

第 1 章

如何选择创业方向

⇒ 搞你熟悉的行道

人常说，“隔行如隔山”。到了现代社会，人类分工愈来愈细，虽然各种行业之间紧密地联系在一起，但他们之间还存在着各种隐形的看不见的隔阂，有着独自的经营道道。这对于经营者来说，无论你是初涉商海，还是久经商海，只要去从事一种自己不懂或不太熟悉的新行业，就要谨慎，不可盲目行事。道理是很简单的，如果让缝纫师去做家俱，家俱肯定做不好，同样，如果让木匠去裁衣，衣服穿起来肯定不会合身。

市场上的竞争拚杀是一门大学问，外行经营难免要碰壁的。就拿最简单的从事商业销售来说，经营者要去进货，什么时候进货，什么渠道进货，进什么货，进多少货，都不能凭自己的主观愿望去决定，而是要根据各类商品的供求情况、质量情况、价格变化情况，以及市场发展动向等各种因素去决定，稍有疏忽就可能造成商品的滞销和积压。销货，同样有一套学问。如何宣传商品，使顾客产生购货愿望；如何接待顾客，达到主动、热情、耐心、周到的标准；如何使用柜台语言，使顾客感到谦和有礼，亲切入耳；如何把账算得又快又好又准；如何处理好柜台矛盾等等。如果购得不好，销得不快，必然造成商品积压、资金占用，削弱连续进货能力。如果临时增加银行贷款，不仅使利润减少，又会加大费用，还可能造成亏损的局面。

一位名人说过：“不要使没有商业经验的人们来领导商业企业”。弦外之音，经营者无论是自己独立经营，还是合作经营，懂得经商之道，才是关键，不这样的话，自己就成了门外

汉，而门外汉很难适应日趋复杂的市场竞争。

在人类的经营竞争史上，不懂其行，误入其门而遭受惨败的例子是很多的。就拿玩股票来说，现在的大多数经营者只是听说而已，并没有实际的操作能力。改革开放后，初涉股市的那些经营者或多或少都赚了钱，赔钱的没有几个，这就吸引了许多经营者想投资到股市上去，而到了现在的股市就没有那么容易了。其实，在西方的股市上，即使玩股票的老手也常常在“黑色星期一”中丧金失银，何况不懂其道初涉股市的人？

澳门当代博彩霸王何鸿燊，曾出身显赫家族。其伯祖父何东爵士，为东南亚最富的华人，祖父何福也是一大富商，父亲何世光既是洋行买办，已是立法局非官方议员及东华三院主席，其伯、叔多人都是买办出身，家境非常富裕。他们凭借既通中文，又通英文的优势在香港的华、洋贸易界中举足轻重，可惜的是，他们不懂股行多诈，玩起了股票生意，一着不慎，结果弄得倾家荡产，家破人亡。

事情是这样的：其叔父何世亮，原是怡和洋行买办，某日，进入洋行“大班”办公室，见地上有一封未封口的信函，他好奇地随手拾起瞄了一眼，原来是一个正好伺机购入股票的信息。

何世亮不胜惊喜，急忙与兄弟商量，立即决定大量贷款并倾其全部家财购入怡和大班所持股票。

不料，这正好中了要抛售手头股票的怡和大班的诡计。何氏兄弟一购入大量股票，该股票价格立时一落千丈。何世亮因无法还债，在大谭饮弹自杀，长兄何世荣急得发了神经病，服下大量安眠药长眠不起；何世光则带着两个大儿子，抛下娇妻和何鸿燊姐弟亡命他乡。几兄弟中惟有一个因过继伯父何东爵士为子，由他出面得救。何福显赫家族自此家破人亡。可见，

不知股行就去玩股票，就会走不出迷谷，而遭致“股市是失足者的陷阱”的囹圄之中。经营者干什么事情，都应该擦亮眼睛，清醒头脑，不懂其行，切莫盲目入其门。

俗语说：“买履当量足，吃食当量肚”。做为经营者，无论你是从一行业转入另一行业，还是初涉商场，从事一种新的行业，都应该先看看自己有没有从事新行业的能力。如果自己没有这方面的能力，而凭自己主观的良好愿望，“见食就餐”，超越自己的实际能力，即使一时吃进了肚子，也是无法将其正常消化和吸收的。往往会落得万事已俱备，只欠“能力”这个东风，结果落得事不久，业不成。

