

第一章 人人都靠推销而谋生

为什么美国需要企业家

人人都靠推销而谋生。

——罗伯特·路易斯·史蒂文森(1850—1894)

苏格兰作家

企业家与雇员的区别

许多人梦想着拥有自己的企业、当自己的老板、有无穷无尽的钱可赚。办企业就是美国的美好理想。但多数人犹豫不决，不能果断地投身于自己的事业中。同这些人一样，您可能也会担心没有足够的本钱、时间或经验来创办和经营自己的小企业。

米歇尔（本书所有的故事均为全国企业管理教学基金会教学班学生的实例）坚持认为，哪怕您是位正在上全日制大学的单身母亲，您也总有时间创办自己的企业。米歇尔当然确信这一点，因为她在 19 岁时创办了一家自己的企业，当时她正在上大学而且要照

顾 3 个孩子：两个女儿——3 岁的安杰拉、18 个月的埃丽卡和刚刚出生的儿子克里斯蒂安。米歇尔在开办服装零售店“时尚屋”之前，对企业经营管理之道一无所知，而且，也没钱。我第一次见到她时，我就觉得她天生丽质、仪态万千，但带着 3 个孩子她的生活显然十分窘迫。可现在，米歇尔是个相当成功的企业家。

多数美国人像米歇尔一样，是靠做生意挣钱的。做生意就是以赚钱为目的买卖商品及服务。为别人的企业工作、挣钱过日子的人就是那家企业的雇员。

有各种各样的雇员。例如在福特汽车公司，有些雇员是制造汽车的、有些雇员是卖车的、有的是公司的经营管理人员，但他们的共同之处在于他们都不拥有企业，他们都在为那些拥有企业的人工作。

相比之下，企业家既是企业的雇员又是企业的所有者。企业家要对自己创办的企业的成败负责。

贱买贵卖——企业成功的关键

米歇尔喜欢时髦服装，可她住在马萨诸塞州的新贝德福德。新贝德福德的商店并不总有最时髦的服装卖，即使有卖，价钱也非常高。在参加由全国企业管理教学基金会举办的一次企业管理教学班时，米歇尔到曼哈顿的服装批发市场进行了参观。这次参观激发了米歇尔办企业的念头。批发商从制造商那里成批购入货品然后再以较高的价格成批卖给零售商。零售商从批发商那里购入小量的货物然后零售给顾客。从制造商到顾客的每一环节，商品的价格都一再上升。

令米歇尔惊奇的是，批发价要比商店里卖的服装价格便宜得多。米歇尔知道，在家乡有许多像她这样的年轻妇女非常想买最时髦的服装，只是价格得合理。米歇尔在参观批发市场时了解到，她要想从批发商那里进货只需申请一张销售税证号。任何人都可以

打电话给州销售税办公室申请销售税证号。申请表填好交还税办后，销售税证号就确定了。

米歇尔决定从批发商那里购进服装然后以高价卖给邻居。她请来了十二位朋友到家中参加服装购买晚会。如果她在家里卖，她盘算能以比低于城里商店的价格卖最时髦的服装。米歇尔不知不觉地已经运用了企业经营成功的秘诀：贱买贵卖。在她再次到批发市场前，她从十二位朋友哪里收集了需要的不同尺码并问他们是否有特殊要求。

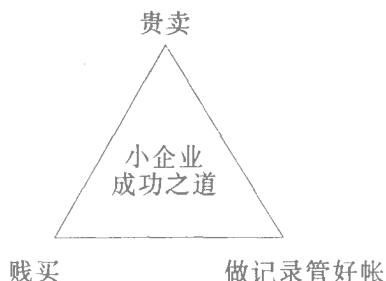
现在，米歇尔每月去进一次货，每次买几百美元的服装。曼哈顿有许多批发商，但米歇尔只同几位老板做生意，因为这几位的服装她真正喜欢。

