创业实战初级班教程

熊熊之火

[经验交流]创业实战初级班教程_熊熊之火

本人创业 10 年,9 死 1 生,占过便宜吃过亏,辛苦过也懒惰过,看到这个论坛里面充斥着大量的没有创业经验的人在指导别人创业,另有大量由于缺乏思路赔光家底的故事,本人非常痛心,本着救人加吹牛的心态特将本人独家秘籍和盘托出,以免大家少走弯路.

教程秘籍一:　为什么要创业?

这是在你创业前必须先问自己的第一个问题,切记切记!!

答案一: 身边的人创业发了,我又不比他笨,如果我创业,肯定不会错.

答案二: 我都年龄不老小了，人总不能打工一辈子吧？现在手头这个项目正好创业!

答案三: 现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年龄大了就瞻前顾后了

答案四: 开饭馆的都发了（或者其他任意行业，总之是创业者准备去看得事情）我也要开

答案五：职位混到头了，老板也不可能给总经理当，工资也会再涨多少了，此时不创业更待何时？

答案六：现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了！

以上是绝大多数缺乏创业知识的人的心中选择的答案，如果你的答案出现在上述答案中，那么请你千万记住，把创业的想法就当作吹牛的谈资就可以了。

正确的答案是：　我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目！

千万要记住此秘籍：

创业教程初级班秘籍之一：　因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业！

任何非此答案的创业理由都是错误的！年龄大了，别人发了，房子贵了，现在有闲钱都不是你可以去创业的理由，只能成为你败家的借口！

教程秘籍二：我是个有经营头脑的人吗？

很不幸，这个世界绝大多数人是不适合独立创业的，但是只有极少数人可以清醒地认识到这个问题（一般是把自己的老婆孩子都亏光之后）

注意：经营头脑不等于管理头脑，也不等于执行头脑。但，如果你

要独立创业的话，没有经营头脑等于自杀，等于拿自己钱玩过家家。所以鉴定一下自己这个脑袋，是至关重要的头等大事，如果你有幸可以碰到我这样的好人的话，我可以免费帮你鉴定，呵呵！

太多的故事是这样告诉大家的：王老三勤勤恳恳，拿吃亏当福，最终终于成了大地主！

李老四早上 3 点起床干活，晚上 2 点上床睡觉，终于成了一代富豪！

故事本来是逗人玩的，无非是善有善报，恶有恶报那一套，但是不幸的是，我发现很多人正是拿这样的故事来看待自己的创业的：我能吃苦！我不怕吃亏！ 我意志坚强，可以顶住所有的压力！这些都不是你可以成功的充分条件

拿我遇到的真实故事告诉大家什么叫经营头脑吧。

公司同事每天中午都会打电话定快餐，在众多的送快餐的人中有这样一位：提一个大木盒子，上面盖着保温的棉毛巾，每次这个人把某位同事定好的饭交给定饭的人后，都会问有没有人没有定饭？因为他随时带了 4~5 份没有人定的饭，而我发现，每次都有人没有定饭，而直接向此人购买了盒饭。我怀疑此人在帮某餐厅送饭的同时，又顺便炒了单，要知道送快餐提成才 5 毛，但是炒单我估计他一份盒饭至少赚了 2 元。

这就叫经营头脑！---在工作中轻易的发现商机的能力！

好了，那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，

你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！

教程秘籍三：如何判断一个项目是好项目？

如果你通过了俺的上述 2 关考察,那么让我们进入到下一个环节,让我们一起看看你自以为好的项目到底如何.

由于身在深圳的缘故,这十几年目睹了无数的创业故事,而其中的大多数项目基本上从开始的那一天就注定是要死的,如果你可以提前预知自己必死无疑,那你想想你可以节省多少钱啊?可以让你在未来少多少的追悔莫及的感觉啊？所以请我这样的高手给你咨询一下,实在是太必要了.

先用身边阵亡的朋友举几个例子吧:

例一：某朋友在某大型公司做部门经理，手头积蓄了 30 万,感觉在深圳买房遥遥无期，而且觉得年龄不饶人，同时发现深圳黑手机制造是个集散地，决定回老家成立公司，销售黑手机。

例二：某朋友手头积蓄了 50 万，感觉不能再继续打工了，决定加

盟 7-11 连锁店

例三：某朋友是原某大型手机厂某省公司 5 年的老总，该大型公司倒闭后，由于该朋友人品极佳，手下数十名员工宁愿数月没有工资，要让该朋友带领大家创业，该朋友最终选择了做某啤酒的该省代理另外加某英语学习机的代理

例四：某朋友原来从事电脑 it 行业的销售，决定去国外开创一番事业，最终选择去印尼开展短信业务，具体是与深圳某短信设备制造商及运营商合作，希望在印尼 copy 此业务

大家感觉上述项目如何？这些项目都有人在做，而且都有人在大把赚钱，但---你可以在里面赚到钱吗？ 做还是不做，这是个问题！

以俺如此资深的专家来对上述几个项目逐一点评：

项目一：贸易型的生意一般都是向上游买，然后向下游卖，中间赚取差价，看起来非常简单，一般人都喜欢计算计算差价然后就直接冲进去了，少部分人侥幸成功了，大部分人将自己的购房首期款给丢水里了。为什么发生这样的事情呢？ 教你一招最简单的判断此类生意是否可作得秘籍—那就是上游下游 2 头，你至少要占着一头，什么意思？就是要么你对上游绝对熟悉，没人可以骗了你，你对所有细节都非常清楚，或者你有极其可靠的专业人士在充当你的幕僚（例如老婆，小舅子，表哥表弟，高中同学等等，总之就是绝对不会欺骗你，而且会无私告诉你一切的一个人）

，下游同理，如果对上游不清楚，那么如果你对销售此产品具有绝对的把握，或者有绝对的幕僚协助你。如果 2 头都占了，那么恭喜你，你可以直接进入未来我写的中级班教程，初级班不需要学习了。如果你 2 头都不占，那么也要恭喜你，你将用你可怜的积蓄作为学费，自学成材学会我初级班教程的 10~30%的内容。

此项目一就是犯了 2 头都不熟悉的大错，凭感觉做事，必死无疑阿！

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈

哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营？

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你

可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗?

我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的

成功!

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例三点评：请问：什么是机会？ 这个世界绝大多数（超过 99%）的人，不懂什么是机会，总是哀叹机会不肯眷顾自己，觉得自己比萨达姆背，比拉登苦。让我这个世外高人告诉你什么是机会------机会就是你已经拥有的东西中有价值的部分。 可以理解吗？ 是不是太高深了？也许应该放在中级班的教程。 如果一个东西你自始自终没有拥有过，那显然不会是你的机会。而机会就在你的身边，而且你就正在拥有者它，但是----很不幸，因为你太蠢了，所以你不认为他是机会，你认为那是垃圾，你眼中的机会是你没有得到的东西，是别人正在靠着发财的事情，例如：你觉得张三机会好，有个表哥在证监会，可以透露股票信息，李四机会好，碰到禽流感，卖醋结果发了。对张三来说自己的表哥就是自己的机会，对李四来说自己卖的醋就是机会。所以对你来说，你一定要把自己拥有的资源关系等等人认认真真梳理 3 遍以上，你的机会就隐藏在你拥有的东西之中，绝对不是在你没有拥有的东西中。

本人某朋友生意遇到挫折，不过手头依然有比较充裕的资金，哀叹不知该干什么，寻找项目混混恶恶的过了 1 年多，在得到俺的指点之后，将所有过去认识的人的名片联系方式全部找出，经过 1 周的

筛选，找出 3 个潜在机会，最终经过比较之后选定了其中 1 个，仅用不到 1 个月的时间，重新开始也业务，目前生意蒸蒸日上，哈哈。

找不到自己的机会的人是可悲的，但是不认为自己的机会是机会的人是愚蠢的。例三中的失败者，就是把自己的机会（对该省手机市场的极度掌控）弃之不用，而转去销售啤酒学习机等根本外行的市场。最终将价值数百万的无形资产（对该省手机市场的掌控及完整的营销队伍）丢入垃圾桶，其失败从最开始就是注定的。该朋友在创业初期，俺多次给其指出其错误，但该朋友极度自信，不接受俺的逆耳忠言，经过 2 年的艰辛，终于结束清盘，现在沦落为替某公司打工，又重新去另外的地方当省公司老总去了。可悲可叹！关于如何有效地发掘及利用自己的机会,《穷爸爸富爸爸》书里每年关于作者小时候出租图书的故事是最具代表性的故事。建议初次想创业的人务必上网查找学习此故事。

关于如何认识机会，鉴别机会，事实上不仅仅使用于初创业的人，也同样适用于在公司打工希望得到升迁的人，甚至已经创业成功的人，但是该命题设计内容太多，呆俺有机会在高级班的课程中为大家详细阐述。

这个思路也可以换一种想法，就是---要做自己熟悉的东西，你的商业机会就在你的身边，而绝对不是某个八杆子打不倒的人，突然告诉你的信息，或者网上道听途说的什么东西，如果创业初期你做的不是你熟悉的东西，你的失败几率大于 90%。 放弃自己的机会，

等于放弃自己的未来阿。

例三中的朋友去干了自己不熟悉的东西，而且轻易放弃自己的优势，败之必然。

在一次提醒大家：创业初期，我们的成功目标是 100%！千万不要尝试挑战自己的智商，千万不要过高估计自己的能力。

作者：yzlcad0233　回复日期：2007-12-28　12:02:31

话虽狂,但狂得亲切.

