

BIANDAGONG
BIANCHUANGYE

上班创业两不误
鱼和熊掌可兼得

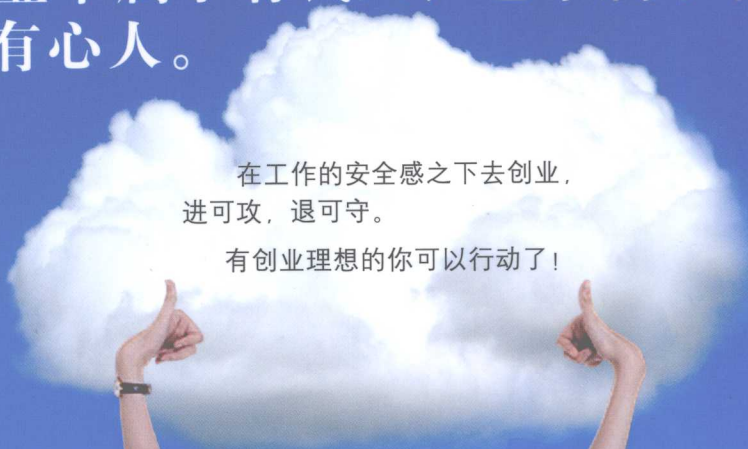
边打工 边创业

靖岚/编著

创业不属于有钱人，也不属于有权人，
而属于有心人。

在工作的安全感之下去创业，
进可攻，退可守。

有创业理想的你可以行动了！



边打工 边创业

靖岚 / 编著

企业管理出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

边打工边创业/靖岚编著. —北京: 企业管理出版社,
2009. 8

ISBN 978 - 7 - 80255 - 252 - 4

I. 边… II. 靖… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 145726 号

书 名: 边打工边创业

作 者: 靖 岚

责任编辑: 尤 优

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 252 - 4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 **邮编:** 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京东海印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×230 毫米 16 开本 17 印张 250 千字

版 次: 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

边打工，边创业——打开致富的另一扇门

中国的富豪起步于 20 世纪 80 年代初，他们是从街边仔、摆小摊作小贩开始的个体户，发展于 90 年代初的“炒房地产”、“玩空手道”的儒商、官商。随着市场结构的调整和市场经济的完善，这些致富方式已经不再流行，但当年抓住机会奋力一搏的人们毕竟已经赚得钵满盆溢。

其实，发财的机会并不少，关键是有没有发现商机的慧眼和迈出第一步的勇气。创业致富并不是一个梦想，环顾四周，上班族摇身一变成为老板的不在少数，他们把握住了什么，还在犹豫的人们又错失了什么呢？

失败的风险带来的恐惧总让上班族们有些瞻前顾后，其实不需要破釜沉舟的勇气，何不试试边打工边创业呢？在现有工作的安全感和收入的保证之下创业，进可攻，退可守，把创业的风险规避到最低。这样就可以安心地进行创业打拼。准备更加充分，心态更加平和，反而会增加成功的胜算。如果创业成功则可以辞去现有的工作，将其发展成自己的事业；即使一旦折戟，也不至于没有后路可走，至少对自己现在的生活不会造成太大的影响。

其实，创业并不神秘，并不是只有“海龟”或者 IT 行业的高科技人才才能实现创业的理想。一些有勇气的白领们已经尝试在工作之余摆地摊，从而积累自己的创业经验，他们并没有很多的资金投入，创业的领域也不是高新科技，但谁能说他们这种实实在在的努力和敢于行动的决心是没有价值的呢？集腋成裘，点滴的付出和脚踏实地的奋斗对于边打工边创业的人们来说是比较至为重要的，也是难能可贵的。

对于刚刚萌发创业理想的人们来说，边打工边创业是比较稳妥的选择。而上班族一开始最好选择投资小的项目来锻炼自己、积累经验、磨炼意志，



一点点去做大，在这个创业过程中逐渐成熟起来。

本书共八章，系统地阐述了上班族边打工边创业的过程中可能遇到的困难和解决的办法、如何发掘生活中的商机、如何发现自己的创业优势、创业的心态调整和风险应对、如何吸引投资等创业步骤，并介绍了网上创业、概念创业、团队创业、内部创业这四种比较常见的创业类型。上班族可以选择最适合自己的创业方式来进行创业。当然，生活中的创业方式远不止这四种，希望能对创业者有所启迪，让你读后对创业有比较清晰的认识和规划。

