-7-80251-693-9

I. ①你… II. ①吴… III. ①私营企业—企业管理

IV. ①F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 204895 号

How to Start Your Own Business Step by Step © 2010 Gold Wall Press, China

本作品一切权利归 **金城出版社** 所有，未经合法授权，严禁任何方式使用。

你就是创业达人：怎样开始自己做老板

作 者	吴 静
责任编辑	朱策英
文字编辑	胡 凯
开 本	680毫米×980毫米 1/16
印 张	16
字 数	180千字
版 次	2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-693-9
定 价	29.80元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编：100013
发 行 部	(010)84254364
编 辑 部	(010)84250838
投稿邮箱	gwpbooks@gmail.com
总 编 室	(010)64228516
网 址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010)64970501

前言

Preface

你是否怀揣着创业的梦想？你是否正在为寻找创业项目而发愁？你是否正因为缺少创业资金而焦虑？你是否正在为找不到合适的创业地点而烦恼？也许你已经开始进行自己的事业了，那么应该如何控制创业成本？如何看懂财务报表？如何制订商业计划书？如何吸引风险投资？

如今，越来越多的人想去做一个创业者，开创自己的事业，实现自己的梦想。但是，创业是个繁琐的、耗费精力的、细节太多的过程，不仅仅是简单租个办公场地，注册登记一下就完事了，而是有许许多多的事情要你去做，并且要和各种各样的部门去打交道。因此，创业成功需要的不仅仅是运气和金钱，而是创造力、承担风险和创业计划的整合过程。有太多的人在创业的道路上上当受骗或屡屡失败，因为他们不懂创业的步骤和规则，甚至在开始创业的时候无从下手，手忙脚乱，没有计划。最后，弄得一塌糊涂，创业只好以失败告终，白白耗费了人力、物力、财力，让人既痛惜又无奈。

为了给创业者一些实用性的指导，不至于在创业的道路上迷失方向，少走弯路。本书从创业者如何寻找商机，如何自我修炼，如何选择项目，如何融资及如何经营公司切入。告诉读者一些创业的基本知识和指导性建议，并且从人本的角度将财务结

合，贯穿了有关创业初期融资、股权、资金管理、人员管理、风险控制等方面的知识；介绍了建立新企业的过程与资源整合的策略，更系统地为创业者解释了令人头疼的财务报表的含义；提出了在创业初期一些实用的小技巧，如有关低成本高回报的方法，来帮助创业者更好地在创业初期生存下来。书中还包含了有关商业计划书的部分，同时，也列举了一系列创意项目和创业方案。希望这些点子能开拓创业者的创业思路，使创业者能够在创业途中举一反三、触类旁通，走出一条成功创业的捷径。

这本书非常实用，是一本实用指南。除了通俗易懂外，还有一个最大的特点，就是它面向的是广大中小企业主，而不是事业有成的商业大亨。因此，本书中的创业案例很多是白手起家和创业资金不多的人，它更适合那些想要创业或正在创业的人。书中没有深奥的专业术语，任何人看了后都知道创办公司是怎么回事。通过本书，创业者会对自己目前是否适合创业进行评估，对正在创业和准备创业的人，都具有很强的操作性和借鉴价值。

但愿越来越多的人能够通过创业来实现自己的梦想，也希望越来越多的创业者能够成功，用创业来改变自己的命运。

创业，一个令人激动的开始，一个改变生命价值的转折，你准备好了吗？

目 录

Contents

第一季 播种商机

——创业者如何选择赚钱的“种子”

01	机会总是留给有准备的人.....	002
	先摸清水的深浅——市场调查.....	002
	储备专业知识.....	006
	机会与风险同在.....	008
	生存才是硬道理.....	011
02	适合的就是最好的.....	016
	女怕嫁错郎，男怕入错行.....	016
	睁大眼睛选项目.....	020
	白领个性创业项目大PK.....	026
	有前途的项目才有“钱途”.....	029
03	别忽略身边的“种子”市场.....	033
	多到市场走一走.....	033
	温州人的钱夹子——社会变化带来商机.....	036
	留心身边的小事情.....	039
	瞄准女人——女人都是购物狂.....	041



