

本文由yingzi懂贡献

doc文档可能在WAP端浏览体验不佳。建议您优先选择TXT，或下载源文件到本机查看。

创业前学习十条创业经验

1、你是谁？创业者往往都不清楚，自己是谁你想干什么？你适合干什么？你有什么资源？创业者创业之前一定要清楚你自己所有的，与你追求的创业目标之前还存在多少鸿沟？还有多少难点？在为咨询者提出一些创业咨询意见的过程中，我们碰到了很多创业者，或是一个网页制作师，或是一个刚刚毕业的文员，或是一家里有钱，想干大事的失业者。他们在没有了解自己实际情况下，因为一个创意，朋友的一点建议，甚至是一时的冲动，就发誓要创业成为XXX（一般都是超级创业成功者）。所以我们建议准备创业的朋友一定要先了解到你是谁。

2、创业是什么？一写出这个话题，可能有人认为是我在这里矫情：创业者怎么可能不清楚创业是什么呢？哈，我想要说的，是我们很多创业的朋友都是凭一时的冲动，一个很好的点子，或是有一笔资金就开始不顾一切的走上创业之路。创业是什么？它是一项目系统工程，当老板你得考虑到人、财、物、进、销、存、竞争、市场细分、定位、管理体系、财务控制、退出机制、预算等一系列的事情，在创业初期，也许连你在在选址上的一个错误，就可让你

注定成为一个失败的老板，让你注定亏损上几百万。这里我并非有意强调创业的难度，我只是想告诉创业的朋友，创业是有风险的，是需要你理性面对的，是需要团队精神帮助你的。

3、你得准备些什么？要创业的朋友，一定是手中有了一项或几项很有把握的物质或是精神财富，但这还不够，你还得多想想哪些不是你熟悉的。昨天的朋友问我创业要准备些什么，我粗略总结了一下：创业者要创业首先得准备以下几点：

A、充分而可行的项目计划。你的商业计划书得是全面而可行的，最好有财务专家与咨询专家的认可。

B、要有明确的经营范围与核心竞争力。这也就是说的一个定位的问题，你的企业是干嘛的，你的企业与同类竞争者相比，有什么很核心的，别人无法做到的东西。当然，有的创业者认为我就是学别人成功的企业就行了，市场大得很，我们自不愁没有市场。其实大凡在市场有明显成功者的时候，说明这个市场已经近于饱和，进入了发展期的后期与成熟期，离衰退期不远了，能在这个市场成为成功者的企业，都有其明显的优势与核心竞争力，你一个初创企业，在某些方面可能很不足，比如，你有资金，但却没有技术实力，有了技术，可能员工缺少经验，有了经验，可能市场已经不好进入，或者是成本过大没有进入的必要了，要知道现在的很多成熟市场

都是资金密集型或是技术密集型了。这个时候，你一定要理性的考虑。

C、当老板的经验会当凌绝顶，一览众山小，当老板在山头，是江的入海口，创业者到此，一下子视野开拓了，这个时候，也最容易没有了方向。所以我赞成创业者最好不要从一个普通的工作人员直接跳到创业的状态（我这里说的创业是指成立公司制运营的创业），要有一个过程，如做做经理、副总一段时间，这样更有助于创业者的创业。很多老板

原先是市场人才，也有很多老板原来是技术型的，这都无关紧要，关键是你掌握当老板的主要工作是管理，而非让你去做好一件事情，如打一个单子，写一段程序，也许这是你以前最精通的，但创业后，特别是有了一定规模后，管理应该是最精通的。你选择当了老板，从此你就与专家的名义绝缘了。这时你要学会把握事情的本质与企业的命脉。也许有很多创业者说，我看过很多成功者的故事或是书，有很“丰富”的经验了，但我告诉你，错了，因为理论是用来指导实践的，你没有去实践，没有通过过程的掌握与运用将那些理论的东东变成你个人，你读得再多也没有用，另外，很多成功者，他们的成功都是很个性的！他们的成功是因为他特定的环境、创业者特定的性格及特定的历程而决定的，在商场风云变幻的今天，很多成功的案例是不具备可模仿性的，所以我建议大家，看成功方面的书与听成功者的故事，