有不少上班族已经行动起来，通过这种新型的安全致富模式来实现自己长久以来的心愿。你还在犹豫和等待什么呢？机会并不常有，灵感一闪而过，也许就是一步之差，别人就走在你前面了，如果不能捷足先登，那么在创业的路途上就可能步步落后，形成被动的局面。这在创业的起步阶段是很不利的。

告别犹豫的观望，告别“创业只是梦想”的念头，行动起来，一切皆有可能！一个人创造财富的能力和他的外貌、学历并不具有必然的联系，关键是决心、毅力和勇气，其次是信心、智慧和才能。“王侯将相宁有种乎”，现在的创业成功者并不是天生的，他们也有创业的犹豫，也有迈出第一步的彷徨，但是他们义无反顾地选择了前方，并且通过辛苦打拼为自己撑起了一片天空。你为什么不可以呢？其实选择创业就是选择一种新的人生方式，这种选择可以让生命无悔！

编 者



目 录

第一章 打工、创业两手发家准备



- 第一节 创业——关于致富的人生选择 / 3
- 第二节 难以承受的创业机会成本 / 7
- 第三节 在打工创业之间“走钢丝”的诀窍 / 12
- 第四节 你适合走“钢丝”吗 / 18
- 第五节 无米之炊难做——钱从何处来 / 22
- 第六节 创业时间学——练就自己的时光机 / 27

第二章 零起点创业,你不得不知的创业之路

- 第一节 练就平常心,宠辱两不惊 / 39
- 第二节 创业艰难百战多,如何招架 / 44
- 第三节 广结人际网方能长袖善舞 / 51
- 第四节 巧借媒体东风,做好免费广告 / 60
- 第五节 不要陷入创业的认识误区 / 66
- 第六节 营销有道——要销售,更要经营 / 70
- 第七节 卷土重来未可知——直面可能的失败 / 78



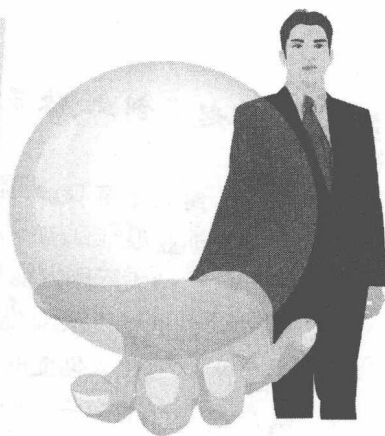
第三章 “创”什么“业”，你看准了吗



- 第一节 创业就是卖东西，你想好卖什么了吗 / 85
- 第二节 瞄准市场缝隙，“无人区”天地更广阔 / 90
- 第三节 商业模式——简单的才是最好的 / 95
- 第四节 不要把鸡蛋都放在一个篮子里——控制好你的风险 / 101
- 第五节 生财有套路，活学更要活用 / 108
- 第六节 打破一切常规 / 114

第四章 机会降临时，你不能两手空空

- 第一节 积累经验，从业余兼职开始 / 121
- 第二节 发现自己的优势 / 125
- 第三节 不再孤掌难鸣——打造自己的无敌舰队 / 129
- 第四节 商业计划书制作全攻略 / 133
- 第五节 空手套白狼——商业计划书如何打动投资者 / 138
- 第六节 商业计划模板 / 147





第五章 网上开店,创业新潮流

- 第一节 网购新主张,在淘宝淘自己的“宝” / 155
- 第二节 走好网店开张之旅 / 161
- 第三节 网店经营之道 / 166
- 第四节 网络营销,信誉决定成败 / 174
- 第五节 十二条经验助你乘风破浪闯网络 / 178
- 第六节 直道而行,少走弯路——网上开店的误区 / 182

第六章 概念创业,玩的就是创意

- 第一节 概念创业——不怕做不到,只怕想不到 / 189
- 第二节 概念创业的类型 / 193
- 第三节 概念如何变成金矿 / 198
- 第四节 伤心网是如何玩“伤心”概念的 / 204