04 创业路上陷阱多 045

“免费铺货，干一年买车买房！” 045

形形色色的诈骗 050

盲目创业易翻船 054

小心一脚踏空——项目一定要考察 057

05 创业规划，从项目开始 061

像比尔·盖茨那样许个愿望 061

把大目标分解成多个小目标 064

如何避免亏损 067

撰写详细的企划书 071

第二季 培育希望

——创业者选择地理位置的重要性

06 天时不如地利——选址要考虑的因素 080

酒香也怕巷子深 080

跟麦当劳学选址 083

选址也有“小秘密” 086

小心被政府“忽悠” 089

小心被房租拖入“泥潭” 091

实地考察必不可少 096

07 不同行业的选址小诀窍	100
餐饮类项目选址技巧	100
服务类项目选址技巧	106
文化用品类项目选址技巧	108
小商品类项目选址技巧	111
制造类项目选址技巧	115
 08 谈判租赁，经营有方	119
漫天要价，就地还钱	119
怎样把租金砍到最低	122
好店址就不要怕高租金	125
租赁经营场地也有“十面埋伏”	128
如何签订租赁合同	131

第三季 引水开渠

——创业者融资的方式方法

09 巧妇难为无米之炊	138
融资难，难于上青天	138
找资金就像追女孩	142
“第一桶金”从何而来	145
融资租赁：让别人给自己买设备	150



创业融资省钱的窍门	154
-----------------	-----

10 条条大路通罗马	158
-------------------------	------------

怎样吃到免费的“皇粮”	158
-------------------	-----

银行是资金的“蓄水池”	162
-------------------	-----

用实力“忽悠”VC	165
-----------------	-----

急事告贷，典当最快	172
-----------------	-----

用创新基金给自己补充“营养”	176
----------------------	-----

寻找有钱的“天使”	180
-----------------	-----

善用亲朋好友的钱	183
----------------	-----

第四季 收获成功

——创业者成功守业的法则

11 为你的公司取个好名字	190
----------------------------	------------

朗朗上口的名字好传播	190
------------------	-----

让企业名字成为一座金矿	193
-------------------	-----

唐人街上有个亲切的“乡音阁”	197
----------------------	-----

12 建立灵活的公司架构	203
---------------------------	------------

如何设立公司部门	203
----------------	-----

人才是企业的命脉.....	205
创业者要有一双伯乐的眼睛.....	208
13 企业不盈利就倒闭	212
新公司如何迅速打开局面	212
产品定位：营销的制胜关键.....	216
广告：产品推广的必由之路.....	219
网络宣传：低成本营销的杀手铜.....	223
14 让自己成为财务专家	227
如何进行财务管理.....	227
相关财务管理问题解析.....	231
重要的成本核算.....	234
怎样处理公私财产	236
15 创业难，守业更难	239
好心态比资金更重要.....	239
完善企业管理，使基业长青	242



第一季 播种商机

——创业者如何选择赚钱的“种子”

- 01 机会总是留给有准备的人
- 02 适合的就是最好的
- 03 别忽略身边的“种子”市场
- 04 创业路上陷阱多
- 05 创业规划，从项目开始

机会总是留给有准备的人

▣ 先摸清水的深浅——市场调查

创业，顾名思义，就是创办事业。自古以来，创业就像个演绎生活的旋转舞台，其中充满荆棘，不乏艰辛、挫折与沮丧，甚至失败。与此同时，也充满了机遇和挑战，经历成功与喜悦，令无数英雄竞折腰，创业者从不停止他们的步伐，去追求属于自己的梦想。创业者，就是不可计量和不确定性风险的承担者。要想让自己走得更稳健一些，在创业之前一定要搞好市场调查。来源于调查的一些数据和分析可以为创业者今后在进货控制、价格制定以及宣传策略等方面，提供重要并切实可行的依据。

