中经创业
zhong jing chuang ye

上班族安全致富新模式

ShangbanzuAnquanZhifu Xinmoshi

著名营销教练 实战培训专家◎肖建中 著

边打工边创业

上班赚钱两不误 鱼和熊掌可兼得

（最新版）

一个又一个创富的机会从我们眼前溜走。作为上班族的一员，我们总是怀着矛盾的心情，既希望收入稳定，不用承担风险，同时又埋怨工资太少，不能让自己买房买车过上更好的生活。即使怀着致富的梦想，却由于害怕失败而始终保持现状，没有踏出创业的第一步。

为什么不能边打工边创业呢？！这样既能获得创业带来的好处，又能规避创业带来的部分风险。有效结合上班与创业的优点，进可攻，退可守。

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

BIANDAGONG BIANCHUANGYE

边打工边创业

上班族安全致富新模式

（最新版）

著名营销教练
实战培训专家
肖建中□著

BIAN DA GONG BIAN CHUANG YE
SHANG BAN ZU AN QUAN ZHI FU XIN MO SHI

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE
·北京·

图书在版编目(CIP)数据

边打工边创业:上班族安全致富新模式/肖建中著. —北京:中国经济出版社,2005.5

ISBN 978-7-5017-6954-4

Ⅰ.边… Ⅱ.肖… Ⅲ.商业经营 Ⅳ.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 029029 号

出版发行:中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)
网　　址:www.economyph.com
责任编辑:徐子毅(电话:010—88361078　13801076540)
电子邮箱:xzy_20042008@yahoo.com.cn
责任印制:石星岳
经　　销:各地新华书店
承　　印:
开　　本:787mm×960mm　1/16　　**印　张**:21　　**字　数**:223 千字
版　　次:2007 年 7 月第 2 版第 5 次印刷
书　　号:ISBN 978-7-5017-6954-4/ F·5569　　**定　价**:32.00 元

版权所有　盗版必究　　举报电话:68359418　68319282
服务热线:68344225　68369586　68346406　68309176

目 录

序 创业打工,进退自如 …… (1)

第一章 鱼和熊掌兼得的创业浪潮

创富——创业才能致富 …… (2)
打工 VS 创业,上班族的两难选择 …… (7)
为什么要边打工边创业 …… (15)
哪些人适合边打工边创业 …… (20)
边打工边创业的 5 项原则与 3 大阶段 …… (23)
边打工边创业从哪些项目开始 …… (28)
“白骨精”是最有潜力的创业者 …… (34)

第二章 “内外兼修”做好创业准备

你具备创业潜质吗 …… (42)
创业前应慎重考虑的 n 个问题 …… (44)
修炼创业三宝:激情、野心、毅力 …… (48)
良好人脉让你左右逢源 …… (56)
明确你的创业目标 …… (62)
考虑好向“何人”销售“何种产品” …… (66)
找到可行的销售模式 …… (68)
以“个人”还是“法人”形式开办公司 …… (70)
如何筹建一家网上商店 …… (76)

第三章 炼就发现商机的“火眼金睛”

走出阳春白雪的创业陷阱 …… (83)
处处留心皆商机 …… (86)
创业完美曲线:商机——项目——赚钱 …… (92)
从满足需求出发选择项目 …… (96)
最适合上班族创业的 10 类项目 …… (100)
成功创业的 3 大秘诀 …… (103)
扬长避短找到理想的创业方式 …… (109)
将资源转化为资本 …… (116)

第四章 筹划充分成功概率大

创业计划是创业的灵魂 …… (123)
孙正义 3 年 10 个亿的创业计划 …… (126)
如何书写你的伟大蓝图——创业计划书 …… (130)
你的创业计划可行吗 …… (133)
平常人常用的 5 种筹资方式 …… (136)
9 大巧妙方法让你有效筹措创业资金 …… (138)
一个好汉三个帮:组建高绩效团队 …… (149)
实施创业计划全攻略 …… (156)

第五章 业余兼职:上班族创业的热身运动

光明正大去兼职 …… (169)
做一名成功的兼职者 …… (173)
10 大热门兼职 …… (180)
“挣外快”因人而异 …… (191)
兼职威客,收获财富与成就感 …… (200)

兼职需要注意的几个问题 …… (204)
给兼职创业提个醒 …… (207)

第六章 内部创业:打工的同时做老板

何谓内部创业 …… (214)
内部创业成败的关键 …… (217)
流行美:支持优秀员工开店做老板 …… (220)
富士通用“成就感”留住优秀员工 …… (223)
内部创业对企业及员工的影响 …… (226)

第七章 加盟连锁:大树底下好乘凉

掀起加盟连锁的“红盖头” …… (231)
10 大优势使加盟连锁成创业捷径 …… (241)
加盟前须对特许企业仔细考察 …… (246)
走出连锁加盟的 6 大误区 …… (250)
上班族应如何加盟选项 …… (257)
加盟创业正常的步骤 …… (266)
加盟优秀特许体系成功有保证 …… (268)
加盟非“包赚不赔”,警惕投资风险 …… (276)
加盟者应如何回避特许经营陷阱 …… (282)

第八章 合伙创业:抱团打天下

为什么要合伙创业 …… (285)
“华帝”合伙创业:1+1>2 …… (288)
如何选择合适的合伙人 …… (292)
合伙前做好 3 方面的准备 …… (296)

制度是合伙成功的保障 …… (298)
值得借鉴的合伙创业经验 …… (302)
合伙创业的 5 个基本原则 …… (309)
合伙创业长久发展的 10 个锦囊 …… (314)
合伙创业应注重的细节 …… (318)
附:合伙合同范本 …… (320)

序

创业打工，进退自如

20世纪80年代初，摆个地摊就能发财，但很多人不敢；90年代初，买只股票就能赚钱，但很多人不信；21世纪初，开个网站就能致富，但很多人不试；2006年，随便买个基金就能增值一倍以上，但很多人不知……

一个又一个发财的机会从我们眼前溜走，作为上班族的一员，我们总是怀着这样的矛盾心情：既希望收入稳定，不用承担风险；又埋怨工资太少，不能满足自己买房买车过上好生活的愿望。即使一直怀着致富的梦想，却由于害怕失败而始终保持现状，没有踏出实际行动的第一步。

为什么我们没有想到边打工边创业呢？这样既能获得创业带来的好处，又可以规避创业带来的风险，有效结合上班与创业两者的优点，进可攻，退可守。边打工边创业是目前上班族最安全的创业方式之一。

由于保持在职状态，有稳定的收入作为后盾，上班族可以放开手脚，从容进行创业，从而增加创业的成功率。创业成功则可以辞职专事自己的事业，将其发展壮大；万一创业失败，可以退回到本职工作上，也不会造成很大影响。

很多上班族对“创业”的理解有很大的误区，因为我们的调查发现，十有八九的人都认为起点要很高，非要有几十上百万元

资金才能启动，而且还要方方面面准备周全才敢动手。其实就是投资几百元创业卖烤羊肉串，一样也会有不错的赢利。创业最最重要的是要有激情和脚踏实地的精神！

选择投资额小的项目最适合上班族创业，因为从实际出发，由小事做起，一点点做大，才能真正体会创业的全部意义，创业者也会在这个过程中得到磨炼，日趋成熟。

本书共8章，系统详细讲述了上班族边打工边创业的好处、上班族如何选择创业项目、创业前期如何筹划、如何将创业计划转变为创业行动、实现边打工边创业的几个有效途径等，相信您阅读之后定有拨云见日、茅塞顿开之感！

已经有越来越多的上班族在采用这种安全方式创富，去实现自己的梦想了，您还在等待什么呢？“早起的鸟儿有虫吃”，机会只青睐于行动敏捷的人。

懒散和安于现状的人，不可能成为百万富翁。一个人创造财富的能力与外表、受教育程度等并没有多大关系，成功创业最需要的是勇气与胆魄，其次才是智慧与才能，义无反顾地迈出第一步才是最重要的！

肖建中

2007年6月

于本书第二版出版前夕

第一章

鱼和熊掌兼得的创业浪潮

现在社会上流传这么一句话:“十万元是小户,百万元刚起步,千万元才能算大户!”据调查,中国有 90% 的人都有一夜暴富的梦想,随着彩票、股票的发行,让不少人尝到了“天上掉下大馅饼”的滋味。

创富——创业才能致富

在现在这个经济飞速发展的年代，一对普通夫妇如果不贪污，不受贿，只靠工资收入要在北京、上海、广州等大城市维持中等生活水平，需要挣多少钱才能度过安稳的一生？答案是397.2万元！这只包括买一套中等的房子、一辆普通的轿车、养育一个孩子、赡养父母、日常开支、休闲学习、退休养老等必须支出的费用。

如果以夫妻双方都工作35年计算，两人年收入需要约11.35万元，并且每人每月收入约5000元才可以满足需要！但实际上，中国大部分城市夫妻的月收入合计只有6000元左右，一辈子下来，资金的缺口是168万元。那么，如何弥补这个巨大的缺口呢？

“创富——创业才能致富！”这是成功者最经典的总结。因此更多的人选择了更加踏实的途径去致富——创业！

创业，或者是为了生存，或者是为了事业，也可能是为了心中那一份不再寄人篱下的感觉，使很多上班族萌发了一股难以遏制的创业冲动。

如果你至今还没能创业，那是因为你没有机会，你没有资

本，你没有关系，你没有经验，你没有项目！是不是即使你不喜欢目前的工作，但因为它能给你温饱，你就委屈自己为“五斗米折腰”？如果你喜欢现在的工作，可它却不会给你带来想要的回报，你就默默地忍受？……

要实现自己的梦想，要么换份工作，要么创业！

但在现实生活中，我们当中的大多数人都选择了维持现状，只有极少数人付出了行动，从而赢得了鲜花、掌声和财富！难道我们就眼睁睁地看着别人创造着奇迹吗?!

张向东与程丰是大学同学。张向东毕业后留在北京一家公司从事文案工作，5年来一直努力工作，省吃俭用，目前存款共10万元，虽然与女友感情融洽，但他始终不敢谈婚论嫁，因为他连房子的首付都筹不够。

而程丰毕业后回到老家一家事业单位做广告设计，因为工作不是很忙，所以他一边在外兼职，还一边炒股买基金。到了2006年底，他拥有的资金合计超过30万元，刚好够他购买一套120平方米的房子及结婚的花费。

众多上班族都渴望能拥有更多的财富，现实的出路只有两条：开源及节流！“节流”的作用是有限的，相比之下，“开源”更加重要。于是，创业成为上班族实现梦想的现实捷径。

近日深圳一次大型调查表明，20世纪70年代出生的年轻

人，有六成认为当务之急是赚钱，半数以上的人认为“金钱是衡量个人成功的主要标准”，九成人表示“如果可能的话，我想自己做老板”。

看来，“不想当老板的青年不是好青年”！比尔·盖茨的神话和福布斯一年一度的刺激，让不少上班族蠢蠢欲动。而且，已经有部分“不安分”的人将创业付诸行动，并取得了成功。

外企白领刘军与老同学聚会，大家互相问起近况，在大公司做事的都大声说出公司名号，在中小企业做事的有几个同学坐上了经理或副总的位置，还有三四个同学已经自己做老板，流露出成功人士特有的激情和气派。

毕业后踏上社会才五年，彼此的差距开始拉大，人人都似乎意气风发。梁小强原来是班上最调皮的学生，以前吊儿郎当的他现在穿着西装打着领带，一派儒商的风范，他首先讲述他的创业传奇：

“我从来都不是一个安分守己的人，因为家里穷，我一直希望能改变全家人的生活环境，所以一出校门就琢磨着怎样创业。20世纪90年代初的股票认购，我们没赶上；90年代末的网络经济，我们没赶上；2000年以后的炒房热没有赶上……。在这些热潮中，什么杨百万、丁磊、张朝阳等令我们羡慕的一大批人因此而暴富，其中很多人跟我们现在的年龄差不多。

我分析了之后发现，除了炒股和博彩，其他的暴富热潮都与创业相关。在股市持续低迷、彩票大奖中奖率奇低的环境下，靠炒股和博彩而暴富已经越来越不可能。

于是我下定决心要创出一番事业。开始时因为没有启动资金，我就在一边上班的同时联系了一家餐馆，跟他商定批发快餐 3.5 元/份，而我自己则到写字楼派发订餐的宣传单，每份 6 元，还雇了一个有三轮车的小伙每天帮我送，这样做了 5 个月，我有了 3 万多块钱的存款。

后来我还搞过商务礼仪公司，开过餐馆、服装店，但都是失败的多，成功的少，可是我不信自己这么用心付出，却以失败告终。即使在最灰心时，我也没有想过要放弃。

一年前，有个朋友给我介绍了一个国外的产品，我觉得在国内应该有市场。当时我的存款只有 3 万多一点，租了一间办公室，月租 2800 元，付了 6 个月租金，又花 3000 多元买了办公家具，然后买了 6000 元的产品作为试销。

头一个月，我在很多招商网站上发帖子，希望引起别人的注意，可是影响不大，咨询的人不多。20 天都没有一单生意，连要样品的都没有，有点着急了，当时嘴里都起泡泡了。但我还是相信自己能行。我又投入

了3500元建了个网站。我坚持每天晚上都工作到12点才回家，早上6点前去上班，每天休息时间不到5小时。

我记得是开业的第35天，有个西安的客户给我带来了第一单生意，赢利了5600元，当客户走后，我在办公室里大叫了一声，高声欢呼！第二天，我和朋友的公司签订了合同，成为他们在中国的总代理。

之后，生意开始好起来，几乎每天都有单子，就这样顺利地到了11月初，我又租了一套商住两用的公寓，买了一辆小车。现在，我看事情也和以前有些不一样，想法更多了。但压力还是很大，天天想着怎样去开拓市场，怎么跟客户谈判。”

……

刘军在一旁静静地听着那些发了财的同学高谈阔论，忽然感觉自己已经落伍了，而且也没有了读书时的自信。看到身边的同学都在不知不觉中供起了房子、车子，还有几位原来“并不咋的”的同学居然当上老板成了大款，这真是一个不小的刺激！刘军暗暗下定决心，一定要干出点事情来！

打工 VS 创业，上班族的两难选择

晓玫在办公室吃完午餐后，习惯性地开始浏览网上的新闻，一则“加盟连锁成上班族投资新宠”的新闻让她眼前一亮：只要投资 5 万～10 万元，就可以加盟品牌连锁店，自己做“业余老板”，这已经成为时下不少上班族安全创业的最佳途径……

上班：想说爱你不容易

与大部分的上班族一样，晓玫踏出校门就开始了打工生涯，一直过着朝九晚五的生活，每月拿着饿不着撑不死的薪水。本来想着先积累些社会经验再考虑自己的前途，没想到现在打工已经打成了习惯，每天就想着按时上班，完成主管交代的任务，月底就想着等发了薪水之后如何如何处理。

上班族的苦恼

1. 上班时间	每天朝九晚五，时间由单位决定
2. 收入	固定，调薪幅度小
3. 升迁	公司给予，必须等候空缺
4. 前途	难以掌控、目标不明确
5. 顾虑	容易被裁员及“炒鱿鱼”
6. 条件	受年龄、学历、性别、经历之限制

1. 激烈竞争永无休止

“起得比鸡早，睡得比狗晚，吃得比猪差，干得比驴多……”这是晓玫的同事对他们生活状态的描述。虽然在写字楼上班，但白领们的生活远不如人们想象中的精彩。

每天早上七点，闹钟会准时响起，心里就是有一万个不情愿也必须钻出带着余温的被子，洗漱完毕后须赶在七点半之前出门。这时正是上班高峰期，必须把自己变成一条沙丁鱼一样才能挤上公交车，辗转两趟车才能赶在九点钟之前到达公司。

挤车——上班——吃饭——睡觉，几乎构成了上班族生活的全部。

如果必须用两个词来描述他们的职业生存状态的话，那没有比“紧张”和“压力”更确切的了。

晓玫与所有同事一样，工作起来奋不顾身，加班是家常便饭，经常晚上回到家时已累得筋疲力尽。除了高强度的工作，还时刻感受着强烈的紧迫感和压力，担心会被老板“炒鱿鱼”，担心自己负责的业务没有进展，担心别人超过自己，担心在竞争中处于下风。由于竞争的加剧，越来越强撑着自己承受这种巨大的压力。

晓玫的主管王先生说：“我感到自己的责任很重，每天都在告诫自己，楼还在供着，车子还未买，女儿马上要上幼儿园了，我想让薪水袋再厚一点儿，想让老板对我的赏识再多一点儿，我知道这一切都需要我再努力一点儿。每天工作8小时绝对不够，我还需要更加努力！”

由于精力和知识的长期透支，使得他们不得不利用仅有的休息时间去充电学习。晓玫说：“人才市场中的激烈竞争永无休止，要想让自己‘不贬值’，就需要不断地‘充电’”。

打工是职业生涯中最容易选择的一种，但一般来说最容易的往往也最危险。多数人喜欢知难而退，避重就轻，最后一步步把自己送入危险的绝境。

正如上班族常说的：你永远不能休息，否则，你就永远休息！

2. 何时才能“脱贫”

徐弦跳了几次槽才来到现在的外资船务公司，作为一般的职员，每月工资2500元。这样的收入对付一个人的生活还算可

以，但是独自在外的房租、水电费、手机费以及交通费等固定开销也是很大的，加之不能合理安排开销，每到月底钱包就空空如洗，有时还寅吃卯粮，结果工作五年了还无甚积蓄。

这种既无银行存款，又无固定物业，每月等待发薪日到来的生活，徐弦把自己称为“白领贫民”。而他的朋友们则自嘲为“都市月光族”——每个月的工资都花光！

坐在办公室里，徐弦的表妹柳静偷偷数了数自己钱包里的钞票，本月还剩下 85 元现金可以用，还有 8 天才发工资，一天只能支出 10 元，而工商银行的信用卡里还透支了 2500 元，这种日子怎么过？

柳静大学毕业，她的父母就为她铺好了将来的路，让她顺利进入烟草公司当会计，捧上了金饭碗。虽然与父母分别在两个城市，但大把的自由和不菲的薪水让她的生活过得非常滋润。毕业 3 年，工资从最开始每月 3500 元涨到现在 5500 元，可是她并没有存款，基本月耗在 5000 元到 6000 元。

柳静平时也不觉得自己很奢侈，只是喜欢新鲜事物，以最先使用最新款的手机、相机、MP4 为荣，喜欢名牌化妆品和时装。平时的柳静总是节衣缩食、捉襟见肘，时刻为“心头之好”做好升级换代的准备，以满足自己时刻站在潮流最前线的虚荣心理。“富，富不过 30 天；穷，穷不了一个月”，这是柳静等“月光族”的生活写照。

有一天徐弦突然发现，光靠工资生活，到何时才能结婚生子？过上“有房有车”的幸福生活？各种固定开支都无可缩减，对收入的依赖性越来越高，可是无论如何打工的薪水都是有限的，工资的涨幅也是有限的。要想爬到高位拿到超高薪，不知道自己还要等到何年何月……

物质的诱惑总是没有尽头，对高位的渴望煎熬着上班族渴望不平凡的心。全心全意地付出换回的是每天朝九晚五、重复单调、看人脸色、随时会被“炒”的生活，而这样的日子每天都在延续，何时才是尽头？

如何才能早日摆脱“白领贫民”的苦恼和牵制？打工钱赚得太辛苦，必须想办法走“近路”：嫁入豪门或是娶个富婆，买彩票中头等奖……可惜这些都不怎么现实。

“为什么不可以自己创业当老板？”这个问题像流星划过夜空一样闪过徐弦的脑海，使她陷入了深深的思考中。

独立创业容易遭遇“滑铁卢”

宋涛曾经当过两年兵，退伍后在广州一家食品公司从600元月薪的业务员做起，五年后开始独立创业，现在已经是一家私营企业的老板，但他的创业之路并不平坦，经历了数次失败才取得了今天的成就，他最大的感慨就是：独立创业太容易失败！

五年前，宋涛快30岁了，工作了4年手上也只有20000元，想到一直打工的结局，肯定将永无出头之日。于是想自己干点事情，寻找了好多项目，比较之后觉得快递行业比较容易入手，就决定先做同城快递。

因为没有经验，宋涛专门到另外一家快递公司“卧底”一个月，看看人家是怎么做的。然后他租了个小办公室，买了二手办公家具，还印刷了宣传单、名片等，这样前期投入了10000元。宋涛还招聘了1个接线员，3个送件员，自己既当老板又当业务员，业务主要由宋涛联系。

就这样宋涛的快递公司开张了，刚开时接了一些朋友公司的单子。可是接着问题就一个个显现出来了，资金缺乏后续投入，人员不够，宋涛只恨自己分身无术，好多单子都不能及时送到。快递公司讲的就是一个“快”字，要快就必须要有实力，宋涛当时的实力根本不够，因此损失了很多业务，对朋友的公司也没法交代。

4个月后，宋涛的第一次独立创业夭折了，20000元也全泡了汤。宋涛后来总结了失败的原因：一是准备不充分，二是后续资金投入不到位，三是人员管理有问题。

独立创业并非想象中那样容易，除去启动资金不说，毕竟打工的时间长了，思维方式和高度往往局限在原来打工的层面上，短期内很难转换过来，很多人第一次创业都以失败告终，因为“新手上路”往往会碰到以下几个方面的问题：

1. 项目选择草率

创业遇到的第一个问题就是项目的选择。很多人都惯性地从个人的喜好出发，往往主观地认为自己喜欢的项目产品消费者也一定喜欢，缺乏对前期市场准确的调查和理性的分析。另外，对项目的发展前景过于乐观，对销量及利润率预计偏高，而对自身的营运能力、后续资金的投入、投资风险等因素预计不足。

2. 成本核算不到位

由于首次创业缺乏经验，许多新老板容易将成本核算过于简单化。一是对“成本”这一概念的理解发生偏差，以为成本就是公司的租金、员工的工资及产品的进货成本；二是许多隐形成本可能还没算，例如电脑等固定资产的折旧、维护保养、自己作为领导消耗的时间与精力等，导致实际赢利状况与预期相差过大，推广计划中投入产出不合理等负面问题。

3. 资金安排不合理

现有资金分配不够合理，缺乏资金整体使用规划，资金使用时基本不考虑整体性，以及是否存在超出安全比例的情况，后续资金供应链考虑不够充分，事业发展缺乏资金的后续支持。由于资金调配原因，许多新老板经常出现资金占压严重的情况，资金运作捉襟见肘，很快陷入困境。

4. 突发情况处理乏术

开门做生意，上三教下九流都得要会打交道，就算不是左右逢源，但至少也得照顾周全。这不像在公司上班，出事总有各个部门来负责处理，即便有点后果也是公司担着，员工个人吃不了

多少亏。自己的买卖什么都是自己的，万一出点突发情况，许多新老板角色还未转变过来，通常只能束手无策，往往因为反应迟缓而导致事态扩大。

5. 管理方式简单

这里指的管理方式不仅仅是内部的营运管理，而且涉及客户管理、员工管理和激励等方面，因为缺乏经验，许多新老板都容易从惯常思维出发，依照自己的性情来做事，于是经常出现内部员工拆台和客户倒戈的事情也就不足为奇了。

上述这些因素导致了打工者，尤其是白领打工者直接跳出来当老板，结果“乘兴而来，败兴而归”，“赔了夫人又折兵”！因此，对这些创业者来说，盲目的创业投资不仅仅使经济上雪上加霜，更致命的是失去自信和勇气。

因此，创业之前千万要做好各种充分的准备，不要凭一时的热情行事。谋定而后动，方能一举成功！

为什么要边打工边创业

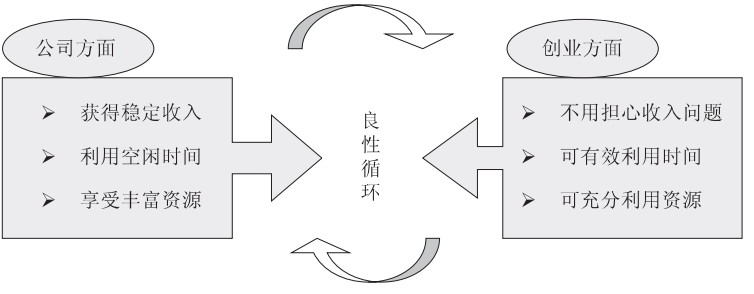
在这个“十三亿人民十二亿商，剩下一亿心痒痒”的创业时代，想自己创业做老板的人越来越多，其中也包括众多的上班族。

打工的风险小，收入稳定，但基本不存在暴富的可能，买房买车只能是遥不可及的梦！而创业的最大好处是有可能在短期内暴富，未来可能的回报会很大，但风险也大，血本无归的例子比比皆是。

于是，一种中间状态产生了——边打工边创业，有效地结合了两者的优点，进可攻，退可守，成了最安全的上班族创业方式。已经有越来越多的上班族在采用这种安全方式创富，去实现自己的梦想！

边打工边创业＝锅里碗里一起吃

2003 年 7 月，上海市政府新闻发言人正式宣布在职职工也能当老板后，越来越多的上班族开始了同时兼有老板和雇员两个身份。现在，已经有越来越多的上班族关注边打工边创业的问题，对于公司的职员来说边打工边创业有很多好处：



1. 保持轻松状态从容创业

如果辞职之后再创业，前期完全是投入期，基本上只有支出没有收入。由于经济收入和发展完全就压在这一条线上，创业者很可能因为缺钱而首先考虑能够马上赚钱的事情，而把原来的创业计划打乱。因为没有了后路，焦虑、精神紧张压力大，导致自己无法按部就班地发展事业，在这种情况下创业难度挺大。

而稳定的收入能够给人安全感，由于还保持在职状态，经济上的压力也不是很大，进可攻退可守，精神上自然不用太紧张，可以保持在一个较为轻松的状态，从容地进行项目规划和安排。

实际上，很多白领直接跳出来当老板后，当时的满腔热血和雄心壮志很快就会被残酷的现实打磨掉许多，加之失去工资收入后的心理压力，早期对事业的规划自己已经没有信心再执行下去，要是有工作的收入支撑一下，对个人的心理安慰作用会好很多。

2. 不辞职也有足够的时间可以利用

上班族有很多时间是在办公室外度过的，例如每周都有两个休息日，一年就有 100 多个休息日，“五一”和“十一”加起来又

有 14 个休息日，加上其他法定节假日和带薪假期，一年几乎有 1/3 的时间是在假期中度过的。而且每天下班后还有很长的自由时间可以利用，因此上班族有足够多的时间可以创业。

3. 有效利用公司资源降低创业成本

你所在的工作岗位能给你带来多少资源，这些资源也就是你在边打工边创业时所要使用的各项成本，例如说：通讯费用，差旅费用，客情费用，短途交通费用，办公设备费用等，这些基本的运转维护费用能不能有效地借用或转嫁到你所在职公司的头上？另外，工作本身是否能给你带来市场开发的资源？例如说客户开发、资料收集、市场调查等。

在创业之前，创业者要全面分析、论证创业计划的可行性，这些调查研究的工作，都可以利用公司现有资源去实现或尝试，例如利用公司的客户资源、销售网络等。而且一旦发现创业计划不可行，可以马上终止，而不至于影响本职工作及收入来源。

另外，在公司的大集体中，我们可以更容易了解到各种有用的信息，并享受到这个庞大关系网所带来的便利。边打工边创业可以从比较小的项目起步，有效地利用公司的各种资源来降低自己的运行成本。

“打工”与“当老板”相得益彰

边打工边创业有一些共同的特性：工作照样干，工资照样拿，创业前期投入精力较多，等到生意逐步上了轨道，就交由家人或亲戚朋友打理。

从小喜欢汽车的马凌大学毕业后，先后在两家汽车销售公司负责销售，对各种国产、进口车了如指掌，经过深思熟虑后决定开一间汽车美容店。他分析自己有两点优势：一是直接接触客户，每一个买车的客户都是他自己店的潜在客户，在卖车的同时就可以顺便对客户宣传一下自己的汽车美容服务。二是因为工作的关系，自己对汽车美容保养品的一些进货渠道和行情比较了解。

他找了一家合适的店面，前期投资7万多元将店开了起来。店开张后，马凌作为某大型汽车营销公司销售人员的优势开始显现。新店最大的问题莫过于客源，而马凌手头恰恰具有丰富的客户资源。马凌印制了宣传页，给从前相关客户每人寄去一张，并声明可以打折优惠。而平日里，只要是带客人试车，他总会适时告诉客人，自己的朋友开着一间汽车美容店，如果决定买车，马上就可以带着客人去包装一下新坐骑，这样就为小店直接带来了生意。

头脑灵活的马凌会根据客人的需要，帮着客人做些简单设计，在价格和服务上又给予一定的优惠，时间一长客人就成了固定客户。

最妙的是，在销售指标快达到一定额度时，马凌便将提供汽车美容服务作为和同行竞争的有力武器——“如果您从我这里买车，我可以为您免费做汽车打蜡。”

马凌算得很清楚，虽然自己的店这边可能有损失，可是，正职这边的任务就完成了，公司的销售提成有不同的比例，上一个台阶收益就大不同。反正都是自己的口袋，不管是左口袋还是右口袋，只要能赚钱就行。

边打工边创业能够越来越流行，最主要的原因是：这种方式需要克服的障碍与独立创业相比，经营上的风险明显被降低了。

但值得注意的是，边打工边创业，同时做两份事在时间上必然会很紧张。因此，一方面要懂得处理工作的轻重缓急，提高事务管理的能力；另一方面，需要学会从经营者的角度思考问题，这和打工时完成任务有着本质的区别，有很多独立创业者还没有机会学会这一点就垮了。

哪些人适合边打工边创业

据有关部门不完全统计，全国的上班族数亿人。这个数据说明，只要身体健康、智力正常的成年人都适合打工，但却不是人人都适合创业当老板，尤其是边打工边同步创业的“准”老板。在决定是否进行边打工边创业之前，要仔细衡量自己是否是具备以下条件的人：

1. 上班时间灵活且精力旺盛的人

在边打工边创业的初级阶段，出于成本及业务量的考虑，一般情况下会不招聘或少招聘员工，很多具体的工作都得准老板亲自出马。而且需要处理的具体工作大多是在上班时间进行，这就需要准老板的上班时间比较灵活，能够在安排好自己本职工作后“合法”地走出来，而不是天天请假出来跑自己的业务。

另外，既要完成本职工作又要顾及新创事业，二者相加事务繁琐，要做到两不误，就要求创业者一定要是个精力旺盛、斗志昂扬、不知疲倦的人。

2. 希望将创业风险降到最低的人

有相当多的上班族都希望自己独立出去当老板，但因为担心独立创业风险太高而继续留在企业里上班。对于这一类人，

边打工边创业是一个很好的选择。

边打工边创业可以将刚起步的事业的风险降到最低，在创办初期还没有取得收益之前，创业者可以从企业的本职工作中获得必要的生活保障。而且边打工边创业的时期可以作为独立创业的过渡时期，如果创业成功，则可以辞职去创业；如果创业不顺利，那么还可以继续自己的打工生涯，而不会对自己及家人的生活质量造成很大影响。

3. 把喜欢的工作变成生意的人

边打工边创业还适合那些不以盈利为主要目的的人，特别是那些有固定工作和收入，但希望把自己喜欢但目前没有从事的爱好变成一份业余的工作的人，这样一来既可以补贴一点零花钱，又做了自己喜欢的工作。

例如，刘先生是某公司的业务经理，但每周有几个晚上他都会到一家西餐厅吹“萨克斯”，这既让他展示了自己的才华，又让他得到了很好的放松。而张小姐很喜欢动物，她平时是一家公司的会计，但周六、周日她会到某宠物医院当助手，帮忙照顾那些她很喜爱的动物。

4. 将专业特长转化为生意门道的人

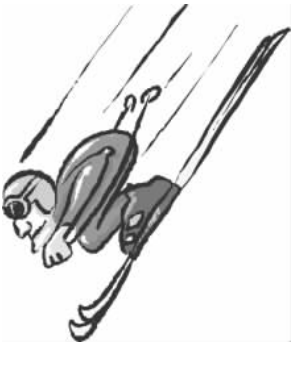
有专业特长的人，可以在自己擅长的领域里发挥个人特长，在上班之余从较小的项目开始创业。例如，大学里的英语老师可以开一家小翻译公司，通过自己及兼职的学生接受翻译工作；网页制作高手可以制作一个自己的网站，招揽为别人制作网页的生意，或者自己开一个网上商店，销售一些有特色的产品，等等。

将专业特长转化成优势资源，是边打工边创业容易取得成功的重要保证。当然，除了有特长外，创业者还需要有一些基础的专业知识，如管理学、市场营销学、必要的财务和税收知识等等。

5. 有良好人脉资源的人

俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”。中国是个讲究人情的国家，创业者千万不能忽略人际关系的力量。在你的人际关系网中，有的人有钱，有的人有权，有的人有信息，有的人有产品和渠道，有的人有关系网。这些人际关系对边打工边创业的你尤其有用，恰当运用这些资源会节省很多时间和金钱。

总而言之，不是每个打工者都适合边打工边创业的。打工者可以审视自身的条件，衡量自己是否具备做老板的特质和能力，千万不可盲目创业，否则只会变成商海大潮中的溺水者。



边打工边创业的5项原则与3大阶段

在广州天河南一路附近的一家便利店内，某食品公司的业务主管章先生正与店里的两位员工拉家常，他不是来推销产品的，他是这家便利店的老板。

章先生从外贸专业毕业后，在一家外贸公司干了不久，便跳槽去经营家电、百货等，前年加入到了广东省颇有名气的一家食品饮料公司。但随着年龄的增长，他感到要寻找一份属于自己的事业。

一次偶然的机会，章先生花了5万元加盟费，开了一家便利店。他一开始感觉很新鲜，他形容对小小便利店的感觉如同自己新生的婴儿，而他又是一个追求完美的人，为了全身心地投入进去他甚至辞掉了公司部门主管的职务。

然而干了不久，简单重复的劳动加上长时间的工作，让章先生感到用武之地实在太小，于是根据自己的实践经验，制定出了一套行之有效的操作流程和管理制度，并聘请了两位工作人员，一位管财务，一位管门

店，自己又应聘到一家食品公司当业务主管。

现在，他往往利用休息日或晚上去看一下店，与两位员工进行沟通，还设计许多促销方案来吸引客户。虽然这家小便利店目前还未盈利，但他还是很乐观："权当锻炼和积累经验吧！"

边打工边创业对于上班族来说，是鱼和熊掌兼得的创业途径，但所有事情均有利弊，上班族必须遵循以下原则，才能真正发挥边打工边创业的优势：

1. 在完成本职工作的前提下进行

在企业上班领薪水，就应当忠于职守，履行本岗位的职责，完成本单位分配的工作任务。如果本职工作都无法完成，那么说明你的能力有限，时间和精力方面也不允许你再干自己的事情。因此，连本职工作都无法完成的人，是没有资格边打工边创业的。

同时，打工者必须分清工作的主次顺序，是以本职工作为主，自己创业为辅，只有在完成本职工作的前提下，才可以将剩余的时间和精力用在自己创业的事情上。

2. 在不损害公司利益的前提下进行

每个打工者都应该忠诚于公司利益，以实现和保护公司利益作为衡量自己职责的标准，全心全意地为公司利益服务；当个人私利与公司利益发生冲突时，必须以公司利益为先。因此，边

打工边创业必须在不损害公司利益的前提下进行。

3. 在不损害身体健康的前提下进行

一个人的时间与精力有限，边打工边创业必然会导致工作时间的延长或工作强度的加大，而人力资源也像自然资源一样，过度的开采将会变得枯竭，结果“力”不从心，中途而弃。

因此，边打工边创业应该在不损害身体健康的前提下进行，因为过度的劳动会使个人的精力得不到必要的休息和恢复，从而可能使你的工作质量因此受到影响。

4. 投入资金不能太多

因为边打工边创业的最大优势就是可以将创业的风险降到最低点，所以创业的项目投入的资金一定不能太多。创业之初最好以自己现有的资金开始，尽量避免借款，这样可以有效地控制风险。

另外，应该把创业资金限制在现有资金的范围内，坚决不要做出超过自己实际承受能力的投资。因为即使失败了，也不会损失太多，权当交了一次高价的创业学费，完全还可以从头再来。

5. 创业前期最好保密

虽然边打工边创业不是“见不得人的事情”，而只是打工者放弃自己的休息时间，靠自己的劳动、发挥个人特长开拓出的一片创业天地。

但你永远不知道所供职单位的企业领导和同事们是以什么态度对待你，因此，在创业的前期，千万不要轻易地告诉别人自

己在兼职，尤其是在什么地方做怎样的兼职。

另外，上班族边打工边创业最好分为以下三个阶段进行，从而尽可能将风险降到最低：

第一个阶段：无店铺销售阶段

采取人员直销方式，产品直接送到相关的终端或批发商那里，委托这些终端或批发商进行销售，定期进行终端维护和补货，所要付出的主要成本是人员工资，这样风险小，受制约因素少，启动快。

第二个阶段：店中店阶段

在大型的零售终端如商场、超市、大卖场等租赁专柜，聘用1个专职人员负责销售，付出的成本为专柜的租赁费、1人的工资、工商税费等。

其好处是可以方便客户看样，同时获得零售利润。一般来说，专柜的投资费用相对也不多，是投入产出率较好的一种形式。在实际经营中，可以选择让自家的家人或是亲戚来照料专柜。

第三个阶段：直营店铺阶段

在销售及销售网络都比较成熟后，可以考虑自己直接投资开设店铺终端。付出的成本主要有门面租金、人员工资、店内装修、硬件设备、工商税务等。

这种形式付出的费用相对较高但回报也丰厚，风险也相对较高，但这样可以树立在当地市场的专业地位，形成基本的规模优势，可以同时兼顾批发和零售，使产品线得到进一步延长，并

为以后的公司化发展打下良好的基础。

在进行边打工边创业阶段，无论是做实体商品还是做项目代理，把握好安全因素是启动项目的前提，先考虑好如何不赔钱，然后才去考虑如何赚钱。切不可头脑发热，只顾看着预算利润而没给自己留出足够的退路。毕竟，打工者创业起步时的实力和抗风险能力都还小，经不起较大亏损的伤害与打击。

边打工边创业从哪些项目开始

要想尽量降低边打工边创业的风险，就只能考虑如何能低成本创业。经大量实践证明，以下项目可以有效地降低创业风险，并且很适合边打工边创业的上班族。

1. 经营网上商店

所谓网上商店，就是在互联网上设立一个虚拟的商店，进行商品买卖。此种方式投资小，操作简单，但市场巨大。2003 年，我国网上购物的交易额约为 7.9 亿元，比前一年增长 116.2%。2006 年，我国网上购物交易额达到 312 亿元。

网上开店，技术并不复杂，进入专业网站，点击阅读条款，填写个人资料，提供身份证复印件和银行账号，等对方确认后，再点击“免费开店铺”，短短几十分钟后，就可以在家里做生意了。

王小姐是一家软件公司的销售代表，看到现在电子商务、网络创业炒得火热，找来计算机专业毕业的表弟商量，决定开个网上商店。他们买了一台新电脑，在一家网站免费注册了一家店铺，主要卖些小银饰，做起了小老板。

半年干下来，生意还不错。“每天都有单子接进来，每个月保底也有两三千块钱收入。”王小姐高兴地说。

2. 从事业务代理

有特长的上班族可以利用自身优势，为其他公司提供代理服务，例如：财务会计人员可以为中小企业代理做账、报税、工资结算等；网页设计师可以为其他公司或个人制作网页或网站；外语高手可以为别人翻译等等。

如果只是从别人手中接受工作的话，这只能是一种“副业”。上班族可以通过互联网或电话等手段主动去寻找客户，当寻找客户的机制建立起来后，可以设法将工作委托给熟悉而且能干的人去做，这样就不仅是个人行为，而成了一个提供中介服务的机构，发展的空间就更大了。

3. 成为撰稿人

上班族可以将自己掌握的知识、信息、创意和经验等写下来，然后将其变成有价值的商品。就算是一句有创意的话也是

有价值的，例如：创作短信卖给通讯公司，就可以获得 20～50 元/条的收入；而一篇千字文章在报纸或杂志上发表，就能获得几十上百元的稿费。

成为一名撰稿人，向报纸、杂志、网站、出版社等投稿，不一定需要高学历，只要有灵感，有悟性，就可以写出好文章。因此，所有热爱写作的人都可以尝试，并且不需要前期投资，创业成本为零。

成君强是一家食品公司的业务员，由于工作关系经常要陪客户吃饭，因此养成了品尝美食的习惯，每次在风味独特的餐馆就餐回来，他就会写下对菜肴的评价。

有一次，成君强在一家网站上发表了自己对某家餐馆的点评，没想到得到了很多网友的强烈响应，还意外地获得了一笔小小的稿费。从那次开始，他开始有意识地向不同的媒体投稿，逐渐成为了一名兼职的美食撰稿人，每月几百元的意外之财让他乐此不疲。

4. 开投资额小的特色店铺

尝试开店创业的人越来越多，但大部分的店铺都如出一辙，缺乏特色。开一家出售特色商品或提供特色服务的店，是低成本创业且容易取得成功的途径。

根据自己的实际情况，开面积不大、投资额较小但有特色的

店铺，同样可以赚钱。在广东、北京、上海等大城市，特色小店的势力开始蔓延的同时，也显示出市场的需求很大。

但要开办一个特色产品销售店要注意以下问题：

首先，想找到特色产品就一定要掌握信息资源，最好是全国性的新奇特产品信息。因为新奇特用品店最应保持的特色就是新、奇、特，这就注定了不能限于一处批发厂商，要多储备全国各地产品信息，同时根据本地消费状况选择进货。

第二，进货要把握以下原则：物美价廉，最好以实用性为主（不排除礼品或玩具），易于大规模推广，例如特色礼品在很多地方都会热销。

杨桃在一家服装公司做销售策划工作，工作之余与朋友合伙开了一家特色饰品店。她们将消费群定位在15～35岁的女性，其中追求时尚的女孩、职业女性、女学生是主力消费群。饰品的类别主要是毛绒玩具、手链、手机饰品、化妆品工具类、头饰等。

她和朋友共投资了6万元，包括装修铺面及购买相关设备1万元；房租费用1.5万元；首次进货3万元；另外，店员工资、宣传推广等杂费0.5万元。

店铺开张后，他们采用了消费满一定金额赠送会员卡、设立特价区、节日促销等销售策略，得到了大量女性消费者的追捧，生意日益兴隆。

5. 从事起点低的中介服务

上班族还可以选择开一家中介服务公司，替人牵线搭桥，从中收取佣金。收取佣金的比例一般在20%左右，虽然利润率不是很高，但投资小风险低，易于操作。例如家政服务、家教中介、房产中介、婚姻介绍、彩票代售点等。