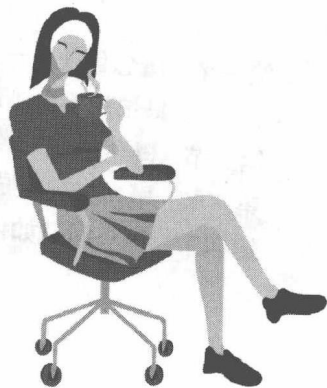
第七章 团队创业,从众口难调到众人拾柴



- 第一节 没有人是一座孤岛——选择团队创业的理由 / 211
- 第二节 执谁之手共风雨 / 214
- 第三节 团队管理——好的制度才能保证长治久安 / 218
- 第四节 团队凝聚力——不让任何人掉队的智慧 / 223
- 第五节 团队文化——信仰也是生产力 / 229
- 第六节 团队创业的黄金法则 / 235
- 第七节 可共苦,亦可同甘——打破“散伙魔咒” / 238

第八章 做自己企业的小老板:打工仔也有出头日

- 第一节 内部创业——员工过把“老板”瘾 / 243
- 第二节 内部创业改变了什么 / 248
- 第三节 盛大缘何自挖墙脚 / 251
- 第四节 亚洲鞋材大王的内部创业经
——连续 14 年增长纪录的背后 / 255
- 第五节 松下不惧内部创业
——强者恒强的自信 / 257
- 第六节 解析内部创业之感 / 260





第一章

打工、创业两手发家准备

中国的第一代百万富豪是起步于 20 世纪 80 年代初的那些街边仔、摆小摊作小贩开始的个体户；中国的第二代百万富豪是起步于 90 年代初的那些“炒房地产”、“玩空手道”的儒商、官商。

然而随着中国的市场结构从短缺经济进入买方市场、从暴利时代进入微利时代，那些练摊的个体户纷纷感叹：如今的钱不好赚！随着中国的市场经济从无序走向有序、从混沌走向成熟，那些“玩空手道”的儒商们也玩不转了！

那么，谁是中国的第三代富豪？







第一节 创业——关于致富的人生选择

在 2008 年全球金融风暴的冲击下，谁也无法独善其身。工资是不是开始慢慢缩水了？或者，其他的危机正让你寝食难安？然而，尽管对于目前的工作你不尽满意，要舍弃也不是一件容易的事情，大家都是为五斗米折腰的凡人。所以下面的生活你必然很熟悉了：

对于不少工薪一族来说，每天还是朝九晚五的打工生活，饿不死也撑不着地过着日子；房子还遥遥无期，车子还只能在梦里憧憬一下，偶尔的奢侈行为会让你在随后的几个星期里心疼不已，这一切都是因为囊中羞涩。

知识经济的浪潮已经改变了财富的分配方式，对于许多人来说，首先要改变的恐怕还是观念。当你想出绝妙的主意而得不到老板采纳的时候，为什么不换一种想法：与其为别人做打工仔，还不如自己去创业！你应该知道，这个时代已经为一切梦想提供了以“10 倍速”成功的可能！

开创自己的一番事业，或许是厌倦了大公司里的人浮于事、勾心斗角，或者想给自己和伙伴创造一个实现并提升自我价值的平台、给自己爱的人和爱自己的人更多的幸福。这些诱惑使很多上班族萌生了难以遏制的创业冲动。

张朝阳说：“这个时代给了我们这一代人前所未有的机会。我们要抓住这个机会，要有梦想。但是，这个梦想要从‘做’开始。”

环顾四周，通过创业发家致富的人不在少数，为什么自己不可以呢？没有本钱，没有机会，没有人脉，还是没有破釜沉舟的信念？就这样碌碌无为地羡慕着别人的成功，甘心吗？这一切都可以改变，只要有改变的勇气，或者说有成为富人的野心。

巴拉昂是一位年轻的媒体大亨，他在不到 10 年的时间里，迅速跻身于法





国50大富翁之列，1998年因病在法国去世。他死后，法国《科西嘉人报》刊登了他的一份遗嘱。他说：我曾是一位穷人，去世时却是一个富人。在去世前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内。谁若能回答“穷人最缺少的是什么？”而猜中我的秘诀，他可以从那只保险箱里荣幸地拿走100万法郎。

遗嘱刊出之后，《科西嘉人报》收到很多人寄来的答案。绝大部分人认为，穷人最缺的是金钱，穷人还能缺少什么？还有一部分人认为，穷人最缺少的是机会，一些人之所以穷，就是因为没有遇到好时机；另一部分人认为，穷人最缺少的是技能，现在能迅速致富的都是有一技之长者；一些人之所以成为穷人，就是因为学无所长。还有的人认为，穷人最缺少的是帮助和关爱，每个党派在上台前，都给失业者大量的许诺，然而上台后真正能关心他们的又有几个？答案五花八门，应有尽有。

巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人按巴拉昂生前的交代在公证部门的监督下打开了那只保险箱，在48561封来信中，只有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀，蒂勒的答案是野心，即成为富人的野心。在颁奖之日，《科西嘉人报》带着所有人的好奇，问年仅9岁的蒂勒，为什么会想到野心？蒂勒说：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心——我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

巴拉昂的谜底见报后，引起不小的震动，这种震动甚至超出法国，波及英美。一些好莱坞的新贵和其他行业几位年轻的富翁就此话题接受电台的采访时，都毫不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。某些人之所以贫穷，大多是因为他们有一种不可救药的弱点，即缺乏野心。

野心在英文里是ambition，与汉语里带有的贬义不同，在英文里野心是一个很正面的词汇，它包含着积极进取的勇气和不甘沉沦的决心。正如拿破仑的名言：不想当将军的士兵不是好士兵，现在不想当老板的打工仔就注定只能一辈子在别人的命令中生活，仰他人鼻息，唯老板马首是瞻。这样平凡地在世间走一遭，会不会有遗憾呢？

其实创业并不像很多人想象的那样高深莫测难以企及，一个打工仔通过自己创业，每月赚的钱甚至是普通白领的几倍，不相信吗？看看下面这个真





实的故事吧。

张凯高中落榜后来深圳打工，2002年他还是一个普通打工仔，到2004年底，他的一个巴掌大的小商店每月的纯收入高达2万元。这里面到底有什么诀窍？

张凯起初接下这个小店，是在吃了不少亏的情况下。他用12000元从一对夫妻手中盘下这间店，并付清了货款和其他设备的款。第二天，当张凯清点存货时，发现存货的价值并没有那个老板说的那么多，他起码吃了两三千元的亏。不久张凯就发现这里的生意没有那对夫妻说得那么好，几乎是在亏本经营！他只好努力将店铺经营下去，希望能有翻身的一天。时间一天天过去，小店的生意仍旧没有什么起色。

2003年春节，绝望的张凯干脆关了店门，回家过年去了。慧眼独具的他从大卖场的特价促销里看到了希望：如果自己的小店也采用大超市的这种营销策略，是不是就能起死回生了？

回去后，他就开始摸着石头过河。他拿出了毛巾等40种小商品来做特价促销品，并在店门口立了一个醒目的告示牌，上面写着特价商品的种类和促销价。结果，一天下来，营业额竟是以前的十几倍！虽然卖出去的许多东西是零利润，但附着着卖出去的其他商品也是平时的几倍。也就是说，他那一天的利润也是平时的几倍！

好的开始带来了连锁效应：他在批发商那里进货多了，批发价格就会有较大的优惠。2003年2月底，张凯盘点了库存和现金，发现自己在短短的20天里竟然赚了3000多元！

初尝成功甜头的他知道，只有创新才能在市场上永远立于不败之地。在工业区开店，顾客群以打工族为主。张凯发现很多到店里来买东西的打工仔和打工妹的胸口上都别着厂牌。看着厂牌上的照片和姓名，他又想到了一个促销办法——姓氏促销。他每天选定一个姓，凡是这个姓氏的消费者只须用成本价就可以买到他店里的任何商品，他后来还规定了每天的姓氏受惠者用进价购买的东西不能超过5件。在“姓氏促销”收到良好的效果以后，张凯又乘胜追击，推出了“生日促销”。这两种促销方式都有浓浓的人情味，很受顾客的欢迎。





紧接着，张凯又想到了一个别出心裁的点子：每天早上8点到8点半，米面酱醋和海带、鱿鱼、墨鱼等干菜打折销售，以吸引当地居民；每天中午12点到12点半，部分日用品和副食品打折销售，以吸引中午下班休息的打工群体。他给这个促销方式取了一个名字，叫做“经济半小时”，并请人用毛笔写了大字，贴在店门口。这个匠心独具的策划自然收到了很好的效果。后来，张凯又在店门口摆了一个报架和一套二手的卡拉OK设备。这些举措为他的店增添了不少人气。

张凯层出不穷的招数让同行们无暇应对，很多店主不得不将商店转让给他人。张凯又招了3个打工仔，将隔壁的两个店铺买了下来，他的收入也水涨船高。

东莞的一个大超市的老总，想邀请张凯到他们公司的策划部工作，并开出了优厚的条件。张凯婉拒了这个邀请，他有着更大的抱负。

许多人在感叹自己“英雄无用武之地”，但是，张凯的天地不过是一方小店，而这里同样蕴藏着无限的潜力。只要敢于迈出关键的一步，并持之以恒，通过创业致富再也不是天方夜谭！





