



书籍 创业真相

“做自己真正想做的事意味着什么？”

布鲁斯·巴林杰
FT Press, 2008
其他语言版本：英语

导读荐语

创业是一件很严肃的壮举。你需要无尽的激情、能量、韧性和好运气，大量的资金更是锦上添花的美事。*BooksInShort*认为管理学教授巴林杰的这本兼容并包、高浓缩的创业著作虽然比较简略，但是没有遗漏任何细节。在他的创业清单中列举的53条“真理”中，他并没有向你的梦想泼凉水，但是他要求你一定要对自己的动机和能力进行深入的反省。创业风险重重，缺乏坚定的意志会使你的成功概率大打折扣。尽管创业充满了种种挑战和挫折，巴林杰还是坦言，创业的潜在回报是巨大的，而且他还告诉你应如何追求这些回报。

要点速记

- 如果想要成功，企业家需要通过理智来缓和自己的激情。
- 新的创业者必须做好准备比以往任何时候都要卖力地工作，作为一名企业家，你需要激情、变通和自信。
- 在开始创业之前，首先明确你的动机，评估你的商业理念、计算经费、与家人商量并考虑根据需要做出调整。
- 你并不需要一个全新的商业思路。特许经营和直销都是可以选择的模式。
- 你确实需要起草一份切合实际的商业计划以及明确的市场战略。
- 早期的决策包括选择公司的名称、营业场所和所有权结构。
- 仔细研读当地的法律经营许可要求。
- 公司的启动资金可以来源于存款、贷款、拨款或者投资者的资金。在开始创业前至少要备足6个月的日常开销。
- 向同行业专家请教，聘请合适的帮手。
- 不要让自己淹没在工作中。要给自己、家人和朋友留出时间。

浓缩书

冒险尝试

大多数人都想赚更多的钱，更好地掌控自己的职业生涯，这两条虽然很诱人，但却并非企业家创业的初衷。他们的主要意图是实现其人生价值、实践自己的想法。许多创业者宁愿冒牺牲一切的风险也不愿意一辈子逃不开悔不当初、未尽志向的魔障。尽管命运之神可能会把他们引入歧路，但他们从来都不会放弃自己的梦想。他们想要执掌自己的企业，实现自己独特的理念。狂热的激情则为创业新人注入了迎难而上的动力和能量。

创业需要的不仅仅是决心。你需要找到一种真正吸引你并能够发挥自己优势的产品或者服务。如果你是双手不染纤尘的类型，那么开一家清洁用品零售店可能不是一个明智的选择。相反地，热爱美食且乐于逗留在厨房里的人最理想的可能就是开餐馆。创业听起来非常诱人，但是忽视现实绝对是一个严重的错误。先认真考虑以下问题，再向老板递交辞呈：

“尽管创业比传统意义上的工作要艰难，但是创业者往往拥有更多自主权并且对自己的日程和职业轨迹有更多的控制。”

• 你的真正动机是什么？——如果你辞职的原因是你讨厌你的老板或者是失去了一个升职的机会，那么你很可能并不具备创业的充分动机。你必须受到了强大动机的激励。

• 这个想法真的行得通吗？——写一份翔实的商业计划书并向经验丰富的商业人士征求意见。没有经过充分的研

先不要轻举妄动。• 你有足够的资金吗？——正所谓“巧妇难为无米之炊”。你需要资金到位和足够的现金以支撑创业的头几个月的日常开销。做好打一场硬仗的准备。• 你能应对变化吗？——创业新人往往每天工作很长时间，所以社交和私人时间就少了。你可能比你原先想象中的更要怀念与同事的友情。• 全职还是兼职？——兼职创业是最理想的，尽管你并不一定办得到。理想情况是在保有工作职位的同时进行创业。• 你的家人作何感想？——如果你的家庭靠你的收入来支撑的话，那么创业的决定就显得影响重大了，尤其如果你有孩子的话。不和家人进行充分讨论就创业是不公平的。你也需要他们的支持。