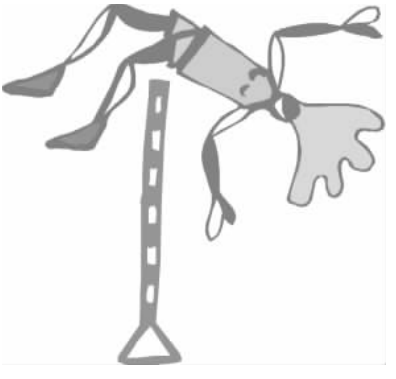
开办中介公司应注意以下事项：①广交朋友，多建人脉；②诚实守信，替服务对象着想；③建立关系网络，经常保持联系；④合理定价，注重长期利益。

李国良是某医院的医生，一年前开了一家家政公司，但他并没有停留在家务劳动的水平上，而是走特色家政的路子，为老人提供专业的陪护服务。

李医生总共的投资额是10000元：花500元左右租了一间20平方米的办公用房；花费1000元左右购置一些办公用品；花费8500元左右装修场地、安装电话机和招聘陪护员工10人。

陪护服务有3种形式：全天24小时制收费35元；半天12小时制收费25元；随叫随到钟点制5元/小时。按每位员工每天工作半天，收25元计算，则10位员工每天的收入是250元，月收益7500元，除去工资、房租、电话费、税金等各项费用5800元，公司每月可盈利1700元，半年就收回了投资。

以上我们只是举几个例子。其实，条条大路通罗马，创业的路千千万，您只要保持创业的梦想，多上网搜集这方面的信息，留心身边的人和事，机会其实就在眼前！



“白骨精”是最有潜力的创业者

我们这里说的白骨精不是“孙悟空三打白骨精”里面的那个女妖，而是大都市里上班族中打拼了五六年后脱颖而出的佼佼者——“白领、骨干、精英”。

在这个激情创业的时代，拿千巴巴工资的工薪族实在太可怜！

白领作为打工一族的中坚力量，整体的文化素质较高，拥有年轻、健康的体魄，具有最顽强的再生能力，是最具有潜力的创业者群体。

白领——知本和开放性思维

白领的文化水平相对较高。踏入社会工作五六年的白领，其最大的优势在于：①青春，刚好接近 30 岁，其思维、观念正处于人的生命过程中最活跃、最少禁锢的时期。②接受过高等教育，并且其所学知识已经经历了与现实的磨合，真正达到学有所用。

青春就是最大的资本。因为年轻，所以最富有激情，会以开放性的思维去接受扑面而来的新观念、新事物，乐于去学习和掌握更多的谋生手段，并用这些谋生手段去开创更加美好的幸福生活。

对于职业，在知识经济的今天，白领一族从步入社会的第一天起，就以知本的优势，跻身于各种各样的商贸、经营管理等领域。并且在这些领域中不断锻炼，从而成长和成熟起来。

从白领一族的生理和心理特点来看，他们正处于一生中精力最充沛，思维最活跃，体魄最健壮的时期。这一生理特点反映到心理上来，就是对任何事情都无牵无挂，不会思前想后，前怕狼、后怕虎，具有较强的风险承受能力。

骨干——经历磨炼、经验丰富

小艾有着一张年轻的面孔，年龄只有32岁，由当初的技术员成为某著名IT公司的部门主管只用了三年时间，当部门主管三年后就坐上了公司副总经理的位置。小艾凭着年轻有闯劲，以及不断的学习进步脱颖而出，成为公司主持产品研发、测试、销售等工作的核心力量，同时也找到了实现自我的平台。

像小艾一样能成为公司骨干的白领，一般都经历过多年工作的磨炼，见多识广，累积了丰富的行业知识，对于企业的运作和管理方式包括销售、采购、财务、管理等各个环节都有深刻的认知，自己也在公司的发展过程中成长起来。这些丰富的工作经验都将成为他以后创业的最好资历。

这样的白领若是能成为较具知名度公司的骨干则更好，因为

知名度高的公司本身就是一个很好的发展平台，能力和资历都会因此而有所提升，知名度也上升了一个台阶，拥有一个较高的起点。

王民从一个地方小报记者拼搏到国内著名的某财经大报的主任编辑，后来继续努力奋斗成了一杆全国名笔，现在与朋友合伙开了一家顾问公司，在业内渐渐有了名气，已经成为很多记者奋斗的典范。

王民的成功离不开财经大报的平台，因为该报搞明星制，王民因为自身具备的素质和不断的努力而成为了“名笔”。因为成了“名笔”，在工作中就顺其自然地拥有了很多企业和媒体的资源，为他后来的创业加了不少分。

当然，一个好的平台对骨干白领日后的创业成功率有很大的影响，但也不能抹杀其自身的素质和努力，而且后者比前者更重要！此外，白领的身边都会有一个文化层次相对较高的朋友圈，从这些朋友中也能得到很多支持。

精英——高速积累资本的赚钱能力

白领精英是当今赚钱能力最强的一族。在知识经济浪潮席卷全球，全球经济一体化进程不断加快的今天，在劳动创造价值；知本创造价值；资本创造价值的“三元价值创造”中，知本和

资本对价值创造的贡献更为巨大。

这也就是说，在知识经济时代的今天，谁掌握了知本和资本，谁就掌握了敲开财富大门的“金钥匙”。正是这个鲜明的时代特点，使人们在事业的发展和资本的积累上，已突破年龄的局限。在计划经济时代，人们需要终其一生而达成的目标，在如今，也许几年、十几年就可以达到并超越。特别是在财富的积累上，这种变化更加明显，不少年轻人，在完成学士、硕士、博士学业，并加盟新兴高科技行业或现代服务业以后，一年的工薪收入，就可以抵得上父辈们劳作终身的收入。

据调查，目前年薪十万，是白领中稍有地位或干了五六年的人就能达到的薪酬数字。拿到这个收入不容易，它是白领中精英一族，有着一技之长和职业追求，高学历、高智商的人。平庸之辈除了个别运气好的人以外，一般人是不可能拿到这个收入的。如果理财有方的话，经过五六年的职场拼搏，白领中的精英至少应该有几十万元以上的积蓄。而这笔说多不多说少不少的“血汗钱”，正好可以作为创业的启动资金。

白领一族的父辈们大都处于中年，他们的收入较为稳定和丰厚，并且健康状况也大都较好。这也就是说，白领们在这一时期，基本没有什么经济负担。丰厚的工薪收入，超脱的经济负担，使急欲创业的白领们，较之其他各个社会阶层的人，具有更强、更快的资本积累能力。这正是白领们投资创业的优势所在。

本章自测：

你具备创业基本素质吗？

测试说明：

创业是一个充满成就感、诱惑力的词语，但并非每个人都适合走创业、当老板的道路。美国 *HMO* 协会设计出了一份问卷，可使你在作出决策前对自己有一个初步的了解。

下列各题均有四个选择，答案：*A.* 是；*B.* 多数；*C.* 很少；*D.* 从不。请在符合你实际情况的小括号内填上 *A*、*B*、*C*、*D*。

测试题：

1. 在急需作出决策的时候，你是否在想："再让我考虑一下吧？"（　）

2. 你是否为自己的优柔寡断找借口说："是得好好慎重考虑，怎能轻易下结论呢？"（　）

3. 你是否为避免冒犯某个或某几个有相当实力的客户而有意回避一些关键性的问题，甚至表现得曲意逢迎呢？（　）

4. 你已经有了很多写报告用的参考资料，但仍责令下属部门继续提供？（　）

5. 你处理往来函件时，是否读完就扔进文件框，不采取任何措施？（　）

6. 你是否无论遇到什么紧急任务，都先处理琐碎的日常事务？（　）

7. 你非得在巨大的压力下才肯承担重任吗？（　）

8. 你是否无力抵御或预防妨碍你完成重要任务的干扰与危机？（　）

9. 你在决定重要的行动计划时常忽视其后果吗？（　）

10. 当你需要作出可能不得人心的决策时，是否找借口逃避而不敢面对？（　）

11. 你是否总是在快下班时才发现有要紧事没办，只好晚上回家加班？（　）

12. 你是否因不愿承担艰苦任务而寻找各种借口？（　）

13. 你是否常来不及躲避或预防困难情形的发生？（　）

14. 你是否总是拐弯抹角地宣布可能得罪他人的决定？（　）

15. 你喜欢让别人替你做自己不愿做的事吗？（　）

评分标准：

“是”记 4 分，“多数”记 3 分，“很少”记 2 分，“从不”记 1 分。

诊断结果：

50～60 分：你的个人素质与创业者相差甚远；

40～49 分：你不算勤勉，应彻底改变拖沓、效率低的缺点，否则创业只是一句空话；

30～39 分：大多数情况下充满自信，但有时犹豫不决，不过没关系，有时候犹豫是成熟、稳重和深思熟虑的表现；

15～29 分：恭喜你，你是一个高效率的决策者和管理者，更是一个成功的创业者，具有良好的心理素质和坚韧不拔的毅力。

第二章

“内外兼修”做好创业准备

在创业的大潮中，有人乘风破浪，领略无限风光；也有人在竞争中败下阵来，独自吞咽苦果。成功的结果都一样，失败却有各种各样不同的原因，而准备不足往往是导致很多创业者失败的主要原因。

创业不仅需要机遇，更需要足够的勇气、魄力及经营管理能力。因此，上班族创业者要做好充分的创业准备，机会只垂青于有准备的头脑！

汪洋是一家跨国公司中国公司市场部经理，年近不惑，虽然做着一个部门的“掌门”，但他并不感到风光，反而总有隐痛在心头。因为在这种国际化的大企业，如果到了45岁还不能做到高层，或者被外派出国，那就意味着自己的职业生涯快到头了。

汪先生曾为公司进入中国立下汗马功劳，替企业赚了大把大把的钞票。朋友劝他出来自己做，他动心过，但是他想，自己办公司，对外的身份变了，游戏规则也变了。现在他折腾得红红火火，是因为扛着企业的牌子。一旦自己开公司，客户能认可他的实力吗？跨国公司开拓市场的国际惯例是，大把大把的票子开路，强大的广告宣传先行，这个路子个体小公司岂能模仿？

明知道自己已碰到了事业的“天花板”，但汪先生还不想马上独立创业，而是在心态、社会关系、资金、项目等方面暗暗使劲，打算做好充足准备后再一边打工一边创业，以确保创业的成功和高质量的现有生活不会被扰乱。

你具备创业潜质吗

创业让一个人实现从“职业”到“事业”的转型，这样的诱惑常常让大多数人的天平最终向创业倾斜。但是，无论你的理由是追求生活富足安康，还是把它当作一生事业的追求，以下的创业素质，你一项也不能少：

第一步：你拥有以下素质吗？

1. 识人能力、管理技能、想象力、口才、毅力、奉献精神、积极的人生观；

2. 独立处事的能力，追求利润的方法；

3. 具备行业专业知识。

可能你已具备了上述条件，但有些个性因素也是至关重要的。

第二步：你的个性有没有以下特征？

心理学家认为，具有以下个性特征的人，极不适合当老板：

1. 想到自己当老板要独立管理员工，就会感到紧张和胆怯；

2. 与其花费巨大的人力、物力和心血去创业，宁愿保持现状，一切顺其自然；

3. 总认为自己是个很稳重的人，对某种生意没有十分把握，绝对不去尝试；

4. 除非事先有一个周密的计划，否则不会贸然去做一件事；

5. 工作热情来得快，去得也快，做事没有恒心，或者常常凭自己的兴趣去工作。

第三步：你想过以下问题吗？

最后一步，当你确定自己适合创业后，你就应该对创业计划作出可行性评估。

1. 你真正了解自己所从事的行业吗？

2. 你具有竞争优势吗？

3. 你的方法被证实过吗？

创业前应慎重考虑的n个问题

张先生是一名财经记者，在日常采访中认识了很多创业者，从创业者的成功经历中受到了极大的鼓舞，所以他决定开一家咖啡店。

经过前期的紧张筹备，咖啡店终于在女朋友的大力支持下开张营业了，但张先生并没有辞去原来的职位，而是一边打工一边利用业余时间进行经营管理。他创造了一些新的服务模式，如客人可随时上网；座位边有呼叫系统，服务人员随叫随到；续杯的咖啡仍是原汁原味等等。

可是开业不久，问题就出现了。首先是对咖啡经营知识的匮乏，例如对进货渠道不熟悉，对咖啡的品种及成本等缺乏经验，进货成本居高不下，一年经营下来，所得利润还不如将这家店面出租得到的回报多。

另外，开店要和方方面面的人打交道，和不同的人周旋使张先生感到非常疲惫。朋友们到店里捧场，这原是件好事，也乐得奉陪，但一些朋友常在午夜时分光

顾咖啡店，也非得让他赶到店里一聚。人的精力有限，时间一长，大大影响了白天的采访工作和写作时间，张先生不想再这样疲劳作战，只好咬咬牙，关门了事。

并不是所有人都适合创业当老板，而且边打工边创业遇到的困难并不比独立创业少，相反困难更多。首先，一个人的时间和精力是有限的，既要兼顾本职工作，又要操心创业项目的经营管理，比起打工的生活肯定会更累。

另外，边打工边创业与独立创业相比，学的东西一点也不少，从筹集资金、制定营销计划，到招聘员工等，创业者应对的问题将更多更复杂。因此，创业者在开始创业之前要认清自己的优势劣势，评估创业成功的可能性，经过慎重调查和思考再作出决定。

创业者应该明确回答下列问题之后，才能明确创业的目标是否可行：

1. 你调整好创业的心态了吗

创业无坦途，必须做好迎接挑战和克服困难的充分准备。但也不要把创业的困难过分夸大，如果想等到一切条件都成熟后才开始创业，那是根本不可能的！将创业付诸行动并在创业中不断改造条件、适应条件，这才是将创业梦想变成现实的惟一途径。

2. 你准备进入哪个行业

选择行业要像选择自己的另一半一样，一旦选定一个行业

就要把她坚持下去，不能这山望着那山高。即使遇到暂时的困难也要坚持做下去，不能遇到困难就想改行。

3. 你是否已经确定了创业项目的目标

若已经确定了创业项目的目标，那么这个项目是否适合你？而且你有经营这个项目的经验吗？如果没有经验你是否找得到值得信赖的人才为你掌控这个项目？

4. 你要赚谁的钱

你的目标消费者是谁？他们在哪里？他们需要什么？

5. 你了解想进入的这个行业吗

谁是这个领域中的老大？谁在这个领域最具竞争力？哪家企业的做法最能够打动什么地区的消费者？从消费者的消费趋势看，未来怎样的改变会产生机会？进入这个行业，你能采取什么样的方式？你进来以后，其他的竞争对手会对你产生怎样的威胁？

6. 需要投入多少资金？这些资金从哪里来？周转速度如何

资金是企业的生命，资金周转的快慢往往决定着一个企业的发展。你做的资金预算是否全面？是自有资金还是需要筹措借款？借款的途径？这个项目的风险及投资回报你是否清晰？资金周转的速度如何？

7. 是独立创业还是与人合伙

独立创业的风险相对较大，但合伙也有弊端，如果选择合伙人不慎重，容易与合伙人发生冲突。

8. 如何招人和用人

从哪里可以找到合适的人才？如何用人？用人不当是导致企业垮台的一个很重要的原因，用人不当将使你的大部分时间用于处理纠纷，严重耗费你的精力。

9. 创业的艰辛超乎想象，你能熬多久

守业比创业还艰难，守业不能掉以轻心，要花更大的力气。

……

要考虑的问题很多，但归根到底，创业者应该有效利用自己的资源和能力，对项目进行有效甄别，才可能实现边打工边创业。

修炼创业三宝:激情、野心、毅力

俗话说“商场如战场”,有赚就有赔。创业既可能为你带来巨额的财富,也有可能将你辛苦积累的“血汗钱”化为乌有。因此,创业前一定要调整好心态,既要有吃苦的思想准备,还得有承担失败的心理准备,培养良好的心理素质,勇敢地面对所出现的一切情况。

激情是创业的第一要素

激情是创业的第一要素,因为资金、技术、市场、人力资源、场地等都可以人为地在后天解决,而创业激情是骨子里先天存在的,是很难后天补足的。一个没有创业激情的人,无论面对多么强烈的诱惑,具备多么充分的条件,哪怕是已经有一个现成的已经步入良性循环的生意给他,他也会在毫无激情的懒散中把它耗费掉的。

同时,一个人的成功与否和他的自信心是分不开的,只有拥有自信的人才会打起精神做事。自信是成功的第一步,拥有了自信,创业者才会直面大大小小的困难,永不言败,即使跌倒了,爬起来拍拍身上的尘土,仍然勇往直前!

虽然已经当了5年的大学老师，但陈展骨子里的创业激情与创业冲动像是与生俱来，不断地冲击着他枯燥平淡的生活。最终，陈展决定与一位从事过餐饮的高中同学一起创业！

经过一番实地考察，他们决定将陈展学校对面的一家餐馆盘购下来，而餐厅原来的员工都不变。创业伊始大家都很有信心，陈展和同学三天三夜没合过眼，为了节约开支他们和员工一起自己动手装修、打扫卫生。经过他们的努力，餐厅开业后生意很不错！

但创业之路并不平坦，因为陈展他们的餐厅主营面食，但是食品过于单一，三个月后很多顾客都吃腻了，餐厅的营业额开始下降。

两位年轻的老板苦苦思索，一致认为只要增加主营食品的品种，再做一些宣传推广活动，生意肯定会好转。说干就干，他们在面食的基础上增加了桂林米线、水饺、煲仔饭、粥等品类，又派员工到学校及社区派发宣传单，餐厅的生意果然越来越红火。

谈起自己的创业经历，陈展说：“我从中学时代开始就立志要创立属于自己的事业，即使成为了一名老师，但我从来都没有放弃过创业的理想……”

其实，创业者在创业之前的大多数担心都是多余的，因为创业精神中很重要的一部分就是要相信自己的能力，有了自信才

有冲劲。创业者需要对即将开展的事业充满激情，这种激情可以感染别人和自己，不断地自我坚持和自我激励。假设你想到即使自己失败了，对自己还充满自信和激情，那么你的心态是适合创业的。

创业者必须有野心

长期以来，“野心”被看作是某种性格缺陷。其实，野心应当被给予更好的声誉。在英文里，“野心”和“抱负”是同一个词“ambition”。“野心”并不具有贬义，它是积极的、健康的，让人充满活力的。

“野心”是身处较低位置却有着更高的追求。因此，没有“野心”的创业者，其事业上取得的成就是有限的。

> 法国一位年轻人很穷很苦，他以推销装饰肖像画起家，在不到10年的时间里，迅速跻身于法国50大富翁之列，成为一位年轻的媒体大亨。1998年他不幸因病去世。
>
> 他去世后，法国的一份报纸刊登了他的一份遗嘱：我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁能回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我留在银行私人保险箱内的100万法郎，作为睿智地揭开贫穷之谜的奖金。

遗嘱刊出之后，有18461个人寄来了自己的答案。这些答案，五花八门，应有尽有。绝大部分的人认为，穷人最缺少的当然是金钱了，有了钱就不会再是穷人了；另有一部分人认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会，穷人之穷是穷在背时上面；又有一部分人认为，穷人最缺少的是技能，一无所长所以才穷，有一技之长才能迅速致富；还有的人说，穷人最缺少的是帮助和关爱，是名牌衣服，是总统的职位，等等。

在这位富翁逝世的周年纪念日，他的律师和代理人公开了他致富的秘诀：穷人最缺少的是成为富人的野心！

在所有答案中，有一位年仅9岁的女孩猜对了。为什么只有这位9岁的女孩想到穷人最缺少的是野心？她在接受100万法郎的颁奖时说：“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！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西”。

谜底揭开之后，震动法国并波及英美。一些新贵、富翁在就此话题谈论时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富的强烈野心。

成功重在坚持

每个人都有梦想，但并不是每个人都能去实践梦想；去实践的人，又不是每个人都能坚持。恒心和坚持对于创业成功至关重要，创业是创造事业的过程，也是再造人的过程。

创业是一项异常艰巨的伟大事业，人人都知道创业之路布满荆棘，但“不经历风雨，哪能见到彩虹”？无论遇到什么样的困难和挫折，只有坚持不懈，才会取得成功！

张红梅在一家西餐公司工作了3年，经过几年的工作磨炼，她已经初步了解到公司的整个运作流程和管理技巧，感觉时机已经成熟，决定与朋友合伙开一家西餐厅。

2002年3月，张红梅和另一位合作伙伴经过认真探讨，认为西餐是餐饮业中的朝阳行业，其拳头产品比萨饼的市场前景更是十分诱人，必胜客、达美乐等世界著名品牌纷纷进军中国市场。根据市场竞争态势，他们将自身定位于中高档西餐厅。

万事开头难，首先要解决最关键的资金问题。张红梅与合作伙伴开始向所有能想得起来的，甚至很久没有联系的大学同学、亲戚、朋友等兜售创业计划以及借钱，但是每一次都被现实击得粉碎。经过整整两个月时间，筹措资金依然毫无进展。

就在他们极度迷茫的时候，张红梅的一位亲戚主动伸出援助之手，他的投资理念是“投资就是投人”，他认可张红梅的为人、能力和西餐厅项目。最终张红梅与合作伙伴以高出银行几倍利率的代价一次性融到30万元。

资金问题解决后，他们立刻开始到处选址。他们选择了一个靠近好几所大学的人流量大的好地段，并和房东签订了7年的房屋租赁协议，餐厅的使用面积为260平方米，每年房租为20多万元。

顾客到西餐厅就餐讲究环境和情调，因此装修时他们完全按照高档次装修，整个装修工程总计投入15万元。开业前他们账面上的现金只剩区区几万元，但是他们都信心十足。

2002年8月底西餐厅正式开业，他们满怀激情地说：“对我们来说，开店成功就是胜利！”。事实证明，这绝对是个错误的想法。因为胜利开业只是万里长征的第一步，真正的考验还在后面。

餐厅开业当天由于前期宣传和促销到位，生意十分红火。当天流水就达到8000多元，可是尽管如此，还是与他们创业前的期望值相差甚远，他们都比较失望。

转眼间进入2002年12月，张红梅与合作伙伴决

定抓住圣诞节的机会打一个漂亮的翻身仗。光靠12月24日平安夜一天赚钱肯定不行，而且餐厅接待能力有限，因此，为分流平安夜集中就餐的顾客，尤其是附近高校的大学生，他们策划了“圣诞狂欢美食月”的活动，12月的4个星期分别推出“韩国料理、巴西烤肉、圣诞火鸡和沙拉也疯狂”4大主题活动。每个主题活动期间，店面都营造出浪漫的异国情调，同时邀请老外来活跃现场气氛。他们的创意和努力获得了丰厚的回报，成功地把本来只有平安夜一天大赚其钱的情况，变成“天天都是圣诞节”的整月持续性盈利。

12月“圣诞狂欢美食月”终于成为张红梅与合作伙伴创业史上最辉煌的、最成功的时期，让他们真正体会到创业的乐趣和成功的喜悦，重新激发了他们的斗志和信心，激励着他们去创造更伟大的辉煌。

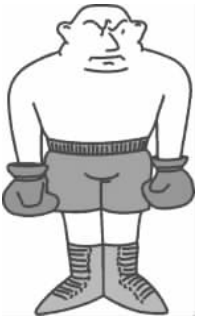
当他们还沉浸在喜悦中时，2003年1月的经营情况再次急转直下，原因是附近高校的大学生放寒假，几乎全回家了。他们被迫再次鼓足干劲迎接市场的挑战。就这样他们在创业路上磕磕绊绊，艰难前行。

2003年4月的“非典”给张红梅与合作伙伴带来了致命一击。那时整个餐饮市场陷入极度萧条状态，连续几个月几乎没有任何生意，房租把他们压得几乎透不过气来。那段时间是他们创业史上最黑暗、最无助的日子，不仅要忍受内心地狱般的煎熬，还要忍受来自

方方面面的巨大压力。由于事发突然，他们刚刚进的数万元食品原材料都烂在冰箱里，而由于突然丧失收入来源，很多供货商还账期还没到就开始堵着门讨债，生怕他们哪一天坚持不住偷偷溜了。

经过半年多的苦苦支撑，非典的阴云终于淡去。张红梅在经历此磨难后说：“从心理上我已经死过一次了，但是卡耐基告诉我们‘不要为打翻的牛奶哭泣’！所以，我们又正以百倍的信心重新面对现实，准备再创新的辉煌！”

中国十大女杰、金海马集团创始人翟美卿女士曾这样忠告创业者：“有机会一定要把握，一定要争取，并不断学习。很多人能想到未必做到，能做到未必能坚持做到。必须想到做到并坚持做到，才能获得成功”！



良好人脉让你左右逢源

创业经商，需要涉及许多方面的问题，如工商、税务、质检、银行等部门都与经营有关，要善于同他们打交道。另外，进货、销货、拓展市场、广告宣传等，都需要与各种各样的人打交道，良好的人际关系能有效地增加创业的成功率。

我们从成功的公式“成功＝80％的人脉关系＋20％的个人能力”中可以看到，人脉关系对成功的影响是多么重要，我们经常听到有人抱怨，说某某能力不怎么样，就是有个好爸爸，或者好舅舅什么的。可事实上，这种“人际关系”不但构成个人能力的一部分，而且建立和维系这种关系，更需要智慧。

广结善缘，建立人脉

人脉，可以说是创业最大的资本之一。靠亲朋好友提携，以及利用在工作中充分积累的资源和建立的人脉关系，这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，学会充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。

齐辛原来在广州一家著名的设计制作公司工作，在工作中与很多品牌公司、报社、杂志社、电视台等建立了关系，积累了人脉。时机成熟后，齐辛一边继续原来的工作，自己又另外成立了一家设计工作室。就这样，齐辛几乎没有冒任何风险，便踏上了创业之路。现在齐辛的工作室生意很红火。

但是在这方面要注意的是：不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

物色好创业的帮手

人脉是创业者的业务命脉，包括创业伙伴、潜在客户、策略伙伴等，有了活络丰沛的人际网络，不但能避免孤军奋战的窘境，还能确保源源不断的业务机会。

因此，除了亲朋好友与同学，原来工作中的同事、主管、客户、上下游厂商、社团、训练课程同学，甚至以前的老板，都是建立人脉的基本对象。

刚过而立之年却已身居要职的李宏，除了做好本职工作之外，还开了一家药店，因此常常感慨太累，而累的主要原因之一便是在药店里缺乏一名得力助手。药店的员工对他倒也惟命是从，只是李宏觉得他们尽管事事都服从他，但做出来的事却常常走了样。

为此李宏在遇到紧要事情的时候不得不自己亲自出马，直到后来，他越来越不放心别人所做的事，凡事都事必躬亲，偶尔有闲暇坐下来的时候，李宏就想，像这样做下去非把自己给累死不可！

于是李宏开始郑重地物色一名得力助手来，以协助他管理药店的工作。李宏想起了以前的下属陈杰，一个大药房的主管。当年25岁的陈杰从乡下到李宏所在的公司应聘业务员，李宏看到他工作非常勤奋，于是培训他、锻炼他、提升他为主管。陈杰很感激李宏的知遇之恩，当接到李宏的邀请后，很快就到了李宏的药店。

陈杰把药店管理得井然有序，在经营管理上常常有着很多独到的见解和想法，很多事情经常在李宏还没有想到的时候他就已经想在前头了，甚至有的时候李宏才想到，陈杰却已经做好了，完全不须李宏费心。

李宏再也不需要过多地去考虑药店工作中的每一件事，工作压力减轻了，使得他可以将更多的精力放在本职工作上。

在创业的过程中，只要用对了人，授权得法，具体执行和管理上的事情必定可以事半功倍，没有必要事事都亲力亲为，创业者可以将主要精力放在经营决策上。

与原老板、同事保持良好关系

许多人在离开旧公司之后，便很少跟以往的上司或老板联络，其实原来的上司与老板的关系是个人事业上很好的人际网络，尤其当你仍留在同一行工作的话，这个关系很多时候可以助你解决问题。

离职之后，应该与原公司及上司保持定期的联系，逢年过节打个电话、发个电子邮件或寄张卡片给老板、上司、同事，报告一下近况，祝福一下对方，联络一下感情。这样将来有事情要请对方帮忙，大家才会乐于伸出援手。

1. 将不愉快的事情彻底忘却

有部分人在离职时因为种种原因与老板闹得有点僵，离职后心中难免还有点儿怨气或者牢骚。但从个人发展的角度出发，应该尽快将过去不愉快的事情彻底忘记，这对日后与原老板相处或发展其他业务关系大有益处。

因此，离职后切忌抓住过去的恩恩怨怨不放，并且在现任老板或同行面前到处散布的行为。职场如战场，竞争和冲突是很正常的事，有竞争才能有进步也是硬道理。

2. 经常保持电话联系

无论因为什么原因跳槽，在离开之前都应该留下联系方式，

与老板和同事吃上一顿轻松的晚餐。在离开后不时打个电话保持联系，关心公司和同事的发展，与原老板聊聊行业的发展动态，这会给你带来意外的收获。

小章因为要生小孩，所以辞掉了原公司的会计主管的职务回到家中，但她对原来的林老板在工作上对自己的支持和提携非常感激。即使回到家中，小章每到月末还主动联系林老板，继续为老东家出谋划策，保持着和谐的关系。

一年后，小章在与林老板的一次闲聊中无意说出自己想重新找工作的愿望。半个月后，她意外接到林老板将自己推荐到一个好朋友的公司上班的消息，使她的愿望很容易就得以实现。

3. 争取原老板、同事的帮助与支持

林立原来是A国际外贸服装公司的业务人员，拥有丰富的客户资源、进出口操作经验、市场信息走向及动态等，后来跳槽到其他公司。

3年后林立开始边打工边创业，除了在B公司做业务主管，他还根据市场需求，在国内找企业代加工生产，然后再通过外贸公司把自己OEM的产品销售给以前熟悉的客户。

但他需要挂靠一家具备出口资格的公司才能开展业务，幸运的是他一直跟A公司的老板保持着良好的关系，在这关键的时刻，他争取到了原来A公司老板的支持，所以顺利地闯过了创业的第一关。

即使已经离开了原来的公司，但如果与原老板及同事保持融洽的关系，那么遇到需要与原公司打交道的事，可以尽量争取原老板及同事的帮助与支持。

其实与原公司打交道有几个有利的方面，一是人头熟，便于找到合适的人解决不同的问题；二是可以利用“老关系”轻易建立彼此之间的信任和友谊；三是彼此间的了解有利于相互理解、达成共识。而对于旧时的恩怨或离职时的误解等，则应该主动化解，冰释前嫌。

明确你的创业目标

林先生总是想着创业当老板，一年前他注册了一家空壳公司，然后就一个劲地想通过这个关系那个朋友，以代理、回扣等形式先赚一笔钱，再用这笔钱作为公司的启动资金好好规划自己的发展方向。

可忙乎了一年，不是这个项目让人失望，就是那个朋友没有信守承诺，不但一分钱没赚到，还亏了不少交际应酬费。

林先生想通过投机先赚一笔钱，然后再规划发展方向。也就是说，他没有充分的准备，没有明确的创业目标，而是完全心存侥幸，将希望寄托于偶然的运气，这样的路当然行不通。

如果你想创业，那么请你先问自己一个问题：“我为什么要创业？凭什么创业？”解决了这个问题，你就可以清楚地知道自己创业的目标，明白自己“为谁扛枪？为谁打仗？”了。

明确的创业目标是创业成功的第一步，怎样理清自己的创业目标呢？其实可以从以下四个方面考虑：

1. 创业者个人的目标是什么

有的创业者说他们创业是为了掌握自己的命运和实现人生的价值，追求自我实现。这样的目标太大太空，反而不清晰。创业者应该确定更具体的目标，例如，希望获得施展某方面才华的机会、获得试验新技术的机会、希望生活更富裕、创建一家体现个人的深层价值观的机构而获得异常快感等。

创业者个人的目标与企业的目标密不可分。创业者为企业确定目标之前，必须先明确自己的个人目标，而且必须定期问自己这些目标是否发生了变化。

2. 需要建立什么样的企业

创业者的个人目标，决定其创业的类型及规模。生活方式型的创业者往往不需要规模很大，规模过大可能会使自己陷入工作的泥泽之中，妨碍创业者享受人生。需求获得资本收益的创业者，往往建立足够大的企业框架。企业的长期持续性与从进进出出的交易中迅速盈利的创业者往往无缘。如果创业者希望企业在经受了技术换代、雇员和客户的更迭之后仍能不断更新，则企业的持续性就更加重要。

3. 创业者需要冒什么风险及做出什么牺牲

小型企业的创业者，必须为工作付出更多的时间和精力。如开零售店铺，创业者可能会被业务缠得无法脱身，一旦生病或者精疲力竭，就可能遇到财务困难。

如果创建一家生产型企业，则需要不断投资以获得可持续优势。例如，创业者可能不得不支付广告费来创立品牌；可能要将利润再投资；可能接受个人担保贷款；为了培养企业的人才，

创业者必须授权、委托经验不足的雇员作出决策等。

4. 创业者能接受风险和牺牲吗

创业者必须在目标和风险之间权衡利弊，作出取舍。明白自己愿意冒什么风险，不愿意冒什么风险，愿意牺牲什么，不愿意牺牲什么后，创业者一般会成功。

如果创业者发现企业不能满足自己的需求，或者发现实现个人目标需要冒更大的风险，做出更多的牺牲，他们就要重新确定目标。

当创业者明确了自己的创业目标后，有利于创业者进行以下工作：

1. 确定今后的工作方法

目标不同，开展工作的方法也不同。边打工边创业是为了实现各种人的不同愿望，如何利用时间和金钱、如何处理与所在企业关系等问题也随着目标的变化而千差万别。

因此，上班族必须在创业的开始阶段就明确创业的目的，并制定周密的计划。

2. 使之成为事业发展的原动力

事实上，创业过程中面临的最大难题就是“如何持续事业的发展”。很多创业者都倒在各种困难之下，不得不半途而废。特别是边打工边创业的上班族，因为有本职工作收入的保障，即使创业失败也不会影响到生活，所以常常在遇到困难时就退缩。

“强烈的目标意识”是克服这种现象的原动力。只有提前明确创业目标，才能在面对困难时保持冷静，应对自如。明确创业目标之后，创业者就可以较为轻松地推进事业的发展。

考虑好向“何人”销售“何种产品”

创业的具体内容，就是要考虑向“何人”销售“何种产品”，即把“什么样的商品”卖给“什么样的顾客”。任何商业的本质都是向“顾客”销售“商品”，并从中获取利润，边打工边创业也不例外。

销售“独具特色的商品”

物以稀为贵，那些有特色又数量有限的商品，总是容易卖到好的价钱。对于准备边打工边创业的上班族来说，最好选择销售独具特色的、在其他地方买不到的商品，这样可以避免与其他人或公司产生直接竞争。

例如，你自己撰写的稿件或你自己制作的商品肯定只有在你那里才能买到。此外，诸如只有你才能获得的，或者以你的经验技术才能得到的商品，都是边打工边创业的选择对象。

把目标顾客定位在小部分人身上

上班族需要明确购买自己商品的顾客范围在哪里，不能模糊地将目标顾客确定为“年轻的女孩子”或“住在某城市的人”等等，这种根据性别、年龄、住址等属性分类的方法对创业者来说

太空泛。在消费者价值观日趋多样化的今天，我们不能单纯根据以上属性对消费者进行分类，而必须在原有基础上增加“兴趣”、“爱好”等元素。

例如，上班族可以将目标顾客定位为“关心少儿英语教育的父母”、“喜欢追逐服装时尚的白领丽人”等。把目标顾客定位在小部分人身上，能有效避免与大公司发生直接竞争。把努力满足小部分人的需求作为发展事业的中心内容，是边打工边创业的所有个人进行商业活动成功的关键。

注意事项

如果你想从事的是某些特殊行业，还必须提前获得相关管理部门的许可。例如销售酒类商品就必须有酒类商品的销售许可证，开旧货商店就必须有经营旧货特种行业许可证，等等。

如果想了解自己准备从事的行业具体需要办理哪些许可手续，可以向当地政府部门、工商行政管理局、企业注册咨询机构等咨询。

找到可行的销售模式

在选定商品之后，我们需要进一步研究如何向顾客提供、销售这些商品。具体来说，就是要找到一个可行的销售模式，考虑好应该进多少货、采取什么样的方式将商品销售给顾客、如何收回货款、如何将商品交到顾客手上、如何向供货商支付货款、如何与顾客沟通以及如何待客等问题。

例如，在进货方面，上班族为了避免与大公司发生竞争，可以小批量地进货，具体做法是：

1. 进货数量少；

2. 价格适中；

3. 促销针对性强。

这样，销售的成败就不在于进货的多少、价格的高低等“量”的因素，而在于商品的个性、周到的服务等“质”的因素。

一般商品采用的传统销售模式，通常是从批发商手中购入商品，再到自己的店铺里将商品卖出去。随着科技的不断发展，各种全新的销售模式正如雨后春笋般涌现，例如网上销售、专卖店销售、电话销售、人员直销等。

确定销售模式不能脱离销售理念，不同的销售理念将产生

不同的销售模式。例如，在为商品定价时，就必须考虑到商品是高档商品还是日用消费品，顾客是家庭主妇还是职业白领。

例如，经营网上商店就必须首先考虑好从什么地方采购商品，是自己制作还是从批发市场进货，顾客购买商品后是在网上银行付款还是通过汇款的方式支付款项，将商品送达顾客手中是采用快递还是人员送货等。

另外，有市场就存在竞争，创业者必须时刻牢记“竞争”的概念，善于寻找和提炼商品的独特卖点，准确回答顾客提出的各种问题，如“你的商品与别人的相比有什么不同”、“我为什么要在你这里购买而不去别的地方购买”等。

以“个人”还是“法人”形式开办公司

现在社会鼓励个人创业，很多人都想利用自己的一技之长创业。何小姐听说公司注册资本最低要十万元，但手头一时没那么多现钱，为了实现自己的创业愿望，她抽出时间亲自到国家工商行政管理局跑了一趟，详细了解了开办公司的各种形式以及法律对出资的相关规定。

我国有三分之二的企业采用公司的形式，其他几种类型则较少。主要的形式有：个体工商户，有限责任公司，合伙企业，个人独资企业等。

如果考虑到综合成本与收益，一般营业额 3 万元以下的可选用个体或独资企业；营业额 3 万～10 万元可以采用合伙企业；10 万～50 万元，可以选择合伙企业、非公司制企业法人或公司。

一、个体工商户

如果你从事的创业活动是主要以本人或家庭成员的劳动为基础的小商品零售及餐饮、理发、洗烫、花店、报刊零售等社会服务业，建议申请登记成为个体工商户。

个体工商户资金没有法定要求，其经营收入归公民个人或

家庭所有。但个体工商户不属于经济组织，不具有法人资格，要对自身债务负无限连带责任，也就是说，个人经营的，以个人财产偿还；家庭经营的，以家庭财产偿还。

二、有限责任公司

如果你想设立有限责任公司，按《公司法》股东人数须二个以上五十个以下，其注册资本不得少于下列最低限额：以生产经营为主或以商品批发为主的公司五十万元。以商业零售为主的公司三十万元，科技开发、咨询、服务性公司十万元，股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价、核实财产，不得高估或者低估作价。

以工业产权（主要是专利、商标）、非专利技术作价出资的金额不得超过公司注册资本的百分之二十，但经国家有关部门认定的高新技术成果可占注册资本的百分之三十五。因此，如果采用有限责任形式创业，除了其余股东出资及可作为出资的非货币财产，你实际以现金货币作为出资可能会大大低于十万元。有限公司股东须在公司名称核准后，公司营业执照颁布前由法定验资单位对股东出资进行验证。

有限责任公司以其资产对公司债务承担责任，公司股东以其出资额为限对公司承担责任。创业总有风险，如有可能建议你尽量按《公司法》采用有限责任公司形式进行创业。

三、个人独资企业

个人独资企业也就是媒体通常所说的“一元钱当老板”的企

业，由个人全资拥有，投资人对企业任何事务具有绝对决策权。它不是法人，需要承担无限责任。

（一）优点：

1. 注册方便：手续简单，费用低，获取相关的注册文件比较容易。

2. 决策自主：企业所有事务由投资人说了算，不用开会研究，也不用向董事会和股东大会作出说明，所谓“船小好调头”，可以根据市场变化随时调整经营方向。

3. 税收负担较轻：由于企业为个人所有，企业所得即个人所得，因此只征收企业所得税而免征个人所得税。

4. 注册资金随意：《个人独资企业法》对注册资金没有规定。

（二）缺点：

1. 信贷困难：由于注册资金少，企业抗风险能力差，不容易取得银行信贷，同时面向个人的信贷也不容易。

2. 无限责任：这是最大的劣势。一旦经营亏损，除了企业本身的财产要清偿债务外，个人财产也不能幸免，加大了投资风险。

3. 可持续性差：投资人对企业的任何事务具有绝对的决策权，其他人没有决策权，这加大了个人的责任，如果投资人有所闪失，企业本身就不可能存在。而且个人决策也有武断的一面，带有很强的随意性，对企业不利。

4. 财务有限：企业的全部家当就是个人资产，财务有限，很难有大的发展。

但相对于有限公司和合伙企业而言，个人独资企业更能满足资金缺乏又不愿与人合股或合伙的个人进行创业。如你选择个人独资企业进行创业，则尤需注意在无人帮助监督情况下加强控制企业的各类风险。

四、非公司制企业法人

非公司制企业法人指拥有法人资格而与公司有别的企业，与公司的明显区别是注册资本的不同。公司的最低注册资本是10万元，非公司制企业法人是3万元。

（一）优点：

1. 有限责任：由于拥有法人资格，天大的责任由法人承担，股东个人承担的责任仅仅以所出的股本为限，其他个人资产不受牵连，这降低了个人投资风险。

2. 运行稳定：注册非公司制企业法人时，要求拥有完善的管理和财务制度，同时股东入股后不得抽回资金，这在法律上保证了充裕的资金和健全的运行机制，不会因为个别股东的变故而使企业产生动荡。

