



创业初期的企业特征

版权所有：北京未名潮管理顾问有限公司
全套手册由未名潮、创业邦共同策划出品

说明：本文档主要总结分析了创业初期的企业特征，可以正确引导创业者有效发挥该阶段的一些管理优势，从而尽快成功实现创业梦想。

（一）一切行动以生存为首要任务

创业初期的首要任务是在市场中生存下来，让消费者认识和接受自己的产品，只有这样，企业才能够持续的为顾客创造价值，才能继续发展壮大。因此，在创业阶段，应始终将“生存”放在第一位，一切行为都要围绕生存而运作，一切危及生存的做法都必须予以避免。不要空谈理想，而忽略了企业生存这一根基；也不要墨守成规、只顾眼前，而失去了企业生存发展的大好机会。而最忌讳的，就是在创业阶段不切实际的进行盲目扩张，其结果只会是：不但不会成功“跨越”，反而会加速创业企业的灭亡。

（二）顾客导向

顾客导向是创业的本质特征之一。从创业的实现途径来看，创业通常是基于对顾客需求的深刻理解以及为顾客创造的独特价值得以实现的。而且，顾客导向其实也是一个企业全生命周期中都需要坚持的原则。管理大师彼得·德鲁克明确的指出过：企业的唯一目的就是创造顾客。

因此，创业初期企业管理过程中，坚持顾客导向是一个不变的法则，脱离了这一点，企业存在的价值将荡然无存，创业也必败无疑。

（三）机会导向

创业是不拘泥于当前资源条件的限制而寻求机会，将不同的资源组合起来以



利用和开发机会并创造价值的过程。从其活动导向来看，除了顾客导向，机会导向是创业的另一个本质特征之一。

因此，创业初期的企业往往会为了生存，一旦发现机会就会做出快速反应，而并不是有计划、有组织、定位明确的开发和利用机会。这种情况下，企业的行动往往是被机会所驱使。这就要求创业者能够高效的识别机会、评估机会并抓住机会，而不可盲目的随波逐流，不顾自身资源条件去开发看似很有前景又很热门的市场机会。

（四）依靠自有资金创造自由现金流

现金流量是现代理财学中的一个重要概念，是指企业在一定会计期间按照现金收付实现制，通过一定经济活动（包括经营活动、投资活动、筹资活动和非经常性项目）而产生的现金流入、现金流出及其总量情况的总称。即：企业一定时期的现金和现金等价物的流入和流出的数量。

现金流量管理是现代企业理财活动的一项重要职能，建立完善的现金流量管理体系，是确保企业的生存与发展、提高企业市场竞争力的重要保障。现金流就像人体的血液一样，血液是在通畅的循环流动中维持着人体的生命，而良好的现金流则是企业存活的基本条件，企业可以承担暂时的亏损，但绝对不能承受现金流的中断。因此，创业初期要求创业者必须千方百计的增加营业收支，加速资金周转，控制企业发展节奏，依靠自有资金创造自由的现金流，从而为企业生存提供基本保障。

（五）容易形成高效创业团队

新企业创立初期，很多创业企业的组织机构并不完善，即使有些创业团队会按照完善的公司治理结构或者模式设立一些正式的组织机构，也很少能够真正按照理想的运营方式正式的运转。不过，虽然组织机构看似不完善或者内部分工看似有点“混乱”，但绝对是以“完成任务”为导向，整体上往往呈现出一种“高度有序”的状态，且容易形成一支高效的创业团队。因为，每个人尤其是创业团队成员都清楚自己的目标并竭尽全力的为之而奋斗，过程中不会计较利益得失、也不会计较权利大小、更不会将职责划分的一清二楚，相互之间只有角色之分，没有职位区别，团队具有高凝聚力、高执行力、高积极性的特征。



（六）创业者有必要“亲力亲为”

在创业初期，创业者通常都会亲自参与或者体验公司各个流程的工作，例如策划新产品方案、直接向客户推销产品、与供应商谈判价格折扣、送货、跑银行、催账、甚至是被顾客当面训斥过，等等。创业者适当的“亲力亲为”，对创业者个人的成长以及企业的发展都是有百益而无害的。正是因为创业者参与全流程业务与一切管理活动，才能够不断提升自己的综合素质与管理能力；也正是因为创业者对经营全过程的细节了如指掌，才会使得企业的管理越来越精、企业的业务发展越来越大。不过，随着公司的日益壮大，企业会逐步转向科学化、专业化管理。