仅凭个人的直觉和经验，是不可能完全了解复杂的现实以及多变的市场的，而有不少人根据朋友的介绍确定市场情况，这样做有时也会因个人观察角度不同，得到的信息也是不准确的。因此，要准确地掌握这些信息，创业前就必须进行实际的市场调查。

当然，有条件的投资人可以直接请一些提供市场调查服务的公司或机构来帮忙。然而，对于小本投资人来说，由于这样的公司一般价格不菲，所以不如自己采取一些简单可行的方法进行调查。

一般来讲，获取信息的方法有两种。第一种是随机获取信息。很多情况下，你并不一定有获取信息的明确目标或具体计划，很多有价值的信息是在你不经意的时候发现的。作为一个生意人，读报、看电视、观光旅游、漫步、与人闲谈，都要做个有心人，时时留意有价值的信息。第二种获取信息的方法，就是带有明确的目的，具体的计划，运用一定的手段去获取信息，这也就是我们平常说的市场调查。

● 经营环境调查

1. 政策、法律环境调查。调查你所经营的业务、开展服务项目的有关政策法律信息，了解国家是鼓励还是限制你所开展的业务，有什么管理措施和手段。当地政府是如何执行有关国家法律法规和政策，对你的业务有什么有利和不利的影响。

2. 行业环境调查。调查你所经营的业务，开展的服务项目所属行业的发展状况、发展趋势、行业规则及行业管理措施。比如，从事美容美发行业，应该了解该行业在国内及本地区的发展状况，国际国内流行趋势和先进美容技术，该行业的行业规范和管理制度有哪些。“家有家法，行有行规”，进入一个新行业，应充分了解和掌握该行业的信息。这样，才能有助于你尽快实现从“门外汉”到内行的转变。

3. 宏观经济状况调查。宏观经济状况是否景气，直接影响到老百姓的购买力。如果企业效益普遍不好，经济不景气，你

的生意就难做，反之你的生意就好做，这就叫做大气候影响小气候。因此，掌握大气候的信息，是做好小生意的重要参数。经济景气宜采取积极进取型经营方针，经济不景气也有挣钱的行业，也孕育着潜在的市场机遇，关键在于你如何把握和判断。

● 市场需求调查

如果你要生产或经销某一种或某一系列产品，应对这一产品的市场需求量进行调查。也就是说，通过市场调查，对产品进行市场定位。比如，你经销某种家居用品，你应调查一下市场对这种家居用品的需求量，有无相同或类似的产品，市场占有率是多少。假如你提供宠物月子保姆服务，你应调查一下居民对这种项目的了解和需求程度，需求量有多大。目前，市场上有多少人或公司提供相同的服务项目，挖掘潜力有多大，市场占有率是多少等。

市场需求调查的另一项重要内容，是市场需求趋势调查。了解市场对某种产品或服务项目的长期需求态势。了解该产品和服务项目是逐渐被人们认同和接受，需求前景广阔，还是逐渐被人们淘汰，需求萎缩。了解该种产品和服务项目从技术和经营两方面的发展趋势如何等。

● 顾客情况调查

顾客情况调查包括两个方面的内容：（一）顾客需求调查。例如购买某种产品（或服务项目）的顾客大都是些什么人（或社会团体、企业），他们希望从中得到哪方面的满足和需求（如效用、心理满足、技术、价格、交货期、安全感等），现时的一些产品（或服务项目）能够或者为什么能够较好满足他们某些方面

