

私营公司顾问丛书

私营公司创业之道

最全面、最实用的公司创业手册

孙亚军 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

私营公司创业之道/孙亚军编著. —北京: 企业管理出版社,
2001.2

(私营公司顾问丛书)

ISBN 7-80147-493-7

I. 私… II. 孙… III. 私营企业-企业管理
IV. F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 01995 号

书 名: 私营公司创业之道

作 者: 孙亚军

责任编辑: 田晓犁 技术编辑: 杜 敏

标准书号: ISBN 7-80147-493-7/F·491

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: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

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

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京师范大学印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米×1168 毫米 大 32 开本 13 印张 300 千字

版 次: 2001 年 2 月第 1 版 2001 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 22.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

经商赚钱不是一件易如反掌的事，创业开公司也有许多门道，要想成功地开办一家私营公司，就必须精通这些门道。毕竟，商场如战场，稍有不慎，便会马失前蹄，很可能因为做生意开公司反而变得一贫如洗。

你身边也许有许多创业成功的朋友和同行，人家比你早一步开公司起家，如今已经掌握了一套熟练的经商方法和技巧，公司业务从小到大，像滚雪球一样发展壮大。但是当你向他们请教成功的秘诀时，人家要么借口太忙，要么对你抱怨自己的种种难处，总之将成功的秘密讳莫如深；当然更不会有人主动告诉你成功创业的诀窍。

如果没有这本书，也许你还要在迷茫中独自摸索更长的时间；如今有了这本书，你可以在创业的道路上少走一些弯路，少遇一些障碍。读了这本书，你会惊讶地发现，创办一家私营公司，其实比你想像的要容易得多，你不需要很多的资金、技术、时间或经验，所有省心、省力、省时、省钱的创业方法，书里都告诉你了。

通过本书，你可以学习到自主创业的比较全面的知识和实用技巧。创业中可能会遇到一些麻烦，书中都会手把手地教你解决的办法，并且有针对性地提出一些切实可行的策略和窍

目 录

第 1 章 如何选择创业方向

搞你熟悉的行道	3
拿出自己的看家本事	6
站得高才能看得远	13
资金应投向哪里	17
见效最快的八大创业方向	20
经营有利可图的买卖	25
像娶老婆一样慎重	30
三年河东，三年河西	34
你想办一个什么样的公司	37
收购一家现成的企业	51

第 2 章 如何做好创业计划

成功创业必经的六个阶段	57
办公司必备的“五项全能”	60
估算一下自己的家底	63

制订切实可行的创业计划	66
要有预测风险的眼光	70
培养自己的市场触觉	72
走一步，看三步	75
画一张商海“寻宝图”	78

第 3 章 如何为公司起名、选址

好名字可以帮你赚大钱	83
公司命名的艺术	86
如何设计公司标志	90
老板要有像样的名片	93
给“孩子”命名的七个诀窍	97
到哪儿去安营扎寨	100
都市里的六大“黄金口岸”	104
不同行业的选址技巧	106
租门面的讨价还价技巧	112

第 4 章 如何为公司招兵买马

聘用最好的员工	119
四种人才的最佳组合	121
“能人”的七大类型	124
招聘员工应注意哪些问题	127
怎样对员工进行面试	129
私营公司为何留不住人才	132
用人要有软硬两手	135

如何用好不同性格的员工 143

第 5 章 如何筹集创业资金

兵马未动，粮草先行 149

学会用别人的钱发财 152

小心别往井里跳 156

借的钱总是要还的 158

众人拾柴火焰高 161

学会与银行交朋友 166

借别人的鸡，下自己的蛋 171

早为资金周转作打算 176

第 6 章 如何寻找创业搭档

抱团打天下 181

选好伙伴，成功一半 184

绝不可以与之合作的人 187

避免五种容易犯的错误 190

挑选合伙人的四项基本原则 195

合伙前如何定规矩 199

合作人之间如何相处 204

合作经营的误区 208

合伙经营三利弊 210

向“独资”老板平稳过渡的秘招 213

第 7 章 如何获得稳定的客源

先做好熟人生意	221
对待顾客的十个诀窍	223
招揽新顾客的九种方法	226
怎样吸引客户	228
将客户编成一张网	231
如何与客户往来应酬	234
常与客户沟通	236
喜欢听顾客的抱怨	239
与顾客成为朋友	241

第 8 章 如何成为精明的老板

成功商人必备的六项素质	247
万古不变的真理：经商先做人	252
如何练就商人的头脑	255
撑死胆大的，饿死胆小的	260
做有才能的决策者	265
记住：凡事靠自己	268
建立高层次的人缘	271
保持一流的仪表和礼仪	273
处理工作与休息的秘诀	275
老板风格面面观	277

第 9 章 如何顺利起步经营

胃口不要太大·····	285
赚了钱不要太张扬·····	289
模仿别人成功的地方·····	292
商机的把握要靠悟性·····	294
如何寻找最佳经营方案·····	297
生意兴隆七绝招·····	299
十四种竞争手段供你选择·····	301
成功经营的十大规则·····	305
最后的忠告：打好创业的根基·····	308
哪些征兆证明你成功了·····	312

第 10 章 如何避免上当受骗

经商不能没有戒备心·····	319
信用可用不可用·····	322
“君子协定”靠不住·····	324
怎样掌握防诈技巧·····	327
小心“货到地头死”·····	332
如何识别“皮包公司”·····	335
订立合同时应该注意哪些事项·····	338
成功老板防骗反骗技巧·····	342

第 11 章 如何处理好公司杂务

创办私营公司必做的 17 件事	353
商务电话的礼仪与技巧	356
用心保存公司的资料	359
如何写好商业文书	364
如何进行得体的商业交往	367
设宴和赴宴的诀窍	372
将要做的事情分个类	375
减少各种不必要的打扰	380

第 12 章 如何营造公司“风水”

老板要有自己的办公室	389
如何设计公司的办公空间	391
如何挑选办公设备	394
人工营造好“风水”	397
室内摆设不可马马虎虎	401
环境惬意工作就舒心	403

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。就拿工人经商来说吧，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，要在这多个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。