

<<创业小时代>>

图书基本信息

书名：<<创业小时代>>

13位ISBN编号：9787543860650

10位ISBN编号：7543860651

出版时间：1970-1

出版时间：湖南人民出版社

作者：赵彦

页数：231

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<创业小时代>>

前言

创业，一个永不过时的话题。

在人们眼中，它意味着激情、梦想，也意味着财富、荣光。

但其中的酸甜苦辣，没有亲历创业的人永远无从知晓。

我国自改革开放以来，共经历过三次创业浪潮，成就了一大批创业明星。

他们的创业故事，激励着无数人告别“朝九晚五”的职场生活，开创属于自己的一片自由天空。

当前，我们又将迎来新一轮的创业浪潮。

前三次创业浪潮，其特点是某一阶层的人士主动、集中“下海”。

而今天的创业者涵盖的行业范围更加广泛，在金融危机的大背景下，创业多少带有一些“被动”、“倒逼”的性质，且普遍都是三五元的小本创业。

以创业带动就业，是解决我国“就业难”问题的一个良方。

为此，政府陆续出台了一系列扶持政策，创业“利好”消息不断。

一个政府推动、全民参与的创业“小时代”已经离我们越来越近了。

什么叫创业？

美国创业学权威罗伯特·D·希斯瑞克教授认为：创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。

创业必须贡献时间和付出努力（心理与生理方面的），承担相应的财务的、精神的和社会的风险，并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