（二）缺点：

1. 注册手续复杂、费用高：注册非公司制企业法人必须经过严格审查，费用比较高，主要是获取相关的注册文件和验资费用。

2. 税收较高；一方面要缴纳企业所得税，另一方面还要缴纳个人所得税。

3. 不能撤回资金，转让困难：股东一旦出资就不能撤回资金，股东只能享受收益，不能随便转让股本。

4. 信贷信誉不高：这使得资金渠道狭窄、发展空间有限。

五、私营合伙企业

合伙企业是指合伙人之间以合同关系为基础的企业组织形式，为了共同的目的，相互约定共同出资、共同经营、共享收益和共担风险。合伙企业分为普通合伙和有限合伙。

（一）优点：

1. 注册手续简便，费用低：注册方式与独资企业类似，关键在于合伙人之间的共同协议，合伙企业运行的法律依据就是他们之间的协议。

2. 易吸引资金和人才：可以吸引那些不愿承担无限责任的人向企业投资，也可以吸引企业所需要的人才，且具有内部关系紧密及决策效率高等优点。

3. 税收较低：和独资企业一样，只需要缴纳企业所得税，不用缴纳个人所得税。年营业额 3 万元以下的，税率 18%；年营业额 3 万～10 万元，税率 27%；年营业额 10 万元以上的，税率 33%。

（二）缺点：

1. 无限责任：合伙企业最大的风险就是无限责任，同时还有连带责任。一旦合伙人中某一人经营失误，则所有合伙人都被连累。

2. 易内耗：公司是资本说了算，而合伙企业里各合伙人平均享有权利，这是它的优点，但也会带来问题。合伙人一旦有隙，企业决策就难以达成一致意见，互相推诿，业务开展困难。如果合伙人品质有问题，则后患无穷。

3. 合伙人财产转让困难：由于合伙人的财产转让影响合伙企业和合伙人的切身利益，因此法律对此要求严格。向外转让必须经全体合伙人同意，而不是采取少数人服从多数人的原则。退伙也存在这个问题，除非在拟定合伙协议时有明确规定，否则很难抽身而退。

合伙企业与有限责任公司不同，其对企业债务先用合伙企业财产抵偿，在抵偿不足时，由合伙人以其财产承担无限连带责任。合伙企业设立时虽无最低限度出资要求，但由于合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任，故风险较大。

如何筹建一家网上商店

1. 网上开店的手续

按照网站的提示注册一下就可以了，一般要卖东西的人都需要登记身份证号码，然后把身份证扫描或者传真给网站，通过验证后网站就允许你卖东西了。

2. 网上开店的成本

最主要的成本就是货源，其他的如果自己没有也可以借，比如上网可以到网吧，数码相机、扫描仪可以跟朋友借。想做得正规一些，就要准备好电脑，装好宽带，买好数码相机，扫描仪器。

例如，买一台二手电脑 2000 多元就可以了，3000 元左右的数码相机基本能拍出好效果的产品图片了，扫描仪 400～500 元左右的就够用了。

3. 货源如何准备和组织

货源是很重要的，在网下可以到一些大的批发市场去进货，也可以和一些厂家或者品牌谈代理。在网上可以找一些网站，有不少小的购物网站是有批发业务的，一般一次性购满多少钱就可以成为代理，但要注意考察供货商是否诚信，是否能给予一定的退换货（比如出现质量问题或者滞销，在一定时间内可以退

换货),这样可以减少自己的风险。

如果能和供货商谈好,可以先拍些图片在网上登出来,等有客人要的时候再进货那就更好了。这样可以把自己的投入降到最低。不过这样也会经常出现网上客人要的时候网下的已经卖出去了,或者老是一件件的跟供货商去进货,供货商会比较厌烦,所以自己备现货也是非常必要的。

要看某种货物是否好卖,可以先在网站上搜索一下,卖同类商品的人有多少,包括他们的销售情况如何、产品价格如何定位、店铺如何设计、产品如何介绍等等。这也是研究分析市场的时候做到“知己知彼”。

一般网上比较好销的主要是:

网下有,但是网上价格比网下低很多,比如数码类产品;网下有,但是代理点少,很多地方买不到,产品质量好且有保证,比如 A 品牌的营养减肥品,只能从网上才能订到。同时服务也很重要,即使有的人网下可以买到,但同样的价格只要服务比别人好,人家也愿意从你那里购买。

还有些地方特色的工艺品、食品等属于这样的情况:网下没有,只有网上才能买到,比如很多外贸订单产品或者直接从国外带回来的比较有名的产品。

4. 开店收益怎样

一般开店的前3个月是适应和聚集人气的时候，这个时候要多学习好的卖家的经验，及时根据市场调整自己的经营，同时可以积累一些客户，这些客户都是你的朋友，也是最有缘的人，一定要服务好，老客户是会不断给你介绍新客户的。顺利的话，3个月后可以达到每月盈利4位数了，慢点儿的话半年也可以达到了。

5. 开店和运营的注意事项

网上开店就是需要不断学习，不断充电，坚持下去就会成功，只要用心做应该是很容易的一件事情。

本章自测：

你做好创业准备了吗

这是专门为准备创业的创业者准备的一份“考卷”，你可以试着回答一下，看自己是否做好了创业准备。

1. 你了解所在区域未来的经济趋势吗？了解它的强势行业吗？

2. 如果你选择了某个行业，你知道如何分析这个行业的成功模式吗？

3. 如何去调查你打算创办的公司有多少竞争对手？

4. 如何了解竞争对手的成功与失败经验？

5. 你打算创办的公司主要客户是哪些人？你了解他们的行为习惯吗？

6. 你的目标客户群有你期待的消费能力吗？

7. 你有足够的风险承受能力吗？即遇到挫折后的心理抵抗力。

8. 你是否混淆了自己的兴趣与能力特点？

9. 你是否准备了足够的资金？有很多花费是在创业前所无法想象的，至少要保证在创业失败的半年内可以生活的资金。

10. 以后人际关系改变了，是否能担负员工的责任、社会的责任、家庭的责任及应付来自各方面压力的能力？

11. 你打算创业是否只是不喜欢你现在的工作？

12. 你创业是否是因为自己有一个全新的创意？

13. 你创业是否只是因为不愿意奉人命令行事？

14. 是否因家庭压力而创业？

15. 是否只是想赚大钱？

以上各题请按每题分值 10 分对个人作总体评价打分。如果你的总分只达到 90 分，那么你的创业准备只能算是及格，只有在达到 140 分时才算是比较成熟。而低于 90 分的话，那么你还是先“临渊羡鱼”吧。

第三章

炼就发现商机的“火眼金睛”

没下过海的人，总觉得市场好像一张白纸，似乎可以任涂任描，四处都是赚钱的生意，可一旦投身商海，深刻的体验就是“投资容易赚钱难，一不小心撞翻船”。那么，究竟应该如何寻找创业之路呢？

近年来，浙江出现了许多身价上亿的民营企业家，而这些企业家大部分都是在计划经济年代，离开浙江到全国各地从事被当地人所不齿的工作，当年他们中有些是收破烂的，有些是弹棉花的，有些是补鞋的，有些是打铁的小炉匠，但他们从来不以从事这些劳动为耻，而是善于把握机会，为以后的创业积累了宝贵的经验。

那时，浙江商人“白天当老板，晚上睡地板”。许多目前已经取得很大成就的企业家到现在还一直坚持创业时候的习惯，非常勤俭节约，艰苦朴素，这是浙江经济能够持续快速良性发展的一个重要原因。

由此可见，现实中并没有最好的项目，只有最适合自己的项目！只要找到最适合你的项目，每个人都有可能创造一番伟大的事业！

走出阳春白雪的创业陷阱

俗话说“女怕嫁错郎，男怕选错行”。这说明选择行业像女人找丈夫、男人找妻子一样重要。为了在创业时少走弯路，少受损失，选准要投资的行业和项目就显得非常重要了。

行业本来没有贵贱之分，工作也没有高低之分。但不幸的是，很多人在创业的时候都没有意识到这一点，而是认为自己的方向必然是搞高科技或新产品开发等，很少人有想过与人合伙开一家汽车修理厂或家政服务公司等。

其实所有的行业都是一样的，经营都不容易，但一定有钱可赚。所以，一家 IT 软件公司未必比一家餐馆高雅，一家房地产开发公司未必比一家生产打火机的厂家赚钱，或者换句话说，一个从事投资银行业务的合伙人未必比一家经营洗脚桑拿的老板更有前途。

相反，正是大批良好背景、智商较高的人都去“阳春白雪”了，所以在那些“下里巴人”的行业里竞争会少一些，机会可能会凸显一些。

一位清华大学毕业的高材生与三个伙伴创办了一家房地产策划顾问公司。在一年半时间里勤劳经营，人员分分合合，业绩上上下下，到目前为止赔了不少钱，而且不知赔到哪里去了。

而他一位在新华社的前任领导，前几年到深圳跟人合伙做牙刷，做了很多品牌牙膏的 OEM，还开发了许多采用新材料、造型新颖的产品；一位以前学美术的画家在北京近郊开了一家汽修厂，生意做得很好，还在附近买了二十亩地。

以前没有经营“下里巴人”业务的人的另一个理论支持是：这些行业接触的人档次太低，无法“对话”。但无论干哪个行业，都需要面对并征服一些与你生活背景不同的群体。如果你选择做餐饮，那么将会面对众多从农村招来的姑娘小伙，培训他们的确不易；这几位清华高材生做房地产策划，却要面对一群号称北京最油的“油条子”们聚集的开发商，适应这些人的交际方式并向他们收策划费又谈何容易！

那位曾是画家的汽修厂老板，现在可以轻松在外面应付客户而不需太费力内部管理，他的厂子一度出现危机，但有几名铁杆员工坚持要留下来陪他；那几位清华高材生的房地产策划公司呢，公司还没倒闭，员工早已准备好回家，临走前还不忘追索欠下的佣金。

为什么同样是知识分子，不同的年龄与不同行业经营的结果却相差这么悬殊？其实差别就在于创业选择时观念的正确与否。只要合法，事业无所谓雅俗之分。

处处留心皆商机

案例一：两厘米的商机

2001年7月，国内外媒体开始报道欧元即将于2002年元旦流通的消息。这个消息对中国大多数人来说仅仅是新闻，但对于海宁的一位企业家却意味着商机。通过研究，他发现新版的欧元比原先欧洲的纸币长了两厘米。

正是这小小的两厘米，将导致原来的钱包装不下新欧元。他马上和欧洲商人联系，立刻按照新尺寸做了1万个钱包，大受欢迎。后来他每天的产量超过1万只，仍无法满足市场需求。

案例二：从“禽流感”中挖商机

2005年，不少地方发生“禽流感”。这件“坏事”中有商机吗？

为防止人类感染禽流感，泰国、马来西亚等国家提倡市民使用消毒柜消毒。我国一些厂家得知这一消息后，

立即将不少消毒柜出口到泰国、马来西亚，赚了不少外汇。

另外，有一种被称为“达菲”的药物，是当前最有效的抗禽流感的药物之一。“达菲”是从原料药物莽草酸中特制而成的，而莽草酸又是从八角茴中提炼出来的。一些精明的商人马上大量贩卖八角茴，大幅提高莽草酸和八角茴的价格，赚到属于自己的一桶金。

以上两个案例说明商机实实在在存在于我们的日常生活中，能发现并抓住它的人常常一夜暴富，但看不到它的人却觉得它玄而又玄，神秘莫测。在对待商机的问题上，很多情况下是“有心栽花花不发，无心插柳柳成荫”，“众里寻它千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”。

有人说：商机＝运气＋等待。尽管也有一定道理，但是如果没有强烈的市场意识、敏锐的商业触角、明察秋毫的选择及分析信息的本领是很难发现商机的端倪的。机遇只垂青那些有头脑的人，创业者需要有一颗市场意识的头脑。处处留心商机，是创业者应仔细思考的问题。

商机的五大特点

一、突发性。商机犹如流星般突然而至，何时出现，出现在哪个领域，往往很难预测。

二、易逝性。商机并不等人，稍纵即逝，生生不息，彼消此长。

三、先入性。商机属于最早发现和抓住它的人。谁最先发现商机谁就能最早赢得市场，获得最大利益空间。

四、隐避性。商机并非一目了然，往往被很多外在的形式和假象所包围，不容易被发现，需要分析判断、思考、联想。

五、层次性。商机有大有小，差别很大。大商机可以做大文章，小商机如果挖掘得深入到位也同样可以做出大成绩。

如何发现与把握商机

马化腾是腾讯 QQ 的创始人，他每天大部分时间都挂在互联网上寻找商机。

有一天，马化腾发现韩国推出了一种给虚拟形象穿衣服的服务，于是照葫芦画瓢，把这项服务搬到了 QQ 上推广尝试。就这样，QQ 秀成了马化腾在网上寻找到的一块大蛋糕，一经推广，很快风靡了 Q 族的世界，为腾讯带来了源源不断的收入。

其实商机面前人人平等，只要仔仔细细去熟悉市场、调查市场、研究市场，不愁没有做生意的机会，所谓“处处留心皆商机”。

面对商机，有人抓住它大干快上，生意做得风生水起；也有人面对商机束手无策，犹豫不决，坐失良机。商机是项目的源头，是创业成功的关键，那么创业者应该如何识别和把握商机呢？

第一，高度警觉，快速应对。

商机一闪即逝，谁先入为主，谁就先下手为强，占尽风光。所以创业者要随时处于高度戒备状况，一旦发现目标，迅速作出反应，锁定目标，立即行动。

第二，培养竞争意识，敢打硬仗。

有时很多商机往往被多人同时发现，就像赛场上发令枪一响，运动员都朝一个目标奔跑一样，就看谁的奔跑意识强，精神状态好了。一般来说，谁素质高，竞争意识强，谁就能在商机面前稳操胜券。

第三，增强超前性和预见性，不打无把握之仗。

有超前的眼光，能准确分析形势，密切关注事态的发展变化，关注市场和消费者心理的变化，并且果断决策，不坐失良机。这最能反映创业者的远见卓识和心胸谋略。

第四，善于发现规律、抓住规律。

捕捉商机要以潜在市场需求作为前提条件，而且要从市场和消费者的需求出发考察商机。

事实上，市场上从来不缺商机，缺的是发现商机的“火眼金睛”！缺的是能抓住商机的“老虎钳”！

5年前，国内只有不到10个城市有中高档咖啡馆，现在250多个城市都有了中高档咖啡馆。

3年前，婴儿用品只有一次性尿片和奶粉，现在“丽婴房”已经成为一家婴儿服饰专卖店的排头兵。

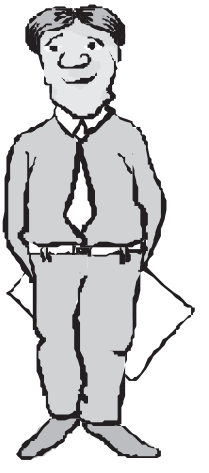
去年，鲜奶干吃片默默无闻，今年满大街到处都能买到鲜奶干吃片。

……

市场上蕴藏的商机实在太多，　简直不胜枚举。有的是产

品，创业者可以做代理；有的是加盟店，创业者可以加盟开店；如果创业者有实力或能力，可以做一家这样的企业。事实上只要创业者能加入到这些快速成长中的行业或企业中去，赚钱其实并不难。

难的是炼就一双发现商机的“火眼金睛”，以及将商机变成钞票的能力！



创业完美曲线:商机——项目——赚钱

赵老师在北京一所中学教物理,教师的工作,中规中矩、有板有眼,但缺乏激情。看到身边快退休的老同事,闭着眼都可以想象自己20年后的样子。

当了两年的教师,赵老师只存下来5000元钱,他准备用这笔钱创业做一番事情。但5000元钱究竟可以做什么?

赵老师把自己关在屋子里整整一个星期,翻遍所有的报纸、杂志、书籍,想从信息中找到几个项目,可是到了第六天还是一无所获。第六天夜里,赵老师颓废极了,一个人越想越气,将身边写字台的抽屉拽了出来,并且狠狠摔在地上,想借此发泄一下。

看着掉了满地的物品,赵老师一屁股坐在地上,这时屁股底下发出了一种怪声音:类似于抽水马桶一样的声音。吓得他一下又跳了起来,一看,原来是他父亲去美国时带回来的一件小玩意儿——美国的冰箱贴,制造成了马桶的样子,用手一按,就会发出抽水时的声

音。他捡起这个小玩意，左右看了半天，又将它拆开了琢磨，突然找到了感觉。

第二天，赵老师买了份《精品购物指南》报，从分类广告中找到了承接制造礼品的小工厂。联系到门头沟一个已经好久没有接到生意的小工厂，赵老师便乘车去了那个工厂，但厂长需要他提供制作的工艺图。

赵老师一宿没睡，凭着学物理的功底，制作出了工艺图，但解决不了如何让它发出抽水的声音。第二天早上，赵老师跑到一个从报纸上看到的大兴玩具厂，请教了老技师后才知道，原来将声音模拟到一个小模块上就解决了。随后，老师傅还给赵老师介绍了一个生产这种模块的工厂，报价一个 0.32 元，生产 3000 个 3 天可以提货。

模块解决后，赵老师又去了门头沟，厂长报价是 1.22 元一个，需要 15 天的时间制作，赵老师先订造 3000 个，交了 1000 元钱定金。这等于将他的 5000 元钱全部投了进去。万一卖不出去，或者工厂制作的工艺太差，赵老师就没有退路了。

回到北京城的第二天，赵老师就开始跑各个商场的玩具柜台，他根本不知道这些东西该往哪里销，该找谁去卖，反正一天至少跑六七家商场，四处乱闯。后来有人告诉他，卖这种既没有商标又没有谁见过的产品最好找私人的摊位。

于是赵老师马上到北京的小商品批发市场，与摊主们联系。刚刚将产品拿出来，这些小老板就特别感兴趣。赵老师定价 6 块钱一个，一般情况下 5.5 元就可以成交，3 天的时间里，就订出去了 1000 个。赵老师又马上再制作了 10000 个。

就这样，不到两个月，赵老师订做的 13000 个“抽水马桶”冰箱贴全部卖了出去。除去所有的开支和制作费用，他一共赚了 5 万元。不过，这个项目很快就结束了。因为这种小东西很容易模仿。

拿着这 5 万元钱，赵老师开始琢磨新的产品。但因为劳累过度，他病倒了，高烧持续不退，每天都要用冰块降温。有一天吃过药后，浑身发热，昏昏沉沉地睡着了，后来感觉到脖子凉凉的特别舒服，才发现是冰块滑落到了枕头上。高烧一退，赵老师就开始搜寻天气方面的资料，估计 1998 年的夏天应该是酷暑，而他知道前两年有一种“凉爽坐垫”曾经相当畅销，如果将它制作成“冰枕”，销路也应该不错。

这一次赵老师又将 5 万元一分不剩地全部投入了进去。当年夏天果然酷热，尽管多个厂家同时推出了“冰枕”，而且互相压价，但是因为赵老师的成本比较低，利润也还算可观，5 万元在这个夏天最热的 8 月变成了 70 万元。

我们在寻找商机和选择项目的时候，首先考虑的是该商机或项目是否具有特色，具备哪些竞争优势。在将商机转变为具体项目实际操作时，一定要奉行“人无我有，人有我精，人精我专”的战略，只有不断出奇、出新，生意才能立于不败之地并经久不衰。

从满足需求出发选择项目

以前市场上只有长形剃须刀出售，男士剃须时经常会刮伤了脸，很不方便，令人困扰。吉列（KingC. Gillette）自小便看到父亲剃须时常常刮伤脸，长大后自己也经常遇到同样的问题。他觉得如果创造出更方便、更安全的剃须刀，一定会受欢迎。

吉列先生注意到顾客面对的潜在困难，觉得如果解决了这个问题，一定会有很多人愿意付钱买这个方便。

虽然他原来并不是做剃须刀生意的，但在他的努力下，终于在1903年创造出可以更换刀片的安全剃须刀，从此风靡全世界。时至今日，Gillette已经成为一家市值400亿美元的跨国企业。

事实上在我们的日常生活当中，人们无时无刻不需要解决许许多多的实际困难，只要时时留意细心观察，总会对某些人们存在的需求有所了解和认识，然后可能找到一些解决方法，商机就这样显现。

所以说，哪里有人们感到麻烦之处，哪里就有商机。只要是一种繁琐、一种不便、一种渴望、一种需求，都可能成为一种商机，都可以开拓出新的消费市场。

事实上，市场空白点无处不有，致富商机处处存在，只要经营者深入到消费群体当中，开展广泛细致的市场调查，及时摸准消费者的需求，从提高人们生活质量的角度出发，小处着手，细处下工夫，寻求新、奇、方便、实惠、实用的商品和人们乐于接受的新服务项目，就能找到合适的创业项目，开创出一个有特色的消费市场新天地。

对于如何选择项目，可以从以下方面着手：

1. 从“低科技”中把握机会

随着科技的发展，开发高科技领域是时下热门的课题。但是，机会并不只属于“高科技领域”，在运输、金融、保健、饮食、流通这些所谓的“低科技领域”也有机会，关键在于开发。

2. 把握变化的机遇

环境的变化，会给各行各业带来良机，人们透过这些变化，就会发现新的前景。这些变化可以包括：产业结构的变化；科技进步；通信革新；政府放松管制；经济信息化、服务化；价值观与生活形态变化；人口结构变化等。

以人口因素变化为例，可以举出以下一些机会：

(1)为老年人提供的健康保障用品；

(2)为独生子女服务的业务项目；

(3)为年轻女性和上班女性提供的用品；

(4)为家庭提供的文化娱乐用品。

3. 为顾客“排忧解难”

所谓追求“负面”,就是着眼于那些大家“苦恼的事”和“困扰的事”。因为是苦恼、是困扰,人们总是迫切希望解决,如果能提供解决的办法,实际上就是找到了机会。

例如双职工家庭,没有时间照顾小孩,于是有了家庭托儿所;没有时间买菜,就产生了送菜公司。这些都是从“负面”寻找机会的例子。

4. 解决某些顾客的需求

机会不能从全部顾客身上去找,因为共同需要容易认识,基本上已很难再找到突破口。而实际上每个人的需求都是有差异的,如果我们时常关注某些人的日常生活和工作,就会从中发现某些机会。

因此,在寻找机会时,应习惯把顾客分类,如政府职员、菜农、大学讲师、文学编辑、小学生、单身女性、退休职工等,认真研究各类人员的需求特点,会发现很多机会。

另外,在进行选项时,应遵循以下原则:

1. 拓宽寻找项目的渠道

对一般的创业者来说,可以从互联网、电视广播报刊等媒体的招商广告,亲朋好友的推荐,或者各种投资贸易洽谈会、展览会、工商协会、专利部门、经销商和批发商、政府有关部门等处获得项目信息。创业者还可以通过改进现有产品和服务找到新的项目,在客户抱怨声中获得原创性的思路。

2. 有正确的项目理念

人们都知道“不熟不做”的道理，选择的项目与自己过去的从业经验、技能、特长和兴趣爱好越吻合，则越有内在和持久的动力，成功的可能性越大。

在行业的景气上不要盲目跟风，进入热门生意不见得人人赚钱，走点儿冷门可能反而好做，要记住“只有不景气的企业，没有不景气的行业”。

3. 创业项目应“组合创新”

对投资几万或者十几万元的项目，不主张做革命性或者全新的项目，这样做的话，市场推广的难度非常大，风险非常高。做投资少的生意，最好把现有各个领域先进性的东西组合到自己的项目中来，走“组合创新”的道路。

4. 对项目进行科学的筛选

一般主要根据项目是否符合个人兴趣、投资额、投资回报水平、行业前景与市场潜力大小、经营场所要求、市场准入、需要的员工技能、需要的人际关系资源、上下游业务渠道控制能力等来确定。

创业往往都是在看起来很平凡中起步，在我们生活的社会里，人们永远都存在着数不清的方方面面的需求需要解决和满足，只要我们找到解决这些问题和需求的办法就有生意可做，就算有人已经找到了解决办法，但是只要你解决问题的办法比对方更有效、成本更低就有生意，解决问题和需求是选对项目的明灯。

选择创业项目原来并不困难，只是我们不懂得方法就会觉得很难而已。

最适合上班族创业的 10 类项目

杨大伟在上海的一家台资企业工作，妻子在一家大型电器公司当推销员，他们手头上有一笔积蓄，因为银行利息太低，所以不想放在银行里。从去年 6 月起，他瞅准时机，在上海吴淞码头开了一家拉面馆，后来又连续开了 3 家连锁店。

现在这 4 家拉面馆每月能为杨大伟带来两万多元的收入，超过他打工的薪水。杨大伟说他的创业很简单，他看准了地方，出钱盘下店面，聘请一个店长和几个店员，店铺就开张营业了。除了店长工资要高些，其他人都按照市场行情，每月几百元并包吃住。

现在，杨大伟每个星期只到店里走一趟，盘盘账。因为店小，账目很简单，无非是进货、出货。进货，就是这个星期买了多少钱的面粉、买了多少钱的牛肉、蔬菜；出货，就是这个星期消耗了多少面粉，消耗了多少钱的牛肉、蔬菜；卖了多少钱，将中间差价一算，除开房租、水电、税费及人员工资，就是他赚的钱。既省心省力，又不多花时间。

类似上面案例中的开店项目，投资额不是很大，管理比较简单，非常适合想创业的上班族。关键是需要时刻开动脑筋，注意观察，四处留心。另外，碰到合适的机会，该下手时就下手，不能犹犹豫豫。很多人都在寻找机会，如果机会来了不下手，很可能会坐失良机，后悔莫及。

前不久，有机构调查上班族最热衷的创业项目，一共有10个，如下图：

序　号	创业项目	所占比例
1	摆地摊卖服装饰品	20.81%
2	炸鸡排、咸酥鸡等小吃摊	18.78%
3	咖啡店	16.63%
4	网上商店	15.54%
5	便利商店	15.32%
6	饮料冰品店	14.15%
7	连锁加盟餐饮	13.11%
8	语言补习班	11.96%
9	升学补习班	11.62%
10	瘦身美容用品或服务	11.22%

以上10个项目都有一个共同的特点，就是投资较少，而且管理相对简单，不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。

关于项目的选择，由于绝大多数边打工边创业者在初期都不会进行工商税务等政府手续的注册办理，而这些政府部门所关注的也多是存在一定产品质量安全的商品，例如食品类和电器类，所有边打工边创业者最好不要选择这两类商品，因为政府部门管理得相当严格，且这两种商品也是容易出问题的商品。

边打工边创业者的商品选择应该遵循以下几个原则：

1. 产品本身不能存在安全性隐患问题，免得被政府部门盯上，或是因为质量问题给自己带来麻烦。简单点说就是不进嘴，不带电。

2. 商品的货值不能太低，货值低一般利润也低，在没有规模优势的前提下不要碰利润低的商品。

3. 商品的体积不要太大，且不能是易碎易变形的商品，这样运输、储存、送货都很麻烦。

4. 不能选择快速消费品，销售过快的商品一般多为低价商品，且需要占用大量的送货时间，边打工边创业者每天还上班，没有那么多时间来送货，最好还是选择那种送一次货就够终端卖个十天半个月的商品。

5. 商品不能存在保值期问题，且要具备退换货的条件，边打工边创业怎么说也是小本生意，赔不起啊。

6. 投资本钱要控制在自己月收入的三倍以内，这样即便是全亏完了，也不至于伤筋动骨，也不会给自己太大压力。

成功创业的3大秘诀

秘诀1:选择自己了解的行业

虽然俗话说“三百六十行,行行出状元”,但创业就需要投资,投资必有风险。上班族真正想创业,又希望比较有把握的话,一定要对某一行业非常熟悉,不要光凭想象、冲劲、理念做事。

刘健是一家手机配件公司的业务员,一个偶然的机会,他得知一家生产手机套的小厂要转让,为了多一条出路,他花了5000多元把小厂盘了过来。

但是,在生产手机套的同行中,规模、实力都比自己略胜一筹的不在少数,刘健认识到只有找准需求点,并找出空白市场,才能在同行中脱颖而出!

因此,他查阅了各类报刊书籍、科技信息,终于相中了多功能防盗报警手机套。普通手机套厂家甚多,但具有防盗功能的尚属空白。现在手机丢失相当严重,

这正是切入的好机会！

刘健认真地做了市场调查之后，跟师傅潜心学技术，掌握了其中的原理和具体制作方法后，马上进入了批量生产。

为了尽快打开市场，他除了联系原来熟悉的商店进货外，还亲自带领员工到车站、闹市等人流量大、手机易丢失的场合，用事实说话，介绍产品，形成了热卖场面。一些经销商看到其丰厚的经济效益，纷纷前来订货，产品供不应求。

选择自己了解的行业，一方面熟悉该行业的“行情”，能降低创业风险；另一方面，对行业熟悉，则上手快，能尽快创造效益。因此，选择与过去工作经历、所学内容或生活背景有关联性的行业，都有助于提高创业的成功率。

创业的范畴很广，可以摆地摊出售针头线脑、布匹衣服、蔬菜水果等，可以开办小超市、百货店、餐馆、书店等，可以从事农产品收购、中介、长途运输等，但总的一点是做熟不做生，选择自己了解的行业，这样做起来会得心应手。

秘诀2:选择与自己特长和兴趣有关的事业

严骏是一名业务员,从小就很喜欢户外运动,是户外俱乐部的铁杆会员。后来,在女友的建议下,严骏决定开一家户外运动店。

“第一年的盈余并不多,但结识了很多志同道合的朋友,也推广了户外运动。”严骏说,“第二年,我们成立了俱乐部,每个周末都安排一次户外运动,老顾客不断带来新顾客。这份兼职的事业不但带给我很多乐趣,还让我挖到了第一桶金。”

特长和兴趣本是看不见、摸不着的东西,但对于会创业的人来说,却是一种不可小看的资本。开发与特长和兴趣有关的项目可以从以下几点入手:将特长与兴趣瞄准市场需求;把特长与兴趣化为实际技能;调整特长与兴趣角度,与市场热门挂钩。

从学习知识的角度来说,特长与兴趣是最好的老师。从市场经济来看,特长与兴趣是最好的资本,是无须花大本钱的经营项目。创业前,不妨考虑一下自己的特长与兴趣,将它开发出来。

秘诀 3:选择有望变大的小事业

莫莉喜欢服装行业,大学毕业后在一家服装特许经营公司工作,一年之后,莫莉已经完全熟悉了服装公司流程,于是在工作之余,她与朋友合伙开了一家小服装店。

第一桶金:小店赚钱太辛苦

莫莉对自己的小店抱着很大的希望,但开张后才知道零售业不是很景气,在服装行业上更是表现明显。而且开小服装店的人很多,竞争异常激烈。为了突出自己店的个性,莫莉一般都亲自到外地联系货源,辛苦不说,来来去去还要花费掉不少路费和运费。

本来莫莉想租一个地段比较好的店面,但是租金太高,自己又一时拿不出那么多的资金,于是退而求其次,莫莉把自己的小店开在比较靠里的位置,但是那里人流量又比较少。所以,虽然服装店在盈利,但莫莉觉得要靠一家小店获得很高的回报,是不现实的,她需要改变策略。

再次创业:贸易公司——公司和公司的合作

用工作和转让小店得到的积蓄，再加上父母的一些支持，莫莉又注册了一家贸易公司，实现了她追求的“品牌化、规模化”经营的第一步。

因为自己在品牌代理上不是太有经验，莫莉在公司成立之初和一个朋友合作。莫莉的朋友在服装市场经验颇丰，并和一些大商场、大的品牌公司有着良好的关系，通过朋友的公司，莫莉和很多大商场建立了关系，并把自己代理的产品打进了那些商场。

莫莉说，以前开小店自己也是和同学合作，不过那仅仅限于同学和同学之间，而现在的合作已经是公司和公司之间的事务了。

最近，莫莉已经在上海大部分大商场里都设立了自己代理的品牌专柜，虽说在不长的时间里就把摊子铺开铺大了，但是在问到莫莉的经营秘诀和心得时，莫莉说自己还处在“摸着石头过河”的阶段。

莫莉说，开贸易公司是一件很锻炼人的事情，在办事的过程中，要学着和客户沟通，要会揣摩客户的心思……在莫莉看来，很多经营的经验是“只可意会不可言传”的，大部分开公司的年轻人都是在摸索中前进，但最重要的是要懂得去总结，及时地去归纳获得的经验。

小提醒：

◆ 不要跟风：大家都做的必然不会有太大的利润，在决定自己经营什么的时候要有自己的主见和想法，不要跟风。

◆ 看清现状：现在和以前不一样了，市场上什么也不缺，早已经不是卖方市场了，所以不要指望随随便便开个小店就可以发财。

◆ 和别人合作：如果想进入的领域是自己所不熟悉的，那么快找一个合作伙伴吧，他可能成为你成功的领路人。

◆ 核心竞争力：开张之前先问问自己，你的“核心竞争力”在哪里，你用什么来留住客人，否则，只有用不停地打广告这一招了。

◆ 口碑相传：让自己的店在客户之间形成良好的口碑，人与人之间的口碑相传比在任何大众媒体上打广告都来得有效。

◆ 考虑全面：店址、硬件设备、房屋属性、租金……有一点你没有考虑到，都有可能对生意的顺利运转产生影响。

扬长避短找到理想的创业方式

尽管严田目前在全国有了200多家经销商，已经成为富甲一方的企业家，但谈起自己的第一次创业，严田还是感慨良多。

严田大学毕业后，被分配到一家制药厂当技术人员，优厚的工作待遇和事业上的一帆风顺让他兴奋了很长一段时间。然而他心中却一直有一个创业的梦想。

一次偶然的机会，严田听说一家饮料厂濒临倒闭，正在寻求承包。说者无意，听者有心。严田决定到商海里拼搏一回，但为了降低风险，他没有贸然辞掉工作，而是利用工作之余开始了第一次创业。

初涉商海，严田才感到创业的艰难。他做一名技术人员还算得上称职，但对企业内部管理和销售网络的拓展，他真的一窍不通。因此，他的饮料厂一直处于亏损状态，结果勉强支撑了半年，最终以失败告终。

回忆创业的历程，严田颇有感慨：“我以为懂技术的人搞工厂不会错，却想不到管理和销售能力的欠缺使我第一次创业就遭遇‘滑铁卢’。想成功创业一定要认清自己的优势，扬长避短，选对合适的创业方式，仅有热情是不够的，还必须具有直觉和商业的洞察力及创造力，善于发现、分析与开拓市场。”

每个人都有自己的长处和短处，关键是如何扬长避短，让自己的长处得到最大限度的发挥。创业的方式很多，有人开店成功，两三年就拥有 10 多家连锁店；有人开公司自创品牌，一年就赚到 100 多万元；也有人做产品代理，稳扎稳打赚钱……

所谓“条条大路通罗马”，创业致富应该扬长避短，因人而异，不必要都挤在一条独木桥上。按照经营难度的高低区分，创业的方式可分为下列几种：

1. 兼职——风险最低的开源方法

32 岁的张丽是上海一家外资企业的设计师。一个偶然的机会，拥有包装设计特长的她被同学所在公司请去帮忙，从此一发不可收。

现在，每个周末她都要到兼职公司“上班”。刚刚结婚生子的张丽说：“打短工既能发挥自己的一技之长，又能贴补家用，何乐而不为呢！”

上班族利用下班时间兼职，一方面开辟财源，一方面又有基

本收入保障，适合保守型或过渡到创业阶段的人。

2. SOHO 一族——既当老板又是伙计

随着互联网及通讯技术的发展，SOHO 已经成为一种新时尚。也有许多人从这种工作方式中，创造了自己的事业。

> 陈小姐本来在外贸公司工作。生孩子后，为了不再每天赶着打卡上班，辞职做起了外贸 SOHO。她联系到一家有自营进出口经营权的工厂，做他们的编外外贸员，不拿工资、只拿提成。
>
> 由于陈小姐以前具有外贸经验、较好的英语水平、娴熟的应用互联网的能力，生意很快地开展起来。现在，陈小姐根据国外客户提供的信息，正在和别人合资建设一个工厂，生产在国际市场畅销的产品。

从以上的例子可以看出，陈小姐成功的关键，是知识而不是资金。

做 SOHO 有以下特点：

第一，投入低：一部传真机、一台电脑、一条宽带，就是全部的投入；

第二，风险低：采用不同的运作方法，可以有效地规避交易其他风险；

第三，知识运用技能要求高：外语应用能力、国际贸易操作能

力、互联网应用能力等，没有一定的知识积累是不容易取得成功的。

由于这“两低一高”，恰恰使知识型人才扬长避短，充分发挥。在家工作或开个人工作室，一人身兼老板及伙计。例如文字工作者、艺术工作者、顾问、中介及保险从业人员等，适合具专业素养又不喜欢受制度约束的人。

此种形态创业资本较低，但收入高低则取决于专业功力及业务开发能力，每月收入可能落差极大。

3. 加盟连锁——在品牌总部的关怀下成长

加盟一个知名度较高的品牌，既可以自己当老板，又避免了创业的诸多风险，这正是越来越多白领投资者将目光转向连锁加盟的原因所在。

黄小姐原来是雅芳公司的独立营业代表，因为工作出色，拥有了一批关系非常好的固定客户。一个偶然的机会，黄小姐知道了原来加盟雅芳专卖店可以得到公司的很多支持和帮助，于是用多年的积蓄开了一家连锁店。

果然，公司给了黄小姐很大的帮助，从店铺选址、装修设计到货品的陈列，还有开业的促销活动等，都做了详细的安排，根本不需要黄小姐操心。黄小姐说，如果早知道加盟连锁有那么多好处，她早就把专卖店开起来了！

对于想创业者来说，由于采用了加盟授权者良好的品牌形象和成功的经营经验，既可以降低经营风险和投资风险，也可以从授权者那里得到经营、管理、培训、财务、原料配给、广告宣传等多方面的支持，降低了创业风险和时间、资金等创业成本，因此投资成功率相对而言比较高。

4. 单干——报酬高风险也高

蔡华建是国营修车厂的技术骨干，三年前筹资30万元，自己开了一个汽车维修部，主要是做汽车维修服务和汽车配件的销售。

两年前蔡华建的公司面临着极大的经营压力，但就是在如此困难的情况下，他还是婉拒了朋友投资当合伙人的要求，而是采用借钱的方式渡过了难关。

蔡华建拒绝与朋友合伙的原因主要有两个，一是因为他那时的经营前景不太乐观，怕连累了朋友后无法向朋友交待；另外一个原因是，他认为合伙人多了不好做事，意见难以统一，不如自己单枪匹马干。

经过三年的苦心经营，蔡华建又多开了两个维修部，现在手下有了40多名员工。另外还买了一套高级公寓，最近又将原来的桑塔纳换成了宝马。

每个创业者决定创业后，都会遇到的第一个问题：是自己单

枪匹马闯天下还是与人合伙携手并肩前进？

现实情况是，有人单刀独干闯出了一片天地，有人却因独木难支败下阵来；有人合伙创业却因为“一山难容二虎”，结果令本已形势大好的事业半途而废，甚至合伙人对簿公堂，反目成仇；有人则因合伙人能“同仇敌忾”，结果“三个臭皮匠赛过诸葛亮”，干出了一番大事业。

创业者选择单干的风险最大，因为一旦创业失败，创业者要承担“无限责任”。单干是最具自主性，也是最有挑战性的创业方式，不但要养活自己，还要支付员工薪水，适合雄心万丈并有经营领导才能者。

但如果能看准市场机会，创业成功，这种方式的投资报酬率也最高，因为所有的利润都归你“独吞”。而且有的时候，单干的投资额也并不一定很大，主要是看选择什么项目。

一般来说，投资少的生意适合选择单干，因为即使亏损也不会“伤到筋骨”，大不了就是从头开始。单干不需要开一个大公司，但主营业务一定要很清晰。在一个点上集中优势兵力，形成自身的核心竞争力。

单干最大的问题在于资金链是否能连接得上，多长时间才能让现金流顺利滚动？如果不能启动现金流走入良性循环，那么单干的结果可能会很凄惨。当然如果单干创业成功，其回报也很惊人，很多成功的例子表明，单干成功的一年内即可进入“有车有房”的超精英阶层。

5. 合伙——人多力量大

曾诚大学毕业后把两位十几年的儿时伙伴“拉下了水”，经营一家知名食品的专卖店生意较为如意。他们现在商业旺地广州中华广场地段经营，准备再到北京路寻找店面开分店。

曾先生说，单干有单干的好处，合伙的好处更多。无论是在资金上还是人力上，合伙人都可以互相协助。曾先生认为，只要大家都信得过对方，又有共同的创业目标，就可以合伙创业，这样大家都轻松很多。而一个人创业的压力很大，发展也很慢。

俗话说“一个好汉三个帮”，一个人的力量有限，在市场竞争日益激烈的情况下，相当多的人选择合伙创业。市场上的水太深，一个人创业太难，发展也十分缓慢。从表面上看，单干的冲劲会很大，决策果断，可以灵活应变，但其缺点也是显而易见的：资金难以筹集、决策容易失误、发展后劲不足等等。

虽然合伙创业也存在决策迟缓、管理成本增大等诸多缺点，但合伙创业比较容易成功。合伙创业者可以在资金、知识技能、关系资源等方面进行整合，如果合作人志趣相投、股权结构和企业制度设置合理的话，创业者就很容易将企业做强做大。

将资源转化为资本

资源本身是静止的、潜在的，是不能创造价值的；而资本是现实的、活跃的，它的本性是追求最大的增值。按照马克思在《资本论》中关于资本的论述，资源只有在生产、流通和交换中才能转化为资本。也就是说，资源只有通过市场运作才能成为资本，资本的流动、重组才能不断地创造出新的价值，释放出发展经济的巨大能量。

2003 年 3 月 18 日成都市第一条城市隧道有偿拍卖冠名权，起拍价为 380 万元。这是成都市经营城市，变城市资源为城市资本的结果，通过拍卖方式将其价值体现出来。成都市通过有偿拍卖冠名权的市场化运作，创造了“资源通过市场化运作转化为资本”的成功范例。

因此，无论是政府还是企业，只有将拥有的资源转化为资本，才有可能全面、协调、可持续地发展。而作为个人创业者，更应该将拥有的资源转化为资本财富，从而提高创业的成功率。

这里的资源，主要是指创业者拥有的社会关系网，例如销售网络、媒体关系、客户关系等。

宋锴在一家电视台做技术工作，由于他平常善于交际，人缘非常好，并很受领导的赏识。几年前，他凭着灵敏的商业直觉，在电视台领导的支持下，宋锴和朋友利用电视节目画面底部信息量比较少，而且不太影响电视节目内容的特点，用不到1万元的投入开办“底拉字幕”业务的电视广告公司。

