

<<创业百宝箱>>

图书基本信息

书名：<<创业百宝箱>>

13位ISBN编号：9787208044326

10位ISBN编号：7208044325

出版时间：2003-1

出版时间：上海人民出版社

作者：苏珊娜·凯普兰

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<创业百宝箱>>

### 内容概要

你已经决定做众多创业者中的一员了。

你已制定了计划，现在正逐步付诸实践。

你有时会心存疑虑，创业是否会过于复杂，一个人难于有所成就。

有这样的顾虑是很正常的，创建企业需要有各方面的知识，一个单枪匹马进行创业的任务是非常艰巨的。

本书会提供诸如此类的知识，包括一些战略和专来人士的建议。

本书的第一部分主要是关于创业的早期阶段。

从计划的各个部分人手，你将会学到如何选择公司法人、法律代理，获得聘用会计师和顾问的建议，以及需要他们的恰当时机。

资金是推动企业前进的动力，该部分将讲述如何预算创业开支、到何处去筹集资金和如何建立信誉。

该部分还将讨论如何确定合适的创业地点以及租赁和购置资产的有关事宜。

财务记录作为公司运营中的重要部分也将充分地得到讨论。

紧接着的是关于企业经营的艺术，包括如何确定最佳市场和寻找客户。

公司应该聘用、激励和培训员工为客户提供优质服务，使他们成为公司的老客户。

该部分还将教你如何通过查看财务报告、制定标准和营业目标来衡量公司所取得的成绩。

你会慢慢发现新企业领导的任务是多么复杂和艰巨。

第二部分将着重讨论正在成长中的企业。

与你可能期待的一样，该部分将以资金开始，内容包括从贷款人、合伙人或风险资本家那里获得资金。

公司的财务记录会因此变得更加复杂，你在这方面的知识务必要准确。

企业在成长阶段，法律方面的事务也比较复杂，该部分将会提供公司需要的合同用语及其细微差别。

即使事务细节是由法律代理处理，你也应该对某些内容非常熟悉。

第三部分将讨论企业从起始阶段，经过初步成长发展到下一阶段。

这一阶段通常要经过二到十年，公司在这一阶段取得的成果会保证公司有长期健康的发展。

该部分还将讨论当公司赢利达到一个稳定的水平后，公司该投资多少现金。

你还将从中学到如何寻找合适的合伙人，如何通过聪明和合作利用好公司的年终利润。

## 作者简介

苏珊娜·凯普兰是全美著名的演说家及小企业咨询师，曾在一家小型制造公司当过20年的CEO。她是6本商务书的作者。

<<创业百宝箱>>

书籍目录

致谢导言第一部分 创业时期 第1章 企业计划书 第2章 选择法人实体——独资企业和合伙企业 第3章 选择法人实体——股份公司 第4章 选择法人实体——基于现实的思考 第5章 选择建议者 第6章 启动阶段的财务策略 第7章 位置, 位置, 还是位置 第8章 协商租赁合同 第9章 设立账簿 第10章 顾客因素——选择最佳顾客 第11章 激励新员工 第12章 招聘新员工 第13章 衡量成功——设立标准 第14章 领导的艺术在于内外兼顾第二部分 日渐壮大的企业 第15章 找到能够增长的资金 第16章 在合同上签字之前 第17章 合同的基本要素 第18章 保险 第19章 仔细研究财务状况——读懂各种比率 第20章 控制成本 第21章 营利性定价 第22章 客户关系 第23章 收回欠款 第24章 工作间的协调 第25章 雇用的法律因素 第26章 税收问题 第27章 领导在一个成长企业里的作用第三部分 驶入下个阶段 第28章 重新投资你自己 第29章 营利性投资 第30章 战略联盟 第31章 当想法很好时, 写下来 第32章 知识产权 第33章 合并公司 第34章 分享财富 第35章 成熟的领导者——保持成功附录 样本01-01 企业计划-意码哥出版社 样本02-01 合伙公司协议 样本03-01 法定封闭式公司章程 样本03-36 有限责任公司协议 样本12-01 雇用合同, 实例一 .....

