<<创业与营业>>

图书基本信息

书名：<<创业与营业>>

13位ISBN编号：9787807245087

10位ISBN编号：7807245085

出版时间：2008-5

出版时间：京华出版社

作者：张永成

页数：332

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>

<<创业与营业>>

内容概要

本书是一本实用性的创业和新企业运营指南，告诉你如何创业以及如何运营你的新公司。

作为投资创业的人群，虽然这些人在自己的行业、岗位上都是精英，有一定的管理经验，但由于缺乏整体的商业运营经验，很多人在投资选择和实际的经营中碰到很多难点，因此需要实际的从公司筹办、选择店址、公司注册直到人员招聘、管理、营销等企业经营管理全流程的指导。

本书重视方法和实务的讲解。

凡欲成功，必须掌握科学的方法，创业涉及各方各面，其中困难不少，更需如此。

如何寻找创业机会？

如何筹措资金？

从哪里开始起步？

怎样计划和实施？

不清楚这些问题，肯定会一片茫然。

清楚了方法，你还得知道怎样注册公司，如何准备经营场所等实务问题。

即使建立了自己的企业，还会有许多从未碰到过的问题让你的事业陷入危机，你需要知道暗礁在哪里，并做好应对的准备。

本书作为一部完备的创业和营业指南，方法讲解全面、流程介绍细致，并给出高含金量的创业项目清单，为你成功创业提供备选方案。

同时本书结合大量图表和案例，即使没有理论基础，你也可以轻松弄懂创业和运营的每一步。

<<创业与营业>>

书籍目录

第一部分 我准备：创业前的全面规划 第一章 你具备创业的心理特质吗 创业成功者的心理特质 克服创业恐惧症 不是偏执狂就无法成功 天下大事必作于细 个性决定创业成败：创业潜质测试 第二章 寻找适合自己的创业机会 从熟悉的领域进入 创新——新经济时代的机会 边打工边寻找创业机会 第三章 筹措创业资金 创业前的资金准备 无中生有的创业筹资途径 第四章 开业前必须要做的三件事 前期调研必不可少 确定创业方略， 确定创业方式

第二部分 我必须：启动创业引擎 第五章 组建你的创业团队 成功团队必备条件之一：共同的目标 成功团队必备条件之二：相近的理念 成功团队必备条件之三：彼此信任 成功团队必备条件之四：优势互补 成功团队必备条件之五：合理的利益分配机制 第六章 公司创办流程 工商注册：给公司一个合法的名分 准备经营场所 其他开业准备

第三部分 我能够：新公司经营管理实务 第七章 新公司经营策略 新公司如何迅速打开局面 新公司成长战略 第八章 生存的关键是利润，利润的关键是营销 产品定位：营销的制胜关键 价格定位策略 一本万利的品牌营销策略 分销渠道：企业的利润管道 广告：产品推广的必由之路 让门店布置为营销加分 网络宣传：低成本营销的杀手锏 第九章 行政管理：“攘外必先安内” 规范行政制度：没有规矩不成方圆 行政事务与行政费用管理 办公室物件管理：有理有序，科学取用 客户接待：企业的对外招牌 法务与公关管理：为企业保驾护航 精确后勤：确保后院不起火 第十章 人力资源管理：把人心当成事业来经营 岗位职责规范：人力资源管理的依据 企业招聘战略 激励体系：让1+1>2 合理的薪酬设计：好员工要有好收入 公司员工培训与发展：自己种树，自己纳凉 第十一章 公司理财策略：你不理财，财不理你 现金流：维持企业生命的血液 全面掌控财务的关键在于预算 应收账款管理 应付账款管理 让存货管理为你赢利 成本控制：省出来的就是赚出来的 会计、税务申报一个都不能少