市场的成功者的经验和失败者的教训告诉人们，结论是否定的。一个人从零开始，或从做工、做学问到经商，是一个很大的飞跃，二者在许多方面都是截然不同的。就拿工人经来说吧，做工的时候，你除了认真地搞好自己担负的那份任务外，你一般不用为企业的规划、发展、技术设备的改造更新等一系列棘手的问题伤脑筋。只要你按时上班，完成了任务，工厂每月就必定按时给你发工资。而经商则是另外一回事了。笔者有一位朋友是从美术学院毕业的大学生，毕业后分配到一家杂志当美术编辑。他每日的工作不过是画画插图，搞搞版式设计而已，轻车熟路，得心应手，受到上司和同事的好评。但是干了一年，他嫌薪金少，毅然辞职，自己开了一家美工装饰部。开业才几日，就有了机会，承接了一笔十多万元的装潢业务。他组织了十来个人，夜以继日地干起来了。一个月后，装潢工程干完了，不仅分文未赚，反而蚀本二万余元！

谁都知道的利润极丰的装潢业务，为什么竟会蚀本呢？其实道理很简单，同样一种生意，同样的条件，懂行的做会赚钱，而外行做肯定赔钱。上面说的我那位搞装潢的朋友，在画

画方面他是内行，但画画与搞装潢完全是两回事了。他连工程预算都不懂，更不了解人工、原材料等方面的知识，盲目地签了合同，赔本在所难免。

事实上，经营者想办公司做生意，切忌做那种你从未做过的，既陌生又无成功把握的生意。开餐馆就别去搞汽车配件，开建材行的别去卖化妆品，这点是非常重要的。

一心一意地去搞你熟悉和懂行的行道，不人云亦云，不好高骛远，不“打一枪换一个地方”，你肯定会迅速赚到钱。否则，你只配做门外汉，站在人家的门外看人家吃肉，自己连油星儿也沾不到，弄不好还弄“油”了自己的衣服，折了本，赔了钱。所以说，在行业的选择上，要慎之又慎。

⇒ 拿出自己的看家本事

1. 在职人员的创业特长

特长是一个人最熟悉、最擅长的某种技艺，它最容易表现一个人在某一方面的能力和才华。事实证明，能够发挥你的特长的事业是你最容易取得成功的事。因此，当你选择了能够发挥你的最大特长的事业时，实际上就意味着你已经在创业的道路上步入了成功的开端。那么，如何将特长作为你创业时的根据呢？

(1) 清楚你有哪些特长

无论你的特长是不是你的爱好，你都要清清楚楚地了解它。有些人可能会说：我什么特长也没有，就像我没有任何爱好一样。这些人其实并不真正了解自己，因为不管是什么人，他都有一定的特长，没有任何特长的人是没有的。只要你认真

地去发现和挖掘，你就会在某一个早晨突然发现自己的特长。比如你善于唱歌，你善于写作，你会使用电脑，或者你很有力气，或者你善于用人等。不要小看这些特长，它有时会使得你获得意想不到的收获。

所以，在你走向创业之路之前，你首先就要尽可能诚实客观地回答这样一个简单的问题：我究竟有哪方面的特长？我的这些特长能作为我创业时的依据吗？了解自己的特长，并确定这些特长是否就是你的爱好，你就可以很从容地对你将要从事的事业做出选择了。想一想你周围的或书上读到的创业赚取了大量金钱的人们的成功经验，有很多人似乎都是在创业活动中发挥了自己的特长。你如果想成功，就应该向他们学习。

(2) 把本职工作变成你的特长

你的本职工作也许并不是你的爱好所在，但你在本职工作岗位上工作了几年甚至多年，对你来说，这项工作是你最熟悉、最了解的工作，闭上眼睛你也会将你的本职工作如数家珍。因此，在你创业的时候，最好的办法是将创业与本职工作结合起来，将本职工作变成你的特长。特别是那些没有其他明显特长的人，本职工作就是你最大的特长。

但是，一些创业的人往往忽视了本职工作的有利条件，完全抛开本职工作去创业，现成的方便白白扔掉。而另有一些人，一旦有了好主意，就迫不及待地放弃原有的工作，把全部精力都集中于创业。他们资金不足，缺乏经验，却踌躇满志，没几个月，他们就会大失所望，因为他们的特长不能得到发挥。因此，聪明的人在选择创业时，应该学会以本职工作为参照，致力于从本职工作中寻找赚钱的机会。事实上，许多创业的好念头都来自于你的工作和经历，这也是许多企业致富者的经验之谈。