起初，米歇尔担心，要想从批发商那里进货必须成批买进大量的服装，可她发现，多数批发商两三件也肯批给她。他们喜欢同米歇尔做买卖，因为米歇尔从不欠帐，她总是银货两讫。

米歇尔以进价两倍的价格零售服装。她在自己家里卖或者上门去卖。米歇尔的朋友和邻居都愿意从米歇尔那里买衣服，因为她的服装售价比商场里的价格便宜。顾客们通常愿意在一种比较亲切的环境中购物。

正如米歇尔所说：“谁能想象到一个带着三个孩子的未婚母亲不仅开了自己的店而且还上完了大学？”米歇尔打算大学毕业后自己开一家时装店。她希望自己的成功能在她所在的社区引起小企业的复兴。

图表 1 显示了企业经营成功的三条基本原则：贱买、贵卖、做记录管好帐



图表 1 “贱买贵卖”基本原则

米歇尔在企管班上对“贱买贵卖”的基本原则——以批发价进货然后以批发价两倍的价格零售——已有所了解。多数企业家都试图运用这一基本原则。这是保本和赢利的法则。许多年轻企业家像米歇尔一样批发内衣、古龙香水和手表等东西。比如，您可以以每件 3 美元的价格批发一些 T 恤衫，然后以 6 美元的价格零售给顾客。

赫克托的小企业

赫克托是一名家住南布朗克斯区的高中生。为了挣钱养活母亲和妹妹，他必须干活挣钱。他在几家快餐店里帮过工，但因为他的右腿在一次事故中受了伤，所以他不能长时间站立。

在上企管班时，赫克托对批发商和“贱买贵卖”的基本原则有了了解。在参观批发市场时，他留意了一种新款式 of 随身听。他买了十个。他拿了 5 个送给学校里‘最时髦’的孩子——这是挺了不起的广告做法。另 5 个没几天就卖掉了。这种随身听每个批发 15 美元。赫克托卖给朋友和同学的价格是 30 美元。可这仍比外头商店卖的便宜。外头商店每个随身听的售价是 45 美元。赫克托最后卖掉了 80 个这样的随身听！后来，他又改卖其他东西。这不仅比他在快餐店打工省腿劲而且比在那里挣最低工资多挣许多。请做

一下下面的算式，您就能知道赫克托的利润了。

1、赫克托卖掉 80 个随身听，收款多少？

$$80(\text{销售数量}) \times (\text{单位售价}) = (\text{销售总额})$$

2、赫克托进货成本为多少？

$$80(\text{进货数量}) \times (\text{批发单位成本}) = (\text{成本总额})$$

3、利润等于销售总额减去成本总额，赫克托的利润为多少？

$$(\text{销售总额}) - (\text{成本总额}) = (\text{利润})$$

另一个好问题是：赫克托得花多少时间干活（比如每小时 5 美元的活）才能挣得卖 80 个随身听所赚的钱？

赫克托批发进货遵循“贱买贵卖”的基本原则，并密切关注自己的流动资金情况。如果您也这么做，只要您卖别人想买的东西，您肯定也会赚钱。

所有大企业都是从小企业发展起来的

人们一想到企业，往往以为就是“大企业”——比如福特汽车公司、通用汽车公司、国际商用机器公司、麦当劳快餐公司和耐克公司等。“大”企业通常是指雇员超过 100 人、年销售额超过 100 万美元的企业。“小”企业雇员少于 100 人、年销售额少于 100 万美元。

令人惊奇的是，经营通用汽车公司或在街头经营一个“热狗”（红肠面包）摊所涉及的原则非常相似。事实上，美国多数大公司都是从冒着风险创办的小企业发展起来的。每家企业都是从创业家的一个点子开始的。

对市场有独到的了解

企业所服务的人就是市场。例如，您的市场可能是您的朋友、邻居、学校里的同学或单位里的同事。这些人可能想买些什么，对

是如何运用的，城市年轻人一无所知，或者说他们的认识完全是错误的。这是他们无法在这个体制中施展才华、发挥作用的根本原因所在。随着时间的推移，我对自己在班上逐渐取得的积极效果越来越兴奋。我还发现，我所做的工作也许能在其他社区加以推广。