字不多,确实有用.

我是在外企做项目管理的,但受不了内部的消耗,做不好项目.所以想出来自己创业.以前有过一些譬如学校周围搞小饮食的想法,但没有实施.现在想自己想搞网上交易的小项目,但没有资本.请楼主指教.

==========

==========

对于你这样的情况,要记住: 任何需要拿钱超过你存款 5%的事情都不可以干,另外如果你竟然有在学校周围搞小饮食的想法,说明你彻头彻尾的是个没有经营头脑的人.

你的最佳选择: 在你身边选择一个像俺这样的天才,去追随他,当二老板!!如果找不到,,那么就耐心等待....多结交朋友....

例四点评：该朋友是俺朋友中最具魄力的创业者，英文一窍不通，凭着在 qq 上认识了几个印尼华人，就只身跑去印尼，在雅加达机场不知去哪里，耗了半天终于碰到某热心华人，给其介绍了一个廉价宾馆，才算落身。时间已经过去了块 1 年了，该朋友已经干掉了差不多 20 万的积蓄，认识了若干印尼华人大款，但是项目做成 0 个，前几天和该朋友吃饭，摘录部分谈话如下：

俺：你当时去到底准备搞什么项目阿?

答：准备搞短信，你看深圳群发短信多猖狂，印尼几乎没有，这肯定有着巨大的市场潜力

俺: 那你具体准备干什么？卖短信设备？还是在印尼替别人发垃圾短信赚钱?

答：什么都干啊

俺：那你卖了多少设备了？你的日常工作都是干什么?

答：去认识有钱的大老板，让他们投资搞这个项目

俺：进展如何?

答：我现在认识了印尼的华人第二富，计划投资 2000 万搞这个项目，答应给我 5%的股份!

俺: 投资 2000 万具体搞什么？这些钱都是用来干什么？赚钱的方式是什么？怎么发展群发短信的客户？华人第二富看得上这个生意吗?

答：　。车到山前必有路。

俺: 你合作的深圳厂商啥关系和你？你以前对短信业务及技术了解

多少阿?

答：没关系，去之前在网上查的公司，原来对短信业务及技术完全不了解。

俺：为什么你不直接把发短信的这些设备在当地的电脑通信市场去销售?

答：我们投资的公司搞起来之后就会去销售了

俺：你合作的厂商技术实力如何？东西是他么自己开发的吗？信誉如何？会不会骗你?

答：　/•#￥￥%……￥……。

我已经不想再将谈话的内容罗列了，这个世界胆子大的人真是多阿，可惜他们明白胆子大不能成为成功的助力剂，反而是加速失败的推动力。

对于有此类想法的人，我有个很简单的建议：把房子卖了，金银首饰全部换成现金，直接去澳门葡金赌场，全部押在一个台上，一次搞定，成功几率同样是 10%，中了赚 10 倍走人，亏了你也就心死了。这样至少可以节约你的精力，如何?

作者：哈哈宝瓶　回复日期：2007-12-28　13:28:38

又是一个迷茫但是极度大胆的人...有时候创业不就是要拿出魄力吗?

==========

==========

什么叫魄力？有些人开个吉普车,狂加速就准备飞跃家门口的臭水沟,而真正的车手经过仔细测算之后可以安全的飞跃壶口瀑布.可以理解吗？看看世界级的探险家是怎么呢做的,也许对这些人会有点启发.

冒险不等于送死. <疯狂的石头> 里面那个没有技术含量的哥们就是最好的注释

补充案例：做爱做的事情？！

这是相当大一部分人创业的理由+项目，我在公司已经受够朝九晚六的生活了！不自由！我要干我想干的事情，我要去开个陶艺馆/花店/酒吧/画廊/旅行用品店/美容店.....!

做爱做的事，当然好，谁不想啊，但是，爱做的事情是可以成功的事情吗？我们要打一个大大的问号。 爱做的事情有如下优点：你坐起来比较愿意，同时有更多的乐趣，而且甚至你也比较熟悉，符合俺讲的做自己熟悉的东西的原则。

但是，切忌爱好不等于是好的商业项目，所以在评估项目的时候，千万要把爱好放在一边，绝对不可以有丝毫的考虑。

关于如何评估项目的总结：

1． 该项目一定是自己（或极可靠之人）熟悉的领域，上游及下

游，一边掌控+50 分，两边掌控+150 分，两边都不掌控-200 分。

2．　在自己的工作中发现的项目+50 分，与本职工作完全无关的项目-100 分。

3．　需要资本投入占自己所有资金的百分比：等于自己的资本-100 分。按比例计算，例如需要自己资金的 20%，则-20 分。等于自己资本的 200%，则-200 分。

教课书上从来不是这样评价项目的，书上有无数的数学公式及算法，但，相信我，以上 3 条将是你判断此项目是否可以成为你的人生起点的真正的快速公式。如果你实在太笨了，无法理解，那么我就给你举几个实例吧：

如果你表哥开了一个运动鞋厂，他告诉你只要你可以生产出价格不高于质量不低于现有供应商的鞋带，他就一定向你买。这就叫下游掌控。

如果你和你表哥商量，在他尚未开发的东北地区给他做独家总代理，而你表哥同意了，这就叫上游掌控。如果你恰好是东三省最大的运动鞋批发商的救命恩人，而且他同意帮你分销，那就叫上下游全部掌控。

依次类推，如果不能举一反三的，纯属笨蛋，不用想创业了。

如果你是某饮水机公司业务员，你发现饮水机上完全可以设计一块空地来放广告，而且你说服某广告公司和你合作，这就叫在工作中发现的项目。在自己的工作中，无论如何都无法发现项目的人，我可以郑重的宣布你创业成功几率极低，不如直接去澳门赌博。

如果你的初始创业项目要动用你超过 80%的资金（注意：我说的是自有资金，不包括借别人的）而你竟然准备投资，那我看你基本距离家破人亡 80%的机会，对于那些在本论坛多次看到的动用老人家血汗的不负责任的混蛋，我简直气的浑身发到，你简直是在侮辱我们创业者的声誉！你和吸毒者，赌博者有什么差异呢？这也是本大侠为何急不可耐的在线书写此秘籍，实际目的非拯救你们这帮笨蛋，实在是不忍心老人家的养老钱被你们糟蹋光阿！

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:16:00
学习！

=======“记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是40%的成功！”========

请教楼主，有 100%成功的创业吗?
==========
==========
当你做在飞机上,飞机起飞后,你有没有担心它掉下来?事实上它完全有可能掉下来,而且也有掉下来的,但是经过严密计算和设计的飞机是很难掉下来的.创业是一样的道理. 没有认真测算做的创业号飞机是非常容易掉下来的,但是经过本大侠的培训的飞机(或者部分自悟到真理的超人)是很难掉下来的 ,偶尔的事故当然也是不可

避免的. 这里的 100%等于飞机起飞不掉下来的概率.是一种形象的说法.谢谢提问

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:54:59

楼主果然幽默机灵。用飞机来打比方！

楼主应该知道波士顿矩阵，不知道目前要创业，哪个象限的行业是首选?

==========

==========

这些东西是适合大公司的,对个人初次创业来说,每个月纯利 5 万,比什么矩阵都管用,对吗？仔细看我上面的文章,我已经告诉了大家什么是首选了.

教程秘籍四: 如何进行沙盘演习（部分）

在俺过去指导过的无数的失败分子中，几乎无人可以回答我的问题超过 5 个。 先学习一段孙子兵法：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。 看到没有？几千年前没有上过大学的人都知道多算胜少算，但是现在的人为啥越活越笨了呢？而且读书越多的

人越笨。

我一般问那些 loser 的问题如下（无先后顺序）

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?
2. 竞争对手都是谁啊?
3. 你和竞争对手相比的优势有啥?
4. 顾客为啥要向你买东西啊?
5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍
6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?
7. 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释
8. 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听
9. 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍
10. ------

如果要进行庙算，你需要算得东西太多了，这里先教你最重要的，其他的留在中级班和高级班了，呵呵，最重要的庙算就是市场销售环节的庙算。

即使你运气糟透了，竟然花 5000 元/部，采购了 100 台手机，但是，不要紧，最重要的是你是否可以卖掉。明白吗？ 任何时候最终要的都是销售，销售 nb 的人完全可以弥补他犯下的其他所有的错误。你即使把老娘和丈母娘的房子都抵押了，只要你可以把你进的东西销出去，我写的这么多的乱七八糟你都可以不看。

销售部分庙算包括以下部分：

1．销售过程分析：把你的东西从你的手上出去后，一直到最终消费者的所有流程搞清楚。每个环节的利润比例必须搞清楚。到你手的利润是多少，必须搞清楚。事实上曾经有无数的被俺指导过的人，当俺问他你的销售过程流程的细节给我讲一遍的时候，大多数人都含糊其辞，而这个时候他们才意识到自己太唐突了。这个大问题包括以下小问题：列出所有可能购买你的产品的不同客户群/谁买你的东西，谁用你的东西？（注意：买东西的人不一定就是用东西的人啊）/

2．市场分析：你的产品的生命周期（不懂得人去 google）及所处位置/你卖的同类产品主要的竞争点是什么/未来的趋势是什么?

