



古古漫画商经系列

100个

漫画版

令人拍案叫绝的创业守则

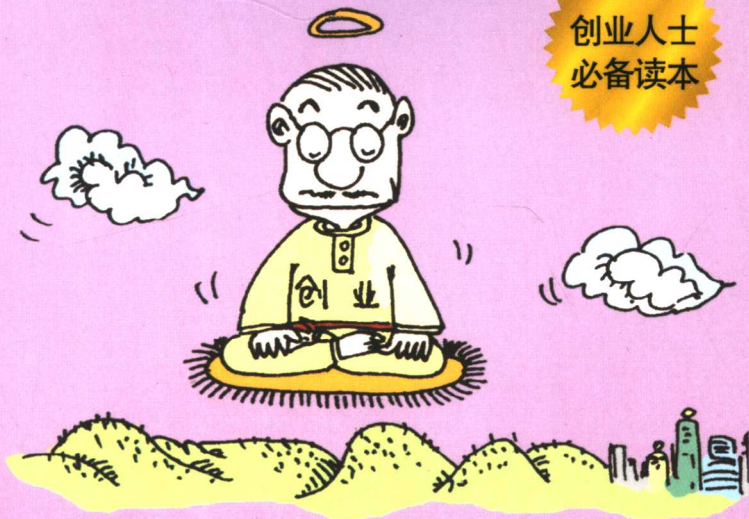
100 Principles That Striking The Table And Shout Bravo

小本创业话经营

Managing Dictionary Of
Doing Business In A Small Way

三 草 / 主编

创业人士
必备读本



平民没有资金，但可以有智慧；平民没有背景，但一样有激情



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



古古漫画商经系列

100个

漫画版

令人拍案叫绝的创业守则

100 Principles That Striking The Table And Shout Bravo

小本创业话经营

Managing Dictionary Of
Doing Business In A Small Way

三 草 / 主编

创业人士
必备读本



平民没有资金，但可以有智慧；平民没有背景，但一样有激情



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

责任编辑:刘向鸿

封面设计:玲 珑

图书在版编目(CIP)数据

小本创业话经营/古三草主编. - 北京:中华工商联合出版社,2002

(古古漫画商经系列)

ISBN 7-80100-838-3

I. 小… II. 古… III. 企业管理 - 通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 032485 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

网址:www.gslcbs.com.cn

冶金印刷总厂印刷

新华书店总经销

880 × 1230 毫米 1/32 印张:6.625 100 千字

2006 年 1 月第 2 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80100-838-3/F·334

全套定价:54.00 元

(每册定价:18.00 元)

目 录

我有一个梦想(代序).....	①
一、小本创业守则.....	③
1. 不要怕一无所有.....	③
2. 苦干加巧干.....	⑤
3. 性格决定成功.....	⑦
4. 把蛋糕做大.....	⑨
5. 学会融资.....	⑪
6. 少犯错误.....	⑬
7. 吃亏是福.....	⑮
8. 寻找突破口.....	⑰
9. 发现需求.....	⑲
10. 生意无雅俗.....	⑳
11. 求人不如求己.....	㉑
12. 放弃暴利.....	㉓
13. 贵在坚持.....	㉕
14. 家族创业的误区.....	㉗
15. 打一口深井.....	㉙
16. 一辈子创业.....	㉚

二、小本创业巧思..... 35

- 17. 礼品回收生意..... 35
- 18. 化妆品店..... 37
- 19. 与电脑有关的边缘职业..... 39
- 20. 婚庆服务..... 41
- 21. 丧事服务..... 43
- 22. 鲜花店..... 45
- 23. 茶叶店..... 47
- 24. 数码合成工作室..... 49
- 25. 装修监理公司..... 51
- 26. 学生音像店..... 53
- 27. 股票信息咨询..... 55
- 28. 民族服饰店..... 57
- 29. 电脑医生热线..... 59
- 30. 专利代理事务所..... 61
- 31. 调查公司..... 63
- 32. 洗牙保健店..... 65
- 33. 家庭护理公司..... 67
- 34. 书吧..... 69
- 35. 古旧书店..... 71
- 36. 家教服务中心..... 73
- 37. 烫衣店..... 75
- 38. 动手商店..... 77
- 39. 陶吧..... 79

