

独自创业系列丛书

经营 你自己

Going for
Self - Employment

约翰·怀特利 著
郑波 译



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

经营你自己

[英] 约翰·怀特利 著
郑 波 译

中华工商联合出版社

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100

责任编辑：郝鸣 胡小英

封面设计：任玥

图书在版编目（CIP）数据

经营你自己：如何建立和经营企业 / （英）怀特利著；
郑波译. —北京：中华工商联合出版社，2004. 1

ISBN 7-80193-058-4

I. 经... II. ①怀... ②郑... III. 商业经营—基本
知识 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字（2004）第000811号

版权登记号：图字：01-2004-0229号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街11号

邮编：100027 电话：64153909

中国伊协月华胶印厂印刷

新华书店总经销

880 × 1230 毫米 1/32 印张 4.875 120千字

2004年1月第1版 2004年1月第1次印刷

印数：1—7000册

ISBN 7-80193-058-4/F·30

定 价：16.00元

前 言

自己做老板是神话吗？你是否已摆脱了毫无怜悯之心的老板对工作的苛刻要求？或是仍然被各种规章条例和文案所折磨？

许多人也许曾期望过自己当老板，但却从未尝试过朝九晚五以外的生活方式。读完本书，你就会对独立创业的生活有一定的认知。

当创业计划因某些不可预见的环境因素而受挫时，你可能会陷于沮丧之中；当工作艰苦而单调时，你可能又会感到枯燥乏味；当你抵御各种享乐诱惑时，你又不不得不忍受残酷的精神折磨。然而这一切的艰辛最终都可以从金钱和成就感中获得回报。

然而，除以上所言之外，创业就意味着你主宰一切。你的命运掌握在你自己手中，无论环境发生多少不可预见的变化，无论涌现多少难以逾越的障碍，答案都在你的掌控之中。如果承担自我决策的责任令你惶恐不安，那么你就必须克服这种恐惧心理，或者也许干脆放弃创业的念头。

独立创业并不适合所有人，它只能使特定人群走向成功。单纯阅读本书并不能保证你肯定成功，诚然，我希望本书对大家能有所帮助。总之，只有潜心立志、锲而不舍的人们才能获得成功。

如果你已经领会了此书内涵，我希望你能够充满自信，勇于实践。

约翰·怀特利

目 录

前言

第一章 抉 择	1
1. 分析你的创业动机	1
2. 消除消极因素	1
3. 强化积极因素	2
4. 深思熟虑	3
5. 对照检查	3
6. 案例分析	4
7. 思考要点	4
第二章 调整心态	5
1. 建立自律机制	5
2. 设定自己的工作和休假时间	7
3. 发挥特长	7
4. 客户至上	8
5. 对照检查	10
6. 案例分析	10
7. 思考要点	11
第三章 开始创业	12
1. 了解你的产品或服务	12
2. 了解你的客户	14
3. 了解你的竞争对手	14
4. 对照检查	15
5. 案例分析	16

6. 思考要点	16
第四章 成功与发展	18
1. 计划和预算	18
2. 运营资本管理	20
3. 监控结果	29
4. 市场营销	31
5. 销售	35
6. 创新	36
7. 应变	37
8. 行政管理	37
9. 对照检查	38
10. 案例分析	38
11. 思考要点	40
第五章 选择运营模式	41
1. 有限公司	41
2. 合伙制企业	43
3. 专营	43
4. 多种模式间的转换	44
5. 特许经营	44
6. 对照检查	45
7. 案例分析	45
8. 思考要点	45
第六章 寻求帮助	46
1. 专业帮助	46
2. 贸易和行业协会	47

3. 商业投资人	48
4. 商业联合会	48
5. 对照检查	48
6. 案例分析	49
7. 思考要点	49
第七章 预见问题	50
1. 旁观者清	50
2. 意识危险信号	51
3. 对照检查	54
4. 案例分析	55
5. 思考要点	55
第八章 管理你的资源	56
1. 管理自己	56
2. 管理你的时间	58
3. 购置设备	59
4. 确定工作地点	61
5. 聘雇人员	65
6. 运用技术	68
7. 运用知识和创意	69
8. SWOT 分析	70
9. 对照检查	71
10. 案例分析	72
11. 思考要点	72
第九章 遵纪守法	73
1. 缴纳所得税	73

2. 缴纳增值税	77
3. 支付预扣所得税	80
4. 缴纳国民保险	81
5. 保障安全生产与健康	81
6. 消费者法	83
7. 对照检查	84
8. 案例分析	85
9. 思考要点	85
第十章 筹集营运资金	86
1. 明确所需	86
2. 分析各种选择	86
3. 抵押贷款	87
4. 贷款	88
5. 与银行打交道	89
6. 分期付款	92
7. 租赁	93
8. 股东资本集资	94
9. 现金流管理	95
10. 对照检查	100
11. 案例分析	101
12. 思考要点	102
第十一章 账目与档案	103
1. 簿记	103
2. 行政管理	116
3. 档案管理	117
4. 保存记录	117