3．竞争分析：你比竞争对手强的地方是什么？注意，有人说，我在这个开个小花店，没啥优势，事实上你的优势就是地域优势，如果你的地域也没有优势了，那你真的完蛋了。如果分析来分析去都找不到自己存在的价值，你何必去扎进去呢？/

4．市场策略：你如何把你和你的竞争对手区分开?/你计划如何去销售你的产品？/你的产品如何到达最终消费者?

如果你可以准确清楚地回答清楚以上问题的大多数，恭喜你，你已经开始在打有准备的战争了！

在过去我听过的无数创业计划中，很多人唾沫乱飞的讲着很多和销

售完全无关的事情，或者是某个 idea,或者是某个灵机一动，发言者陶醉在自己的一时的机智之中。或者已经在规划未来股份制的问题，在美国上市还是在香港上市。但是请听我一席话：创业第一重要需要考虑的事情就是销售！销售！销售！

在销售没有搞清楚以前，请把你认为重要的，燃眉之急的任何其他事情都先放在一遍。没有比把你的东西如何卖出去更重要的事情了！

没有看我的培训就已经清楚的领悟到这点的同学，恭喜你，加 10 分！看到这里认为销售不重要的朋友，其实你仍然可以创业，你具备投身于互联网业务，然后被 n 亿美金收购的潜力！ 以后我去听你讲课，呵呵。

教程秘籍五: 财务预算与控制

你已经鉴定了你的脑袋瓜质量优异，同时你也有个很好的确实不错的项目，市场也 very good.下一步干啥?

做预算!

这点任何一个傻瓜都知道，而且也会去做，但是世界多奇怪，每个聪明人总是在破产之后才说：我当初怎么那么傻？我简直就是个 sb 阿!

我某个哥们就前几年就干了这么一个蠢事，计划生产某零件，该零件的销售绝对没有问题（因为他本来就在销售同类产品，客户全部铁的要死）计划投资 20 万搞定。结果呢？ 一年后累计投资现金 200 万，全部丢在水里。问哥们为啥当初计划 20 万，怎么后来成

200 万了？朋友无言以对。事实上他也对自己的所作所为感到不可思议。

记住：任何时候你很宽松的预算之后，然后再乘以 2~10 之间的任何一个数字就是你未来实际可能花掉的钱。

很多人刚刚创业的前 3 个月可以坚持记帐，随后很多人就成了一笔糊涂帐，很多人认为反正肉烂在锅里，东西没少钱没少就行了，这真是大错特错，记账的目的不仅仅是搞清楚钱有没有少，更重要的是进行财务控制及分析。

在你开始你的生意的时候，所有可花可不花的钱一毛不花，所有必须花的钱砍半花，开始之前做好详细的预算，开始之后做好详细的记录，每个月将实际收支与预算做对比，然后修改未来 3 个月的预算。相信我，如果照着我说的去做，你亏掉老娘的房子之后，至少还可以剩下丈母娘的房子。不照着我说的做的后果就是全部亏掉，呵呵。

仔细思考好自己止亏点是亏多少钱？一定要认真想好，找个本子记在上面，每个月翻出来看看，记住，这决定了是否还可以再来一次，明白吗？亏钱不可怕，可怕的是亏的自己都不敢相信。最可怕的是永远没有了翻身的机会！

作者：阳光风雨 2008　回复日期：2007-12-28　15:07:49

哈哈，楼主好幽默

其实我觉得楼主虽然泼了冷水，但大部分人还是一个冲动就扎下去

了，而往往那种一看到什么就扎下去的人，虽然开始失败了，只要不是特别惨，几年挣扎下来，也不一定比“安全地呆在岸上”的人差（概率事件）

关键是一个人的“胆商”和“情商”。

等人经验丰富什么事情都知道了，也老了。

人就这么一茬一茬地成长起来的，同韭菜差不了多少。

==========

==========

把 100 个不会游泳的人直接丢进大海,死了 90 个,有 10 天才竟然漂起来了,竟然会游泳了.

另外 100 个不会游泳的人，被本大侠或者其他大侠在岸上训练后,丢入大海,有 1 个淹死了,99 个在大海里搏击着风浪.

问题是你的哲学是什么？你愿意做那个小组的一分子?本初级班的收官之作将传授给大家创业初级班必备的哲学武器!

作者：chenglive　回复日期：2007-12-28　17:00:04

楼主,接着.实在+you 默　不知楼主是做什么工作的.

==========

==========

本人乃重型抑郁症患者（ 根据网上自测得知),近日身边创业之人多的烦不胜烦,每次俺看着这帮不争气的失败者,气就不打一处来,近日偶然访问此栏目,感觉怒不可遏,遂在线写此帖.

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

首先：是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次：理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三：某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如：我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

作者：冰玉情　回复日期：2007-12-28　20:55:09

创业还真不简单啊，似乎宁去找一个比较成熟的项目进行投资难度不会有这么大吧？lz 请指教。

==========

看了我的教材对你帮助不大阿?请重读我关于项目评价的论述

教程秘籍六: 只追一只兔子,一定把它追到手!

有个做开发出身的朋友告诉我他的创业计划: 计划开发一个美容仪器,该仪器投资小,只要数千元,外壳计划在电子市场找个公用的外壳,先做3~5个,卖卖看,卖不动了,不过亏几千块,卖的好了就发了.他的长期计划就是每 3 个月开发一个产品,迟早都有成功的那一天.

另外有个朋友在短短的 2 年之内做了如下项目: 制作网站,卖笔记本电脑,开塑钢门窗厂,开光纤连接器工厂,做某品牌手机地包,还有其他不记得了.

浅尝辄止,未作深入的研究及筹划是创业投资的大忌!其失败是必然的,成功是偶然的.

以上 2 为朋友是在不同的时间连续快速转换干了不同的项目,而另外一些super man竟然在创业初期同时在干n个惊天动地的项目!他们的理由都很简单:鸡蛋不能放在一个篮子里,东边不亮西边亮!对于巴菲特也许是对的,但是,对于你这个囊中羞涩,急于成功的新手,相信我----把鸡蛋全部放在一个篮子里,然后认认真真地看好这个篮子才是最英明的做法!

现在你是否已经胸有成竹的准备了 2 个以上的项目?那么照着老师的话去做,把你的项目依次拿到 pk 台上去 pk,只剩最后一个项目,好了,这个项目将最终改变你的命运!他将带领你走入财务自由的天地!把其他的项目统统忘掉!

相信我,你的能力和精力根本无法应付 2 个以上的项目,分散精力将直接导致你的失败!

作者：hzq726　回复日期：2007-12-28　22:10:13

楼主，的确创业的经验教训不少，但想问问，你自己有没有成功创业的经验，看了上面写的，大部分都是你周围的朋友创业的案例！其实理论，管理之类书籍里的案例和经验教训数不胜数，望能有自己亲身的创业经历！

==========

==========

学习为啥这么不用功呢？参看本帖子第一句话!!为啥都是朋友的例子,原因是因为我这样的天才没有失败过,我只有把朋友的失败案例来教育大家,明白了吧？　呵呵!

看到楼主写的，相信也是肺腑之议言！我大学毕业就选择了做业务，当时很是不愿意，现在看来真的给我带来很大的影响．其实人活着每时每刻都在销售，认为自己已经成熟有了一腔热血就可以创业了，而且自己时刻都想着怎么创业，一直再寻找项目．今天看到 l z 写的才知道自己只是再空想．

心里也一直很难受，不知道自己干点什么，每天走在大街上东看西看看，心里也一直提醒自己应该干点什么老打工不是一回事，但是就是不知道怎么去做？

本人学的是计算机，前期是做网络河北区 google 代理，不过是给人家打工的，自己也喜欢网络这块，想着在这方面做点什么，后来

又换份工作现在做认证，不安份的心理老是想创业，所以也不想干了！所以现在很茫然，也没有心情！

所以请 l z 能给点建议，帮忙指点一下！

本人现在有二室一厅的房子，两台电脑的资源加上自己能懂一些网络这块做广告的情况，谢谢了！

==========

==========

李嘉诚当年在卖铁桶的时候,碰到了塑料桶的竞争对手,李嘉诚马上辞职投奔了塑料桶.李超人第一眼就判断出那个产品是属于未来的.