(3) 选择特长中的特长

一个人往往具有许多方面的特长，比如你喜欢给杂志写文章，擅长进行商业咨询，以及划船或进行生物学研究，等等。你在选择创业之初，往往觉得有些眼花缭乱，你可能将自己所有的特长都在心中设计成创业的各种方案，对你来说，要在这么多方案中做出优化选择似乎并不十分容易，你往往在这些方案中犹豫不决。其实，仔细想想，你选择方案的过程，就是对你自己的选择过程，即在你许多方面的特长中，选择你最大特长转化为创业创收，因为你终于在众多的方案中做出了选择，而一旦你的这一选择在实践中获得成功，你就会从此在创业致富的道路上不断走下去。

什么是特长中的特长？就是最能体现你的创造力的特长。它不仅仅是为你所熟悉的某种手艺或某一方面的知识，其中包含着你的兴趣。如果你在选择创业时，将你最感兴趣的，能够体现你的创造力的特长作为首要选择的目标，那么，你的创业就不会轻易失败。

此外，在多种特长中，你选择了你最大的特长作为你的创业之始，你会由于自己的特长得到了淋漓尽致的发挥而处于高度兴奋之中，你的灵感会不断地涌现出来，从而使你不断地创造出能够为你赚取金钱的好主意。而且，你的创造力越是丰富，获得新的创意的可能性也就越大，而新的创意会使你走向富裕。

如何选择创业，并没有统一不变的固定模式。不同的人，所处的社会环境不同，选择创业的标准也不同。创业的选择，不仅仅是一个理论问题，而更重要的是一个实践问题。当然，创业的选择还有许多应该考虑的因素，例如社会风尚、国家关于创业的有关法律条文和你个人的投资能力、资金状况等等。

这些因素都是在选择创业时应该予以考虑的。实践证明，在“八仙过海、各显神通”的创业大潮中，凡有一技之长而又为社会所需求者往往独占鳌头。

2. 知识工作者的创业优势

随着知识经济的到来，人类社会将进入知识社会。知识社会将是一个依赖知识和知识工作者的社会。彼得·德鲁克认为，在知识社会，知识工作者虽然不占绝大多数，但是知识工作者代表了知识社会的性质和形象。知识工作者可能不是知识社会的统治阶级，但他们肯定是知识社会的领导阶级。

知识创业是促进科学技术进步和高新技术产业化的决定性因素。经济的知识化和知识的资本化使创业行为发生在社会生活的各个角落，使创业成为更多知识工作者的最佳选择。

在科学技术日新月异的今天，无论从创业行为实现的价值或是从实现这种价值的机会进行衡量，几乎都是无限的。由于计算机、通信等信息技术的发展，改变了人们对时间、空间、知识（智力）的理解，同时也改变了人们对需求、市场、管理、价值、财富等概念的基本认识。人类正在走向知识经济时代，这使创业形式也呈现出多样化的趋势。一些新的创业形式纷纷出现，包括大公司创办的小公司、学生创办的公司、个人公司、为一个客户服务的公司。在知识经济时代，知识工作者的创业优势主要有以下几点：

第一，创业将更加容易。由于信息产业的出现与壮大，人们获取市场信息将更快捷容易。技术的日新月异、市场的快速变化、人们生活节奏与方式的变化，使创业机会大大增多。根据市场的需要、企业的需要，以及技术的进步进行创业构思并实践，是每个正常人都能做到的。在知识经济时代，只要有愿望，人人都可以找到创业的机会。

第二，创业使得学生与老师、学习与工作、企业与社会 的界限更加模糊。当今，知识的快速更新要求人们在工作中不断学习，使以往存在于人们间脑中的“学习是吸纳知识，工作是使用知识”的简单认识发生了改变，学习与工作的界限逐渐模糊。这在美国硅谷的公司以及中关村的高技术企业中体现得很明显。由于企业与社会界限的模糊，出现了许多创业的新模式，比如在公司内创业、公司鼓励与吸纳新创企业、公司支持员工在社会上创业等。

第三，创业与成功的距离更拉近了。由于创业环境大大改善，创业所需的信息可以快捷低廉地获得，创业所需的资金也可以从风险投资家那儿得到。同时，由于企业孵化器和创业中心的大量出现，加之资本市场的发育成熟，使得从创业到成功、从投入到回报所花费的时间比以往任何时候都短。