在这个定义中，机会、产品、服务、潜在价值、时间、努力、风险、回报、满足、独立自主，与创业有关的诸多因素全都包含在内。

在创业的漫漫长途，这些因素必将被我们一一体验、认知。

但在创业之初，很少有人会考虑这么多。

对我们大多数创业者来说，创业无非就是三段论：投资、做事、赚钱。

其中，投资是条件，做事是手段，赚钱是目标。

先来说投资。

创业必须有资金投入，对很多人来说，资金短缺是创业的一道瓶颈。

在拥有创业梦想的人中，很多人因为资金问题而迟迟无法行动。

但是，问题并没有我们想象的那么严重。

从某种角度来说，正是因为兜里没钱，所以才要创业。

从现在起，不妨转换一下思维方式，把“我没有创业资金”转换成“我如何才能得到创业资金”，那么意味着你已经在行动了。

再来说做事。

创业投资毕竟与金融投资不同，金融投资是先用钱换来有价证券，用钱来生钱，而创业投资则是将钱投入一种事业，通过这种事业挣更多的钱，然后不断循环投资，扩大事业的规模。

选择行业是否合理，是创业成败的关键。

俗话说，“男怕入错行”，其实任何创业者都怕入错行。

最后说赚钱。

毋庸置疑，赚钱是推动创业者不断前进的动力。

很多人走上创业这条路，并不见得有多么宏伟的目标，也不过是出于改善生活的目的。

当然随着创业活动的推进，创业者会逐渐确立更高层次的目标。

但在创业初期，把赚钱当作最重要的目标，首先让企业活下去，并无什么不妥。

创业是简单的，它只是人生诸多选择中的一种而已。

只要你满怀创业的激情，并且看准了一个事业，投入金钱、时间，向着一个目标持之以恒，一定会有所收获。

创业又是复杂的，你既要了解社会环境，也要审视自身条件，同时还要涉足选项、融资、选址、营销、人事、财务、税务、法律、公关等诸多事务。

<<创业小时代>>

虽然不需要样样成为专家，但绝不能茫然无知或一知半解。

然而在我国，创业教育的缺失，让初次创业者很难摸到创业的门径。

即便是经济、企业管理等专业毕业的大学生，在实际创业时，也常常感到漫无头绪……

有鉴于此

，我们特编写本书。
全书理论与实例结合，介绍了创业的各种实务，力求深入浅出、通俗易懂。

编者衷心希望此书的出版，能够对初次创业者有所帮助。

最后，预祝大家创业成功！

编者

<<创业小时代>>

内容概要

创业是当今社会的一个热门话题。

《创业小时代：5万元创业全程指导》结合小本创业中存在的实际问题，在广泛参考创业成功者实践经验的基础上，对小本创业者进行从创业决策到步入正轨的全程指导。

全书分“决策篇”、“流程篇”、“实战篇”、“管理篇”等四篇，详细介绍了创业过程中的各项重要实务，为读者创业指明了方向。

此外，《创业小时代：5万元创业全程指导》择取了丰富的项目实例和大量精彩的创业名言，对读者亦具有一定的启发意义。

<<创业小时代>>

书籍目录

决策篇第1章 创业进入“小时代” 1.1 你为什么要创业？
1.2 创业，风尚的背后是风险 1.3 “小”和“大”的博弈 1.4 中国式创业：上下三十年 1.5 第四次创业浪潮
第2章 创业，你准备好了吗？
2.1 首先，赶跑内心的恐惧 2.2 信念决定事业的高度 2.3 创业者要带上三面“镜子” 2.4 可以没学历，不能没学习力 2.5 可以借鉴，但不要简单模仿 2.6 思考力和行动力 2.7 像鲨鱼一样拼搏，像骆驼一样坚忍 2.8 金脉、银脉不如人脉
第3章 进入最适合自己的领域 3.1 做让自己快乐的事情 3.2 从熟悉的地方开始 3.3 贱买贵卖的传统零售业 3.4 点点鼠标开网店 3.5 永不消失的餐饮业 3.6 与人方便的服务业 3.7 以“智”为本的咨询业
第4章 抓住最有用的商机 4.1 创意就是财富 4.2 不赶时髦，只钻空子 4.3 小生意做到极致，就是大生意 4.4 锁定你的目标客户 4.5 潜在的需求更有价值 4.6 不赚钱的生意不是好生意
第5章 选择最高效的创业形式 5.1 创业起步的三种方式 5.2 挑选合伙人的标准 5.3 创业的四种法律形式
第6章 拟订完善的创业计划 6.1 分析创业的大环境 6.2 创业要盯着目标走 6.3 投资与收益的预算 6.4 计划能力是练出来的 6.5 创业计划七大要点 6.6 怎样撰写创业计划书
开业篇第7章 筹集创业资金 7.1 创业资金哪里来？
7.2 找银行贷款，难！
7.3 关注身边的贷款机会 7.4 “关系融资”的艺术
第8章 设计企业形象 8.1 取一个优秀的名字 8.2 设计一个优秀的标志 8.3 企业也要有“座右铭”
第9章 租赁经营场所 9.1 企业选址的规划 9.2 房屋租赁的流程 9.3 租赁合同的重要条款
第10章 办理开业手续 10.1 申请营业执照的前期工作 10.2 办理营业执照的步骤 10.3 办理税务登记手续 10.4 开设银行基本账户
第11章 员工招聘与培训 11.1 员工招聘实务 11.2 员工试用期的培训 11.3 员工的优秀源于激励
经营篇第12章 经营的准备活动 12.1 与供货商的洽谈 12.2 新商品的定价 12.3 商品包装和陈列 12.4 花小钱，做大广告
第13章 怎样快速打开局面 13.1 尽早拿下第一单 13.2 最核心的销售技巧 13.3 发现优秀的推销员 13.4 先满足客户的利己心 13.5 以忠诚换取客户的忠诚
第14章 新企业的竞争策略 14.1 最聪明的竞争 14.2 “差异化”的奥妙 14.3 培育核心竞争力
第15章 企业成长的“烦恼” 15.1 创新是常胜之道 15.2 抓住一切做大的机遇 15.3 面对挫折不放弃
管理篇第16章 创业期行政与人事管理 16.1 领导应发挥的作用 16.2 建立高效的团队型组织 16.3 制定合理的薪酬体系 16.4 如何促进团队的协作 16.5 刚柔相济的企业文化
第17章 创业期财务管理 17.1 解读资产负债表 17.2 利润计算与利润表 17.3 现金流与现金流量表 17.4 会计、出纳与账目 17.5 采购、库存和盘点 17.6 成本控制的“三段论” 17.7 纳税办法与税务筹划 17.8 经营绩效的评估
第18章 创业期法务与公关管理 18.1 创业要先摘掉“法盲”的帽 18.2 管好合同免纠纷 18.3 品牌公关与“250法则” 后记