既然你做过 goolge 代理，那么请问：国内最大的 google 的客户每月可以投放到多少广告？ 百度的客户可以到多少？做网络优化推广的公司为别人做网站优化你知道可以赚多少钱吗？任何人都可以直接注册发布 google 的广告，但是国内又有几个人知道这些内幕？做 google 代理或者说网络推广，我相信就是你的塑料桶，可惜你没有慧眼。

而且此项目另一最大创业优势就是竟然不需要什么现金的投资，它仅仅需要的是你对这个行业和产品的熟悉和精通！

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　22:27:43

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

从楼主的回复来看，楼主的确是个逻辑性非常强的人，虽然说你误会了我所说话的用意，也可能是我没表达清楚，但你的观点我还是十分赞同，的确的好好的把逻辑学好，另外我觉得心理学也非常重要，从你的回复中可以看出您非等闲之辈，以后跟您混了，呵呵，认真听课，您继续

==========

==========

本来我已经做好挨你砖头的准备了，没想到您如此有涵养，谢谢！我一定努力奉献给大家更多的经验。

教程秘籍七: 如何与人合伙

据我的观察，身边创业的人，超过半数的选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少，也许不到 7 年就痒了吧？呵呵。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事，朋友，同学，客户或供应商极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。首先请评估一下你自己，你的容忍度有多大?

初级容忍度: 你的合伙人把和女朋友一起看电影得出租车票拿来公司报销了

二级容忍度：你的合伙人每天 10 点半后来公司，每天下班前 1 个小时就消失了，而且并没有告诉你他去哪里了。

三级容忍度：你交代给你的合伙人给某个客户送货收款，他竟然送了货后，空手会来了，并却告诉你，这个客户人品没有问题，款肯定会给的，而你认为这个客户一定会赖帐

四级容忍度：你的合伙人给别人说公司他是老板，你是替他打工的

五级容忍度：他对你指手画脚，直接吩咐你去干这个干那个六级容忍度：你的合伙人提出他应该股份多点，你应该少点

请问，您的容忍度可以达到那个级别？ 对方的行为达到那个级别您会考虑是否要和对方继续合伙下去呢?

以上事项是众多的合伙人散伙的原因。 但---这些都不是应该成为散伙的理由。对于以上 6 级事项，我告诉正确的做法就是一个字：忍！有人说：老师，是可忍孰不可忍！ 我拼了，老子宁愿不赚钱也不和这个王八蛋合伙了！那么有没有其他的解决办法呢？ 答案是：有！ 既然你不能忍，那你必须可以找到一个可以容忍你的合伙人！就这么简单，但是又有人说了，老师，我这个人是人不犯我，我不犯人，我不想去容忍别人，但我也不需要别人容忍我。 真的吗？ 那我可以很负责任的告诉你，迄今为止，俺从来没有见过不抱怨合伙人的合作者！打架动刀子，上法院的倒是见过不少。那么难道就只有忍了吗？当然不是，也有绝对不能容忍的事情，举例如下：

合伙人收了客户的货款装进自己口袋，对公司说客户没付款

合伙人非要把自己不学无术的小舅子搞到公司来当销售部经理合伙人在公司财务刚刚好转就提出买一辆别克

合伙人发现客户有新产品的需要，然后在外面又搞了个公司

.....

简单点说：凡是个性，面子，习惯等等方面的，你必须学会容忍，凡是损害到公司利益的，你必须学会不容忍。

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

教程秘籍八：把自己摆正位置

刚刚创业的人，尤其是原来没有当过领导的人，角色转变太快，以至于一时无法适应，做出许多荒唐的行为来，原来见过某偶然发了一笔后创业的某年轻人，出入带着一个女秘书，又无法做到像农民大款那样自如，非常滑稽。

心里希望别人都称呼他为某总，希望少的可怜的员工在他跟前毕恭毕敬（另外一个极端是和员工称兄道弟，恨不得大家共产共妻）

感觉出门还要挤公共车太没面子了，不需要打的的时候也打车。置办一些高档的衣着或其他可以提高身份档次的物品。

感觉自己既然创业就是要过自由的生活，如果比打工还辛苦，那创什么业？所以决定每天睡到 10 点才来公司。

感觉公司虽小，自己毕竟是个老总，客户那面一般让手下去拜访，自己不能轻易出马，否则太掉价了。

有些人觉得过去自己的了老板简直黑透了,自己做老板一定要非常大方,绝不对下属苛刻,于是工资都比别的地方高,奖金月月都不能少.完全不知道什么情况下才要给员工发这么高的工资.

还有其他种种现象,在此不一一列举了.

总之,凡有上述症状的创业者,犯了角色快速变化不适应症. 需尽快

调理.

调理方法如下:

1. 保证你永远第一个出现在办公司,最后一个离开办公室

2. 你见客户的数量要绝对超过你手下任何一个业务员的数量,例如你手下 2 个业务,每人每月见 80 个客户,那么你要见过上述 160 个客户中的至少 120 个.

3. 给自己发全公司最低的工资,记住公司的钱和个人的钱要绝对分开!(极其重要)

4. 希望员工做到的,自己首先做到,例如要求员工写工作总结或清洁办公室等等

5. 要明白,当你选择了创业这条路的时候,你就注定要过牛马不如的生活至少 2 年,明白吗?不要说社会上有多少快速成功的例子,我可以告诉你,彩票每周还开 3 次呢,不知每周要创造多少个 500 万.但是不幸的是永远不是你.

6. 其他种种读者自己可以开发出来的调理方法....

教程秘籍九: 创业开始的第一个目标是什么?

前几天和一个刚刚创业的工程师吃饭,此人原来在某公司开发了若干软件系统,过去销售还不错,有一定市场知名度.由于公司经营不善关闭,该工程师和公司其他几名工程师租了一个小办公室.我问其现在的精力都在干什么?答:在开发一些新的产品.然后开始大讲特

讲新产品的功能及未来市场前景多么宽广.问其为何不把老产品销售工作做起来，此人竟然被噎住了,无言以对.公司已经开张 4 个月了,几个原来靠薪水的工程师自己凑钱拼搏,钱在天天得花,竟然从来没有考虑过收入从哪里来,什么时候来.一定要到了突然发现没有钱的那一天,才开始着急,四处打听谁可以投资,运气好的,被别人收编,运气差的,公司四散,前边的钱和精力全部丢入水里.

每次我见到这样的创业者,俺都怀着无限崇敬的心情仰视对方，佩服阿佩服,真是艺高人胆大,我真的非常吃惊为何这个社会有那么多平时看起来胆子不大,性格内向的人投资项目为何如此胆大妄为?他们拿自己的钱往水里丢,眼睛都不眨一下,丢的兴起的时候,把老婆的私房钱,老娘的棺材钱,儿子的奶粉钱,同学哥们的购房首期款全部拿来痛痛快快地丢进了水了!

如果有人愿意学习俺胆小如鼠的性格,那么我告诉你,公司开张之后的第一个目标就是: 财务平衡!

请牢牢记住上述四个大字,在你的公司开张之后,任何事情都没有这件事情重要的了,如果有 10 见事情列在你的面前 pk，第一个标准就是那些事情可以马上为你带来现金收入！任何超过 6 个月以上才有可能创造收入的东西都将成为你公司死亡的毒药!(事实上以你的智商得出结论的 6 个月，一般要至少乘以 3~5， 就是 18~30 个月以后)

不要幻想某个大客户公公关 8 个月内可能让你赚几百万,一个打电话让你马上送某东西过去马上可以赚 10 块钱的客户远远重要过告

诉你明年向你采购 300 万的客户。同样：一个马上可以销售的不伦不类的低档产品，其重要性远远超过 6 个月以后才会上市的某个轰动世界的产品。

财务不平衡的第一个严重后果就是彻底摧毁你的自信性，把你的员工的积极性无情的推倒。只要你的财务报表连续出现几个负数，相信我，如果你依然可以做到面无表情，基本上你已经在开始盘算着怎么把丈母娘的房产证骗到手了。

请牢牢记住我的胆小如鼠创业法的秘籍：公司开张后的第一目标：财务平衡！

财务平衡的好处太多了，你的内分泌将维持平衡，大脑神经化学成分也将非常平衡，你和下属的关系，和老婆在床上的搏斗都将非常平衡！如果你的财务不平衡，那么上述种种都将不平衡。

教程秘籍十：创业常见病之----自大+狂躁综合症

公司也开张了,业务也开始了,逐渐也有收入了,而且还在业务过程中慢慢的发现了一些新的机会.这时候的创业者,特别像刚练了几个月南拳的年轻人一样,感觉非常好,恨不得天天举行武术比赛,从此自己打遍天下无敌手.而且对铁砂掌,硬气功,少林腿法,螳螂拳,醉拳,双节棍,飞檐走壁,穿墙术,起死回生术等等都有了浓厚的兴趣,感觉

自己精力极端旺盛,大脑极度活跃,只是时间不够用.