一定要学到他们创业的心理意志与心理历程，而不是他们创业的具体流程，因为那是不可直接copy的。所以经验的获取只有一个途径，就是实践。书本存在的唯一意义是启发。4、以动态的角度去看创业哲学有二对范畴是绝对与相对、运动与静止，说的是没有绝对的真理，只要相对的真理。用在创业上也可以给我们很多的启发，它告诉我们，要使用动态的角度去思考创业，如你在事先思考你的企业的定位时，你可先依托你以往的经验与领域而订，当你来到手一份还发着油香的战略书时，你千万别认为这个东东就是你企业20年不变的信条了，社会在发展、信息更丰富、资讯的传播与碰撞越来越快，这个时候，我们要学习小船的竞争力好调头，在理性的状态下，我们要学会变，从创业的量变到质变，所以面对创业者静止去看待企业的状态，我的观点是“在这个世界上，唯一不变的就是变！”。创业者，一定要学会勤于思考，总结与计划，只有这样我们才能立于不败之地。5、准备用多大的力去决策了没有？决策，就是做决定，没什么大不了的，在你理性的制度了你的规划、时间表之后，就请不要考虑得太多，直接决策即可。有很多创业的朋友，我赞成他们在做出创业决策之前的慎重的态

度，是的，创业要考虑的事情很多：从此无法再等每月那天的工资了，从此得依靠自己赚钱了来养活自己及那群跟着自己干的人了，也许从此每月的账单都怕见着了……但我不赞成，在理性的思考后，认定自己是适合于创业的朋友，这个时候，所要的就是魄力了，“风萧萧易水寒”，创业是激发自己的潜能，向自己的挑战，真正的创业者就怕没有困难，有了困难更能磨练自己，更能干成大事，所以创业，定了就干！！

6、给自己留了后路没有？你怕了？不，我没怕。创业者在创业之初要有勇往直前的精神面貌，但也得理性得考虑到后路与退出机制。因为，任何投资都是有风险的，这是一条真理。所以在开创自己的事业之前，我们要尽量多想可能出现的坏情况与坏的一方面。在想好自己的退出机制以来，集中所有的精力开创属于自己的事业。7、依靠大家的力量团队的力量最大 因为人无完人，都存在缺陷，但通过团队与集体的合作，就会达到很好的互补的效果，从而最大程度的减少个人的缺点并弘扬团队内每个人的优点。8、一个比喻席间，我做了一个比喻：创业如同建大厦地基是创业者的资源，只有资源全部打稳打牢了，企业才能生存与发

展；钢精骨架是企业的核心竞争力，没有骨架，企业就会面临着

倒塌的风险；砖瓦是执行，没有一点一滴的执行，创业的大厦永远都无法入住与竣工；资金是建筑设备，没有建筑设备，你也能建起来，只不过慢些，有了它，你可做高楼大厦，一句话，少不得；建筑设计图纸就是创业企业的商业计划，没有它，大厦无从科学的建设；施工机制与管理体系就是企业管理制度，没有它，创业企业只是一盘散沙；最重要是什么呢？我看是人。9、最重要的是……其实一切都无所谓，重要的是你自己。因为只有你自己才能创造，才能去改变，才能去克服重重困难，而做为一个创业者，最最核心是状态是什么呢？我看是主观能动性，即自我意识、创业意识与坚定的信念。你自己的力量是无穷的，这可是证明，因为人类从一个不起眼的小动物，将地球改造成今天的样子，这说明了这个道理。我认为，只要创业者能坚持，并能懂得思考与执行，他终将成功。10、关于家园之间我们还谈到过家园，其实家园就我来看，无非是一个帮助创业者成长的平台。我们将创业到成功当成两个点，家园要做的事情就是使创业者从这一点到那一点的距离尽量短的短一点。这就是我们的价值所在。