第十二章 新公司领导策略：小领导要有大智慧 你属于哪种类型的领导 领导者的用人智慧 有效沟通是管理成功的一半 %的工作是常规性工作 再伟大的战略没有执行也只是空谈 把每一天都当作最后一天来管理 第四部分 我成长：创业大学堂 第十三章 最容易成功的创业模式 创业模式一：网络创业 创业模式二：加盟创业 创业模式三：兼职创业 创业模式四：团队创业 创业模式五：大赛创业 创业模式六：概念创业 创业模式七：内部创业 第十四章 创业中常见的疑难问题 外部公共关系维护出现问题怎么办 创业时遇到资金问题怎么办 出现公共危机该如何解决 哪些行业适合女性创业 开好夫妻店需要注意哪些地方 加盟代理品牌需要注意什么 公司财务混乱怎么办 如何开始特色经营创业

<<创业与营业>>

章节摘录

第三章 筹措创业资金 第一节 创业前的资金准备 创业如果没有资金，一切就无从谈起。启动资金越充分越好。这是因为经营启动后可能会遇到资金周转困难的情况。特别是刚开始经商，这种可能性更大，而边经营边筹划资金的能力，又远不如已经有一定根基的商人。如果准备资金不到位，就可能因一笔微不足道的资金，弄垮你刚刚起步的事业。因此，要充分考虑开业资金的筹措，适时、适量、适度地储备和使用，做好资金使用的统筹安排，力求把风险降到最低程度。

因此，许多创业者在前期的资金准备阶段，就心急火燎地解决筹措资金问题其实是错误的。在资金准备阶段，我们更应该考虑的是，我到底需要多少钱才能把这个事业做起来？然后才是吸引创业资金。

有报纸曾报道过，北京刘先生在网络上看到“投入几千元办工厂”的某项目宣传广告，信以为真，便与对方接洽。

谈妥条件后，把预付款通过银行转账过去，就再也找不到对方的人影了。

对此，专家提示创业者：创业者应该自己准确估算创业资金，做详细的市场调查。

必须知道项目有风险，投资需谨慎！

不同创业类型所需的启动资金【*1】（一）创办企业所需的启动资金如何估计创办企业所需的资金？

这个问题主要依据企业种类、规模大小、经营地点、竞争对手等情况而定。

有一点是可以肯定的：在收回投资之前，首先必须投入大笔资金，即使是获利最强的企业，也要等几个月以后才会有利润，有许多企业可能需要更长的时间。

创办一家企业时所需的资金主要由以下几个部分组成。

表3-1创办企业所需资金说明 资金组成部分具体说明设备包括生产设备、办公设备、工具以及类似项目的购置费用建筑包括房屋、装饰、木工和电工修理固定设施所需的费用预付款包括房租、营业执照及其他类似的预付费用经营周转至少有能支付三、四个月的经营资金，包括工资、广告费、维修费、偿还债款、购买材料和能源的费用等存货半成品、成品、原材料等占用的资金根据以上几个部分，创业者再结合当时当地的实际情况，详细调查后就能比较准确地估计创办一家企业所需的资金。

（二）投资一个项目的费用 投资小、门槛低的项目，自然能吸引许多初次创业者，但是往往在一些所谓的低投入的项目背后，创业者却忽视了一个关键的问题：要将一个项目运行起来赚钱，所投入的资金远远不像项目策划人所说的那样。

由此，许多创业者在学习技术或加盟后，因为后续资金不够造成项目夭折或中途搁浅。

预算项目所需要的资金便成为创业之前必须考虑的问题。

就目前来讲，一些世面上比较流行的类似餐饮、娱乐的项目，其启动资金主要包括以下部分。

表3-2项目投资所需资金说明 资金组成部分具体说明举例说明项目本身的费用付给所选定项目的直接费用比如，你要面授或者函授某一个技术的费用，购买某种机器设备的费用，某一个项目的加盟费用又如你是直接到项目方考查，还需要算上你的差旅费用 续表 资金组成部分具体说明举例说明经营设备、工具等购置费用项目在经营过程中所需要的辅助设备和工具的费用接过某个项目后，还需要添置冰柜、锅、燃气等辅助工具如泡沫塑料颗粒加工，在买回机器后，还需要考虑配电机，解决生产动力电等房租、房屋装修费用及流动资金至少3个月的房租费用，房屋装修费用视其项目而定，流动资金根据具体情况计算如开餐馆，要按照当地卫生防疫部门的规定装修，否则不能通过，领取营业执照就比较困难又如加盟店一类的装修，如果是经销产品，还要算进货柜、橱窗的费用营业执照及其他类似的费用个体营业执照对注册资金没有要求，工本费在25-50元左右，此外，还有税务登记工本费，工商行政管理费等如申办公司，按《公司法》规定需要注册资金（公司注册后，资金可以自由支配），注册个人公司需要的注册资金，依据规模大小不等，最低3万元经营周转所需要的资金能支付三、四个月的经营周转资金比如人员工资、水电费、电话费、材料费、广告费、维修费等，如果有分