7年后，这些发现促使我离开了公立学校系统，创办了非赢利机构——全国企业管理教学基金会，其任务过去是现在仍旧是把企业经营管理的基本技能传授给穷孩子。我相信，企业管理知识能帮助这些年轻人实现经济独立，而且，他们由此能改善自己的生活并提高周围人的生活水平。不仅在国内而且在国外，这些理想都在逐步成为现实。

我创办自己的企业

我是间接产生这种想法的。我1977年毕业于密歇根大学商学院，获工商管理硕士学位。在研究生院，因为一篇学术论文发表在著名的经济学刊物《公众选择》上，我赢得了在人文研究所研究经济学的奖学金。我是获选的20名经济学者之一。我们获得的奖励就是，在4个月的时间里，由1974年诺贝尔经济学奖得主F·A·海克指导进行纯经济理论学习、讨论和研究。在夏季结束时，我已得到了基本经济知识的武装，我前往福特汽车公司担任金融分析员。在那里，我那年轻人的热情和国际金融方面的专门知识为自己赢得了“奇才史蒂夫”的绰号。就我这样的年纪而论，可以说我已经承担了许多职责；我对美国最大的一家公司是如何运作的有了相当深入的了解。但我还认识到，大企业不规范的组织结构中往往存在着一定的内部纷争。这样的环境促使我得出一个结论：大公司于我并不适合。我迁到了纽约，开始尝试经营小企业。我创办了自己的小型个体企业——一家进出口公司。这很说明问题。在福特汽车公司等级森严的体制中，我差不多是处于

到 100 万张。然而，戈迪从这些唱片收入中只得到很小一部分，他不得已又回到了福特公司的汽车厂干活。这段阅历使他决心自己开办制作公司和唱片公司。他已厌倦了向别人乞求。

为了实现这个理想，1958 年，戈迪从姐姐那里借了 700 美元，在底特律一所废弃的房子的地下室里造了一个临时录音制作室。他开始试听歌手的演唱，物色人选。一个来自小巷里的孩子就是“斯莫基熊”鲁滨逊。戈迪与鲁滨逊和一个由几个少年组成的自称“奇迹”的演唱组签了约。不出一年，他们各有一首歌走红。戈迪用这两首歌赚来的钱与诸如“超级”演唱组和马文·盖伊等更多的大腕歌星签约。

“汽车城之声”受到普遍欢迎

虽然戈迪是本着为自己的市场——市区黑人聚居区——供应唱片开始的，但他天生有本事把歌手的声音与形象包装得让美国的中产阶级白人也喜欢。例如，“超级”演唱组衣着总是要做到无懈可击，还得化妆，他们的唱片乐曲必须编得甜美，歌听起来更像电台上已经播送的主流流行歌曲。为“斯莫基熊”鲁滨逊录制的歌曲《小丑的眼泪》编曲的制作商迈克尔·金泰尔说，戈迪要他把曲子编得要能让“汽车城”的艺人“星期日下午进入美国白人的起居室”。

戈迪全身心地投入艺术追求，帮助签约歌手发展。他们剪辑录制的每首歌曲他都要听。如果戈迪觉得歌曲还不完美，就得重新录制。没过多久，“汽车城”的音乐就赢得了普遍欢迎。戈迪曾估计，就拿“奇迹”演唱组的一首单曲《四处采购》来说，非洲裔美国人的购买量只有白人青少年购买量的一半。

到 70 年代初期，“汽车城”的唱片年销售额超过了 1 千万美元。戈迪还涉足电影市场，推出了影片《怨曲伴女郎》（黛安娜·罗思主演）。到了 1983 年，“汽车城”已成为美国黑人拥有的最大公司。

了，总收入达到 1.04 亿美元。1988 年年中，戈迪将自己的公司拍卖给了美国音乐公司。从此之后，他就随心所欲地享受他利用自己对市场的独到了解而创办成功企业所赚来的财富。

提高您独到的认识力

您可将自己的创造力和智慧运用于您的市场。您的市场中的人们需要什么？想买什么？喜欢什么？您比别处的人更了解您的左邻右舍。因为您有着别人没有的亲身体验。

这些体验组成了您对世界的认识 and 了解。您可以运用这些认识成为一名成功的企业家。企业管理知识就是教您如何将您的经营思想同市场需求结合起来。

企业管理中最重要的一点就是：您成功与否不受您的能力或所接受的教育限制。您永远也不应认为，因为自己不够好、不够有创造力或不够聪明而自己无法成功。事实上，最近的研究表明，您的创造力与智力都是无限的，只要您不断地利用。