由于宋锴的广告公司可以充分利用电视台的客户关系，所以投入使用半年后就收入8万，第二年就有了15万，现在“底拉字幕”每年能为他们带来30万～40万元的稳定收入。

由此可见，每一个创业者所拥有的客户资源都形成一个经济圈，在其创业的人生道路上演变成为一块坚定的基石。但“如何将无形的资源转化为实际的财富”是创业者最需要考虑的问题。

另外，边打工边创业者除了考虑将社会关系转化为资源外，还可以考虑如何占公司“便宜”，这也是创业者的资源之一。

创业投资必须涉及成本费用的问题，例如办公场地费用、通讯费用、办公器材费用、差旅费等，细算下来是很大的一笔开支，要是完全脱离原先工作的单位，那么这些费用就得自己承担，可能很多生意一年赚下来连付这些成本费用都不够，特别是事业刚开创的时候是典型的费用大产出小的时期，往往很可能被

这些费用拖垮，而在职期间创业，这些费用很轻松就转到公司头上去了。

同时，做生意还需要许多其他资源的支持，例如客户资源、管理系统、档案资料，这些若是要自己一点点建立，所需要花费的资金和时间成本都是很大的，而借用公司现成的资源，成本则是非常低廉的。

本章自测：

你适合创业吗？

无论是刚从学校毕业进入就业市场的年轻人，还是在社会打滚多年的上班族，许多人都希望拥有一份属于自己的事业。当老板可不是一件容易的事，你是否适合创业？有多少创业潜力？下列测验可帮助你决定自己是否应当加入老板的行列。

1. 你是否曾经为了某个理想而设下两年以上的长期计划，并且按计划进行直到完成？

2. 在学校和家庭生活中，你是否能在没有父母及师长的督促下，就可以自动地完成分派的工作？

3. 你是否喜欢独自完成自己的工作，并且做得很好？

4. 当你与朋友们在一起时，你的朋友是否常寻求你的指引和建议，你是否曾被推举为领导者？

5. 你有没有赚钱的经验？你喜欢储蓄吗？

6. 你是否能够专注地投入个人兴趣连续十小时以上？

7. 你是否有习惯保存重要资料，并且井井有条地整理，以备需要时可以随时提取查阅？

8. 在平时生活中，你是否热衷于社区服务工作？你关心别人的需要吗？

9. 当你为别人工作时，发现其管理方式不当，你是否会想出适当的管理方式并建议改进？

10. 当你需要别人帮助时，是否能充满自信地要求，并且能

说服别人来帮助你？

11. 当你需要经济支援，是否也能说服别人掏钱给你帮助？你在募款或义卖时，是不是充满自信而不害羞？

12. 当你要完成一项重要的工作时，总是给自己足够时间仔细完成，而绝不会让时间虚度，在匆忙中草率完成？

13. 参加重要聚会时，你是否准时赴约？在平时生活中，你有时间观念吗？你是否能充分运用时间？

14. 你是否有能力安排一个恰当的环境，使你在工作时能不受干扰，有效率地专心工作？

15. 你交往的朋友当中是否有许多有成就、有智慧、有眼光、有远见、老成稳重型的人物？

16. 你自认是个好的理财人物吗？当储蓄到一定数额时，你是否能想出好的生财计划，钱滚钱，赚出更多的利润来？

17. 你愿意为钱辛苦工作吗？钱对你重要吗？你是否可以为了赚钱而牺牲个人娱乐？

18. 你有足够的责任感为自己完成的工作负起责任吗？你是否总是独自挑起责任的担子，彻底了解工作目标并认真执行工作？

19. 你在工作时，是否有足够的耐心与耐力？

20. 你是否能在很短的时间内，结交许多新朋友？你是否能使新朋友对你留下深刻的印象？

以上答案答[是]得 *1* 分，答[否]则不计分，请统计你所得的分数，并参照下列答案。

诊断结果：

0 至 *5* 分

你目前并不适合自行创业，应当训练自己为别人工作的技术与专业。

6 至 *10* 分

你需要在旁人的指导下去创业，才有创业成功的机会。

11 至 *15* 分

你非常适合自己创业，但是在所有[否]的答案中，你必须分析出自己的问题加以纠正。

16 至 *20* 分

你个性中的特质，足以使你从小事业慢慢开始，并从妥善管理中获得经验，成为成功的创业者。

第四章

筹划充分成功概率大

人无远虑、必有近忧。人们常说“不打无准备之仗”。无论做什么事情都要制定切实可行的计划，计划是做事情的一个向导，它可以使我们在成功的道路上一直方向正确地朝着目的地走去。因此，要想创业成功就必须制定成功的计划。

创业计划是创业的灵魂

当你选定了创业目标，确定了创业的动机，并且在资金、人脉、市场等方面条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时就必须提出一份完整的创业计划书。

创业计划书除了能让创业者清楚明白自己的创业内容，坚定创业的目标外，还可以兼具说服他人的功用，例如，创业者可以借着创业计划书去说服他人合资、入股等。

创业计划书是整个创业过程的灵魂，在这份白纸黑字的计划书中，主要详细记载了一切创业的内容，包括创业的类型、资金规划、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、内部管理规划等。

（一）创业的类型：包括创办事业的名称、事业组织形态、创业的项目或主要产品名称等，这是创业最基本的内容。

（二）资金规划：资金即指创业的基金来源，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款等，这会影响整个

事业的股份与红利分配的多寡。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例，也应该清清楚楚地记载，如果你希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

（三）阶段目标：阶段目标是指创业后的短期目标、中期目标与长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标。

（四）财务预估：详述预估的收入与预估的支出，甚至应该列述事业成立后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者确实计算利润，并明了何时能达到收支平衡。

（五）销售策略：销售策略，包括了解服务市场或产品市场在哪里？销售方式及竞争条件在哪里？主要目的是明确目标市场的定位。

（六）可能风险评估：这一项目指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如：经济环境变动、竞争对手打压、客源流失等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败。因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

（七）其他：包括创业的动机、股东名册、预定员工人数、企业组织、管理制度以及未来展望等等。

创业计划书尤如一部功能超强的计算机，它可以帮助创业者记录许多创业的内容、创业的构想，能够帮助创业者规划成功的蓝图。整个营运计划如果翔实清楚，对创业者或参与创业的伙伴而言，也许更能达成共识、集中力量，这无疑帮助了创业者向成功迈进一大步。

孙正义3年10个亿的创业计划

孙正义，1957年生于日本，世界著名投资公司“软库”（softbank）的创始人、总裁及首席执行官。《福布斯》杂志称他为“日本最热门企业家”。在过去的两年中，他一直在“全球十大精英”之列，目前以300亿美元的资产成为亚洲首富。

孙正义19岁的时候没钱也没有经验，更没有可以帮他取得成功的大公司。但是孙正义想如果许下一个很大的心愿，有一个很大的梦想，有很高的激情，有很好的远见的话，他认为自己可能会做到。因此他当时曾做过一个50年生涯规划：

20多岁时，要向所投身的行业，宣布自己的存在；

30多岁时，要有1亿美元的种子资金，足够做一件大事情；

40多岁时，要选一个非常重要的行业，并在这个行业中取得第一，公司拥有10亿美元以上的资产用于

投资；

50岁时，完成自己的事业，公司营业额超过100亿美元；

60岁时，把事业传给下一代，自己回归家庭，颐养天年。

现在看来，孙正义正在逐步实现着他的计划，从一个弹子房小老板的儿子，到今天闻名世界的大富豪，孙正义只用了短短的几十年。

孙正义还在上学的时候，就曾勾画了40个公司的雏形，并设计了一个50年创建公司的计划，包括如何筹集资本，如何把发明创造传下去。虽然孙正义当时这么想，但他还不知道他到底要干哪一个行业。

孙正义在创业之初，花了一年的时间收集信息，进行市场调查，并做了40个计划。孙正义这样说："对40种项目，我全都做出了10年的预想损益计算表、预测平衡表、资金周转表及组织结构图。组织结构图按系列不同做出不同的类型。每一项目资料足有三四十厘米厚。40种项目全部合起来，文件足有十几米高。我对想到的40种项目作了彻底的调查。"

孙正义在他十七八岁的时侯去美国游学，他在翻阅当地的一本杂志时，看到一幅硅片放大几百倍的照片，当时他被这张照片打动了，人类可以把科技做得那

么精巧，那么严谨，他觉得这是世上最美的事情。当时，他就立下志愿投身IT业，规定自己要在三十岁的时候成功，成为日本家喻户晓的IT业巨子。

孙正义在创业的过程中，始终追寻自己的梦想。他说："最初所拥有的只是梦想，以及毫无根据的自信而已，但是一切的一切就从这里出发。"

孙正义1980年从柏克莱大学毕业后，就回到了日本，继续修改他的企业计划。不久，他就决定从事软件批发行业。23岁时，他创立了软件银行公司。孙正义通过利用公司出杂志，教育客户买软件银行的产品等手段，取得了全日本第一的软件推销业绩。

1994年，孙正义的"软库"公司上市，筹集到一亿四千万美元。从此，软银集团开始冉冉腾飞。

从孙正义成功创业的过程可以看到，创业就是始终以原来的"创业计划"为蓝图，一步一步地将计划变成现实的过程。因此，创业计划非常重要，它是指引创业者不断前进的航标。

通过创业计划清楚地确定目标和如何实现这些目标，可为我们的行动提供一幅路线图或行动图，从而减少不确定性和模糊性，并对有限资源作出合理的分配。由于目标、任务、责任明确，可使计划得以较快和较顺利地实施，并提高经营效率。

那么应如何制定创业计划呢？其实制定创业计划和我们制

定其他工作计划很类似：

首先，制定出长短结合的计划

长期计划应该做五年或者十年的长远计划，短期计划则要有一年、一月甚至一天的计划。长期计划和短期计划是相互联系、相互影响、相互制约的，只有具备了长短期结合的创业计划，创业活动才能更有效地进行。

其次，创业计划要切实可行

例如，你创业的启动资金只有一百元，而你的创业计划却要在一年内赚取一千万，那么这种计划就不是很切合实际，因而制定这样的计划也就毫无用处。

如何书写你的伟大蓝图——创业计划书

1953年一项针对美国耶鲁大学毕业生的调查表明，只有3%的毕业生有明确的人生目标并给予书面化。12年后，针对这一群毕业生的追踪调查显示：当初设定目标的3%的人，他们的财务状况明显优于他人，并且对生活的满意程度也高出许多。

由此可见，虽然有了计划不能保证我们成功，但可以让我们为将来作好准备，从而获得更多的成功机会。因此，在创业之前，必须先做好创业计划。

创业计划书要求提出一个具有市场前景的产品或服务，围绕着产品或服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术的有兴趣的人士应清晰易读。

创业计划书可能的读者包括：希望吸纳进入团体的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商等。

创业计划书的组成部分

创业计划一般包括：执行总结、创业背景和公司概况、市场

调查和分析、公司战略、总体进度安排、关键的风险、问题和假定、团队、企业经济状况、财务预测假定、公司能够提供的利益等十一个方面。

1. 执行总结。即本创业计划中一到两页的概括描述，包括：机会概述、目标市场的描述和预测、竞争优势、经济状况和盈利能力预测、团队概述、提供的利益等。

2. 创业背景和公司概述。详细的市场描述，主要竞争对手，市场驱动力。公司概述应包括详细的产品、服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入策略和市场开发策略。

3. 市场调查和分析。主要阐释以下问题：顾客、市场容量和趋势、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势。

4. 公司战略。阐述公司如何进行竞争，它包括三个问题：

(1)营销计划：定价和分销，广告和提升

(2)规划和开发计划：开发状态和目标，困难和风险

(3)制造和操作计划：操作周期，设备和改进

5. 总体进度安排。即公司的进度安排，包括以下领

域的重要事件：收入、收支平衡点和正现金流、市场份额、产品开发介绍、主要合作伙伴等。

6. 融资关键的风险。

7. 问题和假定。说明将如何应付风险和问题（紧急计划）。

8. 管理团队。介绍公司的管理团队，其中要注意介绍每个成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）；介绍领导成员、创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

9. 企业经济状况。介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：毛利和净利，盈利能力和持久性固定的、可变的、半可变的成本，达到收支平衡所需的月数。

10. 财务预测。包括收入报告、平衡报表、前两年的季度报表、同一时期的估计现金流分析、突出成本控制系统。

11. 假定公司能够提供的利益。这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求、在这一轮融资中需要的是哪一级、如何使用这些资金、投资人可以得到的回报、投资人可能的退出策略等。

你的创业计划可行吗

孟小霞近日经人介绍想接手广州天河区一家舞蹈培训中心，她自己本身是一位在某少年宫教舞蹈的老师，一直以来都梦想拥有一家属于自己的舞蹈学校，但她从来没有做生意的经验。

因此，她花了整整一个月去考察和谈判，并且已经支付了定金，就在快要成交的前一天，她想到了她的一个朋友邓强——一个创业方面的专家。经过邓强的实地考察以及跟现在的经营者进行了直接的对话后，邓强建议孟小霞放弃这个项目。

原因是这个项目有太多的不确定性因素：顶手费过高，无法与业主见面明确是否同意转租，经营场地的租期太短，经营许可靠对方的人事关系，接手后无法确定将来能否通过年审。此外，近 60 万元的投入，最理想的回报也要三年才能收回，这样的投资非常不合算。

经过邓强的分析后，孟小霞尽管觉得有些惋惜，且定金也已要不回来，但是她还是同意了邓强的建议，最终放弃了接手经营那个舞蹈培训中心的打算。

当你发现了一个自认为很好的项目，并确定要创业时，你不必急着马上去投资付款，而是应该先评估一下你的创业计划是否可行：

1. 能否用语言清晰地表达出创业构想

根据成功者的经验，不能将这一想法清楚地表达出来的创业者，说明他的创业想法还不成熟。你要向其他有经验的人学习经营之道。一般来说，一些经营红火的公司他们的经营方法比自己那些特殊的想法更具有现实性。

2. 创业想法是否经得起时间考验

过了一个星期、一个月甚至半年之后，你对于自己创业还会这样兴奋吗？是否已经有了一个完全不同的想法来代替它呢？

3. 是否具备很好的人际关系网络

在创业之初你要清楚地知道，你是否具备一个很好的人际关系网？创办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于自己的个人关系网。否则，你有可能陷入无助的境地。

4. 是否清楚创业的潜在回报

你要明白在创业过程中你的潜在回报是什么？每个投资创业者，最主要的目的就是获取利润。可是，在尽快致富的设想中隐含的绝不仅仅是钱这个问题。你要考虑成就感、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那你就必须重新考虑你的创业计划了。

经过自我分析证明自己适合创业后，你的创业成功率才会高一些。但是创业并不是一时冲动决定的，如果在创业之前，仍举棋不定，那么你最好还是选择放弃。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很好，但是基于市场、经济能力或家庭等因素的考虑，或许你不适合创业。

总之，创业必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。选择创业这条路，自然而然你会憧憬成功的景象，而不会想到万一失败的问题。然而，往坏处打算尽管令人不愉快，却是创业之初应该考虑清楚的。

平常人常用的5种筹资方式

日本企业家中田修说:“有钱谁都会创业,关键在于没有钱怎么创业。”

俗话说“巧妇难为无米之炊”,又有“三军未动,粮草先行”之说。这说明创业需要创业资金,没有创业资金,一切的创业活动都无从谈起。

在创业过程中,从租办公室、办证照、买设备、购原材料到支付员工工资都需要钱,离开钱将一事无成。所以,资金是企业的血液,存在于创业的全过程,要创业必须有足够的资金。

如果资金不足,那么有两种方式可以选择:一是从小本生意做起,等积累了一定的资金后再做大;二是从银行或亲朋好友处借贷,或者用入股的形式吸纳资金。而靠第一种方式积累资金的速度将会很慢,所以大多数的创业者在创业之初都是靠筹措资金起家。那么,怎样筹措创业资金呢?

一般而言,可以通过这样几种方式去筹措创业资金:

1. 个人积累

个人积累是创业者立业之本,创业者在创业之前将自己的工资及其家庭收入积累起来,由少积多。创业者原始积累非常

重要，为了创业必须节俭、积存尽可能多的创业本金，在创业中要尽量缩减各项开支，相对增加创业资金。

但这种方法比较慢，且需要创业者养成良好的储蓄习惯。这种方法适合于小本创业。

2. 家族成员共同筹措

这是目前在筹措资金时运用得比较多的方法。

3. 向社会借贷

在自己的亲戚朋友处借贷，通过这种方法筹措资金也比较常见。

4. 向银行抵押贷款

借贷可以信用为代价，由少到多，逐步扩大贷款数额，贷款采用抵押担保贷款的形式，以取得银行信任后进行贷款。

向银行借贷需要一定的抵押，但也切实可行。向银行贷款，遇到的最大障碍是担保，无法提供担保，就无法贷到款。

5. 通过集资的方法筹措

即从开始创业就搞股份制，但一定要选好合作伙伴。

集资分为内部职工集资和外部客户集资。内部职工集资可增强职工责任感，人人都有风险和压力，激励大家实干；外部客户集资主要是让客户提前预支货款或服务费，以后用所供产品及服务相抵。

9大巧妙方法让你有效筹措创业资金

在创业前，如果当你拿出全部积蓄还不够、亲友没有多余的钱借给你，向银行贷款又没有抵押物品的时候，你怎么办呢？办法总比困难多，天无绝人之路，只要开动脑筋，善于学习，广开思路，你就会找到许多巧妙而非常有效的筹资方法，实现自己创业的梦想。

1. 借钱生钱

“借钱生钱”对于许多缺乏创业资金但又想通过创业来改变命运的人来说，是一种切实可行且行之有效的筹资方式。

身无分文的狄德洛听说有一艘油船沉没在海底已久，便动起了心思。首先，他向亲友借了一点钱，请人把这艘沉船打捞上来，加以修整后卖给一家租船公司，净赚了一笔钱。

接下来，狄德洛到银行贷款，却因没有抵押物而遭到拒绝。于是他以最低的租金租下一艘货船，花了点小钱将其改装成油轮，并以略高于原租金的价格租给当地一家石油公司，然后到银行用他和石油公司的租约作抵押申请贷款，并许诺用租金偿还银行每月所需的本钱及利息，于是他顺利贷到了款。

接下来，狄德洛用贷款买了一艘旧货船，改装成油轮租了出去。然后，用此租约作抵押向银行贷款后再去买一艘旧货船改装成油轮租出去……这种做法重复了几年，随着贷款本息逐步还清，租出去的油轮都归他私人所有了。几年后，狄德洛拥有了一支庞大的船队，成了著名的“世界船王”。

2. 加盟大公司的连锁经营

俗话说，“背靠大树好乘凉”。有许多大公司为了扩大市场份额，正纷纷选择连锁经营的方式来扩充自己，为了有效而快速地扩大连锁经营的覆盖面，他们广泛吸收个体业主加盟经营。为此，他们常常会推出一系列优惠待遇给加盟者，这些优惠待遇或是免收费用，或是赠送设备等，虽然不是直接的资金扶持，但

对缺乏资金的创业者来说，等于获得了一笔难得的资金。

吴先生收入不高，一直想开个小店赚钱补贴养家。经过一段时间的观察，他发现鼓楼区菜场边有一家卤味店生意非常红火，便打算开家卤味店。但是，要开一家自做自卖的卤味店不仅投资大，还要顾及采购、加工、销售等方方面面，况且自己又不懂卤味熟食的制作技术。

后来通过朋友的介绍，吴先生以加盟的方式在北桥农贸市场内开了一家“不老鸡”的连锁店。因为加盟连锁经营，实行的是货物配给制度，吴先生为此不仅省下了添置制作卤味的5万多元设备费用，又省下了数千元的成本周转资金，公司考虑到他家庭困难，还免去了他近万元的加盟费用。

实际上，吴先生等于获得了6万多元的资金扶持，他自己只花了大约18000元左右就开起了一家别人要投资7.8万元才能开起来的卤味店。

目前，很多银行也积极参与特许经营，为创业者提供贷款，这种助业贷款可以达到一举三得的效果：银行的信贷资金可以获得比较安全的投放渠道；借款人通过银行贷款可以达到投资创业的目的；企业达到了销售自己产品的目的。

不久前，上海工商银行与柯达公司联合推出的助业贷款就

受到了欢迎。个人投资 9.9 万元，柯达就可以帮助其建一个彩扩店。最重要的是，这 9.9 万元的投资可以通过申请工商银行的助业贷款获得。

中国银行也与柯达（中国）公司和立邦（中国）公司合作，在全国范围内为想要开办柯达快速彩色冲印店或立邦漆经销店的投资者提供贷款。在此种情况下，只要得到柯达公司、立邦公司认可，借款人无须提供任何担保即可获得贷款，用于购买有关设备。

而浦东发展银行的个人创业贷款是支持联华便利的“投资 7 万元，做个小老板”特许加盟方案。

3. 接手亏损企业变现

在经营活动中，经常会出现一些亏损企业，创业者可以将这些亏损企业接手过来，然后作为抵押物向银行贷款变现而获得创业资金。当然，这种筹资方法风险比较大，获得创业资金的代价是要承担一大笔债务。

但是，创业本来就是风险和机遇并存的，如果有足够的胆识和能力，那么这种融资的办法将能帮助创业者在更短的时间内更快地走向成功。

宋凯做了几年外贸皮鞋生意，积累了一定的业务渠道，便打算自己办一家鞋厂。他仔细算了算，办个中等规模的鞋厂需要100万元的设备和周转资金，外加一处不小于200平方米的厂房。

宋凯通过朋友在近郊某镇物色了一家负债累累、濒临倒闭的板箱厂，并以“零转让”的形式接手了这家工厂，也就是该镇以资债相抵的办法，将工厂所有的动产不动产以及工厂的债务全部一起转让给宋凯。

厂房的问题解决了，但是100万元的资金从哪里来呢？宋凯到银行去贷款，负责信贷的人要他提供担保，可是上哪儿去找担保人呢？正在宋凯焦急万分时，他的一位朋友一语提醒了他：板箱厂的资产就是抵押物。

就这样，宋凯不花一分钱就解决了资金和厂房的问题。当然，他因此也背上了较重的债务，这就要靠他通过今后的努力来慢慢地偿还了。

4. 寻找风险投资者

如今有很多大公司、大集团甚至个人手中都掌握了大量的闲置资金，他们也十分希望能找到一个可靠的投资对象。因此，假如有好的项目，不妨寻找风险投资。

如何寻找风险投资呢？创业者可以通过亲朋好友介绍，也

可以委托专门的风险投资公司代理，还可以适当做点儿寻资广告或者上网发布寻资信息。

当然，投资者也可以直接与风险投资公司联系。但要说服他们，不能只用脑子里的几点想法和对方空谈，而必须拿出实实在在的证据来证明“我的项目是有可行性的，是有市场前景的。”最切实的做法是，和对方谈之前事先准备好书面的项目介绍和计划书。在和对方谈的过程中，还可以强调自己的工作经验、社会关系网等优势。

张庆华是某粮油食品商店的职工，近年来商店连年亏损，上级公司决定将该商店拍卖。张庆华认为商店地理位置十分理想，之所以亏损主要是因为经营管理不当，只要对商店的品种结构作一番调整，再加强商店的内部管理，完全可以盈利。

但是，要将商店拍到手，起码得有 60 万元以上的资金，凭自己的实力显然无法企及。于是，张庆华想到了昔日的同学仇英。仇英如今已是某集团公司的董事，向他借几十万元应该不成问题。

仇英了解了张庆华的来意后说，动用集团的资金必须经过董事会的讨论，而外借资金一般是很难通过董事会的。假如以合资的方式参与合作竞拍倒是可以的。一个月后，张庆华在该集团 100 万元风险投资的支持下，一举拍得了粮油食品商店，实现了自己当老板的愿望。

5. 先做贸易,积累资金

没有资金创业,可以先替别人搞营销,待积累了一定的资金和经验后再去创业。

柳传志是一个创业的传奇式人物,他领导联想由11个人20万元资金的小公司,用14年时间成长为中国最大的计算机公司。

联想一开始没有资金,也只能替人家卖机器。1988年,柳传志和几个热血汉子来到香港,手里只攥了30万港元。因此,他们到香港也只能和在国内一样先从做贸易开始,通过贸易积累资金,了解海外市场。

接着,联想选择了板卡业务,然后打回国内,为联想PC的成功奠定了基础。柳传志开始时就一心要形成产业,做贸易只是权宜之计。但是,通过做贸易,不仅使柳传志积累了创业资金,而且还学会了做生意、搞营销,最终成就了"霸业"。

6. "滚雪球"

"滚雪球"就是用很少的钱贷到更多的钱的一种筹资方法。

1986年，陈金义向亲朋借了一万元办蜂蜜加工厂时资金远远不够，他靠自己的两条腿跑市场，找蜂源，终于积累到3万元。然后，他用这3万元作抵押，从银行贷到6万元。再将这笔款到另外一家银行作抵押，贷到了12万元。

就用这种滚雪球的方式，陈金义凑够了资金，办起了蜂蜜口服液加工厂，最终成了50强中国富豪之一。

7. 争取免费创业场所

创业离不开理想的场所，而创业之初的很大一笔投资就是用来支付房租的。因此，只要你能转换一下想法，想办法获得一处免费的创业场所，那就相当于得到了一笔可观的创业资金。

农大园艺系毕业的小钱在一家专业不对口的公司里干得不开心，所以他很想辞职开一家自己的花店。开花店最大的投资就是店面房租，大约需要两万多元，但是，工作还不到一年的小钱哪来这两万多元呢？

2000 年 10 月份，他在报纸上看到南京一家花鸟市场的招商广告，广告上承诺第一批进场设摊者均可享受免收半年租金的优惠。这真是天大的喜讯！小钱毫不犹豫地申请了一个摊位，像模像样地办起了一家观赏植物批零兼营店。由于他的不少同学在花卉生产单位工作，因此资源充足，质量上乘，生意红火。

8. 争取创业贷款

一般人总认为，要向银行贷款必须自己提供担保或者抵押，其实情况并非都是如此。现在有的银行为了拓展信贷业务，充分考虑了创业者寻找担保的实际困难，纷纷主动寻找担保方，为有意创业的人提供免担保贷款。

黄志大学毕业后回到上海，一直没有找到称心的工作，他看到自己居住的小区内有一家小型超市生意非常红火，黄志心想：不如开个超市，自己给自己干。但是一打听，办个小超市投资起码得6万到7万元，只好作罢。

2000年8月份，上海浦东发展银行与联华便利签约，推出面向创业者的“投资7万元，做个小老板”的特许免担保贷款业务，由于联华便利作为合作方为创业者提供了集体担保，浦发银行可向通过资格审查的申请者提供7万元的创业贷款。

黄志获悉后立即递交了申请。两个月后，他顺利地从浦发银行领到了贷款，在控江路上如愿以偿地开起了自己的小超市。

9. 争取政策性扶持资金

作为调节产业导向的有效手段，各地政府部门每年都会拿出一些扶持资金，例如近年来杭州市提出建设“天堂硅谷”，把发展高科技作为重点工程来抓，与之相配套的措施是杭州市及各区县均建立了“孵化基地”，为有发展前途的高科技人才提供免费的创业园地，并拨出数目相当可观的扶持资金。

假如你是高科技人才，不妨争取这样的政策性扶持，一旦成功，资金问题就会迎刃而解。

李教授任教于无锡某工业大学计算机系，但他并不甘于只做学问，还希望办个软件公司，发挥自己另一方面的才能。但由于工资微薄，没有资金创业。

1997年，他得知杭州市将创办高科技企业孵化基地，对通过资格审查的企业提供免3年租金的办公场所，并给予一定的创业扶持资金。这无疑是一个难得的创业机会，李教授立即带领几个成绩优秀的学生创办了一家软件公司，不仅成功地进驻了位于杭州文三路黄金地段的百余平方米的办公场所，而且还得到了10万元的扶持资金，正好用来作为创业资金。

一个好汉三个帮:组建高绩效团队

联邦家俬:20 年不散的宴席

1984 年 10 月 28 日,联邦集团前身广东南海盐步联邦家具厂成立。王润林、何友志、杜泽荣、陈国恩——这四个小时候就在一起玩的朋友聚在一起,他们要干一番事业。小小的家具厂让这几个朋友走得更近了,不过,他们之间的关系还是发生了一些变化,朋友之外多了一层股东关系。

他们四个人没有什么背景,都很穷。王润林学过设计,何友志做过藤椅师傅,杜泽荣在建筑公司干过打桩……四个普通人办了一个普通的家具厂,却起了一个洋气名字——联邦。然而,四个农民出身的人还是不知道企业该怎么办。仅仅几个月后,联邦就出现危机——销路不畅,产品积压,还欠了银行近 10 万元的贷款。

在这个时候，他们的另一个儿时玩伴——杜泽桦，被他们请出山来。那时的杜泽桦担任着一家藤器厂厂长，是当时广州荔湾区最年轻的厂长，参加过中国第一期厂长经理培训班，正是意气风发之时。杜泽桦成为联邦的“老大”不久，企业便摆脱了困境，初现生机。随后，同样有着藤器厂工作背景的另一玩伴儿——郭泳昌也毅然加盟。

联邦的六人组合，用杜泽桦自己的评价：朴素、简单、正派，没有野心，没有排斥，在性格上互补，为了生计走到了一起。儿时的友谊和成人后的相互信任，是这支团队合作的纽带。

2004 年 10 月 28 日，广东南海联邦家俬集团悄悄迎来了 20 年的庆典。20 年的时间可以证明许多被称之为梦想的东西，联邦就这样用它当初的“小作坊”制造着它在中国家具行业中的成功史。

相对于平均寿命不过 2.9 年的中国民营企业，20 年的联邦多了一层企业“物种”进化的标本意义：清晰、透明、完整而新鲜，甚至连当初创业时的 6 个股东仍原汁原味地保留着……

俗话说“三个臭皮匠赛过诸葛亮”，联邦家俬 6 个“臭皮匠”靠什么胜过足智多谋的“诸葛亮”呢？他们靠的就是彼此之间的相互协作！

“众人拾柴火焰高”，创业只靠自己是不行的，一定要有一个好的团体。团体的智慧和经验高于个人，团体可以缓解创业的压力。一个高效团结的团队是如今这个日渐复杂的商业社会所必需的。对创业者来说，在一个公司还只是初创阶段的时候，惟一能够有效评估一个创业者领导才能的工具就是他是否能够组织起一个高效团队。

建立优势互补的高效创业团队

建立优势互补的高效创业团队是创业成功的关键。团队是人力资源的核心，“主内”与“主外”的不同人才，耐心的“总管”和具有战略眼光的“领袖”，技术与市场两方面的人才都不可偏废。创业团队的组织还要注意个人的性格与看问题的角度，如果一个团队里能够有总能提出建设性的可行性建议的、能不断发现问题的批判性的成员，这对于创业过程将大有益处。

高效的团队是由一群有能力的成员组成的，他们具备实现理想目标所必需的技术和能力，而且有相互之间能够良好合作的个性品质，从而能出色地完成任务，后者尤其重要。要想有效运作，一个团队里需要有 3 种不同技能类型的人：

1. 技术型成员，具备完成团队任务所必需的专业知识和技能；

2. 决策型成员，能够发现问题，提出解决方案，并能够加以权衡做出理智选择；

3. 公关型成员，善于聆听、反馈、解决冲突以及具备处理人际关系的技能。

如果一个团队不具备以上 3 类成员，就不可能充分发挥其组合潜能，对具备不同技能的人进行合理搭配是极其重要的，但在团队形成之初，并不需要以上 3 个方面的成员全部具备，在必要时，一个或多个成员去学习团队所缺乏的某种技能，从而使团队充分发挥其潜能的事情并不少见。

作为创业企业核心成员的创业者还有一点需要特别注意，那就是一定要选择对项目有热情的人加入团队，并且要使所有人在企业初创期就要有每天长时间工作的准备。任何人才，不管其专业水平多么高，如果对创业的信心不足，将无法适应创业的需求，而这样一种消极的因素，对创业团队所有成员产生的负面影响可能是致命的。

角色分配合理

对于高效的团队，应识别团队成员的优势和劣势，并把他们安排到最能发挥其潜能的位置上。

在团队中一般有 9 种角色定位：

——创造者：产生创新思想。一般来说，此种角色要求富有想象力，善于提出新观点或新概念，独立性较强，喜欢自己安排工作时间，按照自己的方式、节奏进行工作。

——倡导者：倡导和拥有所产生的新思想。他们乐意接受、支持新观念，在创新造者提出新创意之后，他们擅长利用这些新创意，并找到资源支持新创意。

——开发者：分析决策方案。他们有很高的分析技能。

——组织者：提供结构。他们会设定目标，制定计划，组织

人力建立起种种制度，以保证按时完成任务。

——生产者：提供指导并坚持到底。他们坚持按时完成任务，保证所有的承诺都能兑现，他们引以为荣的是：自己生产的产品合乎标准。

——核查者：检查具体细节。他们善于核查细节，并保证避免出现任何差错。

——支持者：处理外部冲突和矛盾，他们在支持团队内部成员的同时会积极地保护团队不受外来的侵害，他们能够增强团队的稳定性。

——建议者：寻求全面的信息。他们在鼓励团队作决定之前充分搜集信息，而不是匆忙决策，他们起着非常重要的作用。

——联络者：倾向于了解所有人的看法。他们是协调者，是调查研究者，他们不喜欢走极端，而是尽力在所有团队成员之间建立起合作关系。通常人们只愿意承担 2～3 种角色。因此，管理者必须要进行个人优势分析，将人格特质、个人偏好和角色要求适当匹配，打造一辆能高效运转的“团队战车”。

领导定位恰当

在创业团队的链条中，创业者们必须按环境的需要和规律的需要给自己定位，整个创业团队的领导者不再是最擅长政治的人，不是最有勇气的人，甚至不是最大的股东，而是“财智”的所有者。更浅显一点地说，这是一个从前的“谋士”、“幕僚”逐渐走上前台，而权力者退居幕后的时代，权力在“财智”时代的功能是服务。

优秀的领导者不一定非得指示或控制，高效团队领导者往往担任的是教练和后盾的角色，他们对团队提供指导和支持，但并不试图去控制它。很多管理者已开始发现这种新型的权力共享方式的好处。在新创企业的业务略有起色时，领导者要对自身角色进行重新定位，考虑起用专业人员来分担自己的任务；即使创业成功，领导者也不能简单沉溺于做老板，而要不断给自己充电。

如何确保创业团队稳定地度过艰难的创业期

一个好的创业团队，不仅能使每个人的能力优势得到发挥，并相互补充，还能够使全体成员在管理实践中协调一致，精诚团结，在事业成功的整个过程中，团队需自始至终发挥整体优势。

在创业之初大家往往可以做到同舟共济，一旦公司进入发展轨道，团队就有可能因各种利益关系造成内耗，如果处理不好，就会造成内伤，为公司留下失败的隐患。所谓“只能共同打江山，难以共同坐江山”，讲的就是这个道理。

1. 选对合伙人

考虑自己是否真的需要合伙人——是作为精神上的支持，还是弥补自己知识和基本技能上的漏洞，和不熟悉的人一起创业结果不会很好，和自己熟悉的人合作，则会有比较长时间的信任。

一个人永远不能完全确定自己是否选对了人，但对他们越了解，则越有可能做出好的选择。如果确定自己真的需要合伙人，那就要尽可能多找些关于对方的参考材料，并仔细审查。

2. 组建有核心主导的创业团队

从团队的稳定性来看，群体性的创业团队远不如有核心主导的创业团队。有核心主导的创业团队由一个核心主导来组成所需要的团队，他在挑选成员时就已经考虑到成员的性格、能力、技术以及未来的价值分配模式，这保证了团队成员的能力不会因为公司规模的扩张而不适应经营的要求，同时避免出现由于创业成员间因为自身性格、兴趣不合，导致创业团队解散的情况。

3. 有效地整合创业团队的目标

创业团队一定要在交流碰撞后形成一致的创业思路，成员们要有共同的目标，认同团队将要努力的目标和方向，同时还要有自己的行动纲领和行为准则。

要以法律文本的形式确定一个清晰的利润分配方案。

要保证团队成员间通畅的沟通渠道，进行持续不断地沟通。团队开始工作时要沟通，遇到问题时要沟通，解决问题时也要沟通，有矛盾时更要沟通。沟通的时候要多考虑团队的远景目标和未来的远大理想，多想有利于团队发展的事情。

实施创业计划全攻略

案例：将开店梦想变成现实，别让创业停留在梦想

唐国华毕业于某名牌大学工业外贸系，毕业后一直在外企工作。外贸专业出身的他，和周围的人一样认真地做着自己的本职工作，并且已经表现出在公司上升的潜力，但与同龄人不同的是，唐国华自己创业的想法自从大学时候开始就没有中断过。

唐国华已是某进出口公司的国际贸易部东欧区经理，这个有着5年工作经验和月薪6000元收入的年轻人，过着舒适而稳定的高级白领生活。但多年以来，他的血液里一直涌动着一股创业的欲望，在妻子小菊的支持下，他终于下定决心在不放弃本职工作的前提下，迈开创业的第一步。

调查选项：介入饰品零售行业

唐国华开始做市场调查，主要内容是选择哪种行业，在哪个地段落脚，投入资金数量以及可以预期的收

益，等等。他也先后到过工商局、小企业指导中心、银行等机构详细咨询个人创业的问题。最后，在衡量了自己的可支配资金和可控制风险以后，他选择了时尚饰品这个竞争激烈的行业，并将地址选在了校园区。

众所周知，时尚饰品是个完全竞争的行业，更何况唐国华介入的是这个行业的小店铺零售。在这里，进货渠道和进货价格决定了店铺的生存现状，由于唐国华在创业前对这个行业并不十分熟悉，自己的大学专业和工作经验背景与饰品零售相距甚远，因此他选择了加盟广州的一个品牌连锁机构。这样一来，不但货源和产品质量有保证，而且还能提供培训等服务。

筹措资金

唐国华为自己的店铺撰写了详细可行的创业计划书，而且还附加了许多图表，与通常的企业顾问公司的咨询报告并无二致。在他随身携带了 4 年的笔记本电脑里，一个个文件夹显示了他对小店的良苦用心。在计划书里，其中创业首期资金投入一览表如下：

加盟费 10000 元、商铺转让费 8000 元、房租 20000 元（押一个月付三个月）、装修费 15000 元、设备购置 5000 元、首批货款 50000 元、流动资金 18000 元，总投入 126000 元。

虽然忙乎了几年，但唐国华的积蓄只有5万元左右，而他的父母和亲戚大部分都在农村，惟一有可能借钱给他们的是他的岳父。在妻子小菊的大力帮助下，他的岳父答应借款10万元给他们。就这样，创业资金终于到位了。

选址开业

经过精心的筹划，唐国华将创业的梦想付诸行动，开始着手物色和筹备自己的店铺，他将这家即将诞生的饰品店作为自己事业的起步。

因为饰品店的目标顾客群主要是大专院校的学生，所以唐国华的店铺选在毗邻校园区，30平方米的空间里错落有致地摆满了各种项链首饰、玩具礼品。

开业当天下着雨，但因为开业前3天已经有大量的广告宣传单发送到附近的学生宿舍，所以路上来往不断有大学生拿着宣传单到店里选购，唐国华和妻子，还有新招聘的3名营业员都彬彬有礼接待顾客。开业第一天的营业额是4000多元，唐国华说虽然比较辛苦，但也多了许多快乐，对未来充满希望。

按大企业方式经营店铺

尽管只是一家30多平方米的店铺，唐国华却仍然固执地将它称为“企业”。半年来，唐国华虽然白天还在公司里上班，但下班后以及节假日的时间，他都与妻子

一起体验着创业的关键阶段。唐国华还为店铺制作了员工手册、店铺规章制度、资产负债表和销售收益报表等，尽量从一开始就规范化。

虽然只雇佣了3名员工，唐国华却也从中体验了保持员工结构稳定的重要性。由于有一个员工私拿回扣，唐国华毫不留情地将他辞退；还有一个员工具备难得的销售才能，却因为对薪水不满而离开，从而使得销售收入受到影响。他说："管理一个人和管理一千个人在本质上是一致的，从某种意义上来说，管理3个人甚至比管理一千个人更难，因为一千个人中如果一个人出了问题，可以有999个人选择，而3个人中有1个人出了问题，就影响企业的33%。"

这些在任何一个店铺老板或者私营企业主那里习以为常的知识，都让唐国华觉得兴奋异常。他庆幸自己从书本里所学到的知识在实践中得到了验证和运用，不仅如此，每一次与加盟总部洽谈的过程，甚至每一次向顾客推销的经历都让他兴奋而满足，比较起办公室里白领简单程序化的生活，他认为在创业经历中自己学到了更多。

创业感悟

开业6个月，唐国华瘦掉了几斤，但却比以前更开朗也更自信。他每天除了做好自己的本职工作外，还要

关心店铺的经营，为了不断提高自己的能力，现在他还挤出更多的时间去看经营管理方面的书籍。目前，他很享受这种边打工边创业的生活。

“事实上，我觉得现在这种创业方式很有意义，尤其在我年轻的时候，因为这给了我对未来的美好憧憬。合抱之木始于毫末，如果没有当初的小树苗，哪来将来的参天巨木呢?”在自己的创业随想里，唐国华这样写道。

曾经有这样一句名家之言：10 年后具有发言权的已不是我们这些理论家，而是直接创造财富的实业家。因此，无论是多么诱人的创业项目或多么完善的创业计划，都需要按照一定的步骤一步一步去实施，创业的梦想才有可能变成现实。

以下是实施创业梦想的步骤与建议：

1. 找专业创业顾问咨询

想要创业成功，事前准备的工夫必不可少，在创业之前，应该先请教专业的创业咨询机构或顾问。可以花钱找一些专业顾问咨询，也可以选择一些免费的咨询机构，如协会及政府机构。

2. 撰写创业企划书

企划书的撰写，对整个创业过程而言，不仅是必要的，而且是非常重要的。因为，通过企划书的撰写，不仅可以让自己更清楚地知道计划是否完整周全，还能为寻找投资入股提供具体的

内容，如果要申请创业贷款，还必须附上企划书。

3. 创业资金筹措

万事开头难，如果资金不够，那么创业就更难。当创业者的创业资金不足时，筹钱的方式，除了可以向亲友借贷，还可以设法寻求政府的相关贷款资源，以解决创业资金不足的问题。

4. 如何选定行业决定产品

在选定自己想要从事的行业之前，一定要先衡量自己的创业资金有多少。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做哪些行业，再来做进一步的规划。然后，再依据行业发展的前景、自己本身的兴趣、专长、倾向、过去相关的工作资历、行业竞争性等因素，加以评估，看自己适合从事哪种行业，以及从事哪种行业最具有竞争优势。

5. 学习经营技术

选定行业之后，接下来的问题就是经营技术怎么获得？当然，如果是选择连锁加盟店，总部会传授所有的技术。但是，如果是自行创业，就必须自己想办法学习。例如，一些职业训练中心开办的各类职业训练课程，在开店之前，最好自己要有该行业的实战经验。

6. 店面的选择及装潢

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个位置好的店面。只是在找店面的过程中，往往无法马上找到理想的店面，此时一定要有耐心继续寻找，千万不要半途而废。

店面装潢关系到一家店的经营风格及外观的第一印象，因

此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。店面的选择及装潢都会成为吸引客户的有利因素。

7. 营业证照的申请

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商部门核发。

除此之外，还要向税务机关申请发票。

8. 选购各种创业设备

接下来就要准备购买店内的各种设备。由于一家店需要准备的东西多而且繁杂，为免遗漏，可以拟写一张开店器材设备一览表，把各项大大小小的明细全部列出来，注明每样器具的品名、数量及单价，就知道总共需要多少金额。

9. 开业促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开业。开业当天为招揽顾客，办一些促销活动必不可少，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖三大类型。

肖利与朋友合伙开了一家女装专卖店，开业前她们做了详细的策划，希望通过开业促销活动打响知名度。

她们印刷了2000份传单，请几个人专门到店铺附近派发，同时在店门口摆放了宣传海报，在店内悬挂了宣传吊旗，并聘请了20个大学生真人模特，穿上店里的品牌服装，排列在自己店铺前迎客。而最吸引顾客眼球的是，店铺的橱窗不是采用一般的人形模特架，而是安排4个真人一动不动地做商品展示。

新奇的促销手法吸引了当地媒体的注意，报社记者对她们的开业情况进行了报道，其宣传效果比花大价钱在报纸上做广告还要好。她们的店铺因为报纸的免费宣传而迅速扩大了知名度，很多顾客都慕名而来，开业以来生意一直非常火爆。

本章自测：

你具备清醒的创业头脑吗

你是否具备清醒的创业头脑呢？下面我们从心态到思考到计划去详细分析：

1. 我们要去做一个项目或是去做一个行业首先需要给行业做一个分析：

(*1*)调查该行业在现在社会中所处的位置；

(*2*)行业的通常利润价值；

(*3*)行业的通常经营模式；

(*4*)行业里有无值得投资的闪光点？此闪光点的利润价值在哪里；

(*5*)行业的前景及发展的最大化可能。

2. 了解了以上内容以后，可能我们对创业有了基本的认识。接下来，就是思考判断自己是否适合从事该行业了。因为人的性格及处事风格，决定了有些行业不一定适合自己。既然这样，再有赚头的项目，扎进去也未必有好结果。

3. 如果我们可以看透行业情况，了解自身跟行业的结合点，那么我们就可以再往深去思考。如在行业里如何找到较理想的利润闪光点？如何利用通常经营模式的改进奠定创业的基础？经营模式又是怎么改进呢？这里就是我们的大思考范围。我们要思考：

(*1*)现在通常经营模式的利弊；

(2)了解并熟悉行业的操作流程、人员架构;

(3)了解业务的主要渠道。

到这一步,相信对在一个陌生行业里过渡或本身在此行业的某个领域定位的人员,应该以了解行业的整体情况再往深处去思考分析我们自身的优劣势。

优劣势的分析:

(1)我们自身是否具备条件及充足的资源;

(2)我们自身是否具备寻找必用资源的能力;

(3)我们自身是否具备安排分配已有资源来配合整体操作的能力;

(4)我们有没有领先一步的竞争策略及有效的客户资源;

(5)我们有没有掌握业务重点的业务人才;

(6)我们有没有一套良性的管理制度。

4. 如果上述情况我们都认真地思考了三遍以上,并得出肯定的结果。在这里恭喜你,你已具有 50% 的创业机会了! 到这一步,要告诉大家比较慎重去思考的是:计算成本。而这些成本又从哪几个方面去计算呢?