40. 指甲美容	81
41. 服饰顾问中心	83
42. 胖人时装店	85
43. 残疾人用品店	87
44. 邮购公司	89
45. 家庭服务公司	91
46. 水族专营店	93
47. 腌菜店	95
48. 幽默搞笑用品店	97
49. 成人玩具店	99
50. 老人用品店	101
51. 接送服务公司	103
52. 次品专卖店	105
53. 保姆公寓	107
54. 毕业消费	109
55. 时代尖端专卖店	111
56. 乐器商店	113
57. 野菜加工厂	115
58. 甜品屋	117
59. 内衣专卖店	119
60. 服饰租赁	121
61. 街头补衣	123
62. 药浴馆	125
63. 理发店	127
64. 儿童摄影	129

- | | |
|-----------------------|----|
| 65. 美食街里的水产店 | ⑬① |
| 66. 速递公司 | ⑬③ |
| 67. 花泥画廊 | ⑬⑤ |
| 68. 售电话卡 | ⑬⑦ |
| 69. 西饼屋 | ⑬⑨ |
| 70. 自行车出租行 | ⑭① |
| 71. 快餐店 | ⑭③ |
| 72. 熟食店 | ⑭⑤ |
| 73. 靓汤专卖店 | ⑭⑦ |
| 74. 培训班 | ⑭⑨ |
| 75. 收购旧家电 | ⑮① |
| 76. 家电维修 | ⑮③ |
| 77. 图书出租店 | ⑮⑤ |
| 78. 婴儿纪念品店 | ⑮⑦ |
| 79. 多功能食品加工厂 | ⑮⑨ |
| 80. 电脑艺术人像店 | ⑯① |
| 81. 素菜馆 | ⑯③ |
| 82. 男性饰品店 | ⑯⑤ |
| 83. 小型蜡制品厂 | ⑯⑦ |
| 84. 碎布加工厂 | ⑯⑨ |
| 85. 旧物寄卖店 | ⑰① |
| 86. 家政服务公司 | ⑰③ |
| 87. 晚会用品专卖(租赁)店 | ⑰⑤ |
| 88. 婴儿用品店 | ⑰⑦ |
| 89. 刨冰冷饮店 | ⑰⑨ |

90. 偶像精品专卖店	181
91. 儿童视力保健机构	183
92. 民间工艺品专营店	185
93. 手工编织绣	187
94. 手工制品公司	189
95. 新颖布鞋	191
96. 小型制酱坊	193
97. 药草专卖店	195
98. 纸浆模具制品生产	197
99. 豆类加工	199
100. 易拉罐植物花卉	201
回首(后记)	203



我有一个梦想(代序)

这是一个喧嚣的年代，没有钱，在一些人眼里就等于没有自尊。当年，马丁·路德·金一句“I had a dream!”不知道撼动了多少人的心。今天，更多的人也在呐喊，在自己的心里声嘶力竭地呐喊：“我有一个梦想！我要有钱！”