第四，创业的源泉大大增加了。由于知识与技术获得渠道的增多，技术发明者与技术掌握者已经不是主要的创业者来源。知识与技术能够面对更多的人，创业行为将更加普遍。

第五，利用技术或构思进行创业将更加普遍。创业团队的概念将被普遍接受，创业团队是拥有技术、管理等各种专门技能的创业人才的自愿结合。创业者在形成了基于市场需求的创业构思后，无论他是管理者或技术掌握者，都可以去寻求技术掌握者或管理天才而形成创业团体。

3. 下岗职工的创业契机

对今天的许多中国人来说，下岗是人生最难以度过的关口之一。对于一生过惯了顺境生活，春风得意且抱着根深蒂固的传统就业观念的你来说，是永远也没有准备好听到这些字眼的。因为，在你的内心里，可能从来就没有想过有关失业的事情；即使想过，但对你来说也是遥不可及的。因此，当你突然

遭遇失业时，你可能过度夸大了身处逆境的难处，而忽略了失业带给你的人生契机。哲人说：“顺境的好处是人们所希望的；但逆境的好处则是令人惊叹的。”

那么，失业会带来什么样的好处呢？

首先，虽然失业是一个令人心碎的痛苦经历，但失业也敦促你去思考，总结前半生的所有得与失、经验与教训；使你从工作中解放出来，重新对现实和人生投注时间和注意力，进行缜密的思考和深度的灵魂探询。

其次，虽然失业让你感觉不自在、没面子，无法轻松面对，但失业也可能会令你惊奇地发现，原来，在你的内心深处一直存有尚未开发启动的潜能。由此，失业将带领你进行一次自我思索的旅程，向你展现你可能从未思索过的人生道路。

失业并不意味着人生的失败，相反，你应该认为，被革职是发生在你大半辈子的生涯中，最好的事件之一。因为，失业赐予你一个重新去学习、成长、发展自我的机会，你可能由此就开始通往从前你认为根本不可能达到的成功与快乐的前景！

最后，失业还会最大程度地激发起你面对挫折和逆境的勇气，鞭策你行动，并且激励你重新去谋划你的后半生！

“困扰人们的不是所发生的事，而是他们自身对这些事情所持的态度。”因而，我们需要转变传统的就业观念，在经历了失业的痛苦之后，迅速恢复过来，把失业当成是创业的契机。失业虽使你不再是一个国企工人、政府工作人员，但失业使你拥有了创业的机遇，重新开创你的未来。

哲学家巴斯卡说过：“我们不曾真正地生活，我们只是希望活下去，并且奢求活得快乐；然而，无可避免地我们决不会永远如此。”我们要过真正的生活，我们还有漫长的人生道路要走，我们别无选择！

法国作家安德烈·纪德说：“在多项生命定律中，有一项是这样的：只要某扇门一紧闭起来，立刻就会有其他的门打开。但是悲剧就在于我们只看到紧闭的门，而忽略了敞开的门。”

因而，我们需要及时绕开那道紧闭的门，转身去寻找那敞开的门，去寻找你真正需要的工作岗位，去把握二度创业的契机。

现实中下岗创业的人很多，赚钱的门道与赚钱的方法也多的是。北京医科大学的几个毕业生，在原单位施展不开自己的才能就主动下岗办了一个家庭服务公司。为家庭清洁抽油烟机，洗一台收费 20 元，大概要花 1 个小时，雇一个人一天可洗 5 台到 10 台。同时，他们还还为住楼层较高的年纪大的住户换煤气罐，换一次收费 5 元，一天可收入 100 元。整个公司只有 3 个人，一部电话，租一间房子，每月收入可达万元以上。

简单点的，只要有力气，肯吃苦，搞服装长途贩卖，一个星期一趟广州、深圳，一个月也可收入 2000 元。

文化水平高的人脑子灵活，可以经营得好一点；文化水平低的，也可以成功地干成大事业。有一位工人从工厂下岗后，租了一辆冷藏车从烟台拉海产品，供应北京的大宾馆。一两年之内，个人净收入四十几万元，并自己拥有了两辆冷藏车，雇了两个司机，在北京开办了一家海鲜饭馆。

所以，对于下岗想二次创业的人们来说，关键是要克服自己的惰性，增强自信心，先不问是否可以干好，先干起来再说。即使一开始干的不顺利，也没有关系。就算是世界游泳冠军，在初学游泳时，也要喝几口水吧！