(1)产品制作成本,包括原料成本及设备成本;

(2)固定开支成本:房租装修等固定设施成本;

(3)办公设备成本;

(4)业务推广成本:广告宣传、投放及促销赠品等;

(5)人力资源成本:人员工资、业务流动花费等。

以上整个操作过程下来，就是我们的基本成本计算。希望通过上述的计算，能让想有好项目赚大钱的朋友们再次慎重考虑！

5. 我们计算完成本以后，应该根据对产品设定的业务情况计算利润：毛利及纯利，回本的大概时间以及赢利多少、增长幅度……我们回想一下，一张纸写下来，现在剩下的创业把握还有多少呢？我们华丽的梦想还在脑边旋转，还是早已被抛到千里之外呢？

上面只是一些必备的软硬件，还有一个起主导的条件，我们下面再探讨一下：心态。

有才无才的人，工作能做出成就的都需要一份好的心态支撑。正所谓“当局者迷”，所以当我们专心去做一件事的时候，要认真、执著、主观性强。

第五章

业余兼职:
上班族创业的热身运动

运动员在比赛之前都要进行热身运动,为更强的运动做好准备,以避免比赛中因突然用力而拉伤肌肉。

同样道理,人们在创业之前也应该进行必要的热身运动,让自己有一个预热的过渡期。兼职既可以锻炼能力、增加收入,又不会使你马上失去本职工作收入的依靠,让你有意识的从单纯的上班族过渡到兼职族,再到边打工边创业一族中去。

马小姐30岁,是一家休闲服装公司的区域经理,考虑到自己在两年内准备做妈妈,所以近期与朋友在商业街上开了一家服装店。马小姐说短期内不会辞职单干,因为本职工作可以带给她稳定的收入,即使服装店的生意不如意,也不会影响她的生活。

马小姐将兼职经营服装店当做是自己创业的热身运动,这样可以在真正的经营管理中"小试牛刀",锻炼能力,即使失败了,也不会伤及筋骨。

一项调查显示,在全国各省、自治区、直辖市随机抽查的2.5万名青年中,有12%的人从事兼职工作。目前在很多大城市里,上班族兼职已经成为一种时尚。

利用业余时间兼职,既不占用上班时间,又不用放弃目前的工作,不但可以锻炼能力、积累经验,同时还可以将特长和爱好转化为货币,积累资金,为将来创业做好充分准备,真是一举多得!

兼职创业就如同种下一片"试验田",等条件、时机成熟后,可以选择直接出来单干,但如果没有兼职创业做热身,会增加直接创业的风险。

光明正大去兼职

《高级汉语大词典》中对兼职一词的解释是:一人同时担任两个或两个以上的职务。其实不论在国内还是在国外,“兼职”的历史由来已久。远有春秋苏秦挂六国相印合纵抗秦,应该算是兼职一族的老祖宗了。而在英国,有20%的劳动者从事兼职工作,甚至美国硅谷的兴起也在一定程度上归因于兼职制度。

但就是在前几年的中国,“兼职”还是一个让人避讳的话题。单位禁止、领导不信任、同事妒忌等压力,使得兼职者遮遮掩掩,小心翼翼,而用人单位也不敢光明正大地提出招聘兼职人员。

政府部门出台政策,为兼职正名

随着经济的发展,人才流动早已为社会认可,人才的合理使用、人力资源的优化配置,让兼职逐渐从幕后走向了前台。针对兼职市场供需两旺的情况,各地政府的人事主管部门纷纷出台相应的管理和鼓励政策,保护兼职者的利益,为兼职正名。

早在1988年1月18日,国务院办公厅国办发(88)4号文转发《关于科技人员业余兼职若干问题的意见》,允许科技人员业余兼职。据劳动和社会保障局有关负责人介绍,目前,国家政策

允许企事业单位技术人员(公务员除外)可以从事兼职,建立双重劳动关系。如今,许多行业的技术人员在自身工作稳定的情况下,也开始利用业余时间兼职。

“两会”也早就明确地把企事业单位职工兼职作为搞活人才市场和充分利用人力资源的一种措施列入“十五”纲要中,并将此政策延续至今。有关人士指出,兼职在国外是很普遍的现象。在国内,一些新兴的行业,如计算机程序编写、系统管理、财会工作的随意性和自由度较大,为人们提供了更多的兼职机会,兼职者也不再遮遮掩掩、羞羞答答的了。

用人单位:兼职人才是我们的财富

目前,有许多单位为了开源节流,公开向社会招聘兼职人员,几乎每一家企业里都能见到兼职的身影。

> A市国际商务翻译事务所招聘英语、日语、法语、德语等外语兼职人才的信息吸引了众多求职者。其翻译事务所所长说:“通过招聘兼职人才,可以吸引更多优秀的翻译人才与我们合作。我们翻译所目前聘任了400多名兼职人员,可以说,有60%以上的翻译工作都是由兼职人员来完成的,他们是我们所的财富。”

对于使用兼职人才的单位来说,可以节约成本,提高资金的利用率和工作效率,减少了投保、福利、培训等费用。如果再算

上兼职人才带来的直接经济效益,用人单位也是赢家。

兼职者:提高能力与增加收入一举两得

很多上班族认为,只要不影响本职工作,兼职可以使自己的潜能得到更加充分的发挥,不仅提高了能力,拓展了知识面,同时还获得了一份额外的收入,这是对人才价值的再开发。因此,越来越多有能力、有精力、又有富裕时间的人开始走入兼职的行列。

> 今年35岁的柯先生有两次兼职经历。柯先生原来学的是服装设计专业,毕业后,他先到了某广告公司做平面设计,在此期间,他找到了自己的第一份兼职工作——在某学校讲授平面设计,每月报酬1000元。
>
> 柯先生说,每周5天除了白天正常上班外,晚上还要到学校去上课,“那时候生活特别充实,因为与原单位和兼职单位关系处理得都挺好,所以心情很愉快。”
>
> 这份兼职干了1年后,柯先生干脆跳槽到了那家学校,现在他又在另外一家学校找到了一份兼职。柯先生说:“兼职既可以补贴生活,又使生活更充实,能力也得到了锻炼。另外现在就业形势严峻,找份好工作不容易,可以通过兼职的机会为以后跳槽铺条路。”

对于兼职者来说,利用知识为自己谋求利益是无可厚非的,

应该受到保护和提倡,因为个人永远只是得微利,远远小于知识所创造出来的社会财富。

不能兼职的特殊人群

按照国家有关规定,以下几类人不得兼职:

一是国家公务员和参照国家公务员管理的其他事业单位工作人员;二是涉及国家机密和参与国家重点工程项目的工作人员;三是在单位从事重要科研项目工作,单位约定保密期内不能从事兼职工作的人;四是某些部门和行业规定不允许从事兼职的人员,如北京市教育局规定,在职中小学教师不能兼职。

做一名成功的兼职者

由于越来越被更多的新兼职机会吸引,哈佛大学委员会提议禁止全体教员在未得到学院院长同意的情况下,在哈佛以外从事教学、研究或提供咨询服务,以保护哈佛的名声和教学素质。可见兼职对现代社会的巨大冲击,连闻名遐迩的哈佛大学也不可避免。

确实,社会发展的多元化让人的个性与价值有了张扬与展现的机会。一些新兴的行业,如计算机程序编写、财会工作的随意性和自由度较大,为人们提供了更多兼职机会。“兼职”已不像以前那样让公众有异样感,许多人对此已经跃跃欲试。但是,做一名成功的兼职者并不容易,怎样处理主业与兼职之间的关系,哪种兼职适合你……

一、正确处理好本职与兼职之间的关系

兼职者首先要根据自己的实际情况在心里衡量出孰重孰轻,摆正两者的位置。

成功的兼职者要取得老板和同事的认可与帮助,要有属于自己的未来工作计划及时间规则,并要让他们明白,你有能力在更

短的时间内,比别人完成更多的工作。同时要让兼职单位的老板和同事明白,你虽然只是一个兼职人员,但是有极强的职业道德和敬业精神,你是这个团体中的一员,并且是不可被忽视的一员。

兼职意味着比平时花费更多的时间和精力,比平时承受更大的压力。因此,建议最好在兼职之前,好好斟酌一下,为自己做个职业规划,根据这个规划来选择适合自己的兼职。

二、将兼职作为改行或选择工作的跳板

25岁的王小姐在两年前还是一家杂志社的编辑,双月刊的工作相当轻松。她一直寻找机会想进入广告业做文案,可是因为没有类似的工作经验而无法进入此行业。一次偶然的机会,她与朋友利用兼职完成了一套系列书籍的文案与编辑工作,这也就成为王小姐进入新公司的跳板。现在,她已是广告业中知名的文案高手了。

23岁的张作"兼职"已有多年,她的兼职是半公开化的,她是"XX化妆品"的销售代表,而"XX化妆品"的客户对象主要是20岁左右的女性;她兼职的"YY护肤品"则以中年女性为主,所以正好让自己在两个方面互补。

不过她也表示,"在业务发生冲突的时候,会以本职为主,有时我也会把兼职的业务量转手给朋友几份,这样也能避免让自己疲于应付,以免两边不讨好。"同时

她也承认“兼职”是为自己留条后路,“像我这种职业总有不稳定感,随时会有不可预料的变故。我在各个年龄阶段销售上积累一些经验,也会为以后工作提供一些条件。”

可见,选择适合的兼职,可以帮助你寻找更适合的职业,同时可以降低重新选择的风险。

三、利用兼职来积累专业能力与商业经验

王新是一所大学的英语老师,除了上课,有时他在一家公司起草商务公文并担任翻译,或者出现在另一家商贸公司的谈判现场。

“学校里的封闭环境与有限的经济收入使我不得不另有选择。偶然的一次,朋友介绍我为一家公司翻译一些传真文件,随后这里的老板就提出条件让我做兼职翻译,有业务时随叫随到,结果就这么干起来了。

在这里兼职让我大长见识,那些来自双方的商业手段、计谋都要通过我来体现,对我来说,是最好的商业经验的积累,同时也让我在教学时,更注重专业应用与实践性了。”

如果待在一个封闭的环境中,你想要拓展人生经历,充实生活,提高自己的专业水平,接触到更多的人和事,提高工作能力,你可以选择兼职。

四、用兼职来证明自己的价值与能力

在大学教数学的杨老师还在证券公司做股市分析,同时在媒体兼职做专栏股评。他说兼职本身就具有很好的说服力,学生由此看到:数学不是空洞没用的东西,它能带来财富。

杨老师开车来上课,并不讳言自己丰厚的外快,他说,“我就是想证明给学生看:做学问的人不一定是清贫的。”杨老师说,兼职并没有使他投入科研和教学的精力有所减少,通过兼职,他让学生通过自己的个人经历看到学科的发展前景和应用价值,也体现了个人价值与能力。

其实只要将你的兼职与你的事业、人生连接在一起,并在你的主业中得到认可与支持,你就很容易成为一名成功的兼职工作者。

兼职锦囊:

兼职被发现的对策

1. 暂时收敛兼职的小动作,以免因小失大;

2. 更加努力地从事本职工作,以此向上司表明你其实一直在为公司卖命;

3. 搞好人际关系,减少因此而受攻击的机会;

4. 不要在上班时间谈论自己兼职的事迹。

当兼职被发现时:

首先在平常工作中,你要让人感到你一直在做事情,并且你永远不会耽误事情。你必须让老板明白,你有能力照看好自己的工作,你有能力比别人在更短的时间内完成更多的工作。

其次要做好沟通。常言道,“误会的开始源于没有良好的沟通”。你可以在一个合适的机会与场合,向他清楚地解释自己为什么要做兼职工作,比如说可以多学点知识,扩大自己的见识与交际,以便让自己受益的同时也让公司受益。

谈谈你对未来的工作计划和时间分配问题,以及自己打算在兼职工作职位上工作多久等等。只有当你把这些都诚实和清

楚地告诉老板之后,他才能打消疑虑与你坐下来制定一个双方都满意的工作计划。

最后要用真诚来让他了解你的难处,从而使他乐于提供保护与帮助。信任的建立虽然比较难,但并不是无法建立,这就要靠你平常一点一滴地积累了。

兼职禁忌:

兼职禁忌

1. 兼职做太多,使本职工作成为副业;

2. 经常迟到、请假甚至旷工;

3. 把兼职的工作带到公司;

4. 向同事炫耀自己每月的"高收入";

5. 当遭到老板批评以后依然我行我素。

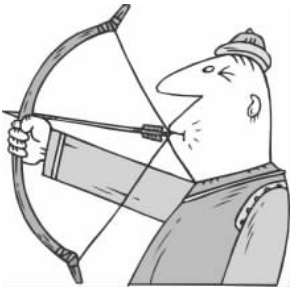
做好承担兼职后果的准备:

1. 老板如果能信任你并认可你的能力,就会给你加薪或是委以重任,让你在现在的工作岗位上达到兼职的目的并慢慢退出兼职,集中全力为公司工作。这种结局当然是皆大欢喜。

2. 冷落处理,绝不会再重用你。这说明不是你的工作没有做到位,就是老板疑心太重,这时的你如果有更好的去处就绝不要停留了,因为再待下去就是在浪费自己的时间了。

3. 辞退你。如果是这样,看来公司对兼职是绝对不允许了,你与这样的公司有根本性的不兼容,或许这就是另一个新机会的开始。

要想做兼职,就要把主动权握在自己手中,趁早与公司及上司进行沟通,这样就是被发现了,也不用慌乱。



10 大热门兼职

一般来说，适合兼职的行业主要集中在工作时间弹性较大的行业，如律师、咨询顾问、媒体、高校教师等行业。例如在媒体行业，兼职现象很多，只是形式不同：有的是记者给别的媒体做特约记者，有的是主持专栏，有的是别的行业的人给媒体做撰稿人等。

1. 教师、培训师

职业特性：教师最容易做的兼职是家教或者寒暑假的培训班，而培训师则主要从事成年人的职业培训，可以到专业的培训公司兼职做讲师，或者给有需要的企业做内训兼职。

另外，有特长的教师例如外语教师，则可以为报刊杂志、出版社翻译书籍、资料，或在一些外语培训机构教口语，或者为外国公司做临时翻译，另外寒暑假还可以做兼职导游等。

陈东是某中学英语老师,做兼职导游已经有2年了。陈东热爱教育事业,当老师是他自己的选择,到目前为止,他也觉得这个职业没有选错。但是陈东觉得,任何职业做久了,都会变得没有新鲜感,人也会变得很懒散,所以找个兼职算是刺激一下自己的神经。

陈东在朋友的介绍下,到了一家旅游公司做外语导游,是给来重庆的外国游客做导游。在陈东看来,做兼职的好处是不言自明的:增加了经济收入,充分发挥了自己的能力,拓展了人生经历,当然还有一条就是提高了自己的英语会话水平,这大概算是兼职对本职工作所做的最大贡献了。

兼职要求:翻译及口语熟练,若做导游需取得导游证。

2. 业务员、推销员

职业特性:业务员和推销员工作时间灵活,且拥有一定的客户关系,从事A公司业务销售的同时,还可以为B公司兼职推销商品。

周先生是一家品牌服装北京分公司的业务员,经过几年的努力,现在该品牌的专卖店在北京各大百货公司的覆盖率相当高。

半年前,另一家产品与他们互补的B公司找到周先生,请求他兼职推广他们的产品,考虑到产品的互补性,不会侵害原公司的利益,而且兼职的报酬又相当丰厚,周先生就爽快答应下来了。

凭着周先生对资源的熟悉、对服装流行趋势信息的熟知和对服装零售业务的了解,他兼职推销的B品牌迅速打进了各大商场,周先生也获得了应得的报酬。

职业要求:社交广泛,业务能力强。

3. 调查员、访问员

职业特性:调查员、访问员主要以兼职为主,教育程度一般要求高中毕业以上,调查实施前会进行专业培训。而一般每完成一份日用品、高新产品、汽车问卷可以得到十几元到几十元不等的报酬。因此,几乎所有的上班族都可以兼职做调查员、访问员。

在某公司做文员的张小姐,经常利用业余时间做兼职调查员。她介绍说:“如果没有什么特长,做调查最划算了,因为市场调查公司会进行专门的培训,并且有一套专门的审核制度。”

张小姐一般会在傍晚下班后抽两三个小时的时间去做调查,她说做得好的时候,一个多星期就能赚上1000来块钱,如果到城外就更高了,最多一天能赚上400元到500元。

职业要求:沟通协作能力强。

4. 设计师

职业特性:对于专业设计人员,包括广告设计师、软件设计师、服装设计师、工业设计师等,在本职工作以外可接一些“私活”,兼职为一些公司做设计,可以是朋友介绍的,或者是原来的客户,一般都是一些零星的设计。

余小姐是上海一家设计院的设计师。由于不满足每月2000多元的工资,在工作不忙的时候,余小姐就会在一些文化传播公司兼职项目设计。常常是白天完成单位布置的任务,晚上再加班"揽私活",有时兼职的收入甚至超过正常的工资。

"在我们这个行业,从事兼职的人很多,尤其是一些精力充沛的男孩子。他们不仅在单位工作,同时自己也开办设计公司。"余小姐告诉记者,"虽然单位没有表示过能否兼职揽私活,但这样的事情最好不让单位知道。"

职业要求:有专业的设计水平和能力。

5. 编辑、撰稿人

职业特性:媒体行业的工作弹性较大,兼职者居多,可以给媒体做特约记者,也可以为企业内刊撰稿及文案,还可以给网上写稿、给通信公司写短信等。

周斌是某单位内部刊物的编辑人员，除了正常上班，他在某电台担任兼职撰稿人，写书评，不用到电台定时定点上班，只要两周按要求写出一篇3000字以上的稿件，就可获得不菲的稿酬。

周斌说："这份兼职是同学介绍的，正好适合我，我平时就喜欢读书，写书评，所以就干起来了。我想，与养个专职撰稿人相比，电台用我开支不多，效果也不错，他们也是很精明的。"

兼职要求：只要笔杆子硬，时间允许，按时交活就可以兼职。

6. 会计、财务顾问

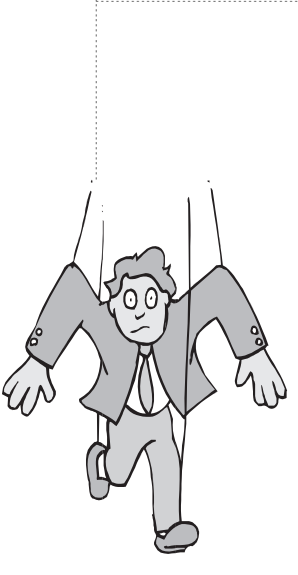
职业特性：兼职会计是当今社会最为普遍的一种兼职。对于小企业来说，聘用一名专职会计成本较高，所以很多中小企业都雇佣兼职会计以节约开支。因为兼职会计时间上的要求非常松，所以几乎所有具备助理会计师资格以上的人都可以做。

安安是某公司的会计主管,目前为五家小公司做兼职会计,平均每个公司每月付的薪水是600元。这样下来,每月的兼职收入就是3000元。

安安介绍说,她总是利用下班时间到兼职公司去处理财务上的问题,至于账目,一般都是拿回家去做。

一般小公司的账目并不复杂,资金往来也不是很多,兼职会计主要是帮他们做做账、最多加上报税,一个月的会计工作只需要1～3个工作日,所以并不影响她的本职工作。

职业要求:具备全面的财务工作能力,获得国家财务方面的资格认证书,如会计证、助理会计师、注册会计师等。



7. 翻译

职业特性:在翻译大军中,由于业务量的不可预见性,除翻译公司聘请部分专职翻译外,大部分的工作还是由兼职翻译完成的。只要你有外语专长,教师、职员、干部甚至学生都可以成为一名兼职翻译。

李老师是北京市某大学的英语讲师,一个月的工资不到2000块,所以他是兼职翻译的忠实拥护者。据李老师介绍,很多翻译工作都比较轻松,他的英语口语能力比较强,这种翻译不用写字,不用敲电脑,有时一天下来就能挣1000元。

还有就是替企业翻译公函,由于公函非常重视翻译质量,语义上的一丁点儿差异就有可能给企业带来致命的影响,所以收费也很高,基本上可以做到千字千元。

如果业务充足,与妻子一起合作,每月可以挣一两万元。李老师目前正在翻译一本书,出版社给的报酬是每千字60元,按30万字计算,也有1.8万元。

职业要求:有外语专长,沟通能力强。

8. 律师、法律顾问

职业特性:近年来随着我国经济活动的繁荣,各类经济纠纷也相应增加,再加上民事、刑事官司,我国公民的法律消费呈上升之势,这就为律师这个职业提供了广阔的就业市场,同时也就为兼职律师提供了存在的空间。

律师职业被称为自由职业,大多数律师每年出现在法庭上的时间有限,更多的时间花在交际应酬、收集材料上。律师的收入主要来自于充当法律顾问、诉讼代理、法律咨询时收取的费

用。律师事务所的组成形式有个人独资和合伙制两种,其中后者居多。

> 胡先生是西南某大学法律系副教授,兼职律师。胡先生说,在大学教书,日常的教学工作并不多,他通常都是利用业余时间从事律师工作,现在每年的兼职律师收入超过10万。
>
> 因为律师事务所不给兼职律师发工资,所以必须自己去找案子、做业务。胡先生主要是为朋友的公司充当法律顾问,朋友又给他介绍其他的公司,他的收入有90%以上都是来自于此。

职业要求:按照我国的规定,光有律师资格证还不能从事律师工作,还必须获得当地司法机关颁发的执业证方能上岗,而执业证只有开业的律师事务所才能向当地司法部门申请,所以即使是做兼职律师,也要加入某一律师事务所才会获得从业资格。

9. 顾问师、策划师

职业特性:咨询策划的范围很广,分为广告策划、品牌策划、营销策划、公关策划、企业形象策划、管理咨询等方面,其他都属以上范畴的延伸。从业人员越来越多,兼职的顾问师和策划师也越来越多。

实际上,只要你具备创新能力,就可能成为一名咨询策划人。兼职策划人通过出卖自己的智力产品——策划方案来获得

收入,也有的兼职策划人通过成为企业的“企划指导”而成为公司的临时雇员。

北京的王先生说,他是某广告公司的策划经理,虽然每月的收入不算低,但为了尽早实现自己的买房梦,还是找了一份兼职工作,利用晚上及双休日为朋友公司做品牌策划,与品牌相关的市场调查、广告运作和品牌包装、产品策划都是他工作的范畴。

“虽然平时要工作,晚上和休息日都要赶策划案十分辛苦,几乎没有什么休息时间,但每个月的收入至少翻了一倍,自己也觉得很欣慰!”王先生说。

兼职门槛:具有扎实的理论基础和丰富的实践经验,对创意和文字水平都有很高要求。

10. 主持人、演艺人员、模特

职业特性:兼职主持人、演艺人员及模特等,大多是文艺专业团体的演员,由于收入不是很高,所以名角四处“走穴”,而这些“跑龙套”的人白天照常上班报到,晚上就到其他地方兼职。

马小姐曾经做过舞蹈演员,现在在某公司的公关部工作,同时又是某模特经纪公司的签约兼职模特。

马小姐说,她主要是在一些专门的服装展示会走秀,像她这样的业余模特出场一次收入不会低于5000元,但这样的机会不多;不过公司还有其他业务,虽然出场费低些,但由于表演机会多,所以收入也不会太低。

除了服装表演之外,还有一些与模特工作不相干的业务,比如一些大公司的剪彩仪式、大型会议的礼仪小姐,只要出场费合适,马小姐也会参加。相比之下,她最喜欢替时装杂志拍照,一次就能收入2000元。

兼职门槛:有艺术细胞,有表演才能,在音乐、舞蹈等方面有艺术专长,获取演出许可证。

“挣外快”因人而异

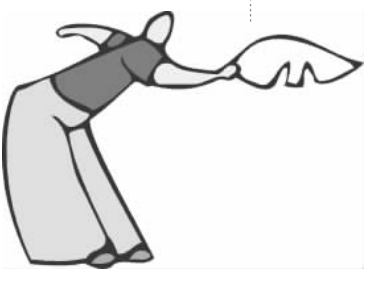
在我们身边，你有时会见到这样的人：下班后，他们匆匆离开办公室，进入另外一种工作状态之中。他们的皮包里一般装有两套工作笔录，甚至是两套电话簿。中午，他们有时候连吃完一片面包的时间也没有；还有一些人从下午一直忙到深夜，他们没有周末，也没有其他节假日，整天运行在两条工作轨迹之上。

这类人的名字就是——兼职族！是不是每个人都适合兼职呢？当然不是，只有具备以下条件的人才适合兼职：

哪些人最适合兼职

1. 工作时间相对灵活

工作时间灵活的上班族，只要合理安排，在兼职方面具有很大的优势。比如教师，相当大部分的教师在校外兼职。尤其是具有翻译、管理咨询、法律等一定专业技能的教师。



江嘉平是某高校商学院的教授,工作稳定且收入不菲,但出了学校的大门就摇身变为私企老板,一年前,他创办了一家面向高校应届毕业生的培训公司。

“我并不以赚钱多少作为衡量成功与否的标尺,教了半辈子书,空闲的时间很多,我想趁着自己还有精力,去尝试一下另一种工作方式。”江嘉平说,他从不会为了公司事务而耽误给学生授课,因为“这是最起码的职业道德”。如今一到课余时间,他就忙着打理公司,两项工作能相互调节,他感觉非常充实。

2. 现有职业不能充分发挥自己的特长或者挖掘自身的潜在能力

目前,就业能够专业对口的人非常少,他们所在的职业很少能用到他们以往所学习的专业知识和技能。

比如,英语专业的大学毕业生,在一个公司里从事宣传工作,这样,所学的知识容易退化。还有一些人虽然找到了专业对口的工作,但是,他们认为自己还有更大的潜能需要挖掘。

3. 不满足现有的薪金福利状况

很多上班族靠一份基本工资解决温饱是没有问题的,但要结婚买房或者照顾父母长辈等就有些力不从心了,所以利用业余时间“多劳多得”,是很多上班族明智的选择。

北京的周先生是不满足薪金待遇而选择兼职的典型,他说出了自己的心声:“北京住房平均价格都在6000元/平方米以上,我现在的工资根本无法满足需要。而且结婚成家也需要一大笔钱,所以兼职是苦一点,但可以增加收入也就值得了。”

4. 有更加远大的抱负,希望不断提升自己

为了实现自己的远大抱负,对自己看好的行业或项目,先采用兼职的方式去了解、调查和实践,从中学习到实际的技能和经验,不断提升自己的能力,等待时机成熟再实现自己的理想。

周先生是一个低调神秘的“地下老板”,他一边在一家化妆品公司当销售总监,一边兼职开了一家咨询顾问公司。周先生印有两种名片,见什么客户发什么名片,且在自办公司的名片上的职位为“顾问”。

体面而稳定的正式职业很让周先生不舍,但为了能实现自己的理想,创造自己的事业,所以周先生不得不先以兼职的身份做“地下老板”。

兼职前需考虑清楚的几个问题

很多人都看到了兼职的好处,例如:能挣“外快”,增加经济收入;能更充分地发挥自己的能力;能拓展人生经历,充实生活,满足个人的兴趣喜好;能帮助自己寻找到更适合的职业,同时可以降低重新选择职业的风险,等等。

虽然兼职有上述那么多的好处,但一个人的时间和精力有限,兼职与本职工作肯定也存在互相矛盾的地方,所以在决定是否兼职之前还需考虑以下问题:

1. 首先对自己有一个明确的自我认识

每个人的性格、知识结构、阅历、所处环境等都有很大的差异,只有对自己有了明确的认识,才会知道自己合适做什么。就如并不是所有的士兵都适合当将军一样,不是任何人都适合做兼职的。

2. 从职业上考虑是否适合兼职

对于某些上班时间灵活机动、而且精力充沛的人来说,兼职是适合的。但兼职同样需要投入时间和精力,而且多数兼职都只是短期行为,不是长久之计。因而对于某些工作时间长及工作强度大的人来说,兼职是不适合的。

3. 注意经常调整各种矛盾,维持自己的良好情绪

兼职意味着比平时花费更多的时间和精力,比平时承受更大的压力。这时很多矛盾会出现,如时间安排、精力分配、本职工作和兼职工作的冲突、家庭和工作的不协调等等。

建议最好在兼职之前,考虑自己的年龄特点、工作特点、家庭特点、性格特点等等,提前做好思想准备。

4. 注意职业规范和职业道德

不论自己有意还是无意,都必须遵从职业所要求的规则,一旦违背了这些规则,对单位和自己都会造成很大的伤害。人们在兼职时,可能需要面对不少考验,如泄密、应付、投机取巧、假公济私、不诚实等等,在利益面前需要个人提早坚定自己的立场。

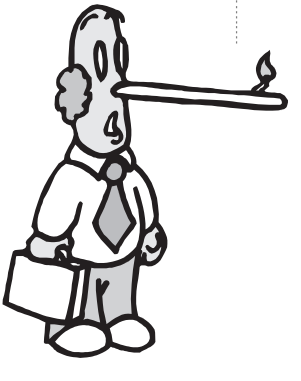
5. 注意让兼职成为生活中的另一个“支点”

几乎所有的人都会发现,职业并不能满足自己的所有兴趣和需求,甚至很多时候和自己的本性相背,当改变自己和改变职业都很困难的时候,个人可以在兼职工作或业余生活中获得平衡和满足。

兼职因个人能力、机遇而异

如今,人才流动已成为各阶层司空见惯的事情,出于各种考虑,人人都想找一个更为理想的位置和工作,在做好本职工作的同时找份兼职工作。

兼职职位有高有低,报酬也有多有寡,具体到自己是否适合兼职或者适合做什么样的兼职,则每个人都需要根据各人的能力、机遇而定。



致富途径:机关文员兼职自由撰稿人

主角:梅艳(女,29岁,机关文员,月薪2000元)

梅艳读大学时就非常喜欢写作,曾经也是中文系有名的才女,所以业余时间梅艳便写点儿豆腐块文章投给报社。没想到这点儿爱好居然也给自己带来了不错的收入。因为把写稿当成一份“事业”来做,所以写稿的热情一下子被调动了起来,便开始有针对性地给不同的报社、杂志社写稿。

现在梅艳每月的稿费收入在2000元左右,已经和工资差不多,而且生活也变得快乐而充实。既打发了无聊时光,更重要的是从自己喜欢的事情中赚钱。这种成就感真是让梅艳兴奋极了。

适合人群:

自身有特长、有固定时间,且有创业激情的年轻人。

提醒:

上班族在选择兼职的时候,一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离,缩短从打工者到老板的距离,如果陷入到为兼职而兼职,为眼前的一点蝇头小利斤斤计较,而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累,那就有点儿得不偿失了。

致富途径:利用客户关系经营建材

主角:建军(男,36岁,公司部门经理,月收入3500元)

建军的单位以经营化学制剂为主,工作十几年让他积累了不少客户资源,后来跟自己的几个朋友一合计,放着这么多资源不用实在浪费。几个人合伙开了一家小型建材店,分工明确,建军只负责销售。凭着自己跟客户多年合作建立的信任,建材店很快就打开了局面,接下来自然"财源滚滚"了。

适合人群:

工作经验丰富,人脉广,沟通能力强。

提醒:

要注意不能将个人生意与单位生意搞混淆,将工作秩序搞颠倒,甚至只要是有利可图的生意就归自己,而无利可图或者亏本的生意就归单位,这样做不仅要冒道德上的风险,而且很有可能会受到法律的制裁。另外,要区分清楚主业、副业,不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

做自己工作之外的副业可以充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系,这是上班族的一个特点,也是上班族的一个优势,学会充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系进

行创业,可以大大减少创业风险。因为相当于原来工作的延续,创业也比较容易踏上成功之路。

致富途径:老师变身摇滚歌手

主角:莫吉波(男,32岁,中学老师,月收入2500元)

平常是西装革履、温文尔雅的莫吉波是某中学的音乐老师,白天他总是露出温馨笑容、耐心地指导一大群学生,但到了晚上却在某酒吧中抱着BASS,成了一脸冷漠的摇滚歌手。这种拥有双重身份、双重面孔的生活让莫吉波乐此不疲。

适合人群:

有激情、有特长。

提醒:

随着都市生活的丰富,许多人白天朝九晚五地上班,晚上则去酒吧等场所唱歌、弹琴、跳舞,既发展兴趣爱好,又可挣到不菲的外快,他们可谓"另类兼职族"。但这种场所环境比较复杂,要注意洁身自好。

致富途径:“海归”成外语教师

主角:卢先生(男,43岁,财务主管,月收入5000元)

作为“海归”一族的卢先生在一家公司从事财务工作,但他不甘于下班后对着电视机、电脑消磨时间,于是便利用他留洋学成后的外语特长,在一家外语学校任夜校外语教师,在教学中他既体会到当老师的乐趣,同时也充实了自己的生活。

而另一个毕业于日语系的女孩在工作之余,也在给日本人做中文家教,经过一段时间的教学,不仅日本人的中文水平见长,她自己的日语也随之提高了不少。

上班族做兼职未必都只冲着去赚钱,在业余时间利用自己特长做一份兼职,可以让自己的兴趣特长在打工中得到更大的发挥,这也是一些上班族所追求的。

兼职威客,收获财富与成就感

在网络世界里,一群被称作“威客”的人悄然活跃在互联网上,他们通过参与互联网上的智力劳动获得实际的收入,并将此行为自然演变成兼职,成为无须挤车上班,只需稳坐家中、依靠电脑的后 SOHO 一族。

威客是一个创新的网络运营概念和模式,2006 年下半年因为央视的新闻报道而红遍大江南北。威客是指凭借自己的创造能力在网络上为帮助别人而出售自己的无形资产(智慧和创意)而获得报酬的人。简单地说,威客就是“我帮人人,人人帮我”,只不过这个“帮助”是有偿的。

刘阳从小喜欢画画,后来学的是平面设计专业,毕业后一直漂在北京,经过几次跳槽后到一家公司做了设计部门的主管。现如今已从事设计 5 年之久了,也算是学到了很多设计方面的经验,包括平面和三维设计及施工材料的运用等。

刘阳第一次听到“威客”这个词是在一次同学聚会

上,他的一个好朋友说在“威客”上做设计,后来通过在网上浏览,对“威客”有了一些了解。本来就打算在闲暇之余找个兼职的刘阳马上对此产生了兴趣。

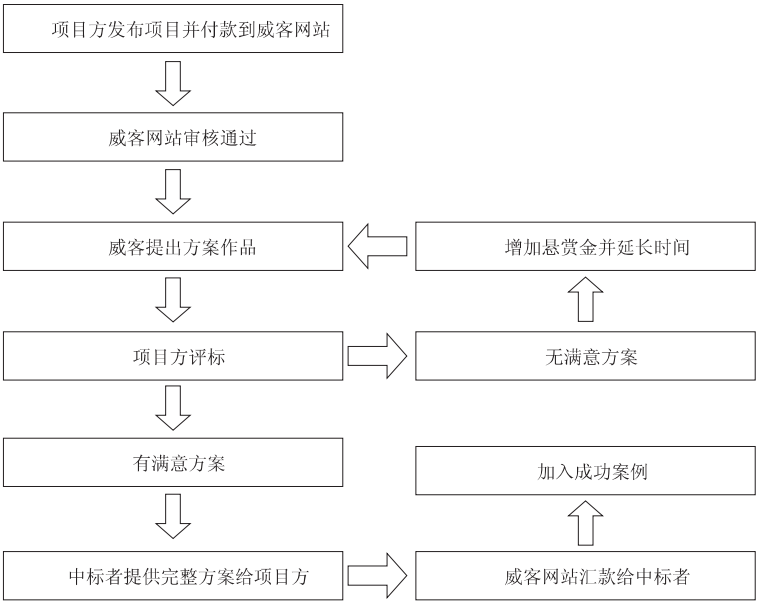
刘阳经常上的威客网站是“任务中国”,注册成为会员后,每天晚上下班回家就疯狂地到“任务中国”里寻找新的任务,并参加了多个 LOGO 设计任务。没想到,在不到一个月的时间里他连中了 5 个标,赢得了 2000 多元的赏金。报酬虽然不是很多,与市场上的价格也相差很远,但是把业余的时间利用起来挣钱,同时提高自己的能力,得到他人的认可,这也是一件赏心乐事!