这已经不是一个梦想问题，很多时候它就是一个实实在在的生活问题。没有钱，行吗！钱不是万能的，没有钱却是万万不能的。

所以你要创业！你的梦想就是像那些白手起家的财富英雄一样，让世人对你刮目相看，让你的生活一天比一天好起来。

然而创业的道路充满艰险，作为一介平民的你，没有背景，没有资金，甚至也没有过人的才智，你应该有些什么准备？从什么地方入手？如何去做？如何避免创业道路上的种种陷阱？

我们并不期望一本书就能解决你所有的问题，只是提出一些思路，如果你对你能有所启示，目的也就达到了。





一、小本创业守则

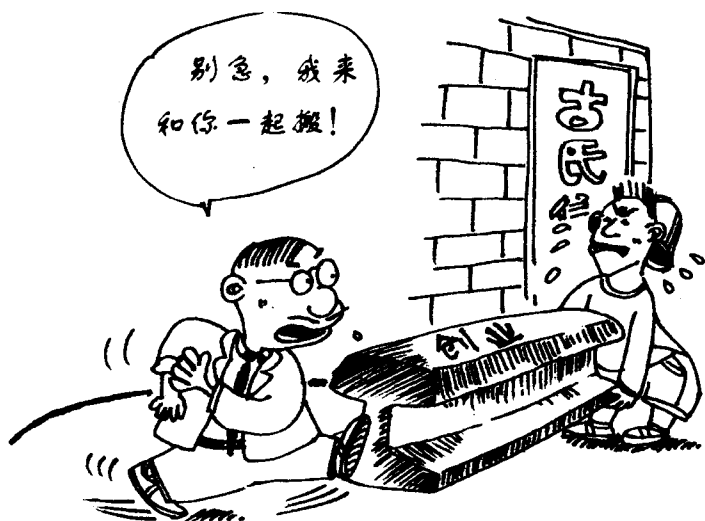
1. 不要怕一无所有

苦大仇深的人最具有革命性,因为他失去的是身上的锁链,得到的是整个世界。所以我们不难理解,今天在大城市里创业的人,很多都来自于艰苦的地区,反而城里人,若是下了岗,失了业,首先想到的还是找一份工作,再回到失业以前的状态。

生在贫穷的农村,闭塞的小县城,并没有什么先天优势,就凭着要在大城市出人头地的强烈愿望,从社会的最底层开始,艰难地奋斗着,他们就渐渐占据了一席之地,再逐渐渗透,把孩子接来,把父母接来,先是租房,后来买房,最后,比土生土长的居民更像城市人了。

一无所有是一种财富,它让人产生改变命运的激情,同时,一无所有就无所牵挂,能量就发挥得更彻底。开创新的事业,是很多人的梦想,但如果需要放弃的东西就太多,往往是割舍不了,创业也就成了幻想。

不要怕自己一无所有,这正是你的优势,当环境把你逼到一无所有的境地,实际上是给了你一把挖掘宝藏的锄头。你终于可以轻装上阵了,你会发现,这种心态本身就是一笔宝贵财富。





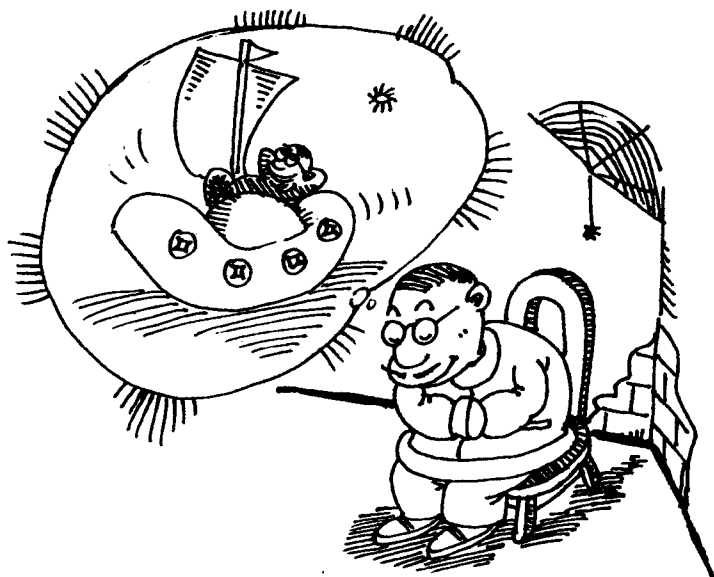
2. 苦干加巧干

创业是个令人激动的词汇，但创业的过程却是艰苦而琐碎的。很多人一出道就想当老板，而且是翘脚老板，以为投一点资就可以潇潇洒洒进入剥削阶级。那是不现实的。

当老板很苦，尤其是创业之初，你所付出的劳动量远远超过任何一位员工。资本的原始积累是由血汗凝结而成的，大多数人要具有能当老板的基本财力，必须一手一脚奋斗多年。就算是有特别的运气或背景使你意外暴发，要想成为真正的老板通过经营使这些财富增值，也不是轻而易举的事。所以小本创业首先要有吃苦的思想准备。

一般说来，付出和收获是成正比的，但最终的成功由许多因素决定，并非所有的努力都能得到回报。既是小本经营，与人硬拼不行，还必须巧干，以头脑取胜，要有“特色”，与众不同，才能出奇制胜。