失业下岗人员要有一种勇气，即癞蛤蟆敢吃天鹅肉的勇气。这种“异想天开”需要一个人的勇敢、叛逆甚至荒诞去体现。要敢于想人家不敢想的事，走人家不敢走的路，发人家不

敢发的财。（当然违法的财除外。）这里也有个观念问题。观念新，行事才有创意，财富才有“天鹅肉”味。一个下岗工人说：“过去，我什么都没有，但我有观念，结果我什么都有了；有的人，什么都有，但没有观念，结果什么都没有了。”只有观念新，才会有新思维，新举措。

因此，失业下岗人员，千万不要妄自菲薄，英雄气短，自惭形秽，要始终保持良好的自我感觉，蹲在地上，望着天上，敢做敢干，一有闪念，及时尝试，尽全力去成功。加拿大人柯米就是这样异想天开地创业的。他把最平常的鹅卵石装在木盒子里稍加装饰，便作为“宠石”出售，每件只卖 5 美元。不料，上市后成了热门礼品。他在半年之内，挣到 140 万美元，真可谓点石成金。他是位年轻人，尽管失业了，一无所有，但始终富于幻想。有一天，他像往常一样到河边去散步，当他看到脚下形状各异的鹅卵石时，头脑中忽然闪过一个念头，如今人们不是喜欢宠物么，猫狗虫鸟的，什么都有，为什么不能有“宠石”？想到这里，他眼睛一亮，从中悟出机会。于是，说干就干，立即把一些各种各样的鹅卵石，分别放在各类不同的小木盒里，底下垫些稻草、树枝之类的，再附上一本“如何爱护你的宠石”的说明手册，告诉你它是你世界上最理想的伙伴，无需吃喝，比猫呀狗呀省心得多。果然，他梦想成真。

⇒ 站得高才能看得远

在选择行业进入市场的过程中，有一些问题是众多商家起步时常犯的毛病，我们称之为误区。为了引他山之石，攻己之玉，我们将几点常见的误区列出，以供借鉴。

1. 视野狭隘，目光短浅

择业经商，首先要有一个长远规划。站得高，才能看得远，没有长远计划，想干什么就干什么，很可能会落个血本无归，一事无成。

现在，有为数不少的下海者，总幻想一口吃个胖子，一夜之间成为富翁，于是，拼命往那些看来似乎很容易捞钱的行业挤，如股市、房地产、夜总会等。早两年，就有不少人在这些领域翻了船。无须努力，没有风险，又能赚大钱，世界上哪有这么便宜的事？

只有制订一个长远规划，确定一个远大的发展目标，才有可能不为一时蝇头小利所迷惑，不被一叶障目。

要全面系统地分析所选行业长期发展的有利条件和不利因素，或者说，存在哪些方面的机会和威胁。然后，依据上面的分析，做出正确的选择。那些选择起点高、规模大、投资多、周期较长的行业商家，因为面临的风险也较大，掉头换行又不容易，所以在选择行业前尤其要具有长远的眼光，认真搞好长远规划工作。

战场上，军事家就是战略家。商场上，杰出的商人也是成功的战略家。只有从战略的角度审时度势，才能如置身泰山极顶，“会当凌绝顶，一览众山小”。决不能鼠目寸光，急功近利，就事论事，否则将难有作为。

2. 与实际距离遥远

一个人在择业时，首先要有一个长远计划。可有了长远规划的蓝图，还必须从近处着手，从现实着手，才能脚踏实地，不断发展。

有一位从 12 岁就开始写诗的诗人，一直迷恋着 18 世纪法国贵族沙龙式的艺术氛围。他没有豪华的住宅，没有宽大的客

厅，也没有空旷的庭院。于是，他设想开一间书店，一间沙龙式的书店，每个星期有一次聚会，讨论的主题关于诗、学术书籍。他说服了其他几个朋友，集资在市区的旁边开了一家名为“兰波”的书店。

书店的特色引起了记者的兴趣，他们正苦于无料可炒，而这样的题材正好用作在大众化的媚俗时代坚持自己理念的“英雄”事迹，不愧为一种“坚守精神家园”的象征。于是各种媒体都发布了关于“兰波”书店的话题报道。一时间也吸引了一些文化人，还有不少大学生，来到这里将其作为聚会的场所。