法则：您有多聪明并不重要，重要的是您是怎么个聪明法。

企业就是风险

企业家都在不断地发现新市场并想方设法来有效地向这些市场供应并赚取利润。如果销售所得超过帐面开支，则企业就盈利。生意可是难以预测的——企业家永远也不会预知对于他们的决定，市场中的人们会作出怎样的反应。这就是创办和经营企业冒风险的缘故。

我自己创办企业前曾在福特汽车公司的国际金融部工作。有时，人们问我：离开一家工作有保障的公司自己办企业是不是提心吊胆的。就我个人而言，初次办我那个小企业时，我只觉得特别高

兴。我创办自己的企业那天，自尊心陡然上升，真是扬眉吐气！我从失业者成了职业企业家。

在别人认为是困难的地方，企业家看到的是机遇

我离开福特汽车公司后，我开始充当顾问。我的第一份合同就是一个基金会出资让我前往加勒比海地区采访一些企业家，了解他们的产品出口美国存在哪些困难。在采访期间，我认识到，办一家进出口公司可以解决他们的问题，这可是一个绝好的机会。我返回纽约后，开始以制造业公司代表的名义在商会的业务通讯中作广告。因为我先前发现在业务通讯中可免费刊登一则广告。我开始每月收到八、九百封寄自发展中国家的信件。不久，我就成了西非各国、巴基斯坦、孟加拉国和其他一些国家的制造业公司的驻美代表。

企业是发现

企业是一个发现过程。企业管理经验相当大一部分就是设法预测消费者未来的需求。有些著名的企业家先是破产，然后又另外办了一家企业才获得成功。亨利·福特在福特汽车公司成功前就曾破产过两回。重要的是要从失败或失望中汲取教训。不能让失败击垮。

最成功的企业家一生中开过和关过许多企业。新企业一般都要过一段时间后才能盈利。可是，如果新企业一直亏损，企业家就可能将其关闭。企业亏损就是无偿还能力。企业关门并不是件丢人的事；也许那是所能作出的最好决定呢。

有些企业家在企业亏损时仍会想尽办法让企业继续营业。可是，如果销售收入仍不足以还清欠帐，则这家企业最终还是要破产。

企业破产就是依法正式宣告无偿还能力。法庭可强迫企业主

变卖企业所有的有一定价值的物品或资产来筹资还帐。有时，甚至企业主个人的财产也要被变卖，变卖收入用以偿还债权人。债权人就是企业欠他们钱的那些人。

法则：失败是再次更明智地开始的契机。

亨利·福特

经济的发动机：办企业

有时，人们把办企业称为经济发展的发动机。在过去十年中，美国新出现的就业机会多数就是小企业创造的，而不是大企业创造的。因为创办小企业不需要大量的时间、金钱或经验，所以事实证明：办小企业是少数种族和妇女进入企业界的有效途径。美国小企业管理局的报告显示，所有非洲裔美国人拥有的新企业中，70%是靠个人储蓄或亲戚、朋友凑钱办起来的。多数这样的企业启动资金都不足 5000 美元。

在 1990 年至 1991 年经济萧条时期，许多失业者自己都办起了企业。结果，一方面大企业不断裁员而另一方面小企业又在不断地创造就业机会。据美国人口普查局的最新统计数字，1990 年，有 400 万个新的就业机会是由新办小企业所创造的。相比之下，1990 年大企业减少了 1700 万个就业机会。

据《华尔街日报》(1995 年 5 月 4 日文章《尽管利润创记录 各大公司还在继续裁员》)报道，据说美国经济已走出了萧条，尽管如此，各大公司在改组和精简时仍不断地裁员。在这种就业不稳定的环境下，对那些从前就业终生依赖公司的人来说，自己办企业是个诱人的选择。目前，所有新产品中几乎有一半是由闯劲十足的中小企业创造的。美国劳动力大军中几乎有一半是小企业的雇员。例如，1992 年，妇女所拥有的企业雇用的人数就超过了当年《财富》