市场上草莽英雄的时代已经过去了，平民创业最大的资本不是资金，也不是胆量，而是你的智慧和性格。



3. 性格决定成功

有位名人说:习惯决定性格,性格决定成功。这话是很有道理的。

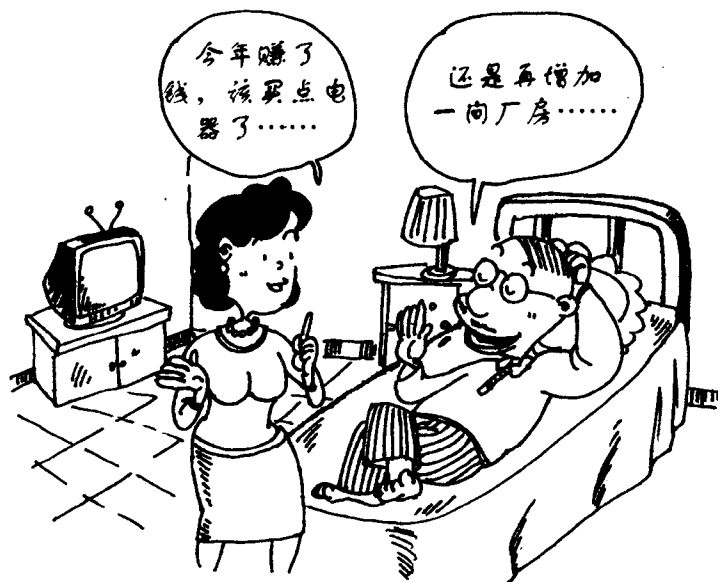
小本创业,需要一种什么样的性格呢?首先是坚韧不拔。在拳击比赛中,拳手必须具有进攻和防守的能力,但当这两者都失败时,是什么决定整场比赛的胜负?抗击打能力!你若不幸被对方重拳击,只要不昏头昏脑颓然倒地,拳赛就还没有结束,鹿死谁手就还没有定论。

无论经商还是从事别的事,都不仅仅只是进攻和防守的问题,任何人都不是万能的、无敌的,总有一天你会被击中,甚至被打倒,但这不是最重要的,只要你有抗击打能力,挨了重拳而没有崩溃,你的事业就远没有结束。

缺少职业意识和敬业精神的人是不适合创业的。如果只醉心于娱乐,或者某种个人爱好,尽管这种爱好可能是健康有益的,但只要是对工作不感兴趣,就不可能投入热情和精力,在激烈的竞争中就必定失败。

人的精力是个恒量,不可能无限地支出,拥有很多小情趣的人,往往干不成大事,当老板也是以牺牲生活乐趣为代价的。雇员对公司不满意,可以一走了之,作为老板,再大的困难都得顶着,所以老板是不可能没有安全感和稳定感的,唯其如此,当老板才需要更好的心理素质。

人贵有自知之明,片面傲慢、僵化死板、感情用事、狭隘自私等等,都是对创业不利的。只有充分认识自己,对不足之处适当调整,创业之路才会越走越宽。



4. 把蛋糕做大

如何才能把蛋糕做大？可能要解决好四个方面的问题：

一是要专心做蛋糕。不要因为蛋糕做得好，就想把手艺无限发挥，或许你还可以兼做面包，那是因为这两者都是面制品，不影响你的整体形象和核心生产力，如果同时又想做饮料、时装乃至房地产，火红的蛋糕生意可能就会因此萎缩。

二是要做出优质的蛋糕。决定蛋糕是否能够做大的最终因素还是产品的内在品质，消费者不是傻瓜，他如果从蛋糕里吃出一粒耗子屎来，哪怕这只是万分之一的概率，但他从此将百分之百拒绝你的产品。

三是尽量买蛋来做蛋糕。很多人看见蛋糕越做越大，需要的蛋越来越多，就想去办个养鸡场，以为用自己生产的蛋会节约成本。其实你生产的蛋也许并不比买的蛋便宜，而且与其把精力花在养鸡上，不如想办法把蛋糕做得精致一点。“小而全”的企业常常会走入这种节约的误区。

四是自己不要卖蛋糕。前店后厂式的蛋糕坊，往往只适合老买主，要想打开更大的销路，还得靠专门的经销商。所以生产企业建立自己销售公司并不是最好的办法，如果你的网络不比经销商好，销售公司往往就成为妨碍公平竞争，扰乱市场秩序的因素，最终影响到蛋糕的大小。