5. 对照检查	118
6. 案例分析	118
7. 思考要点	120
第十二章 风险投保	122
1. 分析你的保险	122
2. 经营风险	124
3. 对照检查	127
4. 案例分析	127
5. 思考要点	128
第十三章 退休	129
1. 为退休做准备	129
2. 出售企业	136
3. 将企业传给下一代	139
4. 对照检查	140
5. 案例分析	141
6. 思考要点	141

第一章

抉 择

1. 分析你的创业动机

你为什么想当老板？这是你首先要向自己提出的，也是最根本的一个问题。你可能认为这个问题不值得耗费时间去回答，但我却认为很有必要。而且回答这个问题，不仅只是要在心里回答，还必须要将答案落实到纸上。将答案付诸于文字将有助于你理清思路。

对这一问题进行一番深入的思考也许你可以得到诸多答案。下面是一些可能得到的答案，里面是否包括了你的想法？

- 我现在被裁员了。我一直想开一间酒吧，有人建议我用遣散费从事类似经营酒吧的买卖。
- 我对某些全新的产品（或程序，或服务）的确有相当好的创意，并且我认为这一创意必能获得成功。我需要机会去检验我的创意。
- 我已厌倦了每天朝九晚五的折磨，渴望得到为自己工作的自由，这样，我就可以随心所欲地安排休息时间，不必再面对老板的恶言恶语。

2. 消除消极因素

当你将自己创业的所有动机落实到文字后，尽量找出其中

的积极因素与消极因素。

消除消极因素

消除消极因素，但这并不意味着否认这些消极动机在这一过程中的某些合理性。你必须诚实地对待你自己，而没有必要向任何其他他人证明你的理由，试图回避这个问题或刻意地解释只会影响你自己的决策。

消除负面影响的真正意义在于正确评估负面因素具有多大影响力。坦白地讲，创业并不意味着吃喝玩乐，创业需要决心，需要坚韧和自律。如果你有志于创业的惟一理由或主要理由是消极的，那么，你必须慎重考虑是否还要沿着这条创业大道继续走下去。消极的理由不可能为你长期从事乏味而艰辛的工作提供持久动力。

3. 强化积极因素

现在再看一下积极因素。即使你第一个念头是相当消极的，但其中必然也有积极的方面。另外，你还需要再进一步的思考和谋划，这样会使一些你原先根本未曾考虑到的积极因素呈现出来。

无论你发现了什么积极因素，都要努力使之强化。认真思考并研究如何开发利用这些积极方面。最重要的成功方法之一就是必须充分发挥你自身的优势。认真思考你的创业动机将使你明确自身的优势，这些优势将成为你创业过程中被你充分运用的有利因素。

4. 深思熟虑

到目前为止，如果你一直听从了我的建议，那你现在除了认真思考以外还不要急于采取任何行动。这一点非常重要，因为独立创业是人生中重要的一步，它将影响到你的整个生活，而不仅仅是你的职业生涯。因此，你还必须慎重考虑独立创业将对你的家庭生活和社会生活所带来的影响。

事实上，独立创业同样也将影响到你周围其他人的生活。与你的妻子（或丈夫）、生活伙伴就你的决定进行商讨，如果你有孩子，也要同他们商量。独立创业意味着你将牺牲同家人团聚的时间，而且你家庭的其他成员——妻子、丈夫、父母、兄弟姐妹实际上也可能在参与你的新冒险。

当然，你自始至终都需要家人的支持，特别是在创业初期。他们必须理解到你即将全身心投入新的事业，而他们自己也可能被卷入其中。尤其是最初的几年，他们平静的日常生活秩序将会受到影响。

5. 对照检查

- 分析创业动机
- 将创业动机落实到文字
- 消除消极因素
- 强化积极因素
- 思考并同你周围的人讨论你的计划

6. 案例分析

梅莲妮得到了一个机会

梅莲妮 20 出头，是一位美发师，她一直为杜琳小姐的美容院工作。一天杜琳小姐将梅莲妮拉到一旁，告诉她说，因为她的丈夫得到了升迁，他们必须搬家，所以她不得不放弃美容院的生意。杜琳主动提出希望梅莲妮接手这家美容院，并说她之所以将美容院出让给梅莲妮而不是美容院里的其他女孩子，是因为梅莲妮能够给客户提供最优质的服务，她一定能使美容院保持兴旺。

梅莲妮以前从未想过独自经营，因而最初被这个想法搞懵了。但她还是向杜琳保证要认真考虑一下，并答应一周后给予答复。她将此事告诉了她的父母、男友以及学校中最要好的朋友。

经过一番深思熟虑后，她变得积极乐观起来。她已经开始设想如果隔壁店铺可以出让的话，她将扩大店面以改善美容院外观。另外，还要增设美甲以及其他多种美容服务项目。最后，她告诉杜琳同意接手美容院，并约定时间商讨出让费一事。