杂志所评出的 500 家最大企业的全部雇员人数。

成功的企业家既创造就业机会又创造财富

企业家对社会具有巨大的影响力。一名成功的企业家能够创造就业机会、产品、服务和财富。如果企业家在如何利用极其贫乏的资源问题上作出了明智的选择，则就业机会、产品、服务和财富就都会源源而来。资源就是诸如石油、木材、棉花、资金、劳动力或土地之类能为企业家所利用来创造产品和服务的东西。多数资源都相当贫乏；也就是说，现有的供应非常有限。

作为一名企业家，您的目标将是为贫乏的资源增加价值。比如说，您是卖家庭自制面包和甜饼的。您买来黄油、鸡蛋、面粉、食糖和其他一应所需原料。这些原料就是您的资源。您希望人们会非常喜欢您做的东西，能出比您的原料成本高、能让您赚一点钱的价格购买。如果顾客出这样的价买您做的甜饼，可以说，您就为您的资源增加了价值。因为这些资源比您用它们来做甜饼时更值钱了。可是，如果您做的甜饼味道很差，顾客们都不愿意买，那么，您就浪费了这些资源。

我认为，每个人都应当学会创办和经营企业的方法。想象一下，如果新出了 100 个企业家，他们会让贫困地区恢复多少生机啊。

利润说明了您的选择正确与否

企业家往往要在如何利用贫乏的资源这个问题上作出选择。这些选择直接影响着企业是否盈利、能盈利多少。比方说，这个星期您可能会决定买人造奶油而不是买黄油，因为尽管那样做出的甜饼不一定好吃。可您图人造奶油比黄油便宜。这类选择叫抵消性选择。您放弃一方（好吃）以获得另一方（省钱）。

如果您的顾客没有注意到其中的变化继续买您做的甜饼，那

么，您作出的选择就是正确的。您通过降低成本节省了资源（钱），增加了利润。利润的增加证实您作出的选择是正确的。

如果您的顾客注意到了其中的变化而不再买您做的甜饼了，那么，您的利润就将减少。利润减少说明，您所作的选择是错误的。下周，您很可能会重新买价钱较贵的黄油了。因为这种抵消划不来。企业家作出的所有选择都是顾此失彼、得失兼有的抵消性选择。

当企业家的利与弊

办企业可是个没有停歇的活儿。当企业家可能收益非常大，也可能极其痛苦。自己当老板可能这一会儿还令您兴奋不已，可另一会儿可能又会令您诚惶诚恐的。为自己的企业成败负经济责任同样也是如此。您阅读完下面所列举的利弊后，考虑一下：您希望从生活中得到什么。您优先考虑什么？如果独立自主、辛勤工作和积累自己的财富是您的目标，而且不怕冒险和失败的话，办企业可能很适合您。如果您重视经济有保障和同事的支持的话，与其冒险当个独立的企业家，还不如当个雇员更好。

办企业的利：

●独立自主：企业主不必听别人发号施令、按别人规定的时间上、下班。办企业甚至为一些人提供了向社会证明自己能有所成就的机会。60年代托马斯·伯勒尔开始相信，因为他是个非洲裔美国人，无论他在广告业中干得多么出色，广告公司都不会再提拔任用他。于是，他辞职自办了一个企业——伯勒尔传播集团公司。现在这家年销售额超过6千万美元的公司是美国广告业中最大的一家黑人所拥有的公司。

●心满意足：将技能、爱好或其他兴趣变成自己的事业是非常令人心满意足的。宝丽来公司的创始人埃德温·兰德在开发并向

市场推销其快速成像相机时，就将自己对摄影的爱好变成了一家拥有数百万美元资产的企业。

●经济方面的回报：通过艰苦努力，您会顿觉海阔天空。美国巨大财富大多是由有创业精神的企业家们积累起来的。无数小企业逐渐发展成为能为其所有者创造财富的大公司。许多企业家还通过创办企业，待企业盈利时将其卖掉来赚钱。一家成功的企业有时可卖巨价。例如，耶诺·保卢奇在 48 岁那年将他的中餐企业 Chun King 食品公司以现金 6300 万美元的价格卖给了 R·J·雷诺兹。