你需要的必备品质

许多成功的企业家都具备一些共同的基本特质。在创业路上前进之前，首先要诚实地回答你是否拥有以下关键品质：

1. 饱满的“激情”——你需要激情、动力和完全的自信，这样你才有力量在云诡波谲的创业之海上航行。你将会体验到事事不顺的无可奈何、令人兴奋的高潮和羞愧难当的低谷。
2. 对于不确定性的容忍——随着新建公司的发展，你将会面临相似的情形却需要不同的解决方案和变通的态度。例如，如果一位新顾客突然要求你开的饭馆准备一桌30人的晚宴，你该怎么办？即使这种情形很麻烦且可能很混乱，但你要能够冷静地处理并提出好的解决方法。
3. 自信心——你必须相信自己。数百万的人每天都幻想着创业，但是很少有人真的相信自己具备成功的潜力。和其他企业家交流可以增强你的信心。你将会得到好的建议且发现自己也像他们一样聪明、一样能干。

选对行业

成为一名企业家并不需要多么具有开创性的想法。特许经营和直销给缺乏创业经验的人提供了进军商界的机会。当然，你可能会对改善产品和服务有自己的想法。或者你想尝试一个新鲜的想法。研究一下社会、经济和环境的趋势，为自己的商业理念找准市场，在一个大市场中瞄准一个专业化的小市场。例如，Greasecar燃料系统公司开发了能够使柴油动力机动车燃用植物油的转换工具。寻找超越市场的机会并推测消费者的需求。对于需要解决的问题要警觉，例如，一家制造商生产了专门为老年人设计的大按键大字号的手机。1997年，朱莉·艾娜·克拉克(Julie Aigner-Clarke)在意识到音像市场上缺乏婴幼儿教育产品之后创办了小爱因斯坦公司(Baby Einstein)。

“前景可观的商业理念有三种来源：环境的变动、未解决的问题和市场的缺口。”

如果白手起家对你没有吸引力，则可以考虑特许经营或者直销。特许经营意味着以一定的投资直接获得一种成功的商业模式。你可以从母公司的良好口碑中获利，并在大部分情况下获得母公司的支持和指导，但是初始投资比较大，而且你需要每月向特许授权者交纳特许加盟费用。特许经营的方式会阻碍你的创造力，因为很多特许授权者都要求你遵从经过验证的固定经营模式，因此不要急于加入某个特许经营。要对母公司的财务状况进行调查，并向其他特许经营者咨询母公司的商业运营的情况。

如果咄咄逼人的推销员曾经让你不快，你可能就应该回避直销这种方式。然而，多层次营销公司，如美琳凯(Mary Kay)、特百惠(Tupperware)和厨房好帮手(The Pampered Chef)等公司，都拥有成千上万名忠实的、热情的、专注的销售代表。要警惕那些一开始就许诺巨额利润的公司或者坚持要求你付出大笔初始投资的公司。你加入的组织应该是直销协会(Direct Selling Association)的成员。

“仅仅‘觉得’自己的商业思路可行是不够的。你还需要拟订一份商业计划书。”

如果你由于初始投资和存货的缺乏不能够开设实体店的话，那么开一家网店是一个不错的选择。许多网店都通过提供在其他地方买不到的产品而获得成功。例如，怪鞋公司(Oddball Shoe Company)是一家专卖特殊尺码运动鞋的网店。你也可以通过张贴网上广告来获取额外收入。

准备就绪，预备，起跑！

创业伊始往往会面临着以下五个问题，很少有例外：

1. 选址——公司的开办地点影响巨大。零售店开在人来人往的闹市区比较赚钱。你是否需要在繁华购物区开设一家大的门店？你能够付得起房租吗？你需要装修吗？如果你加盟服务特许经营店或者开展邮购订货业务的话，公司的地址就没那么重要了。
2. 给公司起名——不要低估公司名字的重要性。你需要给公司取一个既容易给人留下深刻印象，又能够体现公司特质的名字。例如，一家名为“母亲的目光”(ParentWatch)通过闭路摄像机让父母能够在网上看到身在托儿所的孩子。又如，一家公司名叫“健康食品市场”(“Whole Foods Markets”)，这个名字明确地传达了健康食品链的理念。
3. 取申请执照和许可证——在不同的国家、地区和城市，企业都要提交一些审批文件。要弄清楚哪些执照、许可证和证书是必须的。图书馆和当地政府部门能帮得上你的忙。在美国，小企业管理局(Small Business Administration)可以提供网上援助。
4. 确定“公司股权结构”——在美国，新企业一般都采用以下四种“法人实体形式”之一：独资企业、合伙制企业、公司和责任有限公司。独资企业是一个人负全责的。合伙制企业可以减轻创业者的压力，但是也会涉及内部关系和责任如何分担的问题。公司会限制所有者的个人责任，它不限制外来投资者的加入，但是在税收政策上不能享受优惠待遇。有限责任公司所需资金甚巨，建立起来挑战较大，有限责任公司具有与公司相同的优点，却避免了公司的一些潜在缺点。
5. 建立网站——由于因特网的普及和便捷，公司必须要有网上地盘。网站要吸引人、功能全、信息多。