成为威客后,刘阳更用心去设计作品了,还自觉地利用空余时间学习相关资料,不断给自己充电。目前,他在威客网上兼职的收入已经超过他正常工资的一半了。

随着威客时代的来临,越来越多的人们都与刘阳的选择一样,通过威客网站这个平台买卖“知识产品”,让自己的知识、经验和学术研究成果逐步转化成个人财富,通过自己的脑力劳动来改善生活质量。

目前的威客模式以需求方在网站上发布任务悬赏为主,所有竞标项目均由发布任务的一方定价,先付款至威客网站平台,所有会员如果觉得自己可以胜任即可参与竞标,竞标会员根据

需求开始创作并上传,至截止日期由客户评价,中标会员将得到悬赏。其运作的流程图如下:

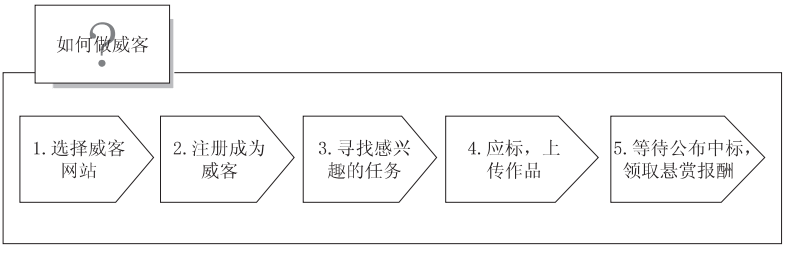


无论你是谁,学历如何,只要登陆相关威客网站注册了用户名,然后填写个人的基本资料便可在悬赏大厅中任意选择适合自己专长的任务进行报名、竞标,先后只需花费几分钟的时间就可以成为一名正式的威客了。

威客的任务种类应有尽有,大到公司网站的设计及开发,小到为自己的宠物起名。范围涉及平面设计、网站网页、LOGO、程序、动漫、营销策划、写稿、取名等方面,赏金也根据难度不同从几十元到上万元不等。

虽然任务难易不同,但报名者踊跃,尤其是诸如为公司起名之类的任务,由于技术含量较低,受到大多数人的追捧。威客在

仔细阅读任务发布者的具体要求后,用用户名报名参加竞标,随着鼠标在“我要报名”上的一次点击,再将自己完成的稿件提交,剩下的就只要等结果了,难怪众多的人们将“威客”作为最迅捷的网络兼职方式。



威客网站为“草根一族”的人们提供了一个展示自己的舞台,帮助人们打破传统的就业模式,用智慧创造财富。即使你没有显赫的名声,没有充足的资本,没有丰富的经验,只要拥有敏锐的头脑和勇敢、热情,就可以通过威客网站进行兼职,增加自己的收入。做好威客工作需要学习以下技巧:

◇多与客户沟通,对招标方的招标项目要能够很好的理解。在创作过程中,通过与招标方的沟通,能够更确切把握招标方的要求、倾向的风格等,创作会更符合招标方的审美观点,增加合作机率。一般可以通过QQ、MSN等进行联络。当然,你要注意使用礼貌的方式。

◇作品要有创意,尽可能集中展示自己的作品、设计能力、创意能力等。在自己的个人资料里,可以放一些自己成功的作品,让招标方了解你的实力。

兼职需要注意的几个问题

如今,人们随便上个网站浏览一下,就会发现“兼职贴”非常盛行。中华英才网、OK 招聘、中国易聘网等人才站点有专门的兼职区,甚至一些综合门户站点像中青在线、新浪网也建立了兼职贴的相关链接。

面对兼职,应该如何选择适合自己的打工方式?在打工过程中需要注意什么问题?怎么保护自己的合法权益不受侵害……这些话题都值得做兼职的上班族认真考虑。

把兼职与专业联系起来

兼职打工已成为实践专业技能,提高自我职业素质,寻找发展机会的一个重要途径。关于本职工作与兼职的关系,大家都知道孰重孰轻。

因此,多数人在选择兼职时仍是考虑到自己的专业。比如,外语专业的去企事业单位做翻译,计算机专业的去网站或软件公司,大众传播的就去广告公司或媒体。如何完全平衡好两者之间的关系,就要因人而异,自己把握好尺度了。

注意时间的分配

兼职族应理性对待兼职,首先保证在完成本职工作的前提下,才考虑兼职,而且一般要选择真正能锻炼自己能力的工作;其次注意时间的合理分配,身体是革命的本钱,一定要劳逸结合,不要因为兼职而耽误了本职工作或过度劳累造成身体健康的损害。

避免“一切向钱看”

要做到上面一点就要避免“一切向钱看”,不能把赚钱当做兼职的惟一目的,锻炼学习也是目的之一。在选择兼职的时候,金钱固然是一个应该考虑的因素,但学习则是更应该考虑的重要因素。

保护自己谨防受骗

目前,社会上专门招聘兼职的人才市场较少,大部分是通过网上发布信息或朋友介绍。狭窄的途径会给那些不法之徒和“黑中介”提供了可乘之机。在此告诫想找兼职的人们,请勿轻信形形色色的打工骗局!要增强分辨能力和防范意识、法律意识,学会保护自己,谨防上当受骗。

兼职也有风险

首先,年轻人往往都是单位的核心力量,而且正是在工作中锻炼自己,提高自身业务素质的大好时机,如果分散过多精力在

其他方面,势必会影响自己的职业发展,也会影响工作单位的整体利益。

其次,不要被短期的眼前利益蒙蔽,从而放弃对自己本职工作的长远规划,到头来真正吃亏的还是自己。如果要选择八小时之外的工作方式,建议采用网上开店和兼职两种形式,因为相对于其他方式来说,这两种方式风险较低。而做产品代理需要对产品、销售、以及产品的前景有正确的判断,一旦判断失误,损失较大。

给兼职创业提个醒

兼职要在不损害本单位利益和本职工作的前提下进行，在兼职之前，兼职人员最好能与工作单位沟通协商，尽量使工作单位、兼职人员、兼职单位三方受益，实现多赢局面。

如果你希望自己的兼职能有所收获的话，请谨记以下“三该”与“三不该”原则：

“三该”原则

一该：像准备全职创业那样尽心尽力去筹划你的兼职创业。

二该：最好先从那些对时间的要求比较弹性，无论白天晚上都可以完成的行当入手，比如在线销售、写作、美术设计等等。

三该：建立一个可以给你提供专业意见的智囊团，而且最好有个贤内助或者一个可以依靠的肩膀。

“三不该”原则

一不该:别把你的创业看成是业余爱好,如果你希望它能给你带来利润的话,你就必须舍得时间和本钱——革命不是请客吃饭,哪怕是兼职。

二不该:白天正常上班的时候心猿意马——你时刻都得对得住别人付给你的那份薪水。

三不该:当本职工作和兼职创业两副重担压得你有些喘不过气来,而且好像看不到前途的时候,不要气馁。要记住很多人都是这么过来的,大部分成功故事的背后都有这样的黑暗与彷徨。

兼职者如何维护自己的合法劳动权益

兼职已成为劳动者增加收入的一种有效途径,但在多一份收入的同时,兼职者也给自身带来了一些隐患。例如,刘建明是一家建筑公司的监理,近日他在另一家建筑公司做起了兼职。这家兼职单位没有与他签订正式劳动合同,也没给他购买社会保险。

像刘先生这样的兼职人士,在兼职单位该如何维护自己的合法劳动权益?

	存在隐患	采取对策
1	兼职者瞒着单位到其同行单位兼职,容易引发侵犯商业秘密的纠纷。	兼职应该得到本单位和兼职单位同意,最好不要到与本单位有竞争性的单位兼职。
2	单位一旦发现员工有兼职行为,可以根据本单位规章制度,与该员工解除劳动关系。	兼职时要处理好本职和兼职的关系,不要为了多挣钱而影响本职工作。
3	即使单位同意员工兼职,这种兼职行为也只是一种劳务关系,兼职者无法与兼职单位签订正式劳动合同,更谈不上享受社会保障福利。在没有建立正式劳动关系的情况下,兼职者在工作时与兼职单位发生报酬纠纷,甚至造成人身伤害,不受《劳动法》保护,自身权益必然受到侵害。	兼职时必须参考正规的劳动合同,与兼职单位签订书面聘用协议或劳动合同。合同中要注明兼职者的劳务报酬、兼职时出现人身伤害应该获得的赔偿等各方面内容。由于兼职无法办理养老、医疗等社会保险,兼职者可以与兼职单位约定用商业保险代替。

本章自测:

你适合兼职吗

测试题:

1. 对现有工作的态度是:a. 非常满意　b. 一般　c. 特别没劲

2. 觉得现在的薪酬:a. 还不错　b. 基本满意　c. 极其不满

3. 是否有"跳槽"的打算:a. 没有　b. 暂时没有　c. 有合适机会立刻走人

4. 对新生事物采取什么态度:a. 不感兴趣　b. 随大流　c. 有机会就想尝试

5. 是否了解自己的性格及"财商":a. 不大清楚　b. 有些了解　c. 非常了解

评分标准:

选 a 得 1 分,b 得 3 分,c 得 5 分

诊断结果:

开拓进取型(得分 20～25)

由于对自身财务状况非常不满,因此对工作之外的致富途径有着比其他人都强烈的渴求,并且由于对自身把握比较透彻,一旦选择适合的方式,容易获得成功。

谨慎稳健型(得分 10～20)

由于你的财务状况较为稳定,因此在选择其他致富途径上就显得比较谨慎,容易丧失一些极好的机会,但也确保了家庭财

务不必承担较大的风险。

满意现状型(得分 5～10)

属于“双高”人群,即职务高、薪酬高,但工作压力大,没有过多的精力和时间考虑其他致富方法,因此属于较为稳定的上班族,往往更容易在本职工作中实现自身价值。

第六章

内部创业:
打工的同时做老板

李辉是南方食品公司的营销总监,这几年眼瞅着自己带领的团队不断创造业绩新高,为公司创造着越来越多的利润,而这些利润却大部分和自己无关,因而正面临着是否自己创业的诱惑。

在现实生活中,企业的成长往往落后于组织中优秀个人的成长,而领导又没有那么开明,于是优秀的职业经理人难免在“留下来”和“去创业”中左右摇摆。

大家都知道自己创业并非易事,资金、市场、客户、货源等等,一整套环节哪个地方出了纰漏,都将会是“吃不了兜着走”的大事。万一创业不成功,那么极有可能的结果是,不但弄得劳民伤财,还“偷鸡不成蚀把米”,赔个一塌糊涂。

是继续看着老板脸色忍气吞声,还是当一个独立自主的老板?像生存还是死亡一样,这个问题一直困扰着上班一族……

为了解决以上难题,同时留住优秀的人才,很多观念领先的企业开始实行“企业内部创业”制度,让达到一定要求的优秀员工成为公司的合伙人,鼓励员工内部创业。“企业内部创业”制度是打工一族最完美的归宿,也是企业留住人才最有效的“杀手锏”。

何谓内部创业

深圳华为电子有限公司为解决机构庞大和老员工问题,鼓励内部创业,将非核心业务与服务业务以内部创业方式社会化。通过相关政策提供一些资源给公司的优秀人才,帮助他们走出去创办企业。

例如广州市鼎兴通讯技术有限公司就是这样一家华为内部创业公司,他们承担华为公司湖南市场、江西市场、广东市场近1/3的工程安装调试工作。这样众多公司的存在为华为解决了很多后顾之忧,减少了市场运作成本,双方获利。

而用友软件公司,则通过内部创业中的分公司制度,将总部的优秀人才遣往全国各地,建立各地分公司,并配备相关资源,给其更大的施展空间和市场潜力,从而留住优秀员工。

所谓“内部创业”,通常指由企业或是由具有创业企图与理想的企业内部员工发起,在组织支持与默许下,在企业框

架内部运行,由员工与企业共同承担创业风险并分享创业成果的行为。

企业实行内部创业计划,一方面是为了留住优秀员工,与员工共同分享企业成功的利益;另一方面是为了分散经营风险,挖掘市场潜力,并凝聚市场网络,有利于消除部分内耗,激发员工创业潜力,增强企业的凝聚力。

当然,内部创业的大门只为符合条件的优秀员工打开,一般来说要符合以下条件:

一、内部创业项目启动必须符合以下要求

1. 优秀的创业人才:执行内部创业计划的人必须具备创业的胆识和相应的经营管理经验,有抵抗市场风险的能力;

2. 良好的市场前景:企业运行内部创业项目需有领先的技术优势和良好的市场前景,可以持续经营;

3. 找到合适的资本:企业需自行建立或是帮助内部创业人员找到创业的启动资本金,项目资金的投入不宜过大,项目的操作有相对完整的计划;

4. 优秀的管理团队:企业要有一支有极强战斗力的管理团队,能很好地执行创业计划,并为企业和创业者提供良好的服务。

二、创业人才成功向创业者转变的必备素质

1. 见解独到:创业者一般都有良好的创业激情,而成功的

创业者最显著的特征在于其独到的发现和感悟;

2. 思维敏捷:成功创业者都有敏锐的时代神经,能迅速觉察时代的演变过程;

3. 人格健全:一个人的人格往往决定一个人的人生态度,人格健全的人才能正确对待创业过程中所遇见的困难和挫折,才能百折不挠,实现创业梦想;

4. 脚踏实地:创业来自激情,激情转化为行动并达到理想目标值,需要脚踏实地的精神为支撑。

内部创业成败的关键

相对于独立创业来说,内部创业的成功率会大很多,但这在很大程度上取决于企业政策支持的力度。

一、实施企业内部创业机制须注意的要点

1. 给予创业者百分百的支持

对于内部创业者首先要在政策与资源上给予其充分支持,只要有利于企业的长期发展,能够带来经济效益的内部创业活动都应当允许,并给予资源和政策上的大力支持。美国 3M 公司明确规定,员工可以在不必事先征得主管同意的情况下,使用15%的工作时间和公司资源从事与创业有关的活动。

对于正在实施的创业活动,企业管理层应给予其充分的行动和政策自主权,并指定高层领导与其保持联系,随时调配企业内部资源,帮助其排除创业过程中的内部阻力。

2. 让创业者吃下定心丸

对于企业员工来说,实施创业计划的最主要顾虑就是创业风险,在风险较大的情况下,如果企业给予创业者的薪酬太低,而一旦创业失败又将面临过重的惩罚。那么他们则宁愿选择保

守消沉,所以企业管理层在制定内部创业政策时要能够容忍创业者犯错。

松下公司特意规定,对于实施内部创业的员工,在新公司创建以后,可以与松下公司签约成为合同员工,成为合同员工之后,在5年内如果本人提出申请,仍可回到松下公司继续上班,这就让创业员工们吃下了一颗定心丸——大不了创业失败再回来做普通员工。

3. 充满诱惑的薪酬待遇

松下公司规定,对于内部员工创建的企业,本人出资比例可以在30%以下,在以后的时间里如果公司发展顺利,员工可以通过股票上市或从松下公司回购股份,而且,一旦创业成功,员工还可以从松下公司获得特别奖金。

员工创业的主要目的就是要过把"老板瘾",达到自我实现的个人目标,因此,在制定创业员工的奖励制度时要注重红利分配与股份持有相结合,使员工真正有一种做"主人"的感觉,坚定其创业信心和决心。

二、尽量减低内部创业的风险

从表面上看,"内部创业"好像是企业在与员工分享成功的利益,满足优秀员工的创业梦想,是一种可以让老板及员工"双赢"的管理制度。实际上,这种制度也存在着极大的管理风险。它一方面在满足优秀员工更高层次的欲望,另一方面也增加了企业经营管理制度创新方面的阻力。

首先,优秀员工是否真正具备创业的实力,这个实力不光是

指技术,更多的是指创业心态的调整。在日本有很多大企业,制定了内部创业制度,也有员工愿意尝试,但到最后却不了了之,其原因就在于很多优秀的员工没有良好的创业心态和承受力,一旦遇到挫折便失去创业热情,企业也失去了扶持热情。

其次是创业失败者的后路。创业者怀着一腔热情走上创业之路后,却因为各种原因不能顺利进行,那么原来的企业要如何去面对和保护这些创业失败者?

最后是作为企业本身的学习能力。在知识经济时代,企业发展将越来越依靠员工的主动创新,内部创业不但可以延续企业发展的生命周期,同时也是企业内最具有创新成效的一项经营活动。企业要如何从这些内部创业组织中汲取精华,并有选择地消化,这也是一个值得深思的问题。

另外,企业在制定创业员工的奖励制度时要注重红利分配与股份持有相结合,使员工真正有一种做"主人"的感觉,坚定其创业信心和决心。企业在实施"内部创业"方案时,可以先行选择某一地区试行。试行期结束后,再将经过反复改良的"内部创业"计划向内部全面推广。

理想模式是:创业人员既是创业者也是企业的员工,其创立的事业既是他们自己的也可以由企业统一"回购",纳入到企业整体的网络体系之中。

流行美:支持优秀员工开店做老板

阿航原来是流行美发饰连锁机构华中地区的片区经理。在协助加盟商开店的经营过程中,她看到他们快速发展并赚取巨额利润,就开始不满足于现状,不想只领一份基本工资,萌发了自己加盟的想法。阿航向总部提出自己加盟创业的想法,而公司为了留住这个花了很多心血辛苦培养出来的中高层经营管理人才,同意了她的申请。

于是,2003 年 5 月,阿航的店铺就在重庆一个县城开张营业了,开张第一天的营业额就达到了 3000 多元,业绩最好的一个月达到了 8 万多元。阿航由于对公司的产品非常熟悉,又在以往的工作中积累了丰富的零售和培训管理经验,对自己加盟店的经营管理很是得心应手。

有了一些积累后,阿航又和公司总部一口气签下了十五份地级市的代理权,又开了几家分店。2004 年 1 月 17 日,春节前三天,她签约的最后一家店在株洲开

业了。开业前对株洲这个市场并不看好,没想开业第一天的营业额竟达到一万多元,出乎意料之外。

阿航认为能够取得这么好的业绩,一是因为店员们的共同努力,二是得到了大力支持,找到了一个好的品牌。

流行美发饰连锁机构实行“内部创业计划”的出发点只是为了满足内部员工的创业需求,留住优秀员工,而非从企业本身发展的需要规划“内部创业”计划。但无心插柳柳成荫,流行美从 2003 年开始试行“内部创业”计划以来,内部员工加盟店的数量占了加盟店总数的 1/6,而且这些店铺基本比其他加盟商经营的效益要好。

“内部创业”计划推出以来,受到了员工们的热烈欢迎。流行美内部上至品牌总经理,下至各直营店店长,都可以向企业提出开店的申请。流行美推行“内部创业”计划时为创业的员工提供相当优惠的条件,或企业入股,或向企业借钱,或给予较低的货品折扣比率等等。

现在,流行美内部众多的管理人员都拥有自己的店铺。一名高层管理人员说,他在广州也开了两家店,生意还不错,他现在把老婆、孩子、父母都接到广州来了。他现在工作得很开心,日子过得很美满。

相对于另立山头,自力更生的创业方式,内部创业在资金、设备、人才等方面资源利用的优势显而易见。由于创业者对于企业环境非常熟悉,在创业时一般不存在资金、管理和营销网络等方面的困扰,可以集中精力于新市场领域的开发与拓展。同时由于企业内部所提供的创业环境较为宽松,即使是创业失败,创业者所需承担的责任也小得多,从而大大地减轻了他们的心理负担。

从另一方面来说,建立企业的内部创业机制,不仅可以满足精英员工在更高层次上的"成就感"欲望,留住优秀人才,同时也有利于企业采取多种经营方式,扩大市场领域,延续企业的发展周期。充满活力与创新思维的内部创业往往可以对组织结构臃肿、拘泥于传统工作方式的大企业带来强烈的观念冲击,从而彻底转变企业的经营理念,保持不断创新与持续发展。

富士通用“成就感”留住优秀员工

通力计算机通信技术(上海)有限公司总经理梁钢,创业时未投资分文,但如今却成为通力(上海)公司最大的股东,身价超过500万美元,这就是内部创业的魅力。

梁钢说:“富士通公司的内部创业机制非常灵活,任何员工(不限国籍)只要工作满3年,且表现出色,都可申请公司的创业基金;员工的创业计划书一旦通过公司的审核,即可获得100万美元的创业基金,并给予资源、技术上的各项支持。对我们这些有创业意向的人来说,这些支持无疑是雪中送炭。企业员工都是拿薪水的,即便是高薪,与创业所需的资金要求仍相去甚远。而通过银行贷款或其他融资渠道,申请难度大,而且会有诸多的限制。可以说,如果当初没有富士通公司100万美元的启动资金以及丰富的内部资源,我的创业之路要艰辛许多,甚至有可能迈不出第一步。”

梁钢认为,与传统的自力更生型创业方式相比,

内部创业由于背靠企业这棵大树,在融资、研发、销售等方面有着近水楼台先得月的优势。创业者可从企业那里获得诸多支持,包括资金支持、管理方面的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象的借助等。而且,创业者只需用智力和技术入股,与企业共享收益,同时也共同承担风险,因此创业风险相对减少,从而更有助于创业者轻装上阵。

从表面上看,内部创业是企业拿出资源来成全员工的美事,对企业来说,像是“替他人做嫁衣”。很多企业认为只要薪酬得当,就能留住优秀员工。但事实是,一般企业对待优秀员工,大多都会给予高薪、高职以及高福利,但很多优秀员工最后还是离职了,这表明只有高薪、高职以及高福利,似乎并不能满足优秀员工的要求,那么还要给他们什么东西呢?

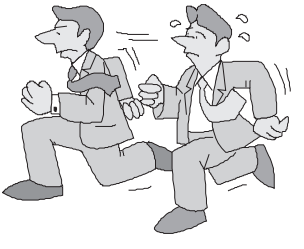
根据心理学家马斯洛的需求理论,应该还需要有“成就感”。换言之,打工一族也想当老板!当优秀员工的需求不断上升,高薪、高职及高福利就不再具有诱惑力,他们更需要发展空间和成就感,因此有不少优秀员工会为实现自我价值而走上自主创业之路。

内部创业不仅可以满足企业的优秀员工想当老板的心态,使企业运作趋于安定,更可以藉由制度化的授权,减轻企业负责人的工作负担,是一种可以让老板及员工双赢的管理制度。因此,企业也是内部创业的受益者,因为内部创业可以把企业中的

消极因素转为积极因素。

上面谈到的富士通公司，每年都会举行员工创业计划征集活动，选拔内部创业家，并在资金、资源上给予扶持。这项制度出台后，员工无不加倍努力工作以报答公司的“知遇之恩”，使公司业绩出现跳跃式增长，而且还诞生了一批“员工创业企业”，与富士通公司形成相互补充、共同发展的良性局面。

因此，内部创业可创造员工和企业“双赢”的局面：一方面，可满足企业优秀员工的创业欲望，最大限度地帮助其开拓自己的事业；另一方面，也使企业留住了优秀人才，充分激发内部活力，进一步扩大企业规模，从而创造更多的利润。



内部创业对企业及员工的影响

小希是一名地级市广播电台的节目主持人,刚到广播电台时他工作很拼命,一心要制作出一流的节目。凭着一股子干劲,四年来他主持的节目在当地的影响力越来越大。

但小希并没有因为事业成功而感到喜悦,而是异常惆怅:“无论我在工作上付出多大的努力,却得不到应有的回报,几年来工资几乎没有变化,奖金也少得可怜。以录制广告为例,在电台内部录制一段广告只有几十元的劳务费收入,而在其他单位,同样是几秒钟的广告,劳务费却高达几百元,相差高达几十倍。但电台规定:在职员工领取电台的工资,录制广告这些事情也是份内事,所以要拿更高的劳务费是不可能的事情……”

类似的事情还有很多,由于电台传统的管理体制,把员工的创新能力严重束缚了,企业内部的气氛变得越来越沉闷。小希说:“如果电台把其中一些播出时段

交给主持人承包,每年交纳一定的费用,多余的是自己的,这样大家肯定会更尽心尽力地努力工作,对电台的促进也会有很大的帮助。我和另外几个主持人正准备向台里申请内部创业,如果不获批准的话,我们几个可能会选择离职创业。”

人才是企业的根本,留住优秀人才对于企业的生存和发展具有重要意义,这已经是企业管理层和人事经理们的共识。但在如何留住优秀人才的各种措施方面,传统的激励体制已不能跟上人才发展的速度,唯有给他们一个更大的施展空间,才能让人才在更长的一段时间内为企业所用。

建立内部创业制度不仅可以满足优秀员工想当老板的心愿,同时也能激发企业内部活力,改善内部分配机制,对于员工和企业而言都是一种双赢的管理制度!

一、不建立内部创业制度对员工及企业的影响

很多企业都明文规定在职员工不准自主创业,但这对于一些怀有创业梦想的优秀员工来说,其创业的欲望无法得到满足,长此以往将导致两个后果:自我消沉或者跳槽离职!

优秀员工自我消沉必然无心工作,绩效低下。而优秀员工跳槽离职后无论是投奔竞争对手的怀抱还是自主创业,其结果都是与原企业成为事业上的敌人。这两个结果都将对企业造成重大的伤害,都是企业的领导者所不愿意看到的。

二、建立内部创业制度对员工及企业的影响

1. 建立内部创业制度对员工的影响

创业风险较低。相对于另立山头,自力更生的创业方式,内部创业在资金、设备、人才等方面资源利用的优势显而易见。

创业压力较小。由于企业内部所提供的创业环境较为宽松,即使是创业失败,创业者所需承担的责任也小得多,从而大大地减轻了他们的心理负担。

创业成功率较高。由于创业者对于企业环境非常熟悉,在创业时一般不存在资金、管理和营销网络等方面的困扰,可以集中精力于新市场领域的开发与拓展,大大提高了创业的成功几率。

2. 建立内部创业制度对企业的影响

留住优秀人才。建立企业内部创业机制,可以满足优秀员工在更高层次上的“成就感”欲望,给他们真正做“主人”的感觉,激励他们更尽心尽力地为企业服务。

节约成本,扩大市场。建立内部创业制度有利于企业采取多种经营方式,扩大市场领域,并有节省成本、改进组织等诸多好处,同时也延续企业的发展周期。

改变经营理念。充满活力与创新思维的内部创业往往可以对组织结构臃肿,拘泥于传统工作方式的大企业带来强烈的观念冲击,从而彻底转变企业的经营理念,保持不断创新与持续发展。

本章自测:

你的最佳创业时机到了吗

测试题:正酣然入睡的你忽然被手机铃声惊醒,你会做如何反应呢?

1. 立即接通;

2. 关机拒接;

3. 看电话号码后定;

4. 不去理睬继续睡。

答案:

1. 敏感的反应验证了你"求机若渴"的心态,开创事业的机遇也随之而来了,并且突然袭来,让你有些摸不清头脑,抓住时机迎接挑战吧,但切记要具体问题具体分析,适时而动。

2. 你个人不追逐名利,对自己的生活现状比较满意,对未来的憧憬是"过了今天再说"的心态,忙碌的你却不会因此而失去发财的机会,但拥有真正自己的事业还需待时日。

3. 你是位处事不惊的潜在生意人,能够相时而动,把握有利时机,沉稳的你往往会在失意中碰到佳遇,并且此时还会有人大力扶持。记住:失败不要气馁,成功就要到来!

4. 看来你确实太累啦,一直在为事业奔波劳累的你饱受过多成败,致使对未来失去了信心,休整心态,重新开始吧,在你重振旗鼓后不久,真正适合自己的创业时机就会到来。

第七章

加盟连锁:大树底下好乘凉

“一棵大树上落着 10 只鸟儿,猎人朝树上开了一枪,请问打死了几只鸟儿?”,有人说打死了 1 只鸟,有人说一只也没打死。

某特许企业的总经理说结果是:第 10 只鸟儿被打死了,为什么?

“因为当猎人举枪的时候,第一只鸟儿发现了,告诉了第二只鸟儿,第二只鸟儿又告诉了第三只鸟儿……结果前 9 只鸟儿全逃掉了,而第 10 只鸟儿没有加盟连锁,没有人告诉它有危险。”

然后,他总结道:“加盟连锁的好处之一就是:后面的加盟者不必重复前面的错误,可以少走弯路!”

掀起加盟连锁的“红盖头”

北京有一家设在商场里的擦皮鞋专门店,一元钱擦一双皮鞋,生意十分兴隆。店主正在采用“加盟连锁”的方式发展加盟店,为加盟商传授服务技术、提供店铺VI形象等服务的同时,收取每位加盟者3000元的加盟费,加盟后每月收取90元的管理费。

其实加盟连锁并不神秘,它首先作为一种经营管理模式而存在——麦当劳、肯德基成功的过程,也就是利用加盟连锁低成本快速扩张、创立品牌的过程。

加盟连锁又称特许经营,特许经营(Franchise)一词来源于法文,原意为免于奴隶、苦役的身份,演变至今成为一种特权。一般人即使是在缺少必要经营经验和足够资本的情况下,也能通过特许经营获得一个拥有自己事业的机会。所以说,特许经营为人们提供了拥有、管理和指导自己事业的自由。

什么是特许经营

按照中国商务部《商业特许经营管理办法》的定义,特许经

营是指特许商将自己所拥有的商标包括服务商标、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予加盟商使用,加盟商按合同的规定,在特许商统一的业务模式下从事经营活动,并向特许商支付一定的费用。

特许经营从何而来

1865 年,美国胜家缝纫机公司,为了推广其缝纫机业务,首创特许经营式分销网络,在全美各地设置拥有销售权的特约经销店,被公认为连锁加盟业的鼻祖。

20 世纪 50 年代,麦当劳、肯德基引入特许经营体系,公司得到迅速发展同时完善了特许经营业态。

60～70 年代,特许经营以其特有的生命力,冲破贸易保护主义的篱笆,从美国向世界各地蔓延。1963 年,日本成立了第一家特许经营性质的连锁店——“不二家”西式糕点咖啡店,开始抛弃传统的直营式连锁经营业态。70 年代以后,日本的特许经营以零售业和饮食业为中心迅速发展起来,并形成了自己的特许经营体系。

从 80 年代起,全球特许经营飞速发展,在美国几乎每 6.5 分钟就有一家加盟店开业。而在马来西亚、新加坡等国家,特许经营已上升为这些国家的国策。

特许经营在中国的发展

走在中国城市街头,我们随处可见麦当劳、柯达、华联超市等连锁商店,它们几乎都是以特许经营方式运营的连锁店,这些

连锁店店标独特醒目,服务规范周到,深受顾客欢迎,成为都市一道亮丽的风景。

我国的特许经营开始于80年代末期,最初进入中国市场的是麦当劳、肯德基等国际连锁餐饮业及国外的著名服装品牌。这些国际特许经营商在中国开店,吸引本地投资者成为加盟商,连锁店网络迅速布满中华大地,同时也为我国的特许经营提供了借鉴。

经过10多年的普及和发展,我国特许经营目前正处于快速发展阶段,孕育着巨大的发展空间和更多的投资机会。只要你稍加注意,无论是看电视、报纸杂志、上网,还是走在街头,都可以看到听到特许经营企业的招商加盟广告及其店铺。特许经营已经渗透到零售业、服务业、餐饮业以及地产业甚至城市旅游等各个行业了。

特许经营正迅速成为中国最具获利能力的投资方式和创业途径。中国发展特许经营的时机正在成熟,中国是世界上最大、最富有潜力的特许经营市场。

关于特许经营的基本知识

1. 什么是特许商与加盟商

特许商(franchiser)

特许经营关系中授权的一方,又称特许人、特许者、特许经营企业、特许经营机构、盟主、总公司。它是这样的一个法人机构:它可以通过商标、服务标记、商号、广告或其他商业标识被识别;它对受许人的营运,包括但不限于营业组织、促销活动、管

理、营销计划、品质标准或日常营业事务保持持续不断的支持和控制;它给予受许人关键性的协助;它接受来自受许人通常以加盟金和特许权使用费方式支付的费用。

加盟商(franchisee)

特许经营关系中被授权的一方,或称受许人、被特许者。它是使用特许人的商标、标志、商号、广告或其他商业标识、以及经营管理系统等来经营一项被授权的业务的独立法人或自然人。

2. 特许商和加盟商是什么关系

特许商与加盟商之间的关系是一种紧密的,既互相依赖又互相独立的伙伴关系。加盟商需要特许商的经营管理,特别是在培训和配送等方面的支持。特许商需要加盟商遵守合同、勤奋工作来维护品牌形象和提高营业额。因为特许商的使用费通常由加盟商的营业额来决定,所以共同的利益使特许商和加盟商双方不得不互相合作以图共同发展。如果品牌形象出了问题,不管是谁的责任,双方都会受到损失,可谓"一荣俱荣,一损俱损"。

不过值得提醒的是,加盟商的加盟店是个独立的经营主体。特许商只提供商标或其他知识产权、市场和广告策略、持续管理上的支持和指导,它并不负责加盟店的日常经营,加盟商必须自负盈亏。

3. 特许经营有几种基本形式

按照《办法》第五条规定,特许经营有两种基本形式:

直接特许——即特许商将特许经营权直接授予加盟商,加盟商按特许经营合同开展经营活动,不得再自行转让特许权。

分特许(区域特许)——即特许商将在指定区域内的独家特许经营权授予加盟商,该加盟商可将特许经营权再授予其他加盟商,也可由自己在该地区开设特许网点,从事经营活动。

在国际上还有一种比较常见的划分形式:一种称产品特许经营,另外一种称经营模式特许经营。前者是特许商提供产品给加盟商,比如汽车零售和加油站;而后者是由特许商提供一种经营模式,产品通常来自第三者,比如麦当劳、肯德基和必胜客。

4. 特许经营有什么特点

当人们谈论特许经营,通常是指经营模式特许经营。目前市面上许多不同的经营模式系统显示出不同的特点。

一般来说,特许经营的特点是特许商允许加盟商在一定区域和时间内使用它的商标和整个经营模式,从事经营活动,加盟商则支付相应的费用。

特许商通常是拥有品牌和管理优势,但缺乏迅速扩大市场份额的资金或者是不愿单独承担由此带来的风险的企业。加盟商则是一些企业或个人,他们手头有些积蓄,想寻找合适的投资项目从而开创一番事业,但缺乏做生意的经验,特别是管理经验。特许经营使特许商和加盟商优势互补,从而显示了极强的生命力。

据统计,特许经营企业在五年内能连续经营的,在世界范围内高达 97%,店主维持不变的达 80%。而采取其他方式从事商业经营的企业两年内持续经营的占 40%,10 年内持续经营的占 10%。

5. 特许经营和其他经营方式有何区别

(1)公司直营连锁店、特许经营直营连锁店和加盟店有很多

相似之处,比如都拥有相同的商标、商号、店铺设计,提供相同的产品或者服务。但是连锁直营店通常由公司总部全资或控股开设,不是一个完全独立的经济实体。加盟店是加盟商投资的一个完全独立并自负盈亏的经济实体。

国际实践证明加盟店比公司直营店更成功,因为人们为自己打拼时有更大的积极性。

(2)许可证和特许经营。特许经营协议通常包含一个特许商允许加盟商使用其商标、商号、专利或者诀窍的协议。不过不像许可协议中只能控制被许可人使用专利、诀窍和商标的方式,不能控制被许可人进行经营的商业方式,特许商对加盟商经营其加盟店的方式进行非常具体的控制。

(3)总经销和特许经营。在供销关系中,供应商通常不提供什么培训,经销商也没有什么必须严格遵守的制度。当然,两者最大的区别在于经销商并不支付加盟费或管理费给供应商。供应商的利润来自生产成本进货价和卖给经销商的价格差价。

(4)代理和特许经营。在代理关系中,代理人在代理权限内,以被代理人的名义和第三者签订合同。被代理人对代理人的代理行为负责。加盟商不是特许商的代理人,有权按照合同独立从事经营,特许商也不对加盟商的行为负任何责任。

6. 特许经营有何优劣势

主要优势:(1)进入了一个已被实践证明成功的经营模式,减少了投资风险。(2)拥有知名品牌效应带来的客源和商机。(3)可以得到特许商在经营管理方面的支持和帮助,不需要拥有多少经营管理经验。(4)由于是一个特许经营大系统的一部分,

可以得到更便宜的货源,并且可以花较少的钱取得同样的广告效益。

主要劣势:(1)发展一个系统要投资不少钱,所以特许经营生意一般比较贵。(2)没有完全的自主权,有义务遵守特许商规定的操作规则和程序。(3)替人受累。如果其他加盟店或特许商有损害品牌的行为,你的生意将被殃及。(4)不具备特许经营资格的企业会假特许经营之名,用各种充满诱惑的条件欺骗潜在的加盟商。

7. 什么样的人合适做加盟商

并不是每个人都合适做加盟商,特许商在挑选未来的加盟商时,通常着重以下几点:

(1)能吃苦耐劳。作为一个加盟商,一星期工作 50 小时～80 小时是家常便饭,一年工作 365 天,没有公共节假日,没有病假。

(2)善于与人打交道。加盟商几乎每天都需要和特许商、员工、顾客及供应商打交道,较好的交流技巧必不可少。如果你好安静,只愿一人独处,特许经营生意恐怕不适合你。

(3)能承受一定的风险。特许经营生意的成功率比较高,但是失败的可能性依然存在,所以加盟商要有一定的心理准备,要有足够的资金保证家庭或个人的日常基本开支。

(4)愿意学习新的技能。是否拥有某一行业的专业知识并不重要,因为特许商通常都提供专门的培训。关键是要愿意和能够学习新的技能。

(5)愿意接受制度的约束。加盟商有义务遵守特许商的规章制度。即使你认为有的规定并不好,你也要照样执行。当然,你可以提出意见,但采纳不采纳取决于特许商。

8. 特许经营企业应具备哪些基本条件

根据国内贸易部颁布的商业特许经营管理办法试行(内贸行一字[1997]第 124)规定,特许者必须具备下列条件:

(1)遵守所有适用的国家法律法规和相关的政策、规定;

(2)具有独立法人资格;

(3)具有注册商标、商号、可传授的经营管理技术或诀窍;

(4)至少具有一家直营店和三家加盟店;

(5)开展特许经营一年以上并具有良好的经营业绩,年销售额在 300 万元人民币以上;

(6)具备向被特许者提供长期经营指导和服务的能力。

9. 什么是加盟费、使用费和保证金

加盟费是特许商将特许经营权授予加盟商时所收取的一次性费用。有的特许商将培训费包括在其中,有的特许商另外收取培训费。使用费是加盟商在使用特许经营权过程中按一定的标准或比例向特许商定期支付的费用。它通常是根据加盟店的月或年营业额来计算,一般在 5%以下,每月或每年支付一次。作为交换,特许商除了授权加盟商使用其品牌和经营模式,还应提供持续帮助和服务。

保证金是特许商为确保加盟商履行特许经营合同,要求加盟商交付的一定费用。合同到期后,特许商必须将此款归还给加盟商。

10. 买了加盟店后,加盟商就有权永久经营了吗

不是的。特许经营经营合同通常都是有年限的,一般为 10 年。10 年以后,除非特许商同意你续约,否则你就没有权继续经营此加盟店了。

如果和特许商产生纠纷,加盟商该怎么办?

特许商和加盟商是相互依赖的关系——和则两赢,斗则两败。产生纠纷后,应协商解决。协议不成,则可由仲裁机关仲裁,诉讼公堂是下策。

11. 如何寻找合适的加盟项目

寻找合适的加盟项目是一件困难的事情,投资者应该多看,多了解,并尽可能咨询特许经营方面的专家。目前,获取特许经营信息的渠道主要有:

(1)报纸、杂志的招商广告,例如《商界》杂志、《销售与市场》杂志、《中国经营报》等;

(2)特许经营展览会,如中国连锁协会举办的特许经营展会、环球资源的特许经营展会等;

(3)特许及创业等网站,如 21 世纪特许经营网等。

12. 连锁加盟有什么局限性

(1)由于连锁企业对于全体的一致性要求严格,加盟店如想完全独立自主是不可能的;

(2)由于合同书上已有详细的规定,因此加盟店不太可能有自己的创意。当然加盟店可以将好的创意向总公司反映,也有被接受的可能;

(3)由于商品及补充设备等都是标准化、规格化,所以货源补充渠道受限;

(4)由于合同的限制,加盟店如果想把生意转卖给第三者,在未得到总公司同意前,是不被允许的,即使该店的土地及建筑物都是加盟店自身所拥有。但通常只要原加盟者没有继续经营的意愿了,而一切又遵守合同上的规定时,总公司也希望换一位经营意愿高的新加盟店主;

(5)即使在合同终了之后,如果是从事类似的商业活动,仍会有若干的限制。

了解连锁加盟的特点及优缺点后,还要认清自己的情况、合同的内容,乃至合同背后的营运所可能产生的种种问题。毕竟连锁加盟事业是基于相互利益的获得而组成的一种行销方式,除了对其特点、优缺点的认识外,双方必须做相互的沟通及了解,进而达到合作无间,互助互惠。

10大优势使加盟连锁成创业捷径

根据美国商务部的调查显示,投资特许经营事业的成功率是80%,而其他方式创业成功率仅为30%。相对于其他创业方式而言,特许经营具有很多突出的优势,是中小投资者创业的捷径。

著名未来学家奈斯比特断言:“特许经营将成为下世纪的主导商业模式”。国内有识之士也声称:“特许经营正迅速成为中国最具获利能力的投资方式和创业途径”。对于创业者而言,连锁加盟有以下十大优势:

1. 有效降低创业风险

加盟特许经营除了可以分享特许商的集中采购、集中营销传播、品牌等优势,更可以马上继承特许商成功的门店经营模式和经验,并从总部处得到系统的管理培训和持续指导,甚至可以得到总部或银行的财政帮助,这无疑可以使创业投资的成功概率得到大大提高。

对于加盟商而言,加盟连锁体系不用自己去探索开创新事业的路子,只需向特许人支付一定加盟费就可以经营一个知名的商号,并能长期得到特许人的业务指导和服务,因而有效降低

了创业风险。

发达国家的经验表明,随着经济的专业化、集约化和市场竞争的加剧,单体小企业已没有多少生存余地。特许经营则为其提高竞争力提供了机会。当其加盟一个特许体系时,它购买的是一套经过实践验证的,长期形成的经营模式,可使企业减少经营损失,生存能力也将明显加强。

特许经营的实质是一种知识产权的被许可使用,特别是管理输出。拥有资本却缺乏知识产权和管理经营的个人创业者,正好借助特许经营规避风险。

2. 在短期内步入正轨

在当今日趋激烈的竞争环境里,一个资金有限、缺乏经验的投资者要在高度饱和的市场环境中独立开创一份自己的事业是困难的,但投资者若选择一家实力雄厚、信誉高的特许经营企业加盟其中,由于其拥有的连锁系统、商标、经营技术都可以直接利用,比自己去独创事业,在时间上、资金上与精神上都会减轻不少负担。

对于完全没有生意经验的人来说,可以在较短的时间内步入正轨,且成功的机会将大大提高。

3. 得到系统的培训与指导

培训分开业前和开业后。开业前的职前训练等种种准备工作,都可从总公司获得协助;有的开业前培训是在特许商的自营店铺内进行,有的特许商还派人员协助新加盟店开张。开张后还会定期有人来做各项指导。

培训内容包括货物摆放、销售办法、如何接待顾客和管理程序等等。如果引进新的产品、服务或者新政策,特许商还会提供额外的培训。加盟商及其员工有义务参加这些培训,相关的旅行、住宿费用一般自理。

4. 获得经营手册等核心资料

加盟商可以得到特许商提供的一份很详细的经营手册,该手册包括了特许经营生意的方方面面,比如质量控制程序、员工职责、销售办法、会计规则、货物摆放规则等等。

经营手册是特许商保证整个系统统一管理的有效手段,也是特许商将自己的知识和技术传授给加盟商的有效途径。加盟商有义务按照手册去经营。

5. 获得知名品牌及质量可靠的产品

加盟店由于承袭了连锁系统的商誉,等于给顾客吃下了定心丸,对于新开张的店或是不熟悉的店都会有亲切感,甚至对于新移民的加盟店主所担心的语言障碍、种族歧视等问题,都可以在同一品牌下得到维护。

特许商为了提高整个连锁企业的商誉,除了提供质量保证的产品外,还会随时开发独创性、高附加价值的产品,以产品差异化来领先竞争对手。加盟店不必费心产品开发,却可以享受这种好处。

6. 采购和配送服务

如果自己创业,则商品、原材料等采购和进货都需要亲自出马,而加盟后因为总部集中采购和配送,或者大规模生产或订

制,甚至提供相关的杂项设备等,都有利于降低成本、保证货源。

特许商通常有较丰富的采购经验,对市场潮流的变化也比较敏感,能适时调整进货量。基于此优势,特许商通常不允许加盟商自己进货,并要求加盟商保持一定数量和种类的由特许商购入或自产的货物。不少特许商建有自己的配送中心,统一运送货物。

7. 店铺选址协助

如果自行创业则必须自己决定开店场所,但创业者往往缺乏选址的经验,对地点的好坏没有信心;而加盟后则可以向特许商咨询,让其协助选址。

特许商通常在选择店址方面有比较丰富的经验,他们了解自己的产品和服务所针对的消费群,了解现存和潜在的竞争对手,同时对交通和人流状况也比较敏感。加盟商可根据总部已成功的经验来选择加盟店的最佳位置。

8. 店面的设计和装修

统一的形象对特许经营生意非常重要。特许商通常要求每一个加盟商严格按照它的规定来设计和装修加盟店的店面,特许商经常提供给加盟商内部装修计划及一些可供选择的供应商和装修商。店铺装修费是购买生意价格的一部分,由加盟商承担。

9. 广告和促销支持

附属于知名品牌的大旗下,受益于整体广告带来的客源,受许人可减少广告宣传费用。由于总公司统筹安排广告和促销等

事务,加盟者能专心致力于销售的工作。

广告和促销通常由特许商来统一策划和运作。有时特许商也会征求加盟商的意见,相关的费用由加盟店和直营店分担,通常是年营业额的1%左右。

10. 可得到持续不断的后续支援

特许商通常会安排相关人员定期或不定期走访加盟店,并适时提供建议和帮助。若有紧急情况,加盟商也可以直接求助于总部。

加盟店的成功,就是特许商的成功,特许商会尽量设法帮助加盟店共同成长。自己独立创业,如果出现竞争对手,只有孤军奋战来应对,加盟店则有总公司这个后盾作为支援,大大增强了战斗力。

加盟前须对特许企业仔细考察

加盟一家特许经营店往往是许多人一生中最大的投资,成功与否对创业者影响巨大,因此创业者对加盟商必须慎重考察评估。

一、对特许商的考察与评估

要周密细致地对特许商管理体系的真实性与可操作性进行认真考察,作出正确评估,通常可以遵循以下步骤进行:

1. 阅读特许商提供的宣传资料

仔细阅读特许商的广告或者宣传小册子,对照我们以上所谈的内容,比较其他特许商的有关资料,看看特许商是否了解特许经营。如果是挂羊头卖狗肉的,马上放弃。

要牢记越是吹得天花乱坠的特许商越不可信,实事求是的特许商会给你时间仔细考虑,慎重作出决定。

2. 走访相关主管部门查询特许商的备案资料

能够在中国连锁经营协会备案的通常是信誉较好的特许商,因为它要求特许商至少具有一家直营店和三家加盟店,开展特许经营一年以上并具有良好的经营业绩,年销售额在 300 万

人民币以上。

备案的资料包括:企业名称、基本情况、经营业绩、所属加盟商的经营情况、经实践证明的特许网点投资预算表、特许经营权费及各种费用的收取方法、提供各种特许品及供应货物的条件和限制等。

对于没有资格申请备案或者有资格但没有申请备案的特许商,《办法》十二条要求他们在正式签约至少十天前,以书面形式向加盟商提供与以上相同的有关特许经营的基本信息资料。所以加盟商可以向特许商索取相关资料,并对资料的真实性要保持警惕。

3. 实地考察特许商

差品牌说得再好,也经不住实地考察。因此,实地考察特许商是获得情报的重要来源。加盟商在做加盟店之前至少要和特许商会见两次,全面、冷静、细心地考察特许连锁企业的各方面情况,如:

(1)是否有直营店?直营店的历史有多久?无论特许商承诺得如何美好,如果您发现该品牌宣称全国有上百家加盟店,可公司售后服务人员还不到十个,总部所在地一家店都没有,这就需要小心了。

(2)亲自参观该企业的直营店和加盟店,并且不能只看热闹,还要算算他们是否有利润。

(3)现有多少加盟店?其销售的具体数据、获利或亏损情况。

(4)不能偏信该企业的广告宣传和奖牌获得了多少。

(5)要看它的加盟机构是否健全,是否有专人负责各项工作。

(6)不要轻信加盟费的优惠,要看连锁发展商配送物资的价位是否高出当地市场太多。

……

会见特许商,要着重询问以下一些问题:花费(包括加盟费和其他费用);谁负责选择店址;特许商是否有权修改指定区域的范围;特许商有什么样的培训计划;特许商的长期指导和广告促销的内容是什么。

其中应该充分了解特许商是否有完整的加盟店支持系统,因为加盟店支持系统是连锁加盟的核心和多年的经验集合,所以正规的特许经营商会对加盟者提供全面的业务培训、指导和协助,同时还会提供如市场调查、实地监控、业务咨询、广告和公关促销等各种后续服务。

在交谈中,加盟商还要注意观察特许商的总体情况,比如特许商管理人员的能力,办公室看上去是否井然有序,整个企业看上去是不是实力雄厚、积极向上、充满活力。

4. 走访相关加盟商

加盟者应多次亲自或委托专业咨询顾问去参观和暗访该特许经营企业的直营店和加盟店,并且要详细了解和分析其产品和服务是否有特色,核心产品是否有竞争力,顾客评价如何,品牌的知名度和声誉如何,还要算出他们是否有利润。

走访尽可能多的已经加盟的连锁店,通过与加盟商的交谈,问问到底总部扶持的力度如何,应该避免哪些错误,从中了解投资的大概回报率,特许商提供多少服务和指导,特许经营生意总的情况,加盟商每天做些什么以及工作时间等第一手资料。

二、对自己的评估

中小投资加盟者在决策投资之前,需要在两个方面作出谨慎评估:

1. 衡量自己是否喜欢这一行?本地市场是否有这门生意的发展空间?自己是否做好了吃苦耐劳的准备?