●自尊：知道自己创造了某种有价值的东西会使您有一种强烈的成就感。石油大王小杰克·西蒙斯最早是在一列火车上当搬运工。有个白人乘客对他说：“伙计，来扛我的包！”西蒙斯对那人说：“他恨别人管他叫‘伙计’。那人却说：‘年轻人，如果你不想让别人管你叫伙计，那么，你就别干伙计的活儿，因为伙计就是替人扛包的。’”这对西蒙斯触动很大。他很快的就不再干那活儿了，并发誓一定要当个老板。最后，他办起了世界上最成功的由少数民族者拥有的石油集团。

办企业的弊：

●企业破产：许多小企业破产。您办企业所冒的风险不仅是失去自己的钱财而且还会搭上别人投入您企业的资金。福特汽车公司的创办者亨利·福特就办过好几家小企业，几经失败才办成了福特汽车公司。他曾说：“失败是再次更加明智地开始的契机。失败不过是歇脚处而已。”他还说：“我们从失败中所学到的东西比从成功中学到的东西更多。”

●各种障碍：您会遇到必须由您自己去解决的难题。家人或朋友可能会劝阻您。利兹·克莱本的家人就极力反对她当时装设计师和自己办企业。她父亲担心实业界环境太艰险，利兹受不了。但

利兹用事实证明她父亲错了。她把利兹·克莱本公司建成了一家拥有 10 亿美元资产的大公司。

●孤单寂寞：为自己创办的企业负全责，可能有点让人感到孤单寂寞，甚至感到害怕。20 世纪初叶，C·J·沃克夫人花了两年时间周游美国，推销她的护发产品。这在当时，对一位没有受过多少教育的黑人寡妇来说，可是个相当勇敢的行动。

●经济上没有保障：办企业，您就没有固定的薪水或福利。您有可能入不敷出。金·C·吉勒发明了一次性剃刀并创办了吉列剃刀公司。现在这家公司已是拥有 10 亿美元资产的大公司了。但在 1901 年，羽毛未丰的吉列剃刀公司负债 1.25 万美元——这在当年可是笔巨债了。吉勒回忆说：“我们被堵在墙脚，债权人排着队站在我们面前，就等着开枪把我们全部打死。”吉勒设法从波士顿的一个百万富翁那里筹到了钱，挽救了公司。一名企业家可能要多次面临同样严重的经济困难。

●长时间的艰苦工作：要让您的企业崛起、腾飞，您就必须每天工作很长的时间。有些企业家每周工作六七天。雷·克罗克在美国各地创办麦当劳的初期，每周工作大约 80 小时。他的信条很简单：“奋勇向前！”

正像您在阅读办企业的这些利和弊时所认识到的，这些利弊往往代表着事物的正、反两个方面。为创办和经营自己的企业而付出的艰苦努力可能会带来巨大的经济回报并增强您的自尊。虽然您会面临孤单寂寞、经济没有保障和其他挫折，但在您克服这些困难时，您会变得更加坚强。即使企业破产了，您也能从中获得宝贵的从业经验。您办的下一个企业获得成功的可能性就更大。

例如，在我自己办进出口公司时，我比自己在福特公司干时对钱更担心，但我在人际关系方面的压力却不那么大。我对就业保障靠自己而不再依赖别人而感到高兴。

在本书每章的最后，您都会看到关于适合于年轻的或刚开始

创业的企业家开办的企业的讨论。这些人的时间、资金和经验都很有限。但所述各种企业都有年轻人成功的先例。

★年轻人办企业★

实例研究：T 恤衫

赫伯特和孔是我在沃顿商学院办的一个企管班上的学生。他俩邻座 是我见过的学生中最文静的。我担心 他俩太文静 可能办不了企业。我还以为他们不可能成为朋友，因为赫伯特是非洲裔美国人而孔是哥伦比亚人。但是 不出几天 我就注意到 他俩总是交头接耳的。后来，我才知道他们决定一道办企业。