来钱最快最简单的七大创业方法

最简单的七大创业方法：

1、影楼三重唱，利润高的新行当：这里所说的影楼三重唱，是指为顾客冲洗相片、租赁冲洗设施与培训冲洗技术。

从实用和实惠的两个角度考虑，建设你这样配置：一台奔腾4电脑7000元、一台分辨率为1200dpi的A4幅扫描仪2000元、一台光盘刻录机1000元、一台分辨率为1200dpi的A4幅扫描仪2000元、其他材料费5000元。门面装修则需下一番功夫，因为光顾者大多是比较乐于接受新事物的人，所以要求店面设计新潮别致。

这一租赁业工作程序一般如下：

(1)选择城市商业活动集中的地段开店；

(2)进行广泛的广告宣传，利用多种媒体，让客户产生自己冲洗照片保密安全的观念；

(3)印发人工冲洗和自动冲洗知识小手册；

(4)工作人员最好全部用女性，女性不但心细，而且在坚持保密制度上比男性更自觉更严格；

(5)租赁费最好按照冲洗时间和胶卷多少双重标准来综合制定。不得高于专业冲洗店，必须比他们偏低，这样才能吸引客户；(6)本行业最大的禁忌是操之过急，求快速见效。

那些耐不住寂寞和长久忍耐的人不适合从事这一行业，这一行业最佳人选是50岁以上的离退休人员。

2、跑腿公司，与金钱赛跑：专门为贷款人“跑腿”。

徐先生想到自己有多年的信贷工作经验，过去与房产评估、保险等部门我有联系，对贷款手续以及各种窍

门也都了如指掌，如果能够利用自己的这一资源，专门为贷款人“跑腿”，办理他们认为头疼的各种手续，岂不是一件对客户、银行和自己都有利的好事！每到缴纳车辆保养费、驾驶证年审的时节，许多车主往往要排长队办理，有时耗上几个小时还办不完。

如果您有这方面的经验，可以专门代理与车辆有关的“跑腿”业务，包括提供车辆落户、挂牌、年审、缴费等服务。

随着私人轿车的逐渐增多，此项业务的前景应当非常广阔。一般大医院规矩很多，从挂号、候诊、看病、抽血验尿、交费、取药…没有经验的人，楼上楼下忙得晕头转向，半天也看不了个病。如果成立一家“医院跑腿”公司，提前把预约大夫、预约化验等事情安排好，病人来到医院后，您按计划有条不紊地带其就诊，必然会节省时间，提高就诊效率。除前面所说的几项外，替客户购买车、船、机票，代办房地产过户，去邮局送信取包裹，甚至接送孩子等等都可以成为业务范围。

总之，从小事做起，逐渐形成自己的特色，“跑腿”公司的前景一定会很广阔。

3、便利店，利民利己：便利店主要是面向社区居民，消费目标群较稳定。

销售各类日用品、冷热饮料食品；代销彩票、演唱会票、旅游车票；代销报纸、杂志；代冲胶卷、扩印；设立公用电话；代售邮票；电话送货上门；提供家政服务；免费打气；医用药箱；供热水、微波炉加热；雨具出售等，这些都是便利店的服务内容。

便利店的选址非常重要，除社区外，医院、菜场、学校附近，人流较多的交通要道的转角处，都是开便利店的好地方。

但是你要注意便利店的附近的超市最好少一些。便利店的店面只需20-80平方米，房屋租金全年为8000元左右；购买各种货物大致在2-2.5万元左右；此外，配备2-3名店员送货。全部投资需4万元左右。

在这当中，货物齐全、服务周到是关键。便利店采取薄利多销的原则，以准确、到位、快速及主动有效的服务赢得市场。按投资与收益比例计算，一年毛收入大致为2-2.6万元。

4、小说出租店，创业之门

选择位置通常为学校、住宅、川流不息的街道等人员高密度集中区域，可依属性不同粗分为几个种类：

(1)出租专门店：该商店特性主要提供客户便利租书服务，商店装潢形态趋向高采光度，租书流程简单快速，营业额分配以书籍外借占绝大多数，客户内阅读消费所占比例较少；

(2)休闲阅读馆：该种类商店特性主要提供客户高品质阅读休闲空间，室内装潢风格较具特色，室内采光也趋向柔和，相较于出租专门店，休闲阅读馆营业额分配比例以内阅读消费占较高比例。多数休闲阅读馆有效提升客户消费单价，往往复合多种营业项目，如餐饮、网络等；