<<创业与营业>>

期偿还的借款，也要算进去。

一个项目在最初的运行时，需要经过至少3个月的市场培育期在这三个月内，也许赢利很少，也可能根本就没有赢利，所以事先必须要有足够的资金准备下面我们以刘先生投资某项目为例做说明。

刘先生住在一个小城市，看中一个海鲜水饺加盟连锁项目。

他打算在当地开一家特色小吃店，专卖这种海鲜水饺。

刘先生把该项目的投资费用以清单形式列出，如下表。

表3-3海鲜水饺项目费用统计表 项目的直接费用技术面授费用2000元首批购进产品费用3000元学习期间的差旅费500元共计5500元。

续表 辅助工具购置费用用来存放批发回来的产品的冰柜1500元厨房用具300元共计1800元房租及流动资金房租800元/月 $\times$ 3个月=2400元流动资金200元共计2600元营业执照（个体）及其他相关费用共计200元周转资金员工工资费用800元/人 $\times$ 1人=800元水电气费200元备用资金以前期至少三个月不赢利的市场培育期为限，备用金为2000元共计3000元合计13100元就此，刘先生统计他投资该项目所需的总金额为13100元，他打算筹资15000元，作为该项目的启动资金。

（三）开一家小店所需的启动资金 总得说来，开一家小店的开支主要有：房租、店面装修、人员工资、货源支出以及经营周转资金的预留。

但具体到每个小店又是不同的。

比如店面地址选择的不同肯定租金也是不同的，而店面的装修也各有各的做法，这项开支可以差出好多。

所以在创业前一定要把周围的情况调查清楚，充分了解你的顾客及竞争对手特点，不能盲目地讲排场。

对于货源方面的问题，也不见得要用非常大的资金去投入。

货源充足当然很好，但是如果货多了可能会压资金、占库房。

如果销售的商品是流行的东西，那么，它的流行周期可能比较短，所以不宜大量库存。

在推广方面，可以采取这样一些做法：发传单让顾客了解你小店的特色与产品；通过发行会员卡或其他类似打折这样的优惠活动吸引新顾客；对回头客实行特殊的优惠政策等等。

不过这都是一些只能短暂增加客流量的手段，最根本的是，不管你开什么样的店，卖什么样的产品，你都必须货真价实、诚信经营，这些流传了千百年的商道，是永远不会过时的。

另外还需注意的是，店面虽小，但也需“五脏俱全”，该有的都得有，比方说财务核算过程。

这一点是很多小店创业者都忽略掉的。

你投入多少钱，赚了多少钱，都必须清清楚楚，不能以为店是自己的，不用向谁交代就任由它是一笔糊涂账。

资金是有限的，进货、宣传、调查都要根据实际能力，精打细算，不能投入过大。

总而言之，虽然创业需要的资金只能根据一些基本部分进行大致的估算，准确的资金是比较难以计算出来的，但估算却是必须的。

在经营的过程中，还会有一些不可预料的情况出现，这样就必然要求投资者有额外的准备，而如果投资者对基本的资金心里都没底，又怎么能做出额外的准备呢？

因此，创业者在运行项目前，必须结合自身的情况，尽量准确地估算创业所需要的资金。

只有这样，项目经营成功的机会才会加大。

估算创业资金的五大秘诀【*1】秘诀一：先制定营运计划，以后根据实际情况修正从成功创业者的经验看来，营运计划是必要的，而大多数创业者也做了这份计划。

常见的做法是创业者看到商机，立刻提出营运计划来掌握商机，确定所需筹募的资金，最后筹集并投入资金，依照营运计划一步步将企业建立起来。

不过通常有些假设可能最初设想得很完美，因此，要估算创业资金，需要经常检讨本身的构想，并不断变更最初的营运模式。