赫伯特和孔知道各自都有几十件印有各种文字和图案的 T 恤衫。与他俩一样，他们的同学和朋友们的实际生活也都离不开 T 恤衫。所以，他俩就在明尼阿波利斯市创办了一家印制 T 恤衫的企业 取名为 T 恤设计师公司。他们起先是为当地一家餐馆手工印制 T 恤衫。最后，他们终于攒钱买了一台丝绢网印花机。现在，他们每小时能印制 100 件 T 恤衫 而且 每件可印多达 4 种花色。这就使他们能接更多的活儿、赚更多的钱。全国企业管理教学基金会也是他们的客户。他们的经验表明，企业往往超越民族、种族和文化界限，而且，可以减少各民族、种族群体之间的摩擦和矛盾。

您有多少件印有文字或图案的 T 恤衫？您的朋友们有多少件 装饰 T 恤衫很受欢迎。印制其他人喜欢买的彩色 T 恤衫也很容易。

丝绢网印花法和布料涂画法是无需投资很多钱就能把单色 T 恤衫制成有利可图的新产品的两种简易方法。

丝绢网印花法

丝绢网印花法是一种模板印制方法。将上面刻有您设计的图案的丝绢网放在待印的 T 恤衫上面。然后用一个楔子把印油压到

T 恤衫上。印油只从刻有图案的地方渗出。

必需品	从何处可购得
丝绢网印花机	工艺品商店
楔子	工艺品商店
印油	工艺品商店
单色 T 恤衫	批发商

布料涂画法

如果您希望每件 T 恤衫都有独特的花色图案，则布料涂画法就是一种好方法。您直接在每件 T 恤衫上涂画。您也可以试试用胶质珠宝装饰 T 恤衫。

必需品	从何处可购得
布用颜料	工艺品商店
单色 T 恤衫	批发商

市场调研

您在印制 T 恤衫之前，应做些市场调研。问一些朋友和其他可能购买 T 恤衫的人，他们要买的尺寸多大。问他们一下，喜欢什么花色图案、愿出什么价。

提示：

- 穿一件您设计的 T 恤衫，用来宣传和推销您的企业。
- 主动为学校的运动队或当地的一个摇滚乐队用丝绢网印花法印制 T 恤衫，由它们去卖。由它们提供花色图案，您将这些花色

图案印制到 T 恤衫上。

●全国企业管理教学基金会教学班的毕业生销售几乎所有能从批发商那儿批到的东西。他们批来零售的通常有手表、内衣、耳饰、梳子、各种笔、计算器和帽子等。

答案：赫克托的小企业

- 1 赫克托卖掉 80 个随身听，收款多少？

$$80 (\text{销售数量}) \times 30 \text{ 美元 (单位售价)} = 2400 \text{ 美元 (销售总额)}$$

- 2 赫克托进货成本为多少？

$$80 (\text{进货数量}) \times 15 \text{ 美元 (批发单位成本)} = 1200 \text{ 美元 (成本总额)}$$

- 3 利润等于销售总额减去成本总额，赫克托的利润为多少？

$$2400 \text{ 美元 (销售总额)} - 1200 \text{ 美元 (成本总额)} = 1200 \text{ 美元 (总利润)}$$

- 4 赫克托得花多少时间干活（比如每小时 5 美元的活）才能挣得卖 80 个随身听赚的钱？

$$1200 \text{ 美元 (总利润)} \div 5 \text{ 美元 / 小时} = 240 \text{ 小时}$$

参考文献、书籍

《少年创业指南 企业成功的秘诀》作者琳达·孟席斯、奥伦·S·詹金斯和里克尔·R·费希尔，1992 年由一流传媒有限公司在纽约出版。

这几位作者都是成功的少年企业家。本书包罗万象，从不同的业务环境诸如如何穿着一直到如何经营不同类型的企业企业家该看的杂志

由我的朋友伯纳德·戈尔德赫什创办的《公司》杂志是企业家们阅读最多的杂志。如果您想知道美国企业界正发生什么，就请阅