2. 自身的资金状况。连锁加盟者要支付数额不等的加盟费,在经营过程中还要支付一定的管理费,此外还有新店装修、房租、设备、人员工资等。没有足够的资金准备,即使开业了也难以为继。

3. 自己的守规经营能力。当你确定加盟一家特许经营企业的同时,其经营管理模式和管理规范将随之输入到新的企业中,所以无论你的能力多强,若不能按照其固定的模式来经营企业,你的加盟则只是形式,如同虚设。

综上所述,虽然加盟特许经营成功的例子很多,而且据统计成功率也相当之高,但并非所有的都是成功的,所以加盟者在进一步选择时必须认真考察,以便做出理性的选择,将风险降到最低的限度。

走出连锁加盟的6大误区

张小平夫妇工作了近10年,积累了一笔不算小的资金,考虑到妻子生孩子后在家休息了一年多,找好的工作不容易,所以想为妻子开一家店铺。这样一来,既解决了找工作的问题,又圆了他们一直以来的创业梦想。

由于张小平夫妇都没有开店的经验,所以他们决定选择加盟特许经营体系的方式去开店。有一天张小平在网上看到一则“香薰饰品连锁加盟”的广告:金子般的承诺:保证货品价格同行业最低、百分之百退换货、不愿做的总部将派人扶植或提出收购、转让等,可随时无风险退出连锁(但事实是这些最后都没有写进合同里)。

于是张小平打电话到该公司,一个招商部的小姐接了电话,她非常热情而且不厌其烦的解答了张小平的问题,并留下了他的电话号码。此后一段时间,这个小姐不断来电劝张小平早动手抓住机会,而且最好做

最高级别(8000元保证金),说如果同一区域被别人先加盟的话,张小平就会失去这个好机会。

张小平夫妇商量后,很快租了门面加盟了。收到第一批货后,他们发现很多货都是别人的退货(有的包装已坏),而且品种少但量却很大,并且他们很快发现很多货价格比本地高一大截,或者与厂家原来网站上的包装和品质对不上号。

虽然多次反复与厂家协商,但均无法妥善解决问题,而装修费、门面租金等大笔资金已经投出去了,张小平夫妇没办法,只有硬着头皮撑下去!

上面张小平夫妇的经历,对于初次创业的朋友来说无疑是一个警钟,它再一次告诉我们:天下没有免费午餐,连锁加盟也不一定是香饽饽,不是人人把它挂在脖子上,就可以从此过上丰衣足食的生活。

确实有很多优秀的特许经营企业能协助加盟商走上致富的捷径,但在加盟之前,投资者必须睁大自己的眼睛,看了又看,掂量清楚才行动。否则辛辛苦苦赚来的血汗钱到了别人手上,才发现自己掉进了特许的陷阱里,那可就亏大了!

据了解,在加盟大军中,上班的白领占了加盟商中的很大一部分。加盟特许经营的白领中,大致可以分为两类,一类是“全职加盟”,即辞去工作全心全意经营加盟店,另一类属于“半职加盟”,即在工作之余经营加盟店。

不可否认,在加盟特许经营这个领域,白领的优势是显而易见的。但特许经营是把双刃剑,选得好,能助你成功创业,选不好,反为其所套。对于白领来说,特许经营也有着不少容易走入的误区。因此白领们在面对自己优势的同时也应该小心谨慎,以防步入以下这些误区:

误区一:盲目被数字感动

“一万元轻松加盟,快速克隆百万富翁”、“打工不如做老板,一年圆你老板梦”、“5 万元买个超市品牌”、“10 万元加盟一个咖啡馆”、“20 万元加盟饭店送装修”、“半年收回投资”、“百分之百的回报”。各种各样招商加盟广告上的诱人数字,使很多人产生跃跃欲试的冲动。

白领们在投资前往往十分注重特许商的财务分析,而注重的同时又往往会被表面的数字所感动,忘了去追究数字背后特许商究竟从你这里赚去了多少钱,也不去考虑特许商许诺的利润究竟有没有实现的可能。

误区二:不从投资的角度选择加盟项目

主要表现在三方面:

其一,要面子,讲层次,崇尚“阳春白雪”,非高层次的行业不加盟,而将开业之后是否能保持客流量、行业的发展潜力、项目的投资回报率等问题抛诸脑后。

其二,把自己当成目标消费群。自己喜欢穿名牌服装,就想象所有的白领都一定买名牌服装,却不知道各大城市的大商场

中有多少名牌服装都快撑不下去了。所以,什么畅销什么热门应该从市场中寻找而并非从自身寻找。

其三,完全根据自己的偏好选择加盟项目。虽然说热爱是成功经营的基础,但在选择加盟项目时,只遵从自己的个人爱好绝对是不明智的。最值得注意的应该是一个行业的发展前景:它是夕阳产业还是朝阳产业,市场容量与潜力如何,进入的难度如何等,总之入对行是成功的关键之一。

误区三:有资金就可以成为加盟者

麦当劳是全球公认的特许经营巨头,其对加盟者的选择非常谨慎,不但要考察经济实力和业务素质,加盟者的心理素质及管理能力也是重点的考察因素。

2003 年 8 月,麦当劳中国发展公司宣布,经过将近一年的时间,对近千名中小投资者的筛选,来自天津的孙蒙蒙女士成为麦当劳在内地相中的首个特许加盟商。

被选中的孙蒙蒙符合麦当劳寻找特许经营候选人的所有条件:是个体经营者,且有良好品格;财务可靠,至少拥有 200 万至 300 万人民币的资金;有敏锐的商业感,有成功经营生意的记录;对麦当劳的品牌有极大的热情等。但尽管是这样,还必须经过一年严格的专业培训等。

跟麦当劳一样,每个成功的特许经营组织都拥有一个被市场检验的、不被模仿的成功运作模式,更有其管理上的独到之处,因此对其加盟者有特定的要求甚至特殊的条件限制。另外,特许经营一定是双方自愿的行为,双方都欲借助对方的力量先行达到自己的目的,而后达到共存共荣的境界。

也就是说,并不是拥有一定的资金,再加上热情与愿望,就可以加盟到优秀的特许企业,只有将加盟项目当做终身的事业,并具备一定的能力与素质才可以成为一名加盟者。

误区四:加盟后就能赚钱

苗小姐去年加盟了一家知名的咖啡连锁店,她将咖啡连锁店全权交给一个朋友打理,自己很少过问咖啡店的经营状况。刚开始的时候,一切看上去都不错,可是渐渐地,一些财务上的漏洞暴露了出来,由于苗小姐没有及时发现和采取措施,她不得不将经营了一年不到的咖啡店停业。

苗小姐的失败是所有加盟特许经营失败的案例中的一个典型,很多人认为特许经营是百赚不赔的行业,因此在购买了加盟店之后就对它“爱理不理”。其实特许经营和其他任何投资一样,需要的是全心地投入和参与,如果投资者仅是对总部的命令按部就班或者仅是雇一个店长进行管理的话,是无法得到预期

回报的,甚至还会面临失败的危险。

误区五:自己开的店自己作主

> 麦当劳是标准化的典范,顾客走进任何地方任何一家麦当劳餐厅,都会感到建筑外观、内部陈设、食品规格、服务员的言谈举止和衣着服饰等诸多方面惊人地相似,都能给顾客以同样标准的享受。

我们见到的每一个麦当劳几乎都是一模一样的,这就是麦当劳的制胜法宝!保证执行总部制定的标准是连锁店的核心所在,但因为看不惯过于简单的经营方式,一些白领加盟者不断地给自己的加盟店注入自己的想法,这是十分错误的做法。

其实,特许经营的优势本来就在于简单的经营模式和统一的品牌概念,白领们擅作主张地添加自己的想法,不仅会把简单的事情复杂化,而且还可能破坏了原有的品牌形象,导致不良的后果。

误区六:总部会保证加盟者成功

总部所提供的是一整套运作模式,而决不是万灵的圣药。“师傅领进门,修行在个人”,真正经营的成功还是有赖加盟者自身的修行,要了解该行业特点,进行正确而有效的市场分析,不可对总部事事依赖。这就如同买了一部好车,如果驾驶技术不

好,也是无法发挥车辆的优越性能。

综上所述,加盟商一定要保持头脑清醒,充分认识到特许经营不是包赚不赔,也不会包医百病,连锁加盟只是“借水行舟”,而绝对不是“借鸡生蛋”。那些幻想不冒任何风险就获利百万的想法,是不现实的。

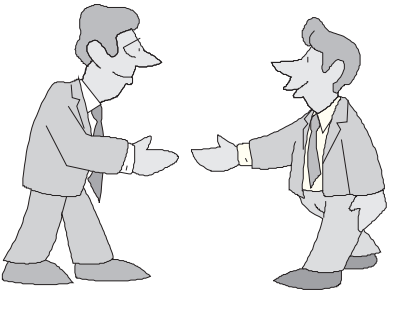
加盟特许经营体系,并不是加盟店盈利的保证,只是相比其他方式来说,特许经营能降低创业带来的风险,为加盟者提供建立在成功基础上的生意,而不是也不应视为一种一劳永逸的赚钱方法。当你有意采用加盟的方式拓展自己的事业时,千万要冷静,避免从一开始就陷入以上误区。

上班族应如何加盟选项

通常来说,上班族加盟特许经营体系的成功率比一般人要高,因为上班族的文化水平相对较高,能够正确理解加盟品牌的经营理念并准确无误地加以实施。另外,由于本身在企业工作,对于企业的运作和管理方式包括销售、采购、财务、管理等各个环节都有基本的认知,这样就能比较顺利地使加盟店步入正轨并有条不紊地发展下去。

好的特许经营项目能解决上班族的后顾之忧

除了投资成本和风险都相对较低,加盟手续相对简单外,上班族加盟特许经营体系往往出于以下考虑:



1. 短期:为家人找份差事

> 广州的张小姐夫妇都是邮政局的职工,一年前买了新的房子,并把父母接到身边。但因为父母都才50岁,天天在家里闲得慌,于是张小姐在居住的小区里加盟了一家《羊城晚报》下属的"金羊连锁书店",交给自己的父母打理,而他们只是定期过问一下店里的经营状况并给父母提出一些建议。

像这样的案例还不少。因为上班族平时工作比较繁忙,很少有时间陪伴父母,为退休的父母找份"工作",既能带来经济效益又能排解父母生活上的无聊和寂寞,可谓一举两得。

2. 中期:寻求财务上的稳定感

上班族的工作压力比较大,而且有些还面临着被裁员的风险。如果在本职工作之外还能经营一家咖啡店或者便利店,不但多了一份收入,而且万一自己失去了目前的工作,也不至于面临财政上的危机。此外,一旦有了经济收入上的保证,自己底气也足了不少,更能够放开手脚作决策。

3. 长期:退休后的财务保障

"人无远虑,必有近忧",目前很多上班族都是聘用制,到了五六十岁退休之后的生活一般都得不到保障,而加盟特许经营体系,开一家属于自己的店铺,那就可以当做退休之后的财务保障了。

由于工作繁忙压力又大,上班族中不乏有人萌生提早退休的念头。当自己财富有了一定的积累,可能到了45岁就退休不干了,这时候如果拥有了一两家经营状况良好的加盟店,那么退休后的经济收入就有了一个强有力的保障。

上班族应该如何选择特许经营项目

"现在的加盟连锁广告太多了,真不知道该如何选择!"在外企工作的李先生感叹道,"这些年有些积蓄,很想自己创业,也知道国外的经验是选择加盟品牌最方便,成功率高而且适合中小资金。但问题就是目前的加盟连锁品牌也太多了,鱼龙混杂,万一选错,多年积蓄泡汤可就惨了。我看好多广告都说什么'半年赚到XX万',打电话过去一问能否把这种承诺写进合同,对方立即哑口无言……"

像李先生这样手里有几万、几十万资金,准备创业的投资者实在是太多了。在当今日趋激烈的竞争环境中,市场机会对一个小资本的独自创业者来说已越来越少。一般情况下采取加盟特许经营的方式要比独立创业的风险小得多。

但俗话说,林子大了什么鸟都有,特许经营企业中难免有一些浑水摸鱼之辈,在面对各种各样的品牌项目时,很多投资者都不知道从何下手,该从哪些方面考量?

1. 选择有实力的品牌

为什么加盟一家麦当劳连锁店要支付300多万元,人们还趋之若鹜?就是因为麦当劳有实力,有20000多家成功连锁店作样板,有保证加盟商成功的庞大支援体系。所以上班族选择加盟品牌的第一要点就是:实力!

因此,在考察加盟品牌企业时要注意:考察该品牌企业在哪里办公?是五星级写字楼,还是二室一厅的公寓楼?面积大不大?员工是十几个还是几百个?成立时间有多长?每个月投放在媒体的广告费是多少……

2. 选择知名度较高的品牌

通常知名度较高的连锁店,代表着它的生意比较好,或是花在媒体宣传上的经费比较多,这些对新加入的加盟商而言都是有好处的。

例如,同样是一家早餐店,如果是自营店,需要花上很长的一段时间才能培养出自己的客户,但若是加盟到一家知名度较高的特许企业,由于消费者心中多少对该品牌有些印象,因此也多少会对该品牌的食物产生信心,愿意尝试的机会也大为增加,而只要是消费者跨出第一步,加盟商就有了抓住客人的机会。

当然,如果已经随处可见该体系的加盟店,特别是在自己欲开店的区域已经有该体系的加盟店,则虽然知名度高,但你可能也没有加盟的机会了。另外,一般知名度高的特许品牌所收取的费用和要求都相对较高,加盟者应结合自己的情况仔细衡量。

3. 选择已被证明成功的品牌

当然麦当劳也是从一两家店开始做加盟的,但您是否愿意

做别人的“试验品”？因为当年和麦当劳一起的品牌数不胜数，但最后活下来的微乎其微。很多企业都说自己要做麦当劳，但那往往只是一厢情愿。

加盟前一定要考察所加盟的企业，是不是财力稳固，而且要尽量多去观察几家目前已经加盟的店家，看他们经营的状况是不是如企业所宣传的获利良好，因为通常企业都会带意向加盟者看一些业绩比较好的示范店，但那是不准确的，精明的加盟者还是要自己亲自多跑几家，明查暗访才能知道真实的情况。对上班族投资者来说，选择已经有众多成功案例的加盟品牌才是上上之选。

4. 选择易于标准化、规范化的项目

特许经营的基础是商品或服务的标准化，所有健全的特许经营系统都努力创造最高程度的和谐统一，在世界上任何一个地方的连锁店都要看上去一样，感觉一样。特许经营强调严格规范化的管理原则，要求加盟店的经营管理模式与特许商相同，而且产品和服务的质量标准也必须统一。因此，每家麦当劳的汉堡都是一样的、服务也是一样的。

只有标准化、规范化的特许经营项目，才能让加盟者易于学习、易于操作、易于与总部保持一致。

5. 选择获利性强的项目

对欲加盟的项目还应进行经济性的分析：

首先要对特许商提供的财务报表等信息进行详细的分析和验证。加盟项目的初投资不只是加盟费和房租、装修等费用，还包括初期的备货与流动资金以及其他一些当期费用。而一些特

许商为了广招加盟投资者,在招募宣传的材料上对加盟商初投资的建议和要求未全部囊括以上项目,致使一些门店开张后缺乏足够的资金为日常运营做支持。

另外,在中国暂时还没有法规对特许商信息披露进行政策性规定情况下,对特许商提供的财务预测进行验证和分析更是重要环节了。

6. 选择诚信的特许企业

田大伟与某服装品牌公司签订了该市的区域加盟合同,投入巨资打广告,一年多后品牌刚打出点名气,却换来一纸提前解除合同的通知。

田大伟陷入被动局面,是源于他们一开始签下的"独家加盟合同"里充斥着"不平等条款"。诸如:"甲方有权终止本协议,乙方不得有异议,亦不可因此向甲方追讨任何损失。"之类。对此类"霸王条款",投资者在签订合同之前要多留个心眼,为确保双方利益,不妨"先小人后君子",在签订合同时多咨询法律人士的意见。

加盟的行为必然涉及金钱交易,以及加盟主与特许企业总部间的权利与义务关系,因此在决定加盟前双方一定要签下一份合约,此时合约的内容就相当重要,它必须是完整、合理且有效的合约,如此才能确保日后不会有问题出现。

在确定加盟意向之后,加盟者要特别注意特许商提供的加盟合同。加盟商与特许商的权利和义务是否平等、特许商所提供的一些支持是否被清晰地界定、合同期会不会过短以致加盟商根本来不及收回成本、商圈保护是否合理等都是需要关注的问题。

7. 其他相关方面的考量

(1)培训与辅导能力

几乎每个加盟商在加盟特许企业后,都可以享受加盟总部的培训服务。选择有实力有经验的特许企业,一般在开店前,总部会派人对加盟商的员工进行严格的培训,并在开店初期派辅导员到店里协助一段时间,开业后会有辅导员不定期前来巡视,在有新品推出时加盟主还会被要求回总公司受训。而那些不重视员工培训的特许企业,其经营恐怕难以长久。

(2)持续发展与创新能力

“君欲取之,必先予之。”特许商要保持整个连锁系统稳定运作,让加盟商从特许商系统中受益从而按期支付费用作为利益交换,特许商就必须发挥加盟总部的作用,并提供足够的支持。

因此,加盟商若想在后续发展和应对竞争中得到实质的帮助和支持,就必须找到一家具备持续发展和创新能力,能对已有加盟商给予足够、持续支持的特许商。

(3)支持度

特许商是否能给予足够的支持,在门店的经营过程中,特许商能给予加盟商多大的支持,均会在很大程度上影响加盟商的

成败。除了一整套经营管理模式和经营理念之外,特许商所能提供的支持还包括门店的选址、门店的筹备、人员的配备、物资的供应等。

上班族在加盟过程中的注意事项

1. 被口头承诺迷惑,没有落实到合同上

第一次接触加盟连锁企业的人也许会碰到这样的情况,某些项目动辄"年利润 XX 万",说起承诺来也是十七八条,让每一个投资者都眼热,但往往这些美不胜收的承诺背后隐藏的是"骗你没商量"。

时刻要记住:天下不会有免费的午餐,当然天上也不会掉馅饼,对付那些信口开河的承诺,最有效的一招就是要求对方把所有的承诺写进合同里。

2. 忽视考察对方的资质

对加盟品牌的认知,最好咨询参考行业专家(http://www.ccfa.org.cn)的意见。毕竟获得它的认可不容易,能够和肯德基、华联超市等并列其中,代表着"同行公议"。同时,不妨留意一下,对方用于招商的网站有没有在通信管理局注册,有没有得到工商局的认证。毕竟,得到众多国家机关认可的网站,投资风险才是最低的。

3. 不能贪图便宜

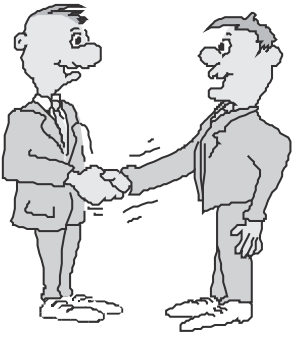
所有优秀的特许经营品牌都会收取一笔不少的加盟费,例如麦当劳一家连锁店收取 250 万元的加盟费,而肯德基将一家

成熟的、正在盈利的餐厅转手给加盟者,加盟费 800 万元,一分不能少。

投资不是买衣服,挑便宜的不一定实惠。低门槛必定代表着无序竞争,这是经济学规律,一分钱一分货的道理才经得起考验。某些品牌不收取加盟费或者加盟费才几千块,可说起承诺却十七八条,美不胜收,您以为自己运气好,加盟之后才发现那些承诺都无法兑现。

除了选择一个优秀的特许经营企业外,上班族加盟者自己也应该做好各方面的准备,例如启动资金的筹措、经营场所的物色、合作伙伴或工人的物色、承受风险的能力以及吃苦耐劳的精神等,都是加盟商成功的关键。

另外,很多上班族往往抱着特许经营一定能赚钱的心态加盟特许经营,因此在最初阶段不能盈利甚至亏损之后就开始打退堂鼓。毕竟第一个月就能赚钱、半年就能回收的生意是难遇的,要想轻轻松松赚钱是不可能的。因此,要做好长期奋战的心理准备。



加盟创业正常的步骤

步骤 1:分析自己的个性、能力、财力

步骤 2:认知行业的特性并挑选适合的行业

步骤 3:搜集该行业的相关信息

步骤 4:拟定计划目标按计划执行

步骤 5:判断是否要加盟

步骤 6:要求总部提供下列的信息:

1. 公司的创立与发展、沿革关系、事业体系;

2. 直营店与加盟店的家数与地址;

3. 连锁事业的主要经营团队;

4. 如果是国外连锁授权,有效期限的期间及证明;

5. 连锁体系最近五年的年营业总额;

6. 加盟店的平均营业额与投资回收期;

7. 创业所需投入的资金及日后每月的营业成本;

8. 需要每月上缴总部的费用明细;

9. 双方权利义务及往来作业重点;

10. 开店失败率、失败店数与原因分析;

11. 在预定设立的商圈是否以往曾有店面。

步骤 7:访问洽谈该行业总部的加盟店

1. 确认总部所提供各项数据及资料的正确性;

2. 估计加盟店营运状态。

步骤 8:比较各总部优劣及加盟条件

步骤 9:寻找开店地点并做商圈的评估与分析

步骤 10:评估到好地点不要犹豫快付订金,签订合约时条款各要项都要弄清楚

步骤 11:签订加盟合约时条款各要项都要弄清楚

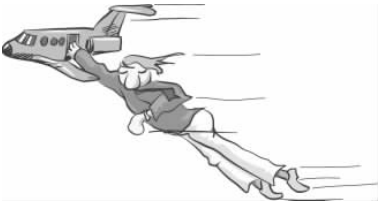
步骤 12:配合总部各项措施来开店营业

步骤 13:不停地充实自己的经营管理能力及新知识

加盟优秀特许体系成功有保证

俗话说“背靠大树好乘凉”,加盟店成熟的经营模式,较好的市场信誉以及统一的进货渠道,能让初涉商海的创业者最大限度地降低经营风险。

加盟成功的连锁机构能使投资者很快从一个门外汉逐渐成长为专业经营人员,因为特许企业会给你统一技术辅导、统一管理支持、统一设备产品配送,更重要的是给你一个知名品牌使用权,不用花几年时间去积累创业经验。



案例 1:加盟优秀特许企业成功有保证

经营者档案:任东(35 岁,业务经理)

任东是一家大型国营服装商场的业务经理,对服装行业及各大服装品牌的经营状况十分了解,从上任的那一天起他就默默地寻找适合自己的投资项目。由于本职工作待遇优厚,而且自己也做得得心应手,所以任东决定采用加盟的方式利用业余的时间去创业。

加盟过程

任东发现一家叫美特斯·邦威的品牌休闲服发展势头很猛,而且对加盟店的支持力度很大,让加盟商省心又省力。任东觉得这个项目很适合自己,于是主动申请加盟。

在双方正式签订特许经营合同后,美特斯·邦威公司就派了专职的销售部 AD 人员协助任东进行系统筹划,包括:开业工作的倒计时、店铺选址及店面装潢指导、店铺开业活动策划、店铺的货品首期设置等,还为任东的新店进行了人员招聘和培训,让任东的加盟店如期隆重地开业。

在任东的加盟店开业正式运作后,美特斯·邦威的相关专员还协助任东进行店务管理,其中包括销售管理、货品管理、账务管理和员工管理等方面,对他的店

铺每天的运作情况进行系统跟进,及时了解需求,并将公司各类与店铺经营有关的信息及时准确地传递。

任东说自己能找到美特斯·邦威这样的特许商是一件幸运的事。从门店的选址到装潢布置、人员的招聘培训、店铺的制度化建设、信息网络化管理,再到经营管理、产品服务创新、物流配送管理等都得到了总部的强大支持。

取得的成绩

目前任东的加盟店每个月的纯利润超过5万元,估计9个月就可以收回全部投资。“现在我的每一天都过得很充实,我是累并快乐着!经过这半年的边打工边创业,我感觉自己成熟多了,综合能力也得到了很大的提升,我准备再开一家加盟店。”任东说。

案例 2:加盟商与特许企业共同努力打开市场

经营者档案:许颖(28 岁,业务代表)

许颖是一家外企的业务代表。2002 年的一天,她路过清真路特百惠旗舰店时,发现这家店和她曾去过的美国 SHOPPING MALL 店一样,本想随便逛逛,没想到热情的店员却为她介绍开了,从服务员那里得知特百惠正在全中国招募加盟商。

加盟过程

许颖觉得特百惠的产品原料好、设计漂亮、服务周到而且加盟费也不是很高,于是经过周密考虑之后,她决定加盟。

2002 年 10 月 10 日,在总部的扶持下,许颖投资共 8 万元的第一家门店在复兴中路开张了,从选址、装修、进货、出样、整理、布置、培训到宣传等方面都得到了上海分公司的大力支持。

但第一个月的成绩并不理想,业绩只有 2500 元,除去进货成本、店租、员工工资以及水电费等,许颖一共亏了 3000 元。当时许颖心情十分低落,于是找到了上海分公司寻求帮助。公司的员工不但帮她出谋划策、教她如何把店面装修得更加漂亮以吸引顾客,还教她如何走出店门把宣传做到附近小区的各家各户,同

时还专门将她店里的两个营业员派去公司再培训。

取得的成绩

得到了总店支持的许颖工作更加卖力,除了上班时间,她几乎把所有的业余时间都放在了店里。去小区派发宣传单、不断引入新的商品……小店第二个月的业绩是7000元,收支达到平衡;第三个月的业绩达到了12000元,初有盈余;第四月是15000元……此后的业绩基本保持在这个水平。

2003年3月27日,许颖在万科小区的第二家加盟店也开张了。

案例3:投资母婴用品店月赚5000元

经营者档案:吴阿姨(53岁,退休老师)、女儿(魏芳,30岁,中学老师)

吴阿姨退休前在一家小学做老师,和孩子打了几十年交道,退休后虽说清净了不少,可心里还是想做点儿跟孩子相关的事情。女儿魏芳大学毕业后在一家中学做老师,工作很稳定。魏芳知道了妈妈的心思后,极力赞成妈妈开一家婴儿用品店。于是两人一起考察市场,办理手续,魏芳成了妈妈的参谋。

加盟过程

为了考察市场,吴阿姨和魏芳基本上将上海所有商场的婴幼儿柜台都转了个遍。经过比较,最终选定了一家总部在台湾的母婴用品公司,他们有正规的经营资格,商品在市场上已经销售多年,并且有固定的客户和良好的信誉。

决定加盟后,他们开始物色选址。母婴用品店给人的感觉一向都是温馨的,选在繁华的闹市区肯定格格不入。魏芳建议要么开在规模大的小区里面,要么就选在妇产医院旁边。后来,吴阿姨将店开在了一个大型小区里面。

特许经营公司果然很有信誉,开业的前半个月,派专人过来对吴阿姨、魏芳以及店员进行培训,从最基本的母婴护理知识,到店面的布置和摆设,都给了不少建议,每个月免费配送货更是让吴阿姨省去了不少进货的麻烦。

吴阿姨的店铺面积不大,只有 42 平方米,可由于是底层商铺,租金每月高达 3000 元。在开张的半年内,生意比较平稳,每月基本保持 5000 元的盈利。

投资回报

项　目	明细情况	金　额	备　注
首批投入	1. 店铺房租(付三押一,3000 元/月)	1.2 万元	
	2. 装修费用(350 元/m^2)	1.5 万元	
	3. 加盟费	2 万元	
	4. 品牌保证金	5000 元	
	5. 店内流动资金	1 万元	
	6. 首批进货货款	4 万元	
	小计	10.2 万元	
收益估算	月营业收入	5 万元左右	按 20%的利润计算,每月毛利润 1 万元
月固定支出	1. 房租	3000 元	
	2. 雇员工资	700 元	
	3. 水、电、电话等费用	约 500 元	
	小　计	4200 元	
每月纯利润	10000－4200	5800 元	
投资回报期	10.2 万元÷5800 元/月	17.6 个月	

总结:

“借他人之梯,登自家成功之楼”,分享品牌金矿,分享经营诀窍,分享总部支持,特许经营圆了以上三个加盟商成功创业的美梦。分析以上三个成功的加盟案例,他们都有一些共同的地方,值得其他加盟者借鉴:

1. 选择了一个优秀的特许经营企业

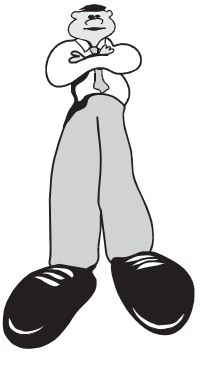
他们选择的都是有一定经营历史、前景看好、收益稳定的项目,而且其特许经营总部有着丰富的经验,从选址、开业到具体经营的协助方面都给加盟商提供了大力的支持,从而使加盟商稳步进入正常盈利阶段。

2. 自己做了充分的准备工作

案例中的三个加盟商在加盟前都做了市场调查,而且加盟者本身对加盟的行业有一定认知,而且都很配合特许企业的相关工作。

3. 正确选址

新开连锁店的选址应尽量选在地理条件(如交通、附近商家分布状况等)、主要流动人群的特征(如知识层次、经济地位、消费习惯、饮食文化、宗教信仰)等方面与总店类似的地方。事实证明案例中的三个加盟商都在特许企业的协助下找到了合适的地点。



加盟非“包赚不赔”,警惕投资风险

虽说特许经营加盟店是“站在巨人的肩膀上”,凭借加盟品牌的黄金优势和强大支持,创业者可以免去自营的种种艰难,如果经营得当,手中的投资金额就成了一只绩优股。而倘若选择的加盟企业诚信不足,则有可能出现预想不到的风险。

因此,加盟特许经营体系绝对不是“包赚不赔”的生意,一定要警惕投资风险,如果盲目地加盟可能会导致“血本无归”。

案例 1:盲目加盟香薰店损失 5 万元

张西敏是某演艺公司的模特,因为经常到美容院做 SPA,所以认识了香薰是一种利润丰厚的产品。有一次她在互联网上看到某香薰品牌的加盟广告,想想投资额不大,就没多想便付款加盟了,主要由她姐姐经营管理。

刚开始,处在创业初期的她们都怀着一腔激情热火朝天地投入。不过,实际情况并没有像想象的那样,到店里来的人看的多,买的少,一个月下来赔了不少。咨询加盟总部,却被告知他们只负责货品的质量,不负责销售,也没有人手可以派来辅导。

彷徨了一个多月后,张西敏终于开始清醒了,由于加盟前的盲目大意,她所选择的是一家没有信誉,而且影响力不大的香薰品牌加盟,是一种投入大,回报小的创业方式。但是,不管自己的选择对否,都必须保持良好的积极的心态,因为加盟创业,有投资风险。

有业内人士表示,一些模仿香熏美容品品牌店铺陈设的个体护肤品店良莠不齐,对尚不成熟的正货市场可能产生负面影响。可以看到目前为止香熏还是处在有利的发展状态,所以投资这样一家店,只能是看到后期的成效,短期内需要加强市场适应力。

不过需要提醒的是,目前国内香熏美容品市场尚在启动期,市场增量存在不确定性,不一定能稳赚“快钱”。

案例 2:加盟冰品店十几万打了水漂

何东和小惠都是自由职业者,何东平时帮别人写写剧本,小惠在一个朋友开的贸易公司帮忙。经过考虑,两人决定自己创业。他们想到每次逛街走累时,总想找一家冰品店歇歇脚,于是决定加盟一家冰品店,既不太累,还能获得最快的收益。

在报纸、网上一搜索,发现这方面的广告很多,其中有一家冰品店的广告非常诱人,加盟费也只要 5000 元,而且推出的冰品很多是从泰国空运过来,制作的工艺也非常讲究,两人当即决定加盟这家有特色的冰品店。

何东和小惠找了不少关系,才把小店开在了闹市区,连装修带租金,再加上添置冰柜、各种器具,总共投资了近 15 万元。除了自己的积蓄外,还向自己的几个好友借了不少。

刚开业那两天生意还可以,接下来就是乏人问津了。而总部承诺的定期给予技术上的指导也迟迟没有兑现。

何东情急之下请教了几个顾客,顾客的回答让他

恍然大悟。刚开业那几天,顾客虽说没怎么听说过这家店的名气,但冲着广告上写的特色“泰国果品”想来尝尝,吃过才知道,不仅没有任何特色,而且价格贵得离谱,第一印象不好,自然没有回头客了。现在,何东和小惠陷入了进退两难的境地,想换一家店加盟,可是因为这个合同没有到期,又怕要赔付违约金,加上已经赔进去的十几万元,暂时也没有资金投资别的。

案例 3:打着“特许经营”的旗号卖厨具、餐具

重庆某火锅店,今年 3 月底开业,7 月中旬关门歇业,一共只经营了四个月。而且该火锅店从开业到歇业,经营一直亏损,根本谈不上什么“成功模式”,也没有什么相关的“组织结构”和“保障系统”,完全不具备开展特许连锁经营的任何条件,不过这家火锅店居然还发展了两家加盟店。这是怎么回事呢?

原来,该店老板除了经营餐饮外,还兼营二手厨具和餐具。发展一家加盟店就可以顺利地把低价收购来的厨具餐具以高价卖给对方,同时还可以把自己店的服装等搭配着卖给对方。另外,除了收取一定的加盟费外,卖火锅底料赚钱也是发展加盟店的目的之一。

那么,该店又是如何操作的呢?