最初的计划可能会不断更改，因为您会渐渐了解新的事物，并将其纳入计划中。

秘诀二：依据实际情况调整创业设想 如果一开始就筹到让企业发展完善所需的资源，并以此为

<<创业与营业>>

目标开始的话，的确很吸引人。

不过若缩小野心、紧缩开支，并寻找更简单的营运模式，一样可让我们创业，还可节省资金。

举某人为例，他计算出在当地商场开一家零售店面的总成本，每平方米的店面一天需要100元。他可从这个金额开始并撰写营运计划，但最好是想办法控制租金，并调查当地对他产品的需求情况。

这种消费者调查有助于我们压低创业成本。

营运初期肯定是获得的信息比利润多。

根据这个结果，我们可以按周期的方式投入资金。

在进入第二周期并要扩大营业规模时，我们的营运将不再依赖焦点团体或意见调查提供的数据，而是凭借实际经验。

秘诀三：正确估算销售价格 产品定价是创业资金估算的一个重点。

因为产品的售价直接决定前期回款的额度和第二批投资的额度。

秘诀四：正确预估创业时间 的确，在创业之初，时间就是金钱。

我们假设创业者有固定成本，例如办公室的月租。

若我们要在真正开门营业之前改装营业空间，那直到我们真正开张前，这些固定成本会变成额外的创业费用。

许多企业家为自己的投资制订实施时间表，但往往因当地政府实施土地使用分区、安全规定与法令检查等要求而宣告失败。

因此，未来的创业者在寻找房东或中介商之前，应该先拜访当地政府的规划或审核机关。

建筑执照和工程检验的申请工作，可能会将企业预期的开业日期延后数月之久。

如果没算到这种额外时间造成的成本，那我们真正可用的营运资金可能立刻大幅缩水。

秘诀五：认真看待资金成本 许多小型企业主动用个人信用卡额度来自筹资本，有些人则利用自有房屋来申请贷款。

以目前相对低的银行贷款利率而言，这是极具吸引力的选择。

但自筹资本的方法对于金额较高的投资案并不实际。

创业者在确定初期费用与现金流量时，应同时计入资金成本。

资金成本通常是这样计算：将同样金额的资金投入具有相同市场风险的投资时需要支付的利率。

这种利率通常比银行基本放款利率高几个百分点。

吸引创业资金的六个步骤 创业者如何创造条件，吸引创投基金的投资呢？

一般来说，要经过下述六个方面的步骤： 图3-1吸引创业资金的六个步骤（一）熟悉融资过程 在进入融资程序之前，首先要了解创业投资者对产业的偏好，特别是要了解他们对于一个投资项目的详细评审过程。

要学会从他们的角度来客观地分析本企业。

很多创业者出身于技术人员，很看重自己的技术，对自己一手创立的企业有很深的感情，自己的“孩子”不管长得怎么样都是漂亮的。

其实投资者看重的不是技术，而是由技术、市场、管理团队等资源配置起来而产生的赢利模式。

投资者要的是回报，不是技术或企业。

（二）发现项目的价值 通过对项目技术资料的收集，详细的市场调查和管理团队的组合，认真分析从产品到市场、从人员到管理、从现金流到财务状况、从无形资产到有形资产等方面的优势、劣势。

把优势的部分充分地体现出来，对劣势的部分看怎样创造条件加以弥补。

要注意增加公司的无形资产，实事求是地把项目的价值挖掘出来。

（三）写好商业计划书 应该说商业计划书是获得创业投资的敲门砖。

商业计划书的重要性在于：首先它使创业投资者快速了解项目的概要，评估项目的投资价值，并作为尽职调查与谈判的基础性文件；其次，它作为创业蓝图和行动指南，是企业发展的里程碑。