章节摘录

第3章 进入最适合自己的领域 创业的整个过程，伴随着无数次艰难的抉择。然而最早的也最重要的抉择，应该是行业抉择。

创业的成败，往往就在那一刻定下了基调。

适合小本创业的领域，既有传统的零售业、餐饮业、服务业，也有新兴的网络销售、咨询业等。选择行业之前，你应该了解一点：进入自己熟悉的领域，做让自己快乐的事情，成功就会离你很近、很近。

3.1 做让自己快乐的事情 做自己喜欢和善于做的事，上帝也会助你走向成功。

——比尔·盖茨（微软公司创始人，世界首富） 一次成功的创业，会带给创业者本人一种外人难以体验的乐趣。

但在一名理性的创业者眼中，创业不纯粹是一件潇洒有趣的事，而是一件费心劳力的工作。

在经历百般艰辛之前，很少有人能够一帆风顺地取得成功。

因此，从决定创业的那一天起，你就必须做好与“挫折”、“困难”、“失意”为伍的准备。

正如马云所说：“如果你在创业第一天就说，我是来享受痛苦的，那么你就会变得很开心。”这给很多有理由不快乐的创业者指出了快乐之道。

让创业者不快乐的事有很多，比如他人的争议和误解。

而且创业者越是别具一格，受到的争议就越大。

所以当争议向你袭来的时候，你应该感到高兴才对，因为这说明你已经接近成功了。

但是，人的涵养有高有低。

尤其是年轻人，由于人生阅历有限，不太容易控制自己的情绪。

在美国，曾经有一位年轻的作家和演讲家，他创业之初，在全美做过一次巡回演讲，大获好评。然而，某著名报纸的一位记者在报上撰文对他进行了抨击，这让年轻人怒不可遏。

他认为这个记者侮辱了他的人格和理想，于是，他打电话给报社负责人，要求刊登澄清真相的声明，并让抨击者得到应有的惩罚。

几年后，这位年轻人的事业继续发展，他开始为自己当初的行为感到不安。

他后来反思道，批评者的那篇文章虽然有失公正，但对他造成的负面影响实在微乎其微，而他的发怒正是一种幼稚的表现，可见自己并非无懈可击。

这位年轻人就是著名的励志大师戴尔·卡耐基（见右图）。

那件事以后，他逐渐学会以一种宽容的胸怀对待任何反对意见，这让他更加快乐，事业也更加成功。

作为创业者，我们要追求的不是“犬儒式的快乐”，这种快乐可以从独处、沉思中获得。

创业者的快乐源于一种成就感，是从他们所做的事情中得到的。

但是俗话说：“人生不如意事，十之八九。”

究竟做什么样的事情，才会给人真正的快乐呢？

要做，就做以下三种事情： 一是做自己喜欢做的事情。

“股神”沃伦·巴菲特表示：“吸引我从事证券工作的原因之一是，它可以让你过你想过的生活，没必要为成功而打扮。

”所以，能够把工作和兴趣结合起来的人是幸福的，可惜这种幸福只属于少数人。

现实中，多数人为生计而奔波，终日做着他们不喜欢做的事情，这是人生的一种大不幸。

二是做自己能够做的事情。

人只有在从事他力所能及的活动时，积极性才能被充分调动起来。

如果你的工作远远超出你的能力范围，那么你会被压力压得透不过气来，快乐当然无从谈起。

三是做满足市场需要的事情。

你所做的事情，要为社会、为他人持续地带来利益，这会让你有实现自我价值的满足感，而这种满足感正是快乐的源泉。

无论你做的是什么事，享受的应该是过程，而不是结果。

哲人苏格拉底说过：“假如万能之神右手拿着现成的成功，左手拿着成功所需的不懈奋斗，要我选择

<<创业小时代>>

的话，我会选择左手。

” 你应该把创业当作一次历练，成功并非创业唯一的目标。特别是创业初期，功利心不要太强，否则你还是会背负过大的压力。同时，也不要奢望一举成功，因为在创业初期，你还不能准确地定义成功。好好享受创业的过程，保持良好的心态，“万能之神”会更加青睐于你。