那么,恭喜你,你已经越过了创业的第一个痛苦的时期,进入了创业者的第二个阶段，同时你也得了 自大+狂躁综合症

该病患者较轻的，沉湎于幻想，经常想入非非，时不时考虑未来的公司总部大厦建在哪里，较重者，马上付诸行动，公司规模急速膨胀，名片改印刷头衔为总裁或 ceo，手下多了几个经理，设立了若干新的部门，公司将在保持老业务的同时，快速进入更具有增长性的新行业或新产品。公司的财务报表出现负数，而你竟然不屑一顾。

初次创业的人大概只有不到 40%的人可以坚持到这个阶段，60%的人经不过俺前面的考试已经被屠杀掉了。所以首先恭喜你进入下一关了，当然了，场外观众的短信投票是无法帮助你挽回败局的，要靠的只有你自己，冲过去，你将进入月冠军，你将实现 100 进 40。历史的数据告诉我们了中小企业的 3 年存活率是 10% ，所以你必须在 pk 台上最终取得 40 进 10 的资格，否则你的赌注就是你的所有财富和未来无穷的悔恨!
在这场 100 进 40 的淘汰赛中，你唯一可以干的事情就是保持一个清醒的头脑，把你要干的事情从财务方面市场方面资金方面反复的测算及沙盘操演。我相信你任何事情经过 3 次以上操演的，你必定迈过 100 进 40 的大关。其实失败的避免是非常容易的，照我说的

做就好了。

恭喜你，马上进入中级班的培训，同时也祝福你顺利晋级成为 40 进 10 的胜利者！

（初级班教材完）

作者：哥们胸中有乾坤　回复日期：2007-12-29　9:33:11

根 lz 请教个问题。

我毕业 6 年，4 年传媒工作，以杂志和策划为主，后涉及销售，2 年美容化妆品行业工作。现在想自己搞点事情，有几种设想，一种是边工作边寻求机会，这样比较稳妥，一种是辞职自己做，但没有成熟的项目，就像前面兄弟说的，我相信很多人都有这种情况，总觉得自己该做点什么，但又不知道该做点什么，也许就是你所说的，身边就是金子，但自己没有发现。

我目前的想法是把传媒和美容结合一下，出一本美容方面的杂志，或者在美容院终端安装液晶广告，类似分众的模式。

请指教。

我先上个大厕，希望回来可以看到回复。细节再探讨。

==========

==========

初创业必杀技之一：任何创新都是创业者的毒药！ 你可以在工作中构思出商机，值得表扬，但是切记切记： 创新对社会是动力，对个人是毒药。打仗冲在最前面的士兵，他的外号叫烈士。创新的最佳选择是用别人的钞票，明白吗？ 如果你可以找到别人的钞票，good！照你说得去干！ 如果你找不到别人的钞票，那就把这个项目认真构思所有细节，然后持之以恒的去找投资人。

我一直有个问题想不明白，为什么那么多的初创业者对既有的产品市场都统统视而不见？要明白一点，对任何初创业的人来说，事实上你的胃口并不大，每个月稳定有 2 万的利润，恐怕很多人都高兴死了，难道现在的市场已经饱和到没有任何机会为你创造 2 万元的纯利？创业的第一步是先活下来，发展永远是第二步，甚至第三步以后的事了

初级班必备之哲学知识：

有时候我都非常崇拜我自己，为啥如此敏锐阿？竟然看透了宇宙的真理？而书店无数本书的作者为啥都如此的 stupid?孙子兵法只有寥寥数字，却道尽了对弈的精髓。俺的创业初级班教程也正如准备

创业者的一展明灯，它虽然文字不多，案例粗浅，但它融合了创业的精髓，任何真正领悟到我的创业秘籍的人，都将把可以把他未来遭遇的损失降低到最低。

有时候我都在想，哲学系的人找不到工作，简直就是 stupid 之极阿，哲学多重要啊？人活在这个世上，如果没有哲学指导自己，那么地球将是一片的黑暗！

以下 3 条是初创业者必备之哲学武器

1． 打无准备的战役=送死=sb

2． 别人永远比自己可以轻松找到成功的办法，这是正确的。自己只能通过多思考来补偿

3． 自己的运气永远是最差的，这是非常正常的，自己只能靠勤奋补偿差的运气

以上 3 条作为初级班的锦囊妙计，可惜诸位同学无法面授，否则，我将把此三条写在布上，装入一锦囊之中，郑重地告诉你，在你公司危难存亡之际，请打开师傅俺临别赠你的精囊，你将获得无穷的力量！ 克服重重的艰难！到达成功的彼岸！

作者：jackls 回复日期：2007-12-29 11:39:31

首先,请允许我对楼主说：辛苦了

此文章虽说讲术的是初级阶段,但充分说明了一点,提供了经验，让

大家少走弯路，说百了就是讲的太实在了。归纳如下：

1、对目前处在企业但一心想要创业的人员（类似我）

2、对目前正打算创业的人员

3、对目前正在创业的人员

4、对目前创业失败的人员

可见是楼主或者文章的用心良苦啊。说到这里。我真期望能与楼主能有一次亲密的接触。这可不是搞断背山哦。呵呵~~，只是敬重楼主的学识、为人、以及这种愿把身边的例子分享给大家。引以为戒，防止在大家身上再次发身。

文章中楼主"熊熊之火"虽说是有些狂妄自大，但我相信大家同我都能理解。文章中的狂妄自大含有的信心非同一般，有信心才能做出成功的事情来呢。何况楼主的小小自大又算得了什么，再说又有哪个成功人士没有自大的心理呢？？？？

说到这里也介绍一下自已吧：

本人 26 岁，四川人。目前做计算机相关工作，在一起港资企业做助工。负责公司的网络同电脑的维护工作。在这行接触了快 7 年，实质工作接触 3 年时间了吧，至于薪水方面，就别谈了，低啊，说到存款，哎，更别提了，

经常想起自己目前的状况，或是再这样走下去，真不知道该咱办，更别想什么买房，买车，照顾家庭，都还是个“？”号，有时也想换换工作，因为这个行业有着能帮我的人，但是工作的性质同我不

占一点边。但最后自己尽力了。未能转行。现在好迷惘。不知各位同楼主能否给点意见。还是感谢大家。

==========

==========

现实中的本大侠非常谦虚,文中狂妄只为博大家开心而已,千万不可当作榜样学习.

关于你这样的情况本人将另写一片<打工实战培训教程> 敬请期待.你现在需要学习的是如何打工,而不是如何创业.

各位: 在我的培训教材关于你是否有经营头脑的测试中,其实有另外一个简单的测试方法告诉你: 我可以很负责任的告诉大家,极少有打工失败者创业成功的. 李嘉诚创业之前销售业绩是公司第二名的 7 倍!!可以想想吗?

把公司当作一个小社会,你混得这么差,你如何在一个大社会可以混得好呢?打工打得不好的,说白了就是相当于社会大学没考上,而创业成功者是社会大学研究生学历的人干的.不知道大家理解乐没有?请打好自己的基础!!

作者：tjzh2007　回复日期：2007-12-29　13:38:21

本人已打工十多年了，单位也已换过几个，前几年也到了打工的高峰，收入各方面也满意，但现在刚换的单位。突然感觉没有一种归属感，没有什么再上升的机会，因为年龄也在涨，之前也考虑过创业，但是有了好的项目也不敢冒然去做，总想兼职做到一定程度后

再辞职，有了好的想法和项目，也非常认真的做过调研和策划，也找过朋友一起商讨过，但几个朋友都比较保守，总是给我说反面的东西，到现在也没有做成什么。但我现在一直在找项目，也下决心在一年之内辞职去创业，请教楼主，能否给一些建议。

==========

==========

你说的都不是你可以去创业的理由,创业只有一个理由,就是你已经发现了一个可以赚钱的项目.你犹豫来犹豫去,无非是对项目的判断不准确而已.请参开我会面关于项目的评论,自我评估,实在评估不了,把详细细节贴出来大家帮你分析.

作者：wyrflyer　回复日期：2007-12-29　16:03:32

无意中看到这个贴子，心中一震，因为我也是刚刚想创业的人，看到楼主的话，真是受益费钱，看了来自己创业真的需要好好考虑。

我今年 30 岁了，工作了 8 年，一直在销售行业飘荡，现已过而立之年，却也一事无成，存款也没有，很是惭愧。

想在今年自己开一个小店，做汽车饰品，就是简单的饰品那种，投资几万块钱，等到稳定后，在把车装饰也做起来，不知是否可以，希望楼主能够给予帮助，谢谢了。

另外，我本人很喜欢车，想从这里开始，能够进入车的世界，最后能够成立一个汽车俱乐部，享受在车的世界。

==========

==========

我希望教导给大家的创业理念是 100%成功,而这必须是干自己熟悉的东西,如果你仅仅凭着爱好去开汽车饰品,成功几率肯定小于 30%,当然如果你愿意为这 30%去赌一把,未尝不可,说明我的教程并非为你量身定做.

"等到稳定后, 在把车装饰也做起来",这属于考虑太遥远的事情了,创业初期财务平衡永远是第一的.

看了各位同学的回复,深深感到大家在第一个问题: 创业理由这一关都统统倒地了,到目前为止,我可以很负责任的告诉大家,绝大多数同学面临的问题是不会打工的问题,并非是如何创业的问题.把转变打工失败的局面寄托于创业是非常危险的,我大胆预测一下,你的失败几率应该是大于 99%! 决不危言耸听.