编制商业计划书的理念是：首先是客户创造价值，因为没有客户价值就没有销售，也就没有利润；其次是为投资者提供回报；第三是作为指导企业运行的发展策略。

站在投资者的立场上，一份好的商业计划书应该包括详细的市场规模和市场份额分析；清晰明了的商

<<创业与营业>>

业模式介绍，集技术、管理、市场等方面人才的团队构建；良好的现金流预测和实事求是的财务计划。

（四）推销你的项目 下一步就要与创业投资者接触。

你可以通过各种途径包括上网，参加会议，直接上门等方式寻找创业资本，但最有效的方式还是要通过有影响的人士推荐。

这种推荐使投资者与创业者迅速建立信用关系，消除很多不必要的猜疑、顾虑，特别是道德风险方面的担忧。

要认真做好第一次见面的准备以及过后锲而不舍的跟踪，并根据投资者的要求不断修改商业计划书的内容。

（五）价值评估与尽职调查 随着接触的深入，如果投资者对该项目产生了兴趣，准备做进一步的考察，为此，他将与创业企业签署一份投资意向书，接下来的工作就是对创业企业的价值评估与尽职调查。

通常创业者与投资者对创业企业进行价值评估时着眼点是不一样的。

一方面，创业者总是希望能尽可能地提高企业的评估价值；而另一方面，只有当期期望收益能够补偿预期的风险时，投资者才会接受这一定价。

所以，创业者要实事求是看待自己的企业，配合投资家做好尽职调查，努力消除信息不对称的问题。

（六）交易谈判与协议签订 最后，双方还将就投资金额、投资方式、投资回报如何实现、投资后的管理和权益保证、企业的股权结构和管理结构等问题进行细致而又艰苦的谈判。

如达成一致，将签订正式的投资协议。

在此过程中创业企业要摆正自己的位置，要充分考虑投资者的利益，并在具体的实施中给予足够的保证。

要清楚，吸引创业投资，不仅是资金，还有投资后的增值服务。

第二节无中生有的创业筹资途径 也许你有一项高科技的成果，正想创办企业，将成果转化为经济效益；也许你有一个高利润的项目，打算兴办工厂，借机开创自己的事业；也许你正看好某一行业，而你又有着丰富的从业经验，很想自己单干；也许你是什么优势也不具备的下岗工人，只是想开个小店自己养活自己……但是，你们都面临着同样的一个问题，那就是创业资金从哪里来？

根据《合同法》第211条规定：“自然人之间的借款合同约定支付利息的，借款的利率不得违反国家有关限制借款利率的规定。

”根据1991年《最高人民法院关于人民法院审理借贷案件的若干意见》的有关规定：民间借贷的利息可适当高于银行利率，但最高不得超过同期银行贷款利率的4倍，超出部分的利息法律不予保护。

民间借贷：让情面变现金 民间借贷是指公民之间、公民与法人之间、公民与其他组织之间的借贷。

只要双方当事人意思表示真实即可认定有效，因借贷产生的抵押相应有效，但利率不得超过人民银行规定的相关利率。

民间借贷是民间资本的一种投资渠道，是民间金融的一种形式。

由于民间借贷多是发生在亲戚朋友之间的，因此借贷双方在借贷过程中应注意以下“五要”：

要留有书面借据 借贷双方应立下借据，借据内容要完整。

双方约定有借款利息的，要写明利率，并由双方签字、盖章，或按手印，最好找二至三名双方信得过的中间人作证，也可到公证处进行公证。

这样，一旦日后发生纠纷，书面字据就是出借人维护自身权益的最有力证据。

要约定还款日期 我国民法通则规定，向法院请求保护民事权利的诉讼时效期为2年。

假如没有约定还款日期的，出借人更要注意时效的规定，应当通过借款人的言行确定其是否有不偿还借款的故意，如果知其有意不归还借款，那么应在知道之日起两年内到法院提起诉讼，以免超过诉讼时效而使自己的权益得不到保护。