创业者的快乐不同于一般人的快乐，它是一种团队凝聚剂，你要充分利用它来感染周围所有的人。如果你的脸上满是痛苦，你不但自己真的很痛苦，而且还会把痛苦传染给他人。但如果你时刻想着要把嘴角提起来，笑出来，就会感觉好很多，从而忘记那些不愉快的事。

成功的创业者就是这样，即使工作再苦、再累、再饱受争议，他们也会苦中作乐，并在困境中创造出对自己最有效的“精神胜利法”。

3.2 从熟悉的地方开始 真正成功的人，是在生活中明确了自己的“优先级”的人——他们认为只能在一部分事情上表现出色，然后一股脑儿地将激情和热忱投入到这些事情上。

——理查德？

瓦格纳（美国通用汽车公司前CEO） 初次创业，最好做自己熟悉的事情。今天的社会分工越来越细，任何行业你都很难在短期内摸透，如果你不熟悉某个行业，而只是看别人赚了钱，自己眼红，也想分一杯羹，那么建议你还是三思而行，因为除非有业内人士相助，否则你很难获得成功。

美国人做过一个统计，发现在自己主行业以外创办新事业的企业，成功率只有25%。如果是实力、经验都欠缺的创业者，成功率自然更低了。

古往今来，有太多人栽在了自己并不熟悉的行业里，即使伟人们也不例外，美国大文豪马克·吐温就是一例。

马克·吐温在文学方面成就斐然，同时他对商业也非常感兴趣。当他在文坛崭露头角、收入不菲时，便开始在蒸汽机、电报机、印刷机、打字机等新制造业方面大量投资，结果把辛辛苦苦挣来的十几万美元稿费都赔了进去。

唯一可能让他挣钱的项目——电话机，却因他拒绝向贝尔投资而错失良机。

后来，马克·吐温（见右图）并没有吸取失败的教训，又开始了第二轮投资，这一次他选择的项目是开出版公司。

但是马克·吐温没有管理一家出版公司的经验，只好请来外甥韦伯斯特当公司经理，大张旗鼓地干了起来。

公司头一炮打得不错，他本人的小说《哈克贝利·费恩历险记》和《格兰特将军回忆录》确实为他赚了钱，这让马克·吐温头脑发热，继续投资扩大出版业务。

作为公司老板的他，经常向韦伯斯特传达一些浪漫而荒唐的指示，把韦伯斯特搞得晕头转向，最后只好辞职走人。

无奈之下，马克·吐温亲自管理。

可是，他根本就不懂管理，一见到账目就头痛。

最后，当马克·吐温不得不宣布出版公司倒闭的时候，他已背上了9.4万美元的债务，债权人居然多达96个。

在一篇文章中，马克·吐温心酸地写道：“愚蠢的、无经验的人往往得到不相配的成功，而有知识、有经验的人往往失败，这个世界真是怪啊。

”这位文学天才并没有意识到，他投身于自己并不熟悉的领域，这本身就是一个错误。

当然，现代各种稀奇古怪的创业方式都有。

即便缺少管理经验和技術优势，但眼光独到、直觉敏锐，同时能以自己的人格魅力吸引优秀人才辅佐，也足以取得巨大的成功。

马云就是这样的一个代表，他被人称为“不懂IT的IT英雄”。

但这样的创业天才，实在是凤毛麟角。

你当然也可以尝试一些新鲜事物，但一定要做好充分的心理准备，因为失败率确实很高。

<<创业小时代>>

在所有创业失败的案例中，大多数都是败在行业选择的决策性失误中。行业选择，除了自己熟悉外，还要具备一定的发展潜力。如果费尽心机，却进入一个市场不断萎缩的行业，那么前景也不容乐观。有些行业尽管短期内能赚到钱，但发展前景并不好，付出与回报难成正比，也要谨慎行事。