的需要等。(二) 顾客的分类调查。重点是了解顾客的数量、特点及分布,明确你的目标顾客,掌握他们的详细资料。如果是某类企业和单位的话,应了解这些单位的基本状况。如进货渠道、采购管理模式、联系电话、办公地址,某项业务负责人的具体情况和授权范围,对这种产品和服务项目的需求程度,购买习惯和特征等。如果顾客是消费者个人,应了解消费群体种类。即目标顾客的大致年龄范围、性别、消费特点、用钱标准,对某种产品和服务项目的需求程度,购买动机、购买心理、使用习惯等。掌握这些信息,将会为你有针对性地开展业务做充足的准备。

● 竞争对手调查

在开放的市场经济条件下,做独家买卖太难了,在你开业前,也许已有人做相同或类似的业务了,这些就是你现实的竞争对手。也许你开展的业务是全新的,有独到之处,在你刚开始经营的时候,还没有现实的对手;一旦你的生意兴旺,马上就会有许多人学习你的业务,竞相加入你的竞争行列,这些就是你潜在的对手。“知己知彼,方能百战不殆”,了解竞争对手的情况,包括竞争对手的数量与规模,分布与构成,竞争对手的优缺点及营销策略,做到心中有数,才能在激烈的市场竞争中占据有利位置,有的放矢地采取一些竞争策略,做到人无我有,人有我优,人优我更优。

● 市场销售策略调查

市场销售策略的调查,重点是要调查了解目前市场上经营某种产品或开展某种服务项目的促销手段、营销策略和销售方式。

如销售渠道、销售环节，最短进货距离和最小批发环节，广告宣传方式和重点，价格策略，有哪些促销手段，有奖销售还是折扣销售，销售方式有哪些，批发还是零售，代销还是传销，专卖还是特许经营等。调查一下这些经营策略是否有效，有哪些缺点和不足，从而为你的经营策略、经营手段做出正确的决策提供依据。

▣ 储备专业知识

有一句格言说：“只因准备不足，导致失败。”在创业过程中，有些人虽然肯努力、肯牺牲，但由于知识储备和经验的不足，做事大费周折，始终没能达到创业成功的目的。

有一位年轻人，在某律师事务所任职3年，尽管没有获得晋升，但他在这3年中，把律师事务所的门道都摸清了，还拿到了一个业余法律进修学院的毕业证书。平时靠着工作关系，他积累了一批自己的客户资源，离开之后，便很快开办了自己的律师事务所，并取得了成功，令许多同事都羡慕不已。

要想创业成功，就需要先学习，扎实地掌握好创业所需要的各项知识技能。

● 工作经历和经验

虽然大名鼎鼎的比尔·盖茨和戴尔都是大学没毕业就开始其创业过程并大获成功的，但基本的工作经验和受雇的经历对成功

的创业是必不可少的，因为大部分创业者是在工作中学到从事生意的专门知识和发现商业机会的。很多从事销售业务的人在工作阶段了解了市场运作模式，积累了客户资源，对整个行业进行调研，一旦他们想自立门户开始创业，往往能迅速进入角色。

● 管理者的经验

管理者不同于创业者。创业者要敢于冒险，而管理者则要稳重谨慎；创业者注重于宏观和全局，管理者更注重细节。但在创业的过程中，特别是初期，作为小企业的拥有者，创业者要担负大部分的管理角色。所以，如果有作为管理者的经验，对创业的成功是大有裨益的。

● 基本商业知识

商业知识包括经营企业所不可或缺的法律、会计、财务、税收、行销、人力资源、宏观经济、企业组织结构、企业战略等专门知识。创业者当然可以借用外脑，如请教咨询公司；也可以雇佣专业人士，如会计和律师来处理这些专业问题。但作为企业的所有者和经营决策者，对这些商业知识应该有基本的掌握。对其中的某些领域，创业者甚至应该成为专家。比如，一家金融服务公司，创业者应该是金融理财的专家；而对一家快速消费品公司的老板，他应该是市场行销的行家里手。

● 从事生意的专业知识

所谓专门知识，是指你企业生产的产品和所提供服务的相关专业知识和技能。如果你经营一家汽车修理厂，当然要有汽车、