关于资金

创业需要资金，但资金往往很难筹到。创业资金不充足说不定正是“塞翁失马”，因为创业资金的不足就迫使你在做决策时更加明智并且权衡再三。学会在资金不济的情况下运转会让你受用无穷，这种能力在公司取得成功并且资金充足时也会派上用场。在确定创业所需资金时，要留有余地，这样才能保证新创的企业能够在伊始的几个月里得以支撑。很少有企业从一开始就盈利的，所以要做好准备。要留足至少能够支撑6个月家庭开销的花费。创业者通常会向亲戚朋友借钱，要找资金实力雄厚的人借钱，并且每一笔贷款都要写明书面的还款协议。

“许多创业者都因为工作生活的过度扩张而痛苦。”

创业者往往很难从银行获得商业贷款，因为银行要规避风险，但是某些私人投资者会资助创业者。这些“商业天使”们一般会在新企业注入从一万到五十万美元的资金，但是他们的期望年度收益率高达30%到40%。大多数投资者，尤其是募集资金支持创业的“风险投资家”一般都会关注具有巨大潜在收益的大型新创企业。如果你仔细搜寻就会发现专门为当地新创企业准备的社区基金。可以联系你所在的商会来了解这些资源。

组建自己的队伍

如果你是孤军奋战，大概永远也不会取得成功。不要拒绝他人的帮助，向有经验的创业者征求意见可以帮你避免很多常见的错误。从一开始就选对人是很重要的，因为新企业必须要有蓬勃的活力。确定必要的职位并聘用有能力的员工是一项挑战。你可以先以兼职形式雇用员工，然后把表现最优异的员工转成全职员工。亲自面试员工并核对他们提供的推荐材料。提供恰当的薪酬，制定合理的工作日程。作为老板，你要做好每周工作70个小时的准备，但不要期望你的员工像你一样投入。

推销自己的公司

想让你的公司打响名气有很多种策略。首先，确定目标市场。尽可能多地了解你的潜在客户，如性别、年龄、购物地点、消费金额、读什么杂志等。用收集的数据来制订营销计划。传统的广告媒介如广播、电视、报纸和行业出版物等可能会有些昂贵，但是还有其他合适的广告媒介可供选择。可以开一个博客，吸引一批粉丝一直关注你的更新并欣赏你的产品和服务。几乎所有主要的搜索引擎都提供网络广告，网络广告通常比印刷媒体广告便宜。这种广告策略可以为你的公司提供广大的受众。

“许多成功的创业者在回首时都觉得有限的资金让他们更加专注，更加自立并养成如履薄冰的心态。”

出色的公关策略可以让你的企业引起消费者的兴趣。如果你的企业能够制造感人的故事，那么媒体就很可能开始报道你了。例如，企业的员工参与公益活动的时候，以邀请媒体予以报道。要积极参与社区公益事业，这样就能够树立企业热心公益的形象。

巧妙地平衡生活

创业会令你呕心沥血，但是将精力都集中到公司会挤占你的生活时间，从身心上都对你不利。相反地，你应该巧妙划分自己的生活。制定符合实际的工作日程并且遵照定好的日程工作。定期给自己放假，参加家庭活动。要让自己在公司里脱得开身。要训练员工在你不在公司时独立管理企业的能力。如果一切顺利的话，创业可以给你带来很多回报，包括随心所欲享受生活的自主权。

关于作者

布鲁斯·巴林杰 (Bruce Barringer) 是中佛罗里达大学 (the University of Central Florida) 的管理学教授，著有《制定有效的商业计划》(*Preparing Effective Business Plans*)，合著的著作有《创业能力》(*Entrepreneurship*) 和《是什么在阻挠你？》(*What's Stopping You?*)。