选定行业以后，一定要保持专注。

“专注”说起来简单，却并不容易做到，因为唯有真正的智者，才能不被金钱牵着鼻子走。他们知道：天底下赚钱的机会很多，即使发现了机会，如果需要偏离自己的目标，丧失事业焦点，他们就会权衡利弊，不会轻易将事业扩大到自己不熟悉的行业中去。

适合小本创业的行业，主要有传统零售业、网络销售、餐饮业、特色服务业、咨询业等等。下面几节，我们将分别介绍这几大行业。

3.3 贱买贵卖的传统零售业 起步时，我并不清楚我们以后的规模会如何发展。但是，只要我们工作出色，并善待我们的顾客，我相信我们的发展是无可限量的。

——山姆·沃尔顿（沃尔玛公司创始人） 零售业是我们很熟悉的传统行业，作为消费者，我们几乎每天都要和零售商打交道。

正因为熟悉，所以相比于其他行业，从事零售业更容易上手。

此外，由于零售活动主要以现金或信用卡交易，应收账款的备用金较低，所以要求投入的资本较少，起步门槛较低。

对于小本创业者来说，零售业是最可行的选择之一。

近几年，无论是社会人员创业还是大学毕业生创业，都以从事零售业居多，这并不是偶然现象。

谈起零售业，我们马上就会联想到百货公司、商场、超市以及小区附近各种小卖部、便利店等，这些就是零售业的不同业态。

根据2004年国家质检总局、国家标准委发布的国家标准《零售业态分类》（GB/T18106—2004）。

我国零售业分为有店铺业态和无店铺业态两大类，共17种业态。

其中，适合小本创业者的零售业态包括五种：专业店、专卖店、食杂店、便利店、网络销售等，本节介绍前四种业态，网络销售则放在后一节中专门介绍。

3.3.1 专业店 选址：市、区级商业中心以及百货商店、购物中心内。

商圈与目标顾客：以有目的选购某类商品的流动顾客为主。

营业面积：根据商品特点而定。

商品（经营）结构：以销售某类商品为主，体现专业性、深度性，品种丰富，选择余地大。

商品售卖方式：采取柜台销售或开架面售方式。

服务功能：从业人员具有丰富的专业知识。

专业店是专门经营某一类商品或某一类商品中的某几种商品的零售店。

如生活中常见的食品店、服装店、花店、电器店、家具店等，它们大多是独立的中小型商店，但也有像瑞典宜家家居这样的零售巨头。

开一家专业店，必须寻找那些市场前景看好的专业类型。

高档商品的专业店，如电器店、首饰店、化妆品店等，投资较大，利润也比较丰厚。

如果创业资金在5万元以内，则可选择中低档的专业店，如花店、鞋帽店、服装店等。

此外，服务于特定人群的专业店，如婴儿纪念品店、成人玩具店也都是方兴未艾。

有人说，专业店能否办起来，资金是关键，而能否办好，则要看经营者的专业知识。

这话是有一定道理的。

开专业店，必须对所经营的商品非常熟悉，能为顾客提供深层次的技术咨询和售后服务。

比如花店老板应了解各种花的习性和插花技术；服装店老板必须了解服装面料知识以及最新潮流；等等。

不管开什么店，都要具备良好的服务意识，并且把服务提升为一种理念。

比如宜家家居的经营理念就是：“为大众创造更美好的日常生活，提供种类繁多，美观实用、老百姓买得起的家居用品。

”

<<创业小时代>>

编辑推荐

小时代，草根的时代，创意的时代。

创新改变思维，创意改变生活，创业改变世界，创业从五万元开始，当老板就这么简单！

《创业小时代：5万元创业全程指导》结合小本创业中存在的实际问题，在广泛参考创业成功者实践经验的基础上，对小本创业者进行从创业决策到步入正轨的全程指导。

全书理论与实例结合，介绍了创业的各种实务，力求深入浅出、通俗易懂。

<<创业小时代>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>