第一,东拼西凑。从服饰到店内设施,哪样稀奇古怪用哪样,以此来显示其“文化”;第二,全面降低菜品及酒水价格,聚集人气。只要看上去人多,赚不赚钱不要紧,以此诱惑加盟商接招;第三,大做虚假广告。火车站电子屏幕广告、店门外大幅标语广告均打出:“渔村开业100天,营业收入达200万元。”每天实际几千元的营业额一下子上升到每天两万元,哪个加盟商见了不心动?不过广告没打几天,该店便关门大吉。苦就苦在那两家加盟店,加盟没几天,总部便已“仙逝”,加盟店的前景也就可想而知了。

专家提醒,对于初次经营加盟店的人来说,事先一定要做充分的前期调查,对商家的信誉、产品来源、市场发展潜力、获得的收益、规避风险等都要有充分的认识,否则,后悔事小,搭上多年的家底就有点儿得不偿失了。

首先,加盟者应了解对方是否具有合法经营的资格。一般来说,要查验对方的营业执照,如果经营的是特殊种类的商品,还应该出示经营此项商品的相关批准或者资格证书,比如医药类商品等等。

其次,要了解对方经营的产品是否正规合法。很多貌似加盟的商品,实质都为变相传销。同时还要根据自身经济实力估算,这类商品是否存在潜在风险,而对方又刻意隐瞒。

最后，在签订合同时，对于关心的问题，比如知识产权、专有技术等关键问题一定要写得非常清楚，如果出现含糊的地方，一定要让对方解释清楚。同时，关于经营利益如何分配、是否允许加盟者再授权给别人，如果被别人提起诉讼，将来的责任由谁承担等关键问题，也应该在签订合同之前问明白，否则，一旦出现纠纷，加盟者就会处于被动的位置。

还有，如果加盟者和公司之间出现争议，应该如何解决，是由某机构调解还是仲裁、或者提起诉讼，都应该在合同中交代清楚。

加盟者应如何回避特许经营陷阱

1. 学习、学习、再学习

系统学习特许经营知识;学习特许经营有关法律法规;学习自己希望投资的业务领域的专业知识。

2. 考察、考察、再考察

考察盟主自营业务经营状况;考察其他加盟商经营状况;考察市场竞争状况。

3. 分析、分析、再分析

分析自己的目标应是投资目标而非投机目标;分析自己是否适合成为加盟商;分析自己是否真的对盟主的业务有兴趣,能够全身心投入去经营。

4. 评估、评估、再评估

评估你欲投资的业务所

处行业发展阶段,是属于朝阳产业还是夕阳产业;根据考察的市场竞争状况评估自己的竞争能力;评估自己的经营能力;评估自己是否有足够的能力承担投资失败的压力。

5. 请教、请教、再请教

向成功的加盟商请教;向特许经营专家顾问请教;向国家有关专业的服务机构请教;向特许经营律师请教;向有成功经营经验的亲朋好友请教。

第八章

合伙创业:抱团打天下

上班族边打工边创业,由于时间、精力和资金都有限,找一个志同道合、优势互补的人来合伙创业,是很多上班族创业者的愿望。

合伙创业有诸多的优点,也存在不少弊端,创业者选择合伙还是单干并不是绝对的,两者各有利弊,关键是要注意如何扬长避短,处理好一些关系。普遍的意见是:做小生意可以自己单干,干大事业还是适合合伙创业。相比而言,选择合伙创业比独资创业可以更充分地利用并配置创业资源。

为什么要合伙创业

创业社会化是一种趋势,由于独立创业势单力薄,所以几个人凑在一起有利于创业投资,合伙创业不但可以有效筹集资金,还可以充分发挥人才的作用,并且有利于对各种资源的利用与整合,合伙投资可以解决资金不足等问题。

《中华人民共和国合伙企业法》第 2 条规定:合伙企业是指依照本法在中国境内设立的由各合伙人订立合伙协议,共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险,并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

合伙创业是创业中一种十分重要的形式,也是最常见的一种形式。合伙创业有其天然的优势,是其他形式的创业所无法代替的。人们之所以热衷于合伙创业,主要是出于以下几项考虑:

1. 有效解决资金问题

大部分上班族都是靠兢兢业业辛勤工作来养家糊口,即使是白领精英阶层,收入也是有限的,几年下来能积累几万或十几万已是相当不容易,所以筹集足够的创业资金是上班族边打工边创业的第一大难题。

如果遇到一个需投资 50 万元的好项目,靠亲戚、朋友的资助及信用卡、小企业贷款也都将无济于事,但如果几个人凑在一起就容易解决了。因此,合伙是解决资金问题的有效途径。

2. 风险共担

创业存在风险,如果是独立创业,那么万一创业失败的话,就只能由个人全部承担。而如果是合伙创业则是与合伙人一起利益共享、风险共担,万一创业失败也由各合伙人承担,能有效地将风险分散。

3. 资源互用

合伙创业,有钱出钱,有力出力,合伙才能聚合和整合不同的资源。当今社会,资源是个很大的优势,只要通过适当的途径,资源就可以转化为资本。所以,一个人如果拥有很好的资源,大家创业时就会自然而然地想到邀他入伙,以便利用其资源。

合伙人的人际关系对创业者来说十分重要,因为合伙人可以充分利用和调动这些有利因素,使其能最大限度地为创业活动提供帮助。

例如,很多人开饭馆时,都会想到邀请税务官员或者工商官员的亲戚或朋友入伙,又比如很多官员还在台上时,就有很多人打主意要与他们一起合伙创业;一旦这些官员离开官场,立刻就会有人将他们接入“市场”,这是因为与有“背景”的人在一起,不但可以带来某种管制上的方便,而且可以带来滚滚的客源和财源。

4. 能力互补

对于很多有一定资本的人来说，创业不是一个特别难的决定。但是，不是有钱就能创业成功的。很多随着市场大潮纷纷投入创业队伍的人，把钞票烧完就不得不再重新成为别人的职员或者负债累累苦苦支撑。

所以，光有资金是不够的，还需要与经营管理、市场营销、人力资源等方面的专业人才一起创业，成功的概率才会更大一些。这就是那些离职的外企“高干”，如吴士宏、唐骏等如此吃香的原因，一是因为他们的见识，见多识广，二是他们的专业能力，经过外企高职正规化的训练和熏陶，这些人的管理能力确实胜人一筹。

另外，有些行业是必须要合伙才能创业的，不由得你是否愿意与人合伙，除非你不做这一行。比如创办律师楼、顾问公司、培训机构等等，如果没有合伙人，你很难开展业务。而对资金、技术依赖性强的行业也不适合单干。

当然，合伙创业也存在不可避免的缺点：每一合伙人对所有其他合伙人在业务中产生的错误和债务都有无限的责任；作出每一重大决策时都需要意见一致；协调合伙人的个人偏好和风格也有不少困难等等。

“华帝”合伙创业:1+1>2

华帝热水器的创业群体被人称为是“七星北斗阵”。7个从小一起长大的朋友都来自广东中山市小榄镇的农民家庭,他们打破了中国人“一人是条龙,三人是条虫”的偏见,树起合伙创业的大旗。

1978年,邓新华、黄文枝、潘权枝、李家康4人一起被分配到了一家镇办机电厂工作。他们工作勤奋,都成为了业务骨干,1980年黄文枝还当上了主管生产的副厂长。然而1981年,机电厂却因多种原因而被镇里关闭了,员工全部解散。与此同时,黄启均在一家镇办农具厂当铁匠,是厂里锻焊高手杨建辉的徒弟,关锡源则在一家镇办印刷厂当排字员。

1991年底,7位老朋友偶然间聚到一起,此时每个人都事业小有成就。没有了生存的压力,就有了发展的苦恼,他们商量着日后的发展大计。开燃气用具配件加工厂的黄文枝说:“我的厂最近一年给几家燃气灶具生产厂提供配件,每个月的要货量都在大幅递增,证

明生产灶具是有利可图的。”大家一听来了兴趣。

1992年4月,7人一致推举邓新华为董事长,黄文枝为总经理,将企业更名为中山华帝燃具有限公司。在股权分配上,村政府占30%,余下的7人平分,各占10%,而黄启均和关锡源均以管理和营销知识入股,这在当时的中山市可谓是一大新闻,7位股东表现了惊人的胆识与气魄。7位老板都没有读过大学,最高也就高中毕业。

7个人开始遵循“各尽所能,各取所长”的基本原则,进行了合理的简单分工,每个人兼任一个部门的经理。同时,他们实行民主集中制,在重大决策问题上,7个人中有4个人赞成即算通过,彻底杜绝了个人独裁决策的失误,从制度上保证了华帝的健康发展。他们还约定了“不许亲属进华帝”的“君子协定”,从制度上坚决根除个别董事培植亲近势力的可能性。

华帝热水器的崛起,源于当时所有的燃气灶具都不注重品牌形象,产品缺乏差异性这一问题。他们率先发现问题,并聘请专业形象设计公司为企业导入“CI策划”,公司销售、宣传等事务用品全部按规范“CIS”化,使得华帝气派典雅的高品位形象很快得到了消费者认同,逐渐在热水器市场成为一支奇兵。

没有知识优势,凭借着胆识、合伙人的信任、齐心协力与规

范管理,华帝热水器终成大器。从华帝的成长中不难看出合伙创业比单枪匹马有着独特的优势,也就是通常讲的一加一大于二。

从华帝7个创业元老十多年的成功创业史中,可以总结出如下值得我们借鉴的经验:

1. 出资方式可灵活多样

合伙公司共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险。出资是合伙人的基本义务,也是取得合伙人资格的前提。但合伙出资的形式可以多种多样,可以是现金、实物、土地使用权、知识产权,也可以是劳务、技术、商誉等。华帝的7个股东中就有2人是以管理和营销知识入股的。

这种灵活的出资方式理论上讲更有利于资源优化组合。且合伙被称为是一种"人合",合伙人之间是一种风雨同舟、荣辱与共的关系。

2. 合伙公司应先规范后经营

俗话说"无规矩不成方圆",所以,合伙人之间不管关系多么亲密无间,也应在合伙公司注册成立后再进行经营,而且正式经营之前应制定好相关的规章制度,让大家做到有章可循、有据可依。

华帝之所以能健康发展,是因为他们在创建之初就实行民主集中制,彻底杜绝了个人独裁决策的失误,并且约定了"不许亲属进华帝"的"君子协定",从制度上坚决根除个别董事培植亲近势力的可能性。

3. 合伙创业有利于创业顺利走过初创期

合伙创业中的合伙人对企业文化的认同远远超过外聘人员,并且对企业具有很强的归属感和忠诚度,“合伙人”的优势在创业初期显得尤为重要。

(1)保证了公司货款安全。合伙人由于本身利益与公司利益紧密联系在一起,货物和款项的安全性大大提高,在客观上大大降低了货款人为流失的可能性。

(2)促进了队伍的稳定性。创业之中的合伙人由于相同的背景、相同的生活习惯、相同的价值观念很容易在心理上产生共鸣,他们之间的沟通简单而且有效。

(3)降低了营销管理难度。合伙人不存在信任危机问题,企业可以充分地把“人、财、物”大权下放给合伙人。

(4)加快了企业内部沟通。因为有合伙关系,所以许多宝贵经验可以毫无保留地传播,甚至出现手把手的“帮带式”传播。

4. 合伙创业应先法后情

在合伙企业中的,多数公司的合伙人都是同事、朋友、亲戚甚至兄弟关系。他们在共同创业时因彼此信任,经常都是口头约定,没有书面协议,一旦出现矛盾往往都说不清楚。即使告上法庭因为证据不足,也很难认定。

俗话说,先小人后君子。创业时合伙人之间一定不能重情轻法,而应请有经验的律师,在合伙初期就规范公司的各项法律制度,这样既能使大家不伤感情,避免纠纷发生,也能使公司顺利地发展壮大。

如何选择合适的合伙人

选择合伙创业比个人“单枪匹马”创业更能顺利地度过创业期。合伙创业的模式本身并没有错,非常可行,关键是科学地选择合伙人,选对合伙人。找合伙人就好像找自己的伴侣一样重要,能否选好合伙人事关创业的成败,因此应该慎重挑选。

你确实需要合伙人吗?

在决定是否以合伙制形式创业时,应询问自己这样几个问题:

第一,是否能独自承担创业风险;

第二,自己想从合伙股东身上得到什么;

第三,自己与合伙股东之间的性格是否适合合作创业。

首先,考虑自己为什么需要合伙人?是需要合伙人投入资金还是为了获得精神上的支持?还是自己的知识和基本技能有漏洞,需要他人弥补?或者是需要合伙人帮助你摆脱孤独和刚开张公司的不稳定性?

无论是基于何种原因,重要的是你必须清楚判断自己的需要,然后再判断这个合伙人能否满足你的那些需要。

对合伙人进行必要的考察

一个人永远不能完全确定自己是否选对了人,但对他们越了解,则越有可能做出好的选择。如果确定自己真的需要合伙人,要尽可能多找些关于对方的参考材料,并仔细审查。

如果决定采用合伙形式,则应对合伙人的选择进行以下几个方面的考察:

1. 了解合伙人的优点与缺点

合伙前彼此应了解清楚各自的长处和短处,要尽可能地向和他工作过的人询问,甚至是采取开座谈会的形式,了解他全面的情况。

这种方法同样适合于亲戚。比如你可能认为你很了解你的姐夫,但在一起做生意时,他或许很快就会暴露出个人的或管理上的弱点。任何潜在的合伙人都有优点和缺点,事先一定要判断清楚是否优点大于缺点,就能保证合伙关系。

2. 合伙人是否重信守约

重信守约是最宝贵的商业道德,也是合伙经营中的基本要求。如果在合伙企业中混入了不具备基本商业道德的人,很可能会断送企业的前途。

3. 与合伙人是否志同道合

所谓志,就是创业的目标和动机,包括创业者的需求层次、创造企业的动机和目标。只有合伙人之间具有一个明确而统一的目标,并愿为之而奋斗,才能形成合作发展的最大动力。

4. 与合伙人能否优势互补

若在合伙中各具优势,且优势互补,那么合伙中的个人均能有效发挥自己的优势,同时还能产生单个人不具备的组合力量,增强整体能力。

5. 合伙人是否德才兼备

合伙人的“德”与企业的稳定与发展密切相关,包括团结合作、相互尊重等;“才”则涉及合伙人具备的专业知识、技术和能力。

此外,合伙经营、合伙创业还应注意一些基本的相处之道:如互相信赖、坦诚相见、取长补短、利义并重等;并善于处理矛盾,实行自我检讨、回避退让、求同存异和冷处理、模糊处理等准则。

选择合伙人时需要注意的问题

合伙创业与单打独斗式的创业比较起来,优势是十分明显的,比如说可以风险共担,在决策时可以群策群力,众人拾柴火焰高,创业资源更加充裕,人员调遣更加从容,可用资源更丰富,企业成长速度更快,效果更好。

但它的弊端同样显而易见,比如人多嘴杂,各有主张,决策意见难统一;有困难时企业是大家的,谁都往后缩,有好处时企业是自己的,谁都往前挤。这些问题常会导致合伙关系的破裂,使创业者身心俱疲,痛苦不堪。

因此,在决定合伙创业之前,要注意考虑以下问题:

1. 创业伙伴不要多。

2. 最好不要找好朋友,特别是普通朋友且又不是特别熟的。

3. 正式启动之前以书面形式确定一切条款,不论多小的地方都要明明白白写下来,所有在你看来无关紧要的地方日后都可能会造成分歧。

4. 可以有一个监督机制,但必须有一个人能够说了算。

5. 必须有一个明确的退出机制。

拟定一份清晰明确的合伙协议一般是可取的,即使当地法规并未明确要求这样做。然而,更为重要的是群体的构成:不能共同工作、对专业服务和道德标准持有不同看法、不能彼此信任的人,不管什么理由都应避免成为合伙人。

法律通常并不限制合伙的规模,但在实践中,常常还是限制在相对较少的人数。如果某一单位的扩展超出了此数字,尽管它还可以保有合伙的某些精髓和资格,但是最好还是考虑把经营转变成一家有限公司。

合伙前做好 3 方面的准备

与志同道合的朋友一起合伙创业,无疑是一个比较理想的创业方式。当然,合伙创业也并非易事,创业前也需要做好充分的准备。

1. 做好心理准备

(1)要有良好的心理承受能力

做生意有亏有赚,暂时的亏损和挫折对于创业者来说是十分平常的,假如遇到一点困难你就难以承受,甚至牢骚满腹,势必会影响到合伙者的情绪和创业的信心,所以一定要培养起良好的心理承受能力,要有面对挫折不气馁的顽强意志和困难面前相互鼓励的合作精神。

(2)要有同命运共患难的思想准备

有的人分红时喜形于色,出力时无影无踪,“顺风同舟、落雨逃走”;有的人三心二意,这里在与人搞合伙经营,那边又在打自己的如意小算盘;还有的人在合伙过程中,多出一分力、多干一点活,就觉得吃亏了,心理不平衡了。凡此种种,都是合伙创业的大忌。

(3)要讲信用,不能坑害合作伙伴,不能私自处理合伙经营

体的财产,更不能有借合伙之名骗人钱财的非份之想。

2. 做好资金准备

创业必须有资金投入,虽然合伙创业大家分担,压力会小不少,但还是要准备好一笔入股资金,这是决定你在合作关系中的地位、维系你与合作者的合作、激励你全身心投入创业之中的原动力。

资金筹备的方式很多,可以是你自己历年来的积蓄,也可以是你父母或其他长辈给予你的资助,还可以通过资产抵押得到银行的低息贷款。

不过,对于初创事业的你,建议不要采用下列筹资途径:一是向并不富裕的朋友无息借款;二是借高利贷;三是借用明知来源有问题的钱款。

3. 做好市场调研准备

对打算涉足的行业或项目的总体现状、发展趋势和发展潜力都要认真细致地做好分析,对经营场所的选择、经营方式的确定等也要加以全面地研究和策划,对今后可能遇到的问题、困难及相应的对策更要早做预见和准备。

商场如战场,创业有风险,要对该行业或项目的有关情况做好充分的市场调查,做到心中有数、有的放矢。但许多创业者赚钱心切,对市场没有充分调查,就盲目合伙。一旦合伙经营出现亏损,其心理及经济上承受能力差,往往相互埋怨、责备,甚至引起纠纷。

制度是合伙成功的保障

有些上班族没有时间自己进行创业,但可以提供一定的资金,或者拥有一定的业务经验和业务渠道,这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是:责、权、利一定要分清楚,最好形成书面文字,有双方签字,有见证人,以免到时候空口无凭,更不能等到赚钱了再说。

我们看到无数合作创业的伙伴,在公司没有赢利之前,双方都能够和谐相处、和和气气,一旦公司赚了钱,矛盾便开始出现,有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业,开始热热闹闹,中间打打闹闹,最后争争吵吵的原因。

赵萌是某出版社的编辑,由于单位效益不景气,每周只需上3天班。为了增加收入,同时为自己找一个精神寄托,赵萌决定与好朋友莉莉分别出资3万元一起合伙开服装店。但碍于好朋友的关系,赵萌与莉莉并没有签订合伙协议。

经过紧张的筹备,她们的服装店终于在春节前两个月开张了。开业初期,她们分工合作,赵萌要上班的时候就由莉莉驻店销售,而赵萌不用上班的时候就到店里帮忙,莉莉则到外地进货,两个人都在的时候就一起准时开门营业,晚上一起关门休息。经过一年多的辛苦经营,店铺的生意蒸蒸日上,除了原来每人3万元的投资很快收回来以外,每月都有几千元的盈余,赵萌与莉莉都感到很满足。

接下来,由于夏天的生意比较清淡,赵萌与莉莉开始分工,今天你驻店,明天我驻店。这样问题就出现了,莉莉经常晚来早走,有时候只经营4个小时,而且还经常带一些朋友到店里来聊天抽烟,把店铺里搞得乌烟瘴气。赵萌找莉莉谈了几次,但莉莉却依然我行我素,结果两人的关系越来越紧张。

最后,两个合伙的姐妹只好分家,但由于原来没有签订合伙协议,没有约定如何散伙,于是两人在货物处理及款项分配上争执不休,最后反目成仇。

在现实生活中,我们已经见过太多可以“共患难”却不能“同富贵”的合作。负面的教训多过正面的经验,多半毛病出在没有规则、不守规则上。事先碍于面子,一味讲亲情、讲感情,即便有约定也只是口头约定,没有诉诸文字,矛盾一旦发生就纠缠不清。

市场经济的本源就是一种契约经济,合作者之间只有订立规范的契约关系,并使之得到法律的认可和保障,才能建立起广泛而牢固的社会信用关系。对多数人而言,感情的纽带往往是脆弱的,没有契约和法律的制约,亲朋好友之间的合作也会落个撕破脸皮的下场。

1. 产权明晰避免股权纷争

要想合伙创业成功,首先就要明确产权制度。产权制度是企业经营活动赖以存在的基础,一个企业如果没有良好的产权制度,尤其是没有和现代生产力相匹配的产权制度,无论何种性质的企业都不可能充满活力和快速发展。

例如,我们前面提到了华帝公司,他们在结盟之际,就以清晰的产权结构为依托,以人尽其能、人适其职作为岗位界定的支点,为今后的华帝大厦打下牢固的根基。

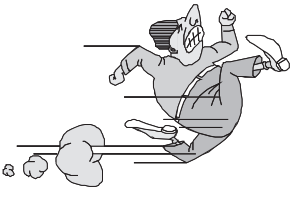
在股权分配上,所在村镇占总股本的30%(当时的股权结构)、余下的70%七人平分,各占10%,其中两人以知识入股。在这一点上初创者们显出难能可贵的大气,并以惊人的速度达成了一致,轻松跨越了在国内许多企业看来最伤脑筋的股权问题。

2. 权力制衡避免决策纷争

很多评论家曾指出:中国人的团结合作精神是比较差的。很多家庭式企业都在闹分家,而十年来,华帝的七位创业者一直在演绎牢不可破的“七星北斗阵”。那到底是什么力量让华帝这七位毫无血缘关系的老板团结一致奋斗了 10 年,共同进退,从起步到成功,脸都没红过一次?

据介绍,多元化的产权结构造就了华帝七子为共同事业而奋斗的信念,权力和金钱制度的高度制衡更是成为维系他们的重要纽带。

在董事会里虽有董事长和董事之分,但他们在决策上能高度民主,求同存异;不允许亲戚进入公司,也就基本杜绝了扶持个人势力和家族化经营的可能性。均等的权力让七位老板都很明白,他们关心华帝事业的发展,其实就是关心自己事业的发展。



值得借鉴的合伙创业经验

中国人信奉“宁当鸡头,不为凤尾”,个人英雄主义甚强,不喜欢与人合作。但很多人在创业之初因为条件不够,不得不找人合伙。认为先渡过难关再说,却没有考虑到合伙的形式是长期的,一旦顺利度过了创业初期,各种各样的矛盾就出现了。

为了避免在合伙的过程中产生矛盾,请详细考虑以下问题,并借鉴别人的经验:

经验 1:考虑自己的位置是否可以代替

在挑选合作伙伴时,首先要考虑对方在企业中的位置是否可以替代,或者现在虽然不能替代,但在可预见的将来能够容易替代,如果你的这位或这群创业伙伴是可以容易替代的,那么,对你来说就是有利的,这意味着你可以将整盘生意始终操控在自己手里。

反过来,如果你是轻易可以被替代的,或者现在虽然不能替代,在将来的某个时间段却是很容易被替代的,这样的创业合伙关系对你来说,就是一种危险的合伙关系。你要时刻做好被人踢出局的准备。

如果预计在被踢出局之前的这个时间段内,你得到的回报可以令你满意,那也不妨接受别人合伙的邀请,否则,对这样的合伙关系,你最好还是拒绝为妙。

小王是位厨师,在做菜上很有一套,对餐饮行业也很熟悉,他一直想拥有一家自己的饭馆,却苦于没有资金。一年前,他在火车站旁边看中了一个铺面,经过仔细考察,他认为在这个地方开家饭馆生意一定会好。

小王去找他一位做生意的朋友,这位朋友看过铺面,也觉得是个做饮食生意的好地方,朋友就出资金将这个铺面盘了下来。当时两个人说好,对方以铺面入股,他以技术入股,双方的股比按3∶7开,分成也按3∶7开。而当他的朋友将投资(主要是买铺面的钱)收回后,两个人的股比将变成1∶1,赚了钱也是各人一半。

两人还商量好,饭馆由小王负责经营,他的朋友再投入一部分钱作流动资金,算作是对饭馆的借款,并且不参与饭馆的经营管理。小王考虑后,觉得朋友开出的条件很公允,就痛快地答应了。

当时两个人还请了律师,签订了合同,一切事情都说得很清楚。饭馆开起来以后,果然如他所预料的一样红火。两个人按协议,每个季度分一次红,但在第二次分红的时候,他的朋友提出不想干了,希望他将铺面盘

下来自己干。他开始还觉得很奇怪,这么好的生意对方为什么不做了?后来他才明白,对方是看见生意好,想吃独食,想将他挤出去,又碍于情面或碍于双方有合同,不好明着说,所以就用这种办法逼迫他,因为知道他不可能一下子拿出那么多钱把铺面买下来。双方谈了好几次都谈不拢,他只好出局。

小王的这次合伙创业,虽然在经济上没有遭受到什么损失,可以说还小有收获,但在心理上遭受的打击却非常沉重。他说,如果再给他1年的时间,他一定会把这个铺面盘下来自己做。

上面案例中的小王就属于那种可容易替代的创业伙伴,因为现在好厨师、懂餐饮经营管理的人才有的是,只要有钱,随便都可以找得到。而对于小王来说,他的朋友却属于不可替代的创业伙伴,因为对方有资金,而他缺的正是资金。小王没有资金,也找不到资金。他没有抵押物,银行不会贷款给他;他也没有别的亲戚朋友可以借一大笔钱给他创业。

但这种情形又不是一成不变的,创业伙伴的相互关系、在企业中的位置随时都在发生着变化。正如小王说的,只要再给他1年的时间,就可以把铺面盘下来自己做,因为再经过一年的积蓄,资金将不再成问题,对方反而变成可随时替代的角色了。对方可能也正是看清楚了这一点,合伙刚半年,就匆匆地踢其出局。

所以,创业者在寻找创业伙伴,考虑创业合伙关系的时候,首先要考虑的不是股权,而是自己在创业组合中的替代性问题。因为只有首先保证自己不出局,以后才谈得上保护自己的利益。

经验 2:不要陷入平分股权比例的误区

大多数的合伙人为了公平起见,通常都采取平分股权的分配方法。平分股权往往为以后的矛盾埋下祸根,因为相等的股份额度,将导致权利和义务的相等,结果使所有的事情大家都有同样多的权利,都有同样多的义务,经营意图难以实现。

王一、李二、宋三是交往已久的好朋友,三人合伙开了一家化妆品代理公司,股权平分,三人分工如下:王一稳重,阅历丰富,不懂技术,负责寻找项目及合作谈判;李二负责财务和部分营销;宋三为人较诚实毫无心机,负责日常营运及内部管理。其中小王和小李另有公职在身,在公司时间不是很多,可以说三人各有长处,当初配合不错。

公司运营一段时间后,正式确定了几个产品为代理产品,经营得很成功,才半年就收回所有投资,眼见利润日增。

同时,随着代理产品的确定,王一的位置显得不是很重要了。李二开始有意无意排挤王一,介入小王的那部分工作,并独揽财务。刚开始,王一碍于朋友面子,

不与其计较。可李二得寸进尺,拉拢宋三,说王一现在对公司的作用几乎是零,应该按个人发挥作用重新分配股权,王一当然不同意。在利益面前宋三自然靠向李二,股权比为 2∶1,也就是说王一必须同意。没几天,李二又提出新方案,让其亲戚丁四加入,专做营销,给其 25%股份,以王一工作忙为由,提议其可以退出公司管理,股份降为 20%,答应年底给与一定分红。王一拒绝,李二又是抬出宋三,少数服从多数,对此小王很无奈。

其实平分股权是最糟糕的方法,因为如果遇到合伙人意见相左时,那就无法做出决策了,而一家公司总得有人拥有决策的能力才行。

解决这种困扰的方法有两种,一种是两位合伙人各自拥有 49%的股份,而将剩下的 2%分配给第三者,让其在必要的时候能参与决策,或作为中间仲裁人。这种方法极其有效,因为两位合伙人一想到局外人将起到决策的关键作用,往往就先行协商了。

另一种方法,就是事先设立一个强有力的董事会,有关的人员往往能在问题发生之前,就已经发现而将之解决了。

经验 3:合伙创业过程中产生的阶层对立

不论在什么企业内,有领导阶层就必然会有被领导阶层,这两个阶层的人虽是为了共同的经济利益而工作,但因经济利益

和自身价值体现上的明显差异,这两个阶层的人是对立的,其矛盾焦点是管理与被管理,这也是管理学所要解决的问题。

非合伙企业中的人际关系是既定的,领导与被领导关系一开始就存在,企业内部的阶层关系是默认的。但是,合伙创业中的人际关系就有可能不同,合伙人之间在感情和认识上常常处在同一层次或默认过去存在的关系,有些合伙人本来是平起平坐的朋友,并且感情和地位的层次关系已成定势,在合伙创业后,因出资额和分工的不同,合伙人之间原来的关系就发生了变化,在合伙企业中形成的地位和角色差异改变了合伙人的相对身份,甚至影响到了合伙人的社会身份。

刘青和王文是从小一起长大的“铁哥们”,刘青做了6年的二手房地产销售,现在已经是一家规模较大的房产代理公司里的副总经理。而王文则在几个行业里跳来跳去,找不到自己的位置。

一次闲聊时,刘青建议与王文合伙做二手房地产代理,成本较低,操作相对简单,而且刘青又有丰富的经验,于是两人一拍即合。刘青不辞职只负责投资和经营上的指导,王文则负责业务拓展和日常管理。

因为是老朋友合伙创业,所以各人拿出15000元积蓄,在一个大型小区里租了一间门面,请了两个业务员,一个人坐着接电话,另一个就上街跑业务,干起了二手房地产中介代理。就这样,开始了他们的创业。

由于近年来二手房地产需求旺盛,他们的代理公司很快就发展起来,刘青也从原来的公司辞职到了自己的公司。虽然两人各拥有50%的股份,两个都叫董事总经理,但实际上,刘青个性果断,做事雷厉风行,大多时候都处于主导地位。而王文感觉自己已逐渐从一个领导者变成了员工。

当公司渐渐成长,更多的职员开始参与公司管理。这样,在公司决策的会议上,当刘青和王文出现分歧,管理层就不得不参与意见。三年后,在经历多次冲突之后,自认被架空的王文最终选择了离开。

这一现实不是所有合伙创业的人都能接受,一旦合伙人不能接受或没有接受这一现实的心理准备,在合伙创业的过程中就会出现一些看似工作矛盾的阶层对立问题。有些合伙人虽在合伙之前预料到这一问题,但为了将来可能实现的经济利益而有接受这一现实的思想准备,只是在对立问题上持忍耐态度。

阶层对立是合伙企业潜在的致命因素,当这些致命因素威胁或即将影响合伙企业发展时,有些合伙企业的管理者采取快刀斩乱麻的方式,铲除对手或另起炉灶,另一些合伙创业者在这种情况下则完全崩溃。

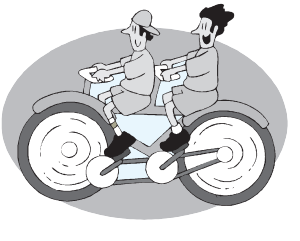
一旦合伙创业失败,阶层矛盾甚至会让合伙者们反目成仇。阶层矛盾是个不容忽视的矛盾,合伙创业者在合伙创业前及合伙创业的过程中应当充分注意这一问题的严重性。

合伙创业的5个基本原则

在独资企业、个体工商户中，只有一个人当老板，其余都是雇员，老板可以一个人说了算。而在有限责任公司及合伙制企业中，股东及合伙人的地位平等，不能一个人说了算。

因此，股东、合伙人之间应强调相互尊重、团结合作、互谅互让。尤其是涉及利益分配这一核心问题时，有限公司及合伙制公司中的领导者关系尤其复杂、微妙，稍有不慎，就有散伙的危险。

所以，准备合伙创业的准老板们，应该了解和掌握以下原则：



1. 好朋友≠合伙者

小张与小严是最要好的大学同学,大学毕业后,小张留校任教,虽然工资不高,但生活过得倒也十分悠闲;而小严毕业后在几家大出版公司做业务拓展,积累了不少社会经验和业务关系,但总觉得给人打工没有什么出息,便有意自己开办公司。

一天,小严在与小张闲聊,透露了自己想创业的想法,邀请小张一起合伙干,并列举了很多在出版界成功创业的例子和自己预测的美好前景,终于说服小张投资10万元合伙办起了一家文化传播公司,由小严负责具体的经营管理。

然而市场不相信眼泪,小严耗资10多万元推出的两本新书,均反响一般,大量的图书卖不出去,积压在仓库。不仅没有像小严预言的那样能赚大钱,反而背上了一屁股的债。此时的小张后悔听信了小严的海口,而小严却认为是小张给他带来了晦运,一对好友闹得不欢而散。

亲密的朋友并不等于最理想的合作伙伴。理想的合作者不仅要求知根知底、相互信任,而且要求双方在能力上、性格上都有较好的互补性。默契的合作者有可能在长期的合作中成为知

心朋友,但知心的朋友并不一定都能成为最好的合作伙伴,所以在选择合伙者的时候,千万不能感情用事。

2. 先小人后君子

陈先生当初是通过中学的老师认识开服装店的合伙人的,因为深知老师的人品,所以陈先生对这位合伙人也是一百个放心,便在这个服装店里投了五万元的资金,成了服装店的一个小股东。

服装店老板写了一张收条给他,并说大家朋友一场,赚了钱绝不会亏待他,每年至少会分给他10%的利润。既出于信任,又碍于面子,陈先生也就没有要求签订书面协议。结果,虽然服装店的生意十分红火,但年终服装店老板却只给了他几百元钱了事。

由于没有明确的合作协议,现在陈先生既无法要到应得的利润,也难以抽回所投的五万元资金,处于进退两难的尴尬境地。

合伙创业在确定投资合伙经营时应确定好每个人的投资份额,并要签订好合作协议,事先确立章程,把双方应尽的职责和应享的权益仔细协定下来,决不能口头说说算数。一句话,宁可“先小人后君子”。

另外,还需要加强信息沟通。很多人合作总是因为感情好,

你办事我放心,所以就相互信任。但如果彼此间缺乏沟通,长此以往,容易产生误解和分歧,不利于合伙基础的稳定。

3. 亲兄弟明算账

小林和小梁合伙开了一家酒楼,两人齐心协力,经过几年的苦心经营,终于将酒楼的牌子打响,酒楼的人气非常旺盛。小林交际甚广,经常带朋友到酒楼里来用餐,而小梁也觉得小林的交际是必要的,对增加酒楼的客户有好处,便从不记账。

一段时间后,小梁觉得奇怪,怎么酒楼天天这么忙活,却又并没有多少钱赚到手?后经旁人提醒,方才觉悟到有很大一块利润被小林和他的朋友们"吃"掉了。于是,小梁也开始在酒楼里宴请自己的朋友,没过半年,一家好端端的酒楼就开始出现了赤字。

合伙创业必须做到账目公开,手续完备,随时经得起检查,便于互相监督;对于所有账目的进出情况、合作实体的经营状况和损益情况要定期在合伙者间进行公开;合伙者的利益分配要严格按照合作协议中的规定办理;合伙者私人使用合作实体的财物要入账并在利益分配中予以扣除,等等。总之,要做到"亲兄弟明算账"。

4. 成立有限公司

既然合伙创业不是一个人的事情,就会涉及日后的责任承

担和利益分配等问题,这也可以说是合伙创业能否长久的症结所在。

所以,目前在国内,与合伙人成立具有独立法人资格的有限责任公司仍为上上之选。既可以规避承担无限责任的风险,又能以法律的形式固定所占股权的多少,避免今后利益分配的矛盾。

5. 合伙人数量最好是 2 人

合伙人最好一对一合作,因为两个人的矛盾通常比较简单,容易和平解决,没有是非,也不会出现拉一派打一派的人事斗争。

如果股东多而平等,则小股东容易被大股东排挤,合伙容易无疾而终。

以上都是过来人的经验之谈,准备合伙创业的准老板应该好好参考借鉴。可以说,所有的创业者最初聚到一起,都是为了做出一番事业来的。但为防患于未然,有很多合伙原则都是必须遵守的,先小人后君子,将丑话说在前面实在非常必要。所谓“买卖不成仁义在”,千万不能因为一次合伙创业的经历,而使朋友变仇敌。

合伙创业长久发展的10个锦囊

国外有统计,在美国合伙创业经过5年而当初合伙团队仍然能够完整保留的不到20%,在国内,据《科学投资》调查,合伙创业中经过3年创业团队仍然能够完整保留的不到5%。

虽然创业团队人员流失率高已经是一个普遍现象,但如果能缔造、维系好一个具有共同价值观、优势互补的创业团队,合伙创业就可以长久发展,以下10个锦囊仅供参考:

锦囊1:坚持正确的理念

要坚信合伙创业能够健康发展下去,对于现实中的创业团队而言,坚持正确的理念、采取恰当的策略,使得独裁与民主相均衡,这仍是关键之道。

千万不要一开始就想着失败,或者有“天下没有不散的宴席”等消极悲观的想法,这些想法本身就为失败的结局埋下了种子。

锦囊2:一切以大局为重

合伙创业要做好迎接处理矛盾和异议的准备,出现不同的

声音是很正常的事情,关键是要一切以公司的长远发展为出发点,从全局出发,所有的问题和分歧都会迎刃而解,大家也都能为了同一个目标和理想协调地合作了。

锦囊 3:经常沟通交流

营造经常沟通交流的良好氛围,合伙人可以通过沟通交流,提出自己的意见和建议,共同操作和谋划好各项工作,促进各项工作的落实。不但可以缩短彼此之间的心理距离,增加共同语言,还可以建立相互之间的信任和支持。

锦囊 4:就事论事

当合伙人之间发生矛盾冲突时,对矛盾的解决应建立在对市场充分分析的基础之上,不要轻易上纲上线,也不要带有任何个人感情色彩。一定要就事论事,是什么问题就谈什么问题,干净利索。切勿“借题发挥”、“举一反三”、“节外生枝”。

锦囊 5:善于妥协

每个人都有自己的个性,都有自己对某件事情的考虑和不同的看法,很难强求一致。也正是因为有了冲突有了分歧,才会在矛盾的解决中不断地成长,才会有创新。

所以,处理问题时要灵活,善于妥协。妥协并不是贬义词,在一个团队里,各人的个性不同,作为管理者能把大家拢在一起,就是妥协的学问。

锦囊 6:丑话说在前面

很多人在合伙创业时,凭义气办事,什么事只要口头说一下,根本没想到要签订协议。因为对合伙人的盈余分配、债务承担、退伙、合伙解体的财产分配等均无规定,因而很容易产生纠纷,导致合伙失败。

最初创业时就把该说的话说到,该立的字据一定要立到。把最基本的责、权、利说个明白透彻,尤其股权、利益分配更要说清楚,包括增资、扩股、融资、撤资、人事安排、解散等等。

锦囊 7:及时协调立据

任何事情都不可能在最初计划周全,事情是随时都有可能变化的,合作运营过程中,遇到新问题新矛盾一定先说清楚立下字据再行动,千万不要先干再说,因为事情发生后都是朝着对自己有利的一方考虑。

先干再说,看似快了,其实埋下祸患的种子,将来就不是速度快慢的问题,而是风起云涌、企业组织颠覆性的运动的根源。

锦囊 8:不要太计较小事

难得糊涂对创业合作的各方都是保养自己心灵的鸡汤和企业组织运转的润滑剂,这与前面讲的丑话在前和及时立据看似矛盾,其实不矛盾,前者讲的是在没有形成事实的情况下的做法,后者是说事实已经形成了就不要太计较了,计较了也于事无补。其实,过后经常会发现双方的计较毫无实际意义。

锦囊 9:不要轻易地考验对方

创业者团队合作起来不是一件容易的事情,不考验还会出事,更何况有意考验对方时,对方肯定经不住考验,因为当你考验对方时,对方不知道,只能是顺着你设定的情景运行,结果肯定是和你设想的一致——没有经得起考验。

如果对方知道你在考验他,那你也肯定考验不出来,因为他在心理上和行为上都进行了设防。这不但是瞎子点灯白费蜡,而且还会伤了和气,心理上出现了裂痕。所以既然是合作,就不要动辄考验考验对方,考验是基于不信任为前提的。

锦囊 10:目光要放长远

创业合作过程中,遇到问题矛盾应向前看,向前看利益是一致的,因为成功会给大家带来更丰厚的收获;盯住眼前的事情不放,只能是越盯矛盾越多,越盯矛盾越复杂,最后裹步不前。

因此,目光要放长远一些,求大同存小异,路是一步步走出来的,不能老是盯住眼前的利益。只有目光长远,成功的希望激励着合作的各方摒弃前嫌,勇往直前,才能抵达成功的彼岸。

合伙创业应注重的细节

与人合伙创业,为保障自己的利益不受损害,请注意处理以下细节问题:

1. 公司银行的印鉴上一定要留一个你自己的印章,如果支票不是你独自签的话,那起码要两个人共签,而你必须是其中之一。

2. 不管合伙人是你的新朋友还是老朋友,注意坚决保护自己的私人财产。

3. 你自己的特殊技能或知识,要坚决保密。

4. 与合伙人建立生意之外广阔的关系,使对方不能轻易有机会侵害你的利益。

5. 进行大合作之前,最好先尝试多次小合作,不但可以从中观察对方的能力和做人处事的方法,还可以建立工作上的默契和友谊。

6. 合伙人之间应经常开会通报情况,经常审视账目。

7. 合伙人彼此之间尽量不要安插亲戚朋友到公司中来,避免无事生非。

8. 合伙人最好来自不同的行业,各自有不同的专长。这样既可以互相弥补不足,又避免了互相嫉妒对方。

9. 每一位创始人都要有自己权威的领域,在权威领域的认定上创始人之间要有一致的意见,并且这些权威领域应尽量不重叠。否则的话就应该想办法达成共识或是另找合作伙伴,不要把问题留到公司开始运作之后。

10. 合伙人之间有矛盾,应该把矛盾公开化、表面化,并马上解决,不能放在心里。

附:合伙合同范本

合伙人:_____

姓名_____,性别____,年龄_____,住址_____。

(其他合伙人按上列项目顺序填写)。

第一条　合伙宗旨

第二条　合伙经营项目和范围

第三条　合伙期限

合伙期限为_____年,自_____年____月____日起,至_____年_____月_____日止。

第四条　出资额、方式、期限

1. 合伙人_____(姓名)以_____方式出资,计人民币_____元。

(其他合伙人同上顺序列出)

2. 各合伙人的出资,于_____年_____月_____日以前交齐,逾期不交或未交齐的,应对应交未交金额数计付银行利息并赔偿由此造成的损失。

3. 本合伙出资共计人民币_____元。合伙期间各合伙人的出资为共有财产,不得随意请求分割,合伙终止后,各合伙人的出资仍为个人所有,至时予以返还。

第五条　盈余分配与债务承担

1. 盈余分配,以_____为依据,按比例分配。

2. 债务承担:合伙债务先由合伙财产偿还,合伙财产不足清偿时,以各合伙人的_____为据,按比例承担。

第六条　入伙、退伙、出资的转让

1. 入伙:①需承认本合同;②需经全体合伙人同意;③执行合同规定的权利义务。

2. 退伙:①需有正当理由方可退伙;②不得在合伙不利时退伙;③退伙需提前_____月告知其他合伙人并经全体合伙人同意;④退伙后以退伙时的财产状况进行结算,不论何种方式出资,均以金钱结算;⑤未经合同人同意而自行退伙给合伙造成损失的,应进行赔偿。

3. 出资的转让:允许合伙人转让自己的出资。转让时合伙人有优先受让权,如转让合伙人以外的第三人,第三人按入伙对待,否则以退伙对待转让人。

第七条　合伙负责人及其他合伙人的权利

1. _____为合伙负责人。其权限是:①对外开展业务,订立合同;②对合伙事业进行日常管理;③出售合伙的产品(货物),购进常用货物;④支付合伙债务;⑤_____。

2. 其他合伙人的权利:①参予合伙事业的管理;②听取合

伙负责人开展业务情况的报告;③检查合伙账册及经营情况;④共同决定合伙重大事项。

第八条　禁止行为

1. 未经全体合伙人同意,禁止任何合伙人私自以合伙名义进行业务活动;如其业务获得利益归合伙,造成损失按实际损失赔偿。

2. 禁止合伙人经营与合伙竞争的业务。

3. 禁止合伙人再加入其他合伙。

4. 禁止合伙人与本合伙签订合同。

5. 如合伙人违反上述各条,应按合伙实际损失赔偿。劝阻不听者可由全体合伙人决定除名。

第九条　合伙的终止及终止后的事项

1. 合伙因以下事由之一得终止:①合伙期届满;②全体合伙人同意终止合伙关系;③合伙事业完成或不能完成;④合伙事业违反法律被撤销;⑤法院根据有关当事人请求判决解散。

2. 合伙终止后的事项:①即行推举清算人,并邀请_____中间人(或公证员)参与清算;②清算后如有盈余,则按收取债权、清偿债务、返还出资、按比例分配剩余财产的顺序进行。固定资产和不可分物,可作价卖给合伙人或第三人,其价款参与分配;③清算后如有亏损,不论合伙人出资多少,先以合伙共同财产偿还,合伙财产不足清偿的部分,由合伙人按出资比例承担。

第十条　纠纷的解决

合伙人之间如发生纠纷,应共同协商,本着有利于合伙事业

发展的原则予以解决。如协商不成,可以诉诸法院。

第十一条　本合同自订立并报经工商行政管理机关批准之日起生效并开始营业。

第十二条　本合同如有未尽事宜,应由合伙人集体讨论补充或修改。补充和修改的内容与本合同具有同等效力。

第十三条　其他

第十四条　本合同正本一式_____份,合伙人各执一份,送_____各存一份。

合伙人:_____

合伙人:_____

_____年_____月_____日