要注意借款人借款的用途 民法通则规定，合法的借贷关系受法律保护。

这意味着，个人之间的借贷必须符合法律的规定才能得到法律保护。

<<创业与营业>>

因此，在有人借款时，出借人应当问明借款人的借款用途。

要依法解决借贷纠纷 在现实生活中，一些因借贷纠纷而引发的非法拘禁、暴力索债的现象时有发生。

结果有的人不但未能维护自身合法权益，反而因触犯法律受到制裁。

因此，一旦因借款发生纠纷，一定要依法索要，或找中间人协调，或到法院提起诉讼。

要防止借款变成非法集资等不法活动 《非法金融机构和非法金融业务活动取缔办法》第18条规定，因参与非法金融业务活动受到的损失，由参与者自行承担。

个人之间的借贷对改善生活、发展生产具有一定的积极作用，但由于法律意识不强，导致借贷不规范，时常因此引发借贷双方纠纷。

因此，一定要规范彼此的借贷行为，保障双方的合法权益。

银行贷款：借鸡生蛋 创业道路上遇到缺乏资金的问题，应该怎么办呢？

可能许多人都会说向银行贷款，那么，银行有哪些途径为创业者提供资金上的帮助呢？

如下表所示。

表3-4银行贷款方式说明 贷款方式具体说明创业贷款创业贷款是指具有一定生产经营能力或已经从事生产经营活动的个人，因创业或再创业提出资金需求申请，经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款时下中国工商银行、中国银行、中国农业银行、浦发银行、中信实业银行、交通银行等都已推出了个人创业贷款业务存单质押贷款存单质押贷款的起点一般为千元，每笔贷款不超过质押面额的80%，一般情况下，到银行网点当天即可取得贷款除此之外，以国库券、人寿保险保单等也可以轻松在银行得到贷款抵押贷款抵押贷款是指按照担保法规定的抵押方式，以借款人或第三人的财产作为抵押物而发放的贷款办理抵押贷款时应由银行保管抵押物的有关产权证明，例如房屋抵押和汽车抵押，虽然你仍然有使用权，但产权已经抵押给银行了抵押贷款的金额一般不超过抵押物评估价的70%，贷款最高限额为30万元。

续表 贷款方式具体说明小额贷款小额贷款是指农村信用社基于农户信誉，在核定的额度和期限内向农户发放的不需抵押、担保的贷款，目前贷款金额一般不超过5万元按照现行规定，只有种植业、养殖业等农业生产费用贷款，农机具贷款，围绕农业产前、产中、产后服务贷款及购置生活用品、建房、治病、子女上学等消费类贷款，才可以使用农户小额贷款的方式值得特别说明的是，在向银行贷款的过程中，创业者还要特别注意以下两点：（一）合理选择贷款期限 银行贷款一般分为短期贷款和中长期贷款，贷款期限越长利率越高，如果创业者资金使用需求的时间不是太长，应尽量选择短期贷款。

另外，创业融资也要关注利率的走势情况，如果利率趋势走高，应抢在加息之前办理贷款，这样可以在当年度内享受加息前的低利率；如果利率走势趋降，在资金需求不急的情况下则应暂缓办理贷款，等降息后再适时办理。

（二）选择一家相对利率低的银行 相对来说，国有商业银行的贷款利率要低一些，但手续要求比较严格，如果贷款手续完备，可以对各银行的贷款利率以及其他额外收费情况进行比较，从中选择一家成本低的银行办理。

无论办理哪种贷款，均应按照合同的要求按期偿还本金和利息，如果不能按时还款，银行会收取一定的滞纳金，并会根据情况采取扣收抵押、质押物，追究担保方责任等措施。

互通有无的风险投资 许多创业者会遇到这样的问题：有一个很好的投资项目，却苦于没有资金而使它不能够实现自己的价值；或者有资金，却找不到投资项目，也使钱财白白搁置。

遇到这样的情况怎么办呢？

当然是彼此之间合作。

虽然你现在只具备20%资源，但你可以通过你的能力或某种合作获取另外60%的资源来满足项目成功所需要的80%资源要素。

从创业者、资源、风险投资三者关系来看，创业者与风险投资是基于资源的合作，创业者提供的是资源和创业模式，风险投资提供的是部分弥补资源和资金。

创业者和风险投资合作，利用资源来共同创造未来收益。

但是，在寻求合作关系的时候，一定要确定彼此之间的合作点，尽量使双方达到双赢。

<<创业与营业>>

巧借政策东风 政府对某些高科技项目会提供政策性扶持，如果你掌握着高科技成果，那么不妨争取这种政策性的支持，一旦成功，资金问题自然迎刃而解。

另外，各地对农业项目的支持力度也是较大的，特别是取消粮食订购任务后，各地都将大力发展高效农业，你若有意到农村去创业，完全可以申请“农业发展基金”的支持，有些偏远的农村为了加快发展步伐，还有给开发者免费使用土地若干年等优惠，这都是节省创业资金的有效办法。