然而，7个月又21天后，“兰波”倒闭了。

它的倒闭在预料之中，因为它的成立和运作建立在一些动听而又虚浮的愿望之上，离实际距离遥远。

首先，“兰波”的经营者没有考虑到，适合它的一个有钱有闲且很有品味的消费阶层尚未形成。其次，设店地点选择在郊区，学术的讨论可能固然有魅力，但要求每周坐公车或骑单车走那么远的地方，很少有人能够坚持。第三，它开在街市中，曲高和寡，难觅众多知音。

“兰波”的失败就在于梦想与现实的边界没有分清。现实的东西也许不如梦那般美好，甚至有几分残酷，但现实就是现实，你不遵从它的规律就只能陷入失败的僵局。

3. 盲目追随潮流

初下海经商，往往有点晕头晕脑，眼看着东一阵西一阵的风，不知该跟哪阵风跑。这也并不奇怪，随大流当然比较安全，往热闹的地方钻也是人的本性。然而，也可能有危险，不是有话说“人多处不一定是好去处”吗？

还记得五年前遍布神州大地的那阵“呼拉圈热”吧！小小的塑料管做成的圆圈，居然使那么多男女老少如痴如醉。呼拉

圈热不到四个月就降温了，普通百姓也从此就淡忘了。但是，对于涉足呼拉圈热制作与买卖的人来说，至今恐怕还是记忆犹新。最先进货的可能赚了 300% 甚至 1000% 的利润，使一些昨天还是街间叫卖的小商贩一下成为上万上十万的小老板。而后来跟着别人跑的人，有的是入不敷出，有的是血本无归。出现那么大的差别只能怪后者盲目跟风跑，被风甩了还不知道。

风的特性是一会儿有，一会儿无；时而东，时而西。聪明的看准风向，见风使舵，可往往还是有人闻风而动时，风已拂面而去。

不久前的 VCD 大战，保健品大战……均是跟风所至，损兵折将者大有人在。远离热闹，保持清醒，可能寂寞，但却有一份观察的从容与距离，能够清醒地明白别人在做什么，自己想做什么。有时候，不去凑热闹，可能会为自己赢得意想不到的东西。

4. 不懂装懂，自以为是

“金无足赤，人无完人”，人总是有所长有所短，有所能有所不能。一个人不论如何聪明，他要经商时也同样需要从头学习经商的知识，向其选择行业的专家请教。自以为懂，企图不认真学习而自以为是地干，其结果往往是一开始便倒下来摔了跟头，被迫在痛苦中学习。

在行业的选择中，你可能对所选行业的一些具体细节不甚了解，但这并不局限你选择的行业，因为现代行商坐贾，须涉足众多的专业领域，如法律、财会、广告、策划、营销、技术、工艺、开发、设计……而一个人不是全能的，不可能样样都精通。这时候，你需要这方面的专家。你需要做的是对方方面面都有所了解，略知一二，不一定需要熟悉所有的细节，但能够把握一些规律性的东西，能与专家沟通、交流。

中国联想集团是中国计算机产业的佼佼者，是能够与国外计算机公司抗衡的中国计算机集团公司。联想集团的成功原因是多方面的，其中有一点在联想的发展史上是不能抹去的。联想的创始人柳传志在最艰苦的创业时期，犹如《三国演义》中刘备“三顾茅庐”诚请诸葛亮一样，诚聘著名科学家、发明家，后来被称为“中国联想微机汉卡之父”的倪光南教授。倪光南教授作为国内一流的计算机专家加盟，使当时还名不见经传，刚起步的小公司有了生机和希望。联想集团十多年发展的历史充分证明，联想的创始人是有远见，有眼光的。

因此，现代商人需要专家的扶佐。当你遇到不够明确的事情时，不要逞强，不妨听听专家的意见，因为，他毕竟比你我懂的多。

⇒ 资金应投向哪里

经营事业一定要先了解市场和消费者的需要，如果能抓住时机，选对方向，则一定会赚大钱。

如果你是一名推销员出身的创业者，你心目中必定以顾客为先，所以重视商品化的问题。可惜由于自己不是技术人员，因此你只能选择适当时机出售。不久对方忽然来个赔偿要求，结果损失了一千万元。诸如此类的事，时有发生。

但是，你若是一名技术人员出身的创业者，由于自己懂得技术的妙诀，所以拼命制造出如艺术品般的优良产品，不幸不能适合顾客的需要，甚至价格过高，没有市场，结果也卖不出去。因此，选对投资方向更显得尤为重要。

由于一个小公司所缺欠的条件太多，受的限制因此也就较