## &lt;&lt;创业百宝箱&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 许多新的企业主认为只要有一个好主意,就可能通过银行贷款来获得资金。

但由于种种原因,这几乎行不通。

首先,许多银行不愿意贷款给没有任何记录的新公司;第二,很少新公司在早期有现金可以归还贷款。

。近几年中,银行有一些营销贷款,他们称之为商业贷款,但实际上,这是一种家庭融资贷款(home equity loans)。

他们更关心抵押品的价值,而不是你公司现金流动状况。

如果公司的资金周转出现问题,你会变得无家可归。

最成问题的来源是利用信用卡的信用额度。

但是,要支付高额利息,而这会增加你的业务成本。

也许这是得到现金的最后一种办法,但决不是首先考虑的最好的办法。

你需要股票和/或投资 为新企业提供资金的最佳方法还是依靠自己的存款。

你可以把它当作一种长期投资,建立公司的同时也建立了财产。

有一天你可以把公司卖掉,然后用这笔钱来养老——一个很好的长期计划。

也许你的资金还不够,为什么不找家人和朋友帮忙呢?你对他们的能力最清楚。

你是决定向他们借钱还是让他们入股?除非确信有现金可以还债,否则不要冒险动用关系网借钱。

当情况变糟时,你会比平时更需要朋友。

但是,如果有人愿意借钱,而且不要求第一年就偿还,你不妨可以借一下。

你可以在年底付利息,直到现金流允许时再偿还本金。

下面是想找投资人时所需要考虑的。

先前我们讨论过,股份公司的形式可以使你得到那些愿意在你的公司投资的个人资金。

你必须确信拥有与之相符的文件,而且明确表示这笔钱是风险投资,如果公司不成功的话,很有可能会损失掉。

如果投资金额很小,但回报潜力很大,这对许多家庭成员、朋友或合作人来说,不失为一桩很好的生意。

主要问题是,他们所投入的现金应该得到多少回报。

你必须对开公司的各项因素进行衡量。

比如:埃里克想要成立一家房屋装修公司,对此他已准备了两年时间,估计还要花上一年的时间才能完善。

他需要10万美元的资金。

经过考虑,他认为这个主意值公司价值的50%,所花的三年时间值15万美元。

他认为公司的50%值25万美元(包括所花时间和现金)。

照此算法,每2.5万的投资值公司的5%。

他又投资了2.5万美元,然后卖掉公司的15%获得7.5万美元。

对此没有什么科学的公式,必须自己创建一个。

对你的主意和所做的工作作一个客观的评估,然后再决定你需要多少财政援助。

最好是你随时需要随时就有你所需的所有原材料和人员,这样所有顾客才会得到优质的服务。

但这在大多数情况下往往无法实现。

必须根据预期的销售量,平衡在劳动力和原材料上的花费,根据实际情况作实际调整。

这样,发展余地会很大。

首先是必须能预测近期业务需要。

应该清楚公司的发展节奏,并根据当前业务水平和需求对下月或下季度的销售水平作出大致预测。

这些预测是很有帮助的。

如果觉得业务处于上升阶段的话,必须提前做好准备,采购更多的原材料和产品,即使超出了财政范围也无所谓,这是第一步。

## &lt;&lt;创业百宝箱&gt;&gt;

寻找和雇用新工人是第二步。

在失业率不高的社会中要做到这点并非易事。

手头必须拥有一些简历, 这样才会随时有一批感兴趣的工人可供招聘。

关键还在于找到增加员工的恰当时间, 保证他们上岗前可以受到培训。

雇员未受培训, 就让他们到一个陌生的环境中工作, 是不会有创造力的。

当业务停滞时, 你必须削减开支。

缩减工作时间或裁员都很难办, 但这是作为管理人员必须扮演的角色。

你的工作就是知道什么时候该做什么, 然后采取恰当的行动。

外向型领导的作用 你是与公司形象紧密相连的人, 其他商业团体会以对你的个人印象来定位公司。

唐纳德·崔博 (Donald Trump) 是一个极富魅力的人, 他公司也被认为是如此。

如果你所在工作领域比较保守, 如财务计划部门, 就该保持一种低姿态, 增加别人对你的信任。

而一家餐馆的老板就该热情大方, 给人留下好客的主人形象。

想要在商业团体中表现积极, 从而吸引那些可能成为顾客或卖主的人, 不妨多去一些工商所、服务俱乐部、小费俱乐部和贸易组织等场所。

经常出席各种会议, 尽可能多地与各种人交流——别忘了递一张印有公司信息的名片。

需要有远见卓识的领导人 你的工作不能停留在日常管理上, 尽管这至少要花上每星期60个小时。

你不仅要作决定(具体该如何经营公司), 还必须决定将来要做何改变。

改革的需要从开业的第一天就存在。

贸易环境不会一成不变。

新产品和新技术不断被开发出来, 应该要通过不同的市场渠道销售。

十年前, 你是否知道将来会出现电子商务? 市场会发生变化, 有时会缩小, 有时会扩大, 不要错过任何机会。