上面几乎所有的咨询了我的同学: 奉劝各位切莫仓促创业,无谓的送死是毫无价值的.

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:25:54

唉，特意注册了一个 id 来回信，回来发现连地板都没了

我想请问楼主，你说的很有道理啊，但为了增强说服力，我只问一个问题：楼主您现在成功创业几年了?

==========

请看本贴第一句话

作者：gfengxue　回复日期：2007-12-29　16:36:48

楼主啊，如果早两年或者说是一年半看到你的贴子，我的日子就不是这样过的了。俺一辞职，立马到华强北女人世界盘下一个月租一万五的店，然后一个月后丢掉八万元狼狈而逃，唯一的收获是减肥成功。

==========

给没有谈过恋爱的人讲失恋的痛苦确实是件不可理喻的事情,而失过恋的人自然可以明白我讲的是什么,呵呵!

作者：木忧鸟　回复日期：2007-12-29　16:36:13

楼主还真把自己当李嘉诚了吧

==========

年龄大了,对自己人生的遗憾就是在最关键的时候总是遇不到明白

人的指点,白白浪费若干生命,现在看到很多像俺年轻时的朋友,忍不住告诉大家前面的路上有块石头,碰上去会很痛,仅此而已,谢谢提醒!

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:39:38

熊熊之火大哥，我可以这么称呼你么？您的大作已经仔细的读过了，我把我的情况给你说一下，麻烦帮我分析一下啊，我今年 24 岁，在江苏的一个小城，家电行业工作 6 年了，在海×做过 2 年业务，现在在一家大型家电连锁做主管，创业的念头，说实话 6年前就走了，却一直没有觉得没有合适的，你说的在工作中发现机会，说实话，机会发现过，却不是关于家电销售业的，个人认为家电销售这一行，就是我从事的这一行，已经趋于饱和，但是在出差外地的时候发现过商机，由于当时没有认清自己的目标，还有种种犹豫，没有做，事实后来证明我看中的小吃业是很有前途的，但是我没有做。现在并不后悔，只是想说明下情况，呵呵，我现在经过分析，认定只有自己做生意才是我今后人生的目标，但现在这份工作并不打算辞职，现在打算做珍珠奶茶，发现市场后，却发现我的城市在这 2 个月内发展了 10 家奶茶连锁，你觉得我适合创业么？像我这样不打算辞职的，您有什么指教么?

==========

==========

其实你说的创业是赌,和我说的创业不是一回事,这个社会大多数人

把赌当作了创业,而心理并没有准备好承担哪怕 1%的失败的可能性,如果赌注不是很大,赔率可能很大,而你又碰巧有赌注,是否去赌一把,其实自己就可以决定了.

作者：如果蒋公执政　回复日期：2007-12-29　17:06:34

楼主可能很成功，但是我估计他也年纪不小了

100%成功的项目而且资本最好只有自己财富的 20%

呵呵 我实在没有耐心看完你写的

我相信一个人有多大的格局 就能做成多大的事情

风险永远是不可预测的，变化大于计划

==========

==========

本文是给那些积蓄不多,赌得起输不起的人专门量身定做的,其实如果你是富家子弟,赌本很多,看我的文章确实浪费时间了.

作者：vincent2088　回复日期：2007-12-29　17:12:09

搂住清讲讲如何从自己熟悉的东西中发现机会。我自己现在有种熟视无睹或有眼无珠的自卑心了。也许应该老实承认至少目前不是创业的料

==========

========

个人观点是这项能力基本上是天生的,后天极难培养.不一定正确,

欢迎讨论!

作者：云里阁　回复日期：2007-12-29　17:48:25

李嘉诚当年要是看到楼主的文章，今天肯定是默默无闻的！马云当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在教书！

李书福当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在修地球！盖茨当年要是看到楼主的文章，今天肯定在做教授！

==========

请认真学　嘉诚传，你就明白我的部分理论与李嘉诚的实战历史完全吻合，盖茨同样，呵呵。 马云和李书福是赌徒，这个世界每天都有不计其数的赌徒胜出，问题是你如何保证是您呢？胜出的赌徒是

值得羡慕的，但是是无法 copy 的，明白吗？甘肃刚刚大乐透中了 1 亿的哥们是否可以成为您的偶像？人类研究理论的目的是未来可以复制，无法复制的成功没有研究的价值，也是学不到的。

作者：sakura0　回复日期：2007-12-29　19:45:14

楼主的观点我就看了上面的一些，没有经营头脑的人不适合独立创业？？呵呵，很片面吧~~~~自己认为成功自有成功的道理！而不是说成功以后回头看是什么促使他的成功！

==========

==========

张好古没有经营头脑，一样连升三级，没有经营头脑不适合独立创业是初级班帮助需要帮助的人做出最简单的判断的快速公式。即使你没有经营头脑，只要你老爸是省委书记，你还怕不会成功吗？ 举这样的例子太容易了。

作者：武汉的 回复日期：2007-12-29 18:30:22

06 年大学毕业生,目前还没有准备创业,一是因为没有发现项目,(或者说非常好的项目),二是因为没钱(目前只存了 11 万,下午刚刚查过),还是好好做我的销售先,不过还是感谢 lz,多谢了!

==========

==========

大学刚毕业竟然有 11 万德积蓄，说明你非常不错啊！ 佩服，当年俺大学毕业四年之后，终于才把刚工作时欠下的 300 元还清，呵呵

作者：瓶子的烦恼 回复日期：2007-12-29 19:49:06

lz 大哥,你好，我看了你的文章，发现自己可能不是一个能发现机会的人，但是在打工的生涯中，我还是属于比较成功的.但是我也想创业..是不是象我这样的,没有发现机会的能力就一定不适合创业了呢?

==========

==========

创业最简单的办法就是赌，呵呵， 不需要太仔细的分析，只考虑你是否输得起，明白吗？ 我的文章的主题是给输不起的人写的。要知道，这里的绝大多数人是输不起的，是没有输得资本的。

作者：水上凌波步 回复日期：2007-12-29 19:52:25

感觉楼主讲的这些自己能够听得进去.
现在创业半年多了,开了一间母婴店,生意只有保本的状态，想结束又有些不甘。
当时下决心确实草率了一些。正在彷徨中。

==========

==========

恭喜阿！ 如果你已经达到了财务平衡的地步，你已经步入了 100 进 40 的队伍了，坚持加油，一定可以成为 40 中的 10 个！要知道，财务平衡是看起来简单，实际最难达到的第一目标！

作者：bixuan 回复日期：2007-12-30 1:12:19

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

我和我老公目前在深圳打工，我有个姑父在一省会城市做洋酒和红酒批发生意，做得不错。2 年从本金 10 万到已经买房买车了，没有贷款。我姑父叫我也去那里做白酒批发生意，档口在当地的一个

大型烟酒批发市场。我也去那里考察过几次，我觉得在那里货源比销售更重要，只要你能拿到比别人便宜一点的货，就会有客户上门，因为它是批发市场，差不多整个省二级城市包括有些县城的小批发商都去那里进货，我自己也分析了一下，我做这个的优劣势所在：

优势：1、初期我除了卖白酒，也可以卖洋酒和红酒，我姑父答应支持我洋酒和红酒的货，可以卖完再给他钱，这样可以节省一部分投入资金

2、虽然我姑父是做洋酒和红酒的，但对白酒的进货渠道也了解一些，在进货上还是可以帮我把关。

劣势：1、我本人不熟悉白酒行业，初期的很多事情都要靠我姑父，虽然有进货渠道，但未必能拿到比别人价格低的货。

2、这种行业门槛低，竞争太激烈了，而我没有销售经验，所以还是有点信心不足

楼主，请您帮我分析一下，这个项目的可操作度高吗。

==========

==========

如果你可以保证你姑父的真诚(不好意思,本人一向比较阴暗,总把别人想做是坏人) ,我相信你赔钱的几率小于 5%.,至于是否可以赚钱,我是无法预测的. 好比一个人和你扔硬币游戏,你输了罚你 5,毛,你赢了给你 1 元,你觉得是否可以做呢?

项目的成功与否取决太多因素了,但是你说的这个项目俺认为绝对是个起步的比较好的项目.

生意就像是个魔术,玩得人都知道简单的很,看得人觉得深不可测,你姑父愿意教你变小魔术,是千载难逢的好机会.

不过自己熟悉这个行业,你要做好 1~2 年的准备.

作者：rollback　回复日期：2007-12-30　1:53:41

楼主，对于我这种二十七八岁由老婆要生孩子还没买房子的人，创业是不是就是幻想呢

==========

记住秘籍第一条: 找到一个确保可以赚钱的项目是创业的唯一理由!同样,老婆孩子等等也就不是不创业的借口.

作者：netsales　回复日期：2007-12-30　5:30:56

有启发，多谢楼主。

我看好了一个项目，客户关系、资金与技术基本上都没有问题，目前的问题是合伙人的选择方面有疑虑。我看中一个合伙人，很好的朋友与前辈，是一家技术公司的老板，有同领域产品的研制与商用经验，我想拉着他一起做。但是如何与他合作呢?