7. 思考要点

- 你希望成为一名独立创业者的热切度如何？
- 是什么第一次触发你的创业念头？
- 你为此目标做过什么努力？
- 到现在为止，什么因素长期以来一直阻止你没有进一步实施你的创业计划？

第二章

调整心态

一旦你决定采取行动独立创业，你就进入了一个全新的世界。这种角色转变的调整需要一段时间来完成，但是如果你采取积极主动的态度对待这个问题，心态的调整就轻而易举了。

1. 建立自律机制

除了受雇于自己以外，你无需向任何人做出回答，自律在独立创业中起着重要作用。对某些人来说，自律较他人更为容易做到，但对绝大多数人来说，从受雇于他人（或失业）到独立创业的转变过程中，需要大量严格的自律实践。

绝大多数人发现，为自己工作其实是在为他们所遇到的世界上最无情、最严厉的老板工作。

设立目标

设立业绩目标，而不是任务目标。

建立自律最有效的方法之一就是设立你自己的业绩目标，而不是任务目标。例如，如果你为了锻炼自己的自律能力，制定了如下计划：本周必须在店内工作 35 个小时，外加 5 小时的文案工作。其实这类计划很容易被一些意想不到的事情所干扰，这个目标就是任务目标。

如果你设立了业绩目标，你就不必在任务目标的细节方面花

费过多的精力。你可以这样设立目标，即本月营业额要比上月增长5%之类的。这种目标可以促使你开动脑筋，挖掘销售潜力。

去粗取精

设立你自己的业绩目标有助于将精力集中于事物的关键，反过来又有助于自律。

切记：最紧急的事并不一定就是最重要的事。

不断设立目标

不断设立目标和监测目标的实现是一个循环往复的过程。它贯穿了独立创业者的一生。这一过程影响到你经营活动的各个方面。我们将在第四章对此过程详加论述。你所需要的自律要求你不断地保持计划、设立目标、监测进程以及必要的目标调整。这适用于你的主要经营活动——特别是在销售、成本和资金支出方面。

不要试图绕过这一步骤，它是很重要的。

处理烦琐事务

无论你将多大的精力集中于重要工作上，你仍无可避免地面对许多例行的、单调乏味的工作，而且绝大多数都是些行政性事务。你只能咬紧牙关处理这些事务（除非你是对这类工作乐此不疲的人）。

2. 设定自己的工作和休假时间

为自己工作的乐趣之一就是除了你自己以外，你无需向任何一个老板汇报。然而，你可能会发现为自己拟定一周工作计划颇有益处，并且可以事先安排假期，之后记录在日志中。根据你从事工作的性质，许多事情都必须事先予以安排。如果你对正常工作时间和假期有了总体的规划，那么当需要休假时，你就能事先做好日程安排，将必须完成的工作合理地安排到每周工作中。

一旦你处于这样一个工作与休假计划中，你就能够做到不用计划就随时能休假，当然这样的休假不要过于频繁。

3. 发挥特长

当你开始为自己工作时，很快就会发现你需要掌握很多新的技能。随着生意的拓展，你可能需要请别人完成某些工作。然而，在最初阶段，你不得不独自一人应付所有的事务。事实上，亲自完成所有这些必要的琐事非常有益，即使以后你可以让别人来完成。

当然，你在创业的最初阶段就要学会发挥自己的特长。当你开始学习新技能时，你会发现你非常擅长某些事情，有些则较为欠缺。集中精力于你所擅长的领域，例如，也许你发现自己是一位优秀的推销员。如果真是如此，那么你就应将工作重点放在市场营销及推销你的产品或服务上。或许你更善长设计或产品制造，那么就应充分发挥这一特长。

然而，不要想当然地将发挥特长想得过于简单。自律的

一个关键就是要意识到自己正在沉陷于“享乐圈”。纵情享乐常常发生在你想让生意和生活变得简单、舒适的时候。要想事业成功，你必须不断努力，追求享乐圈以外更高的业绩目标，使你永远为之而奋斗。

记住：你喜欢做的事，往往是能做得最好的事情。

4. 客户至上

当你为自己打工时，你将不再每周或每月得到固定的报酬。你要依靠自己来挣得收入，这意味着你必须设法让你的顾客(或客户)来填满你的工资袋。

达到这一目的的唯一途径就是向客户提供他们愿意付钱购买的产品或服务。因此，你所有的努力都应致力于一个最终目标——客户满意。如果你正在开发新产品或服务项目，那么只有客户认可，并愿意为其付钱购买，这个新产品或服务项目才是有价值的。如果你做销售，你就必须从以下几个方面来说服客户：

- 他们需要这一产品或服务
- 他们更欣赏你的产品，而非他人的
- 他们需要更多的数量
- 他们愿意付你的价格，或者至少愿意就此进行讨价还价

如果你从事生产，你必须确认该产品能满足顾客的具体需求，而且产品质量相当好。