经常阅读当地和全国性刊物, 参加有关的课程培训, 列席行业研讨会。

每天都花些时间考虑, 就你所在的行业, 将来会有什么发展趋势, 又该如何定位自己的业务。

设法预测变化会带来的影口向, 并为这些变化做好准备。

将来的成功尽在你自己的掌握之中。

应收账款周转率 确定这个数据将使你对现金流量的情况有更加清楚的认识, 因为它会告诉你公司需要几天才能收到顾客账单的货款。

年销售额除以总出现有应收账款额即为应收账款周转率。

50万美元的销售和10万美元的应收账款意味着你的应收账款周转率为每年5次。

把这个数目去除365(一年的天数), 得剥的结果意味着今天的账单要等73天后才能变为现金。

应付账款周转率 与应收账款周转率类似, 这个数据将告诉你公司平均需要多少天才能兑现开给卖方的支票。

你可用同样的方法得到这个数据, 即用总的购买额除以现有的应付账款额。

例如, 你的年购买额为30万美元而你现在欠卖方5万美元, 这样你的应付账款周转率即为每年6次。

如果你把这个数目去除365, 得到的结果为61, 这意味着你一般在收到账单61天后付款。

这是另一个需要密切注意的走势, 因为你需要卖方信用作为低成本或无成本融资的一个来源。

应付账款周转率的恶化可能是现金危机的征兆并会危害这两者之间的关系。

你的目标应该是使应收账款周转率和应付账款周转率的时间尽可能的接近, 这样现金流入量才能和现金流出量相抵。

作为一个正在壮大中的企业领导者, 他应该了解与他共事的人的想法、感受及所关心的事情。

他应具有“以人为本”的理念。

亚当是Adamco有限公司总裁, 该公司雇员超过1000人。

在三个股东中, 亚当年纪最轻。

公司下设人事部、工程部、销售部、土产部、工厂安全部和研发部。

另外, 公司还有一个他必须与之打交道的活跃的工会。

## <<创业百宝箱>>

可以预见，每一部门都有各自特点和目标。

一天，一则消息传遍了公司，说公司可可能会得到一个合同，得到一个建筑项目，而该项目在未来四年会产生巨大利润。

但是，这个合同要求投入大量经费和资源，公司会因此不能在合同执行期内从事其他多种经营。

销售部知道销售人员的收入依赖于销售额大小。

为了帮助提高销售人员的收入，也为了提高他们在公司中的威望，他们希望公司接受合同，并尽可能地表现出最大的竞争力，这样他们可以用低价从竞争对手那里抢生意。

他们还希望工程部能保证快速生产和发货。

工会意识到工会成员的收入几乎全部基于每小时工资。

高产量低价格就意味着工作极为繁忙，又不大可能带来收入的大幅增长。

如果合同意味着更多的加班，工会会员也许会乐意。

但有消息说要增加一次倒班，这实际是减少了目前工人的加班费。

工会领导认为增加倒班会带来更多工会成员，更多会费，工会养老金也会有更多来源。

研发部认为，公司真正的未来要依靠新的更好的产品。

公司几乎完全专注于大量生产一种产品，给予研发的资金和注意力会很少。

三个股东中，两个已经准备退休了，他们希望亚当拿下这份合同，以此提高公司资产负债表上的收益，然后将他们的股份卖给亚当。

在一个买卖合同中，亚当必须以根据资产负债表情况定下的价格购买他们的股份。

人事部和工程部对这个合同不置可否，他们只是想知道沿着这条路走下去，十年内他们仍会有工作，他们关心的是将所有资源投入到一个合同中，当合同终止时，可能会使公司变得没有竞争能力。

在其各个部门中，Adamco都拥有非常优秀的管理者，问题是，他们太忙于保护自己的部门、自己的员工，忙于处理各自相应的任务而缺乏协作性。

他们竞争资金、利润、原料和声望。

由于个个都是优秀管理者，因而做起本职工作来都有效率。

不幸的是，公司完全僵硬地处于铁笼里。

幸运的是，亚当是一位领导者。

他正好也相信公司的未来不能建立在一个短期的合同之上。

因为他是一位对公司发展有远见的领导者，他花费一些时间与员工共同探讨了对公司未来的看法。

他还听取并努力理解了他们的感受和顾虑。

同样重要的是，他让员工了解到他是关心这一切的。

他向员工解释他的想法将如何解除他们的顾虑。

亚当知道他不可能说服每一个人相信他的想法是最好的，或者他的想法会非常适合每个人的打算和理想。

然而，他会鼓励他们、影响他们并激励他们像个团队那样在一起工作。

.....

## <<创业百宝箱>>

### 编辑推荐

你已经决定做众多创业者中的一员了。

你已制定了计划，现在正逐步付诸实践。

你有时会心存疑虑，创业是否会过于复杂，一个人难于有所成就。

有这样的顾虑是很正常的，创建企业需要有各方面的知识，一个单枪匹马进行创业的任务是非常艰巨的。

本书会提供诸如此类的知识，包括一些战略和专业人士的建议。

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>