也许我心中已经有了答案，只是希望求证。静候 lz 的建议。

==========

客户,资金技术都没有问题,我不明白你找合伙人的目的是什么？是胆怯？或者是缺乏管理经验？还是未来路上帮你避免风险？一般来说如果你创业的领域和你的朋友是同行，那未来是互补还是竞争呢？而且他有自己的公司，看来是不会参与你的公司的管理了。你讲的不够详细，不好给出更多简易。

作者：gggeorge　回复日期：2007-12-30　9:20:46

熊火大哥好，拜读了你的帖子感觉和之前在管理版老三八的文章有异曲同工之妙，对创业大军的新兵蛋子很有启发意义。(我是发人深省的链接 http://cache.tianya.cn/publicforum/content/no100/1/22833.shtml)

我觉得自己是一个比较不错的案例，希望和大家分享一下，也希望火哥给我指点迷津。

我个人的简单履历如下：

在火哥所在城市的大学毕业后进入蓝色的 it 公司(本人专业工商管理，辅修广告）工作 2 年后在今年年中跑到北京做建材方面的生

意。

相关背景：

1。 本人在公司工作收入非常稳定，因为是该中心成立之初就在，而且做人力资源方面工作，人脉不错。

2. 本人单亲家庭父亲十多年在来北京二次创业，不幸遭遇车祸，扔下摊子而去。母亲是会计出身，回去接手完全陌生的烂摊子（股东，家庭争产，地方捡便宜总之极为复杂）后母亲一人多年努力在北京该行业算是立住了脚跟。特别是因为我母亲这么多年一直从事该建材生产，对产品非常熟悉，而且因为人实在所以在行业内人缘很好，也是小有名气。但是现在知道，我回去之前其实收支根本不平衡，外面还欠了钱。

3. 本人工作期间通过股票，房地产工作之余赚了点小钱（算来正好作为了回去北京的启动资金）

当时权衡多方面，最后选择回北京帮母亲，同时也是为自己创个业。其中许多故事而且多数与火哥秘籍所述的问题不谋而合（从而证明火哥所言非虚，想创业的同志最好仔细研究）有兴趣咱们分头再序。总之结果是到现在，紧迫的外债基本还清，账面出现 30w 盈余（别小看了，一分一毫都是汗水凝结出来的）

问题来了：

原来我家一直是做自己建厂生产的思路，我回来之后逐渐改变业务方向为向做贸易发展，原因我想看了我描述的背景再加上火哥上述的分析大家就明白了，不多说。

我经过半年的简单摸索，现在感觉渐渐“上道”了。因为母亲在“上游”对我的帮助非常非常大，基本上我感觉已经控制了上游方面。现在问题的关键就在下游了。我本身对行业就是刚刚入行，行业销售更是没入流（不要告诉我建材和 it 销售没区别，那是扯淡）我们的产品主要是针对工地，基本没有终端客户，在这半年中主要是靠老关系，还有一些兼职业务员（其他同行的业务有时候会甩单给我们，只要给他的空间比提成高）

明年我计划扩大业务范围，改变原来主要就我们俩（我，我妈）忙活的局面，建立起销售团队。目前我请了一个该行业北京地区最大的公司的老业务过来（有 4 年经验，手上有资源）打算让他作为销售经理，培训 5-8 个销售员。市场绝对有，这个我确信。

××××问题在于我能否控制住这个销售经理，他能不能踏踏实实给我干？××××

我的想法：

鉴于聘用之前调查得知此人在原公司口碑很一般，但因为此人却有能力和资源，所以决定把他请他，但我做了如下准备。

1.明确销售人员管理制度，确定了销售经理的权责。

2.给他的提成比例高出行业一般水平。

3.所有他经手项目，和以后业务跑出来的项目，只要有希望我都会

亲自跟进。(锻炼自己，扩大关系网，还有监督作用)

请大哥点评一下我下一步的做法，也请你提出点建议。谢谢。

==========

==========

非常佩服你的勇气和毅力！把公司做大是对你父母最大的报答，你的妈妈可以看着你把这个公司撑起来，我想人生的幸福和成就感也不过如此！说到销售部管理的具体问题，我以前看过一套书感觉极具实战价值，你可以自己去购买《打造金牌销售团队》作者秦毅，一套 3 本（好像当当有卖），我看此书时的做法是直接把它给背下来，呵呵！很多人看书的方法不太对，看得时候觉得太有道理了，合上书一个字都想不起来，本人看书的方法是把有用的书的提纲直接背下来，达到默写出来的程度，相信我，这对你看书的提高才最有帮助！

作者：blueyear　回复日期：2007-12-30　9:42:34

看到如此丰富实用的帖子，我对楼主崇拜如滔滔之水，长期潜水出来向楼主致敬！因为目前我就在初创阶段。

另外不同意对马云和李书福的评价，两人的以前生意也非常成功，经营头脑非常厉害，并非一蹴而就。

==========

==========

首先对崇拜马云李书福的人表示歉意,事实上本人也非常佩服二人的经营能力,此二人绝对是商业的顶级高手,本人看过李书福在电视上的访谈,对此人亦非常佩服.

我说二人是赌徒的原话有当时特定的语境,并非贬低二人,承蒙经济栏目斑竹提拔俺的破贴,置于头条,同时断章取义,害我挨骂.呵呵.

作者：寻梦的路上　回复日期：2007-12-30　9:39:13

表达完我对楼主的敬佩之情，我还是想请教下楼主，对我的现状给更多的分析好吗？期待中。

本人是大专学历，学的是国际贸易。去年的毕业工作三四个月后，因对自己的现状不满意，同时自己的另外一个朋友（德文专业）毕业的老乡兼同学，也是对现状非常不满意。他当时是在一家外贸公司，通过网络，做一些零售和批发业务。于是两个人决定跳出来自己尝试自己做(这里我严重的检讨,因为这里犯了楼主所说的错误，你为什么要创业，我们的创业动机是对现状的不满意，现在想来心里捻了把汗)现在发展了一年了，各方面对产品的上游（供应商）会比较的有把握了，毕竟对产品也是了解接触一年了。现在对下游也是在慢慢的增多控制，就是客户积累阶段。但是感觉现在遇到了瓶颈阶段，在原地踏步。很多事情都自己亲历亲为。请问楼主，我们的发展模式相信你在深圳见到的太多,我也不在这里太多的讲述。你觉得象我们现在，该怎么样去扩大经营？具体点的策略。我们暂

时的目标就是公司进入正轨，象个经营公司一样去经营。现在正规贸易公司就是我们的目标。我该怎么样会少走一些弯路。另外为了让你更好的帮我分析，特别说明下我们现在的销售渠道是：以零售为核心业务，然后兼顾发展批发。以战养战！

==========

恭喜你如此快速的渡过了创业的艰难期,关于如何扩大,我想你懂得肯定比我多阿,呵呵

作者：wudb　回复日期：2007-12-30　10:05:28

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

本人原来在工厂从事开发，就是电脑设计产品模具，刚刚出来了，本人 35 岁了。想自己创业考虑到前期投资太大，一时无从开头。现在有同学在做化工业务，就是到工厂去拉订单，跑业务。有很多老乡已经做了好久了，看情况也还可以。同学也愿意带我入门。考虑到从事另外一个行业。不知道可不可行？能否给一些建议！

==========

以俺过去的观察,一般这样的合伙,刚开始大家还可以做朋友,后来只有互相说坏话的机会了,因为你实在对项目没啥用处阿(话不好听,抱歉阿),本人招收业务员的硬性标准是 25 岁以下,呵呵,试想你朋友需要你这样一个 35 岁的瞻前顾后,想法很多的(又是房子又是车子)

的,自尊心强的业务员是为啥？像你朋友这样一腔热血帮助哥们的人,我见过很多,我想在我的印象中,后来全部变为互不来往了,呵呵.

作者：期待之外　回复日期：2007-12-30　14:34:46

楼主我看了您的一些评论。觉得很受用。

我是正在创业的人。期待得到一些指点。谢谢。

我现在的公司做的是服装生意，一家街铺一家商场专柜，加盟了国内的一个二线品牌。因为多方面的原因，公司基本处于倒闭边缘。

下来我还想做服装，毕竟我觉得我在服装的看款方面觉得还是有一定天分的，但是巨额的房租我已经无力负担了。想从如下方面入手。你看是否可行?

1：采取无店铺销售，网站+投递比较专业的宣传彩页（固定投递到我的目标消费群体中，这个没有问题，可以做到）

2：采取低价策略

3：只做当季爆款（我的眼光和我所处的环境让我可以大致发现我所在的区域和消费人群想要购买服装的款式，应该大致有 8 成的把握吧）

4：货到付款，送货上门，我绝大部分精力只做我所在的城市（其他城市可以通过网站邮购，货到付款，这个不是我的重点）

基本就是这些了，请问楼主是否可行，如果不可行，问题出再了哪

里？如何去解决。谢谢。

==========

=

你应该做的就是我秘籍里说的去做庙算了,而这个庙算恐怕只能是你自己做,我说可以帮到你,是在骗你.我只能教给你工作方法,但是无法帮你工作

例如：你应该算彩页印刷的成本,派送的成本,预估购买的比例,盈利分析,物流配送成本分析等,事实上这些东西你计算出来后可能准确性比较差,但是小规模测试一下的成本我估计不会很高,所以应该在室内预算后,小规模实测一把,应该比较好.