让财富倍增的股权融资 股权融资是指资金不通过金融中介机构，借助股票这一载体直接从资金盈余部门流向资金短缺部门，资金供给者作为所有者享有对企业控制权的融资方式。

股权融资没有固定的股利负担，股利的支付与否和支付多少视公司的经营需要而定。

融资是一项专业性很强的活动。

创业者除了专注于自己的好项目，还要学会对投资者讲“故事”，要有扎实的数据，要用理性的陈述去打动对方。

选择正确的投资者，是一门很大的学问，对方是看重企业成长战略投资者，还是看重短期回报的技术投资者，中间有很大的区别，对创业者的要求和压力都是不一样的。

股权融资的优势主要表现在：股权融资吸纳的是权益资本，因此，公司股本返还甚至股息支出压力小，增强了创业者抗风险的能力。

若能吸引拥有特定资源的战略投资者，还可通过利用战略投资者的管理优势、市场渠道优势、政府关系优势以及技术优势产生协同效应，迅速壮大自身实力。

发挥资本运作的杠杆效应 资本运营，是指利用市场法则，通过资本本身的技巧性运作或资本的科学研究，实现价值增值、效益增长的一种经营方式。

资本运作是一种以小变大、以无生有的诀窍和手段。

小型创业者搞“资本运作”，要抓住几个关键点，这些关键点就是： 1.不要割裂资本运营与生产经营的内在联系。

对于小企业来说，资本运营必须服从或服务于生产经营。

生产经营是资本运营的前提和基础，离开了生产经营，资本运营势必成为无源之水、无本之木。

2.不要把资本运营的目标定位于企业资产数量的大小，片面追求企业资产的规模扩张，忽视资本运营的质量。

3.不要把经济规模等同于规模经济。

规模经济本质是效率与效益。

经济规模仅仅是一个总量概念，并不涉及成本收益分析。

成本低、收益递增的经济规模才可以称之为规模经济。

经济规模的扩大可能是既“规模”又“经济”，也可能是光“规模”不“经济”。

第八章生存的关键是利润，利润的关键是营销 第一节产品定位：营销的制胜关键 所谓产品定位，就是指企业的产品要针对当前的和潜在的顾客需求，开展适当的营销活动，以使其在顾客心目中得到一个独特的有价值的位置。

2003年，一种由中草药熬制、具有清热祛湿等功效的“药茶”，突然成为央视广告的座上常客，销售一片红火，这便是现在市面上经常见到的“王老吉”。

在此之前，“王老吉”并不是一片火热，那么它是如何实现销售成功的呢？

在2002年以前，从表面看，红色王老吉是一个活得很不错的品牌，销量稳定，盈利状况良好，有比较固定的消费群。

但当企业发展到一定规模以后，要把企业做大，要走向全国，他们就必须克服一连串的问题，甚至连原本的一些优势，也成为困扰企业继续成长的因素。

在2002年，“王老吉”面临的困惑有以下几点： 1.当“凉茶”卖，还是当“饮料”卖 红色王老吉拥有凉茶始祖王老吉的品牌，却长着一副饮料化的面孔，让消费者觉得“它好像是凉茶，又好像是饮料”——这种认知混乱，是阻碍消费者进一步接受的心理屏障。