第二节 难以承受的创业机会成本

尽管对于一些打工一族来说，工作已经成为了食之无味的“鸡肋”，但抛之毕竟可惜。要抛弃现在还算安稳的打工生活去开拓新天地，谈何容易？市场风云变幻，对于从没在“战场”上厮杀过的打工一族来说，一不小心，就可能输得片甲不留铩羽而归。

另外，从经济学角度考虑，放下现在的工作机会，投身未知的商场，机会成本是相当大的。

在某个节目中，主持人问一位创业成功者他成功的关键是什么，他的观点与人们常说的“坚持就是胜利”不同，他的观点是“创业需要考虑机会成本”。机会成本的解释是：如果有 A、B 两种选择时，选 A 获得 50 元收益，选 B 获得 200 元收益。那么如果投资者最终选 A，“机会成本”就是 200 元；选 B，“机会成本”为 50 元。机会成本越低越好。

机会成本（Opportunity Cost）是经济学中的一个很重要的概念，是指做一个选择后所丧失的其他选择可能带来的利益，所以又称“择一成本”。亚当·斯密曾经说过：国王会羡慕在路边晒太阳的农夫，因为农夫有着国王永远不会有安全感；而要有农夫那样的安全感就不能拥有国王的权势。我们选择做一件事，必然会放弃另外一件，那个被放弃的选择所带来的收益就是我们的机会成本。譬如，我们在被动的情况下选择了一个职业，通过自己的勤奋努力取得了一定成就，积累了大量的资源，但是，现在我们醒悟过来，意识到它并非自己理想的职业，于是想跳槽转行，那么继续留在这个行业可能创造的价值就变成了我们的机会成本。机会成本越高，重新选择的难度就会越大。

机会成本总是针对具体方案的，在投资方案的选择中，如果选择了一个投





资方案 A，则必须放弃其他的投资机会，其他投资机会可能取得的收益是实行投资方案 A 的一种代价，被称为投资方案 A 的机会成本。例如我们有一间空房屋，如用于出租可收入年租金 1 万元，但若用于开店可获得年收入 3 万元，我们选择了开店而放弃了出租，那么年租金 1 万元就是我们开店的机会成本。

再比如高中毕业之后有两种选择：一是直接参加工作，每年能赚 1 万元，4 年可赚 4 万元；二是进入大学学习，时间是 4 年，那么上大学就必须放弃工作并赚取 4 万元的机会，所以上大学的机会成本就是 4 万元。可见，机会成本不是我们通常意义上的“成本”，它不是一种支出或费用，而是失去的收益，这种收益不是实际发生的，而是潜在的。

凡是有选择的地方，就有机会成本存在，同时还有潜在的风险，考验着你选择的每一步。

正因为机会成本是潜在的，是我们做出另外一种选择有可能获得的收益，并且有机会成本的地方就有风险，当机会成本或者风险过大的时候，我们就很难抉择了。以上面的例子来说：这间空屋子如果拿来开店，一年可能获得 3 万元收入，但如果时运不济，也可能亏损甚至血本无归；而出租的话尽管收益欠佳，风险却小了很多。如果你是屋主，你是愿意承担风险去获得可能的高收入呢，还是为求保险而安于低收入呢？如果你是一名高中毕业生，你的某一项特长让你现在工作的话也能获得不菲的收入，而且随着经验的积累报酬会水涨船高，那么你还会读大学吗？你需要考虑的问题有：首先，大学毕业后必须能找到工作，而你的特长在现在是资本，到那个时候情况可能就不同了，一种热门的行业很容易就人才饱和，3 年河东，3 年河西并不是耸人听闻。而且大学毕业后工作的月薪必须比现在可能得到的工作更加丰厚或者更加有前途，否则上大学的机会成本就太高了。

工作和创业之间选其一，也存在着机会成本问题，如果我们选择创业，那么现有工作带来的所有收益都是你创业的机会成本，所以在公司里，工资越高的员工单飞创业的机会成本也越高。职场发展犹如爬树，一旦发现树上所结的果实并非自己所需或者上面的枝干已经腐朽时，唯一的选择就是退下来，换一棵树或者朝另一个方向继续爬。在旧树干上爬得越高的人，退下来的难度也就越大；而且越是等待观望，所付出的代价就越大。中文谚语的一