(3)其他行业复合租书业：此种类型行业主要营业项目并非漫画小说出租，仅为提供此项附加性服务，希望借此提升本店竞争度。

5、送菜上门服务受欢迎

城市人忙着赚钱，家庭成员简单，没有时间采购菜蔬调理自己的饮食生活，这种按主人要求送菜上门的服务，投入小，利润不薄，操作性较强。

高军到农产品批发市场找到一个菜贩子老乡，讨教蔬菜配送的相关经验，然后带着 10 名员工，手持公司的宣传单，在市区繁华街市派发传单，上午 10 点，准时将客房指订的菜送到主人家中，为了赶点，高军和员工凌晨两点就要起床，先是到批发市场批菜，然后是整理、清洗、分类、打包，然后安排员工骑单车出发。

高军更注重企业行为的规范：送菜上门超过客户指定的时间，赔偿菜金的 20%；实行包退包换，退换的品种 1 小时内补齐……良好的口碑和信誉，使公司快速发展进入前所未有的态势。

6、竹炭制品，竹业新语

竹炭是天然的环保保健产品，利用其超强的吸附性、释放红外线及负离子研制发出 100 多种产品，竹炭在日本被称之为“黑钻石”是居家必备品，风行日本、泰国、新加坡等东南亚国家多年，竹炭在中国也被列入星火计划在全国出现燎原之势。用竹炭作燃料，它散发的清香可使满室芬芳，闻之令人神清气爽。

竹炭不仅易于燃烧，而且用量节省。除作燃料外，竹香炭还可广泛应用于食品烹调、烘烤、储藏及保鲜，烹制米饭时置入一块竹香炭，可保护其营养成分不易损失，米饭更是香软可口；将竹炭放入冰箱内，可去除异味，防止食物变质，延长食物保鲜期；油炸食物时，放入少许竹炭，不但可以省油，而且能保证油质不变；用其炖煮食物，可使食物迅速酥软。用竹炭浸泡自来水，可去除水中的漂白粉气味以及各类有害杂质，且水中污物不易粘附卫生洁具；将竹炭置入卫生间或衣橱内，可去除异味，防止衣物霉驻；置于鱼缸中，可使水质更为干净，鱼类不易受病菌侵害。

由于用途广泛，功能多样，竹炭越来越深受各国消费者的喜爱，如此广阔的市场，不妨开一家竹炭制品专卖店。开这么一家竹炭制品店的投资不大，主要就是店面租金、装修

费用、员工工资和流动资金几大块，店面只要十几平方米即可，员工 1 名，总投资计 5 万元左右。

竹炭制品的利润率为 50%，日均营业额差不多 600 元左右，半年的毛利可突破 10 万元，可收回全部投资，净利近 2 万元。

7、塑料方便袋是我国最广泛、最普通、最大量的一次性消费品，给人们带来方便。

塑料方便袋与人们生活息息相关，无论是到超市购物，还是集市买菜；无论城乡、季节，还是日常生活、衣食住行无处不用。

据初步统计，每人每天至少消耗 1 只，一个集市每天需要几万到几十万只，市场巨大、永不枯竭。生产塑料袋无需品牌，投资小，回报快，经济效益持续稳定。

以市场最普通的背心袋为例：18 厘米宽的原料，每斤材料可生产 300-500 个，市场批 发价为每百个 0.8-1 元，则每只袋子可卖 0.8-1 分钱，材料为 2.0-2.5 元/斤，则每只袋子的成 本为 0.4-0.5 分，每只 袋子能获利 0.3-0.6 分。按日产 10 万个计算，则日利润为 300-600 元，袋子越大，越高档，利润越高。

本TXT由“文库宝”下载：<http://www.mozhua.net/wenkubao>