2.无法走出广东、浙南 在两广以外，人们并没有“凉茶”的概念，而且，内地的消费

<<创业与营业>>

者”降火”的需求已经被填补，大多是吃牛黄解毒片之类的药物。

3.企业宣传概念模糊 起初企业不愿意以”凉茶”推广，限制其销量，但作为”饮料”推广又没有找到合适的区隔，因此，在广告宣传上也不得不模棱两可。

针对这一系列问题，”王老吉”不得不对产品进行再次定位，于是，他们经过自己研究，确定了定位的关键词：传承、扬弃、突破、创新。

由于”预防上火”是消费者购买红色王老吉的真实动机，有利于巩固加强原有市场。

其次，红色王老吉是在”饮料”行业中竞争，其竞争对手应是其他饮料。

于是，王老吉制定了推广主题：”怕上火，喝王老吉”，在传播上尽量凸现红色王老吉作为饮料的性质。

在第一阶段的广告宣传中，红色王老吉都以轻松、欢快、健康的形象出现，强调正面宣传，避免出现对症下药式的负面诉求，从而把红色王老吉和”传统凉茶”区分开来。

王老吉成功的根本原因在于企业发现了产品品牌自身的定位，从而寻找到了一个有价值的特殊阶梯。

产品定位必须解决的五个问题： 满足什么人的需求？

他们有些什么需求？

所提供的是否能满足他们的需求？

需求与提供的结合点在哪里？

我们如何有效实现这些需求？

产品定位五步法 一般来说，产品的定位可以分成五个方面，即：目标市场定位，产品需求定位，企业产品测试定位，产品差异化价值点定位，营销组合定位。

产品定位内容 具体内容分析 目标市场定位在市场分化的今天，任何一家公司和任何一种产品的目标顾客都不可能是所有的人，对于选择目标顾客的过程，需要确定细分市场标准，对整体市场进行细分，对细分后的市场进行评估，最终确定所选择的目标市场要明确目标消费群，对消费群要有一个明确的界定和描述消费者一般在什么情况下，由于什么原因购买某种产品，影响购买行为的主要因素是什么了解竞争对手有哪些，有什么特点，他们的市场定位如何以及竞争对手的竞争策略是什么。

产品需求定位这是一个了解需求的过程，而且产品的定位也是细分目标市场的过程。

当然，是对选择后的目标市场进行细分不同的顾客对产品有着不同的需求，顾客在购买产品的时候，总是为了获取某产品的价值。

所以对目标市场的需求确定，不是根据产品的类别进行，也不是根据消费者的表面特性来进行，而是根据顾客的需求价值来确定。

产品测试定位确定企业提供的产品能否满足消费者的需求，主要是对自身产品的一个改进和改良过程。

通过对不同产品的展示，了解消费者对产品的喜好对产品概念和顾客认知的分析，针对某特定的产品，考察其解释和传播性对同类产品的市场开发度进行分析，从而衡量产品的可推广性和市场偏好。

如果整个市场对某一产品存在不信任，那么推出新产品无异于会产生危机产品本身的价值很高，但是如果市场上没有需求，或者说市场有很多产品可以满足消费者的需求，那么这类产品的推出很难有广阔的市场对消费者的购买行为进行分析，探究消费者的购买心理需求。

差异化价值点定位通过解决消费者的需要，企业提供产品以及对竞争者的特点的研究，提供有特色的产品定位。

营销组合定位所谓”营销组合”，就是企业对自己可以控制的各种营销因素的综合运用。

这种综合运用，是要求企业把各种手段加以优化组合，协调搭配，发挥优势，来占领目标市场，达到营销目标的实现营销组合定位就是如何来满足消费者的需求，通过什么样的方式满足消费者的需求，它是进行营销组合的过程产品自身的分析与定位。

产品本身的性能是什么？

质量如何？

与市场上同类产品相比有什么优劣势？

<<创业与营业>>

产品的外观设计怎么样？

包装是否能满足消费者的需求？

在整个企业的生产中，该产品处于一个什么样的地位？

生产这类产品需要调动多少资源？

这类产品的推销，需要采用什么样的促销手段？

企业有没有自己的品牌，品牌的规划方向是什么？

之，我们通过分析，最终要得到一个产品定位的详细描述和相对应的营销策略。

编辑推荐

公司开办指南，企业运营向导 当您投资创业时，不再为公司注册等开办事宜而纠结。
当您开张大吉时，不再为众多的具体事务而焦头烂额。

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>