作者：dvmtv　回复日期：2007-12-30　15:48:34

今天放假,其他人都回去了,一个人跑到办公室,想给自己来一个年终盘点.想不到有幸读到这么好的贴子,再次谢谢熊熊之火的热情,给我等在冬天里带来一股暖流!一口气读完以后,我把全部整理打印出来,准备放床头继续温习,呵呵.

也谈下自己的情况吧~

本人是做影视制作的,做了五年技术,圈内认识几个人,今年开始单干.手下一个帮手<也是做技术>,靠朋友介绍一点业务勉强维持着,仍然没有稳定的渠道,近期似乎也无法改变这种局面.业内这样小成本制作恶性竞争,环境很糟糕,也有许多同行纷纷改行.我不愿改行,一方面是自己喜欢做的,另一方面也不熟悉其他行当.平时

有活做的时候加班加点,没活做的时候就在干着急!想不出什么有效的拓展业务方法,一愁莫展!

后来来了位做幼教培训的朋友,也是一个人做了很多年没有什么起色的.我比较看好这个行业,他有相当的人脉,人也算热心肠,打算在一起合作做点事情,平时开销都由我承担.可是半年过去了,也没做成什么项目<当然我是外行,也没有做过多少实际的工作>,虽然有些貌似很好的策划,可是由于执行不力就一一搁浅了.想过招员工,他又不能承担工资,以我目前状况再增加开支就会入不敷出了.到底该怎么做呢?

==========呵呵,追 2 只兔子以你的体力和能力当然是不行了(幼教),赶快砍掉.要么自己走出去白天做业务,晚上做技术,要么就要找有销售能力的人加盟.关于你的行业如何销售,相信你一定可以找到行业内的高人指点,别怕花钱,请 3~5 个行业高人吃饭,让他们直接给你主意.这个阶段一起都是次要的,只有找订单是重要的!99%的精力要用于市场!别怕耽误制作,如果你有订单,你还怕没人做吗?呵呵.

看到同学们的表扬,师傅我虚荣心大大的满足了,哈哈，但是同时同学们表露出来的综合素质能力之低,完全超出本师傅的预期,本来本师傅决定写的中级班教程决定延后,先搞一个

<创业实战预科班教程>

预科班秘籍一：　创业改变不了一个失败的打工者

从回帖看到希望通过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。试想一下，如果创业，一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是 10（财物，供应，销售等等）而你当初打工时仅仅熟悉 1 或者 2，而这 1 或者 2 你竟然都做不好，不要告诉我你做的很好了（对于那些试图通过创业来改变现状的人而言）你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作?

如果你没有足够多的赌本，如果你像俺一样没有任何亲友可以依靠，让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的，多少人日复一日的重复着相同的日子，岁月一天一天增长，知识一天一天僵化，一年一年的过去，你增加的仅仅是年龄和低于 cpi 增长速度的工资。妄图通过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想。

年初俺和某刚辞职的某美术设计吃饭，该美工在某公司负责设计产品包装海报等等，问为何辞工，计划未来做什么。 答曰在其公司无法得到锻炼（该公司为一小电子产品制造商，仅她一人做所有的美工工作）计划去学英文，未来做个中介小公司，专门为国外的设计公司与国内的委托者沟通。 omg！这个商业计划太完美，充

满了 romantic 和创意！此人事实上工作比较努力，所有交办的工作都能及时完成，在公司差不多工作 3 年，但是我可以很负责任得讲，此人的能力在三年内绝对是原地踏步，公司没有给她提供发展的机会吗？ no!公司所有的产品包装宣传页等设计全权由其决定，而她事实上提交出业务勉强接受的方案即视为完成。主动放弃自己锻炼机会的人占所有打工者的 95%以上。有哪个设计公司可以提供给你全权设计一个公司所有美工相关的工作机会?

如果是俺来做上述这个工作，俺的计划如下：三年内将该公司按照 vi 设计标准将该公司所有美工相关包装宣传品认认真真设计至少 3 套方案出来，等俺摔出来此绝对要高于一般设计公司的设计后，不涨工资恐怕老板是 sb,跳槽恐怕轻而易举，自己开个小设计公司恐怕易如反掌。而且如果是你自己开个小设计公司的时候，成功案例是如此的难以得到，当你去和客户老板交流的时候，恐怕只能是小心翼翼，而如果作为公司员工，竟然如此主动承担工作，恐怕和老板交流设计内容的时候，是老板受宠若惊！而你在上这个创业预科班的时候，竟然有人在给你发着工资！在你走掉的时候苦苦哀求你不要离开！

改变自己远远重要过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，试图通过创业来改变自己永远不可能实现！

相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

预科班秘籍二： 如何让老板为你交学费?

有没有过这样的体验? 和一群陌生人相处，很容易鉴别出那些人是企业主，那些人是打工者？准确率超过 80%，但你仔细看衣着，相貌，举止又好像没啥特别的区别。大家大学刚毕业的时候都一样，10 年以后再看，气质变化极大。

是什么造成了这样的区别？是思考，是判断，是决定，是这些心理活动改变了人。

美国大富豪特朗普写过本书叫 think like a millionare.如果你能做到像老板一样的思考，你就越接近预科班的毕业，如果你从来都没有过这样的经历，呵呵，让我偷偷的告诉你个秘密：请问创业预科的学费是老板替你交好，还是你自己交好?

让我们来实战一把，如果某个饭馆生意不好，而你是此饭馆的部长，你会想什么？呵呵，绝大多数人是这样想的，靠，怎么这么倒霉阿，刚换个工作，生意又不好，涨工资是没戏了。小张刚去的那个皇帝大酒楼据说生意不错，不知道缺不缺人。或者有人是这样想：哇哈哈，过了年俺就 byebye 了，最好天天没生意，省得俺累得半死。

那么老板是如何想的呢? 老板是这样想的：这个酒楼的地点是否有问题？隔壁几个和我类似的酒楼为何生意比我好？我的价格比别人高了吗？是不是我这里停车有问题？招牌菜是否过时了？我的服务有那些不到位的地方呢？装修是否有不到位的地方？包房的卡拉 ok 最近投诉比较多，是继续保留改进呢还是把它给撤掉?

作为部长如果你像老板这样思考，可以把你累坏吗？如果把你思考后的结果告诉老板改进，如果改进成功，即使老板 sb 没给你奖金，你也得到了一次预科班的实战机会，如果改进失败，呵呵，亏钱的可是老板，得到锻炼的可以是自己阿！ 而且我敢保证，即使你的建议导致公司亏了钱，老板恐怕也要发奖金给你。这个年代，谁把公司当家阿？看到你这样的人，老板恨不得给你磕头了。

预科班重要秘籍：让老板为你交预科班的学费！
你要干的唯一的事情就是做脑力体操，无需承担任何风险，每次你的建议的采纳，就是一次考试，如果你考试屡屡及格（建议为公司创造价值）呵呵，你快预科毕业了！

作者：simonlxq　回复日期：2007-12-30　16:16:57
楼主真是用心良苦，可惜相见恨晚。本人也在彷徨之中，本人很少在天涯发贴子，今天遇到高人，岂能失之交臂？现有一问题请教。本人在 it 行业多年，积累了一定的经验，积蓄尚可，现在发现这样一个现象，就是 web2.0 的兴起，使很多竞争情报收集变得很容易，收集情报的技术晚生略有通晓，我主要针对于中小企业，不知楼主对此项目能否给于指点？
==========
照我说的庙算部分测算测算吧,诸如是否有市场等等,你请教我这个外行无异于自杀.呵呵

作者：rootbo　回复日期：2007-12-30　19:12:22

一口气把楼主的贴看完，我受益匪浅，在此谢谢楼主，你辛苦了。

火哥说打工不好，创业一定失败，不知道这是不是真的。

我是 07 毕业计算机毕业，一直没能力进公司，多次进网吧工作，有个想法是自己回家乡开个电脑维护店，不知道可行否。

==========

我从来没有说过打工不好，创业一定失败阿。 找不到工作最近确实是个问题。不过我们简单的想想，找到工作的起码 80%吧？ 创业失败的有 90%，你感觉以你目前连工作都找不到的情况下（属于 20%的暂时的失败者)如何能成为 10%的精英呢？如果对电脑维护店有兴趣，建议去电脑维护店先去找工作，记住，让老板给你交学费！ 你自己交学费太贵了吧？

作者：一年一包烟　回复日期：2007-12-30　19:22:58

在大学周边开个小馆子,也是一种创业行为,楼主为什么对此不屑一顾呢?

==========

没有正确理解我的意思（如果我表述不清，请谅解） 事实上在我的眼里任何赚钱的项目根本没有高低贵贱之分，我并没有不屑学校

旁边开饭馆，而是我认为问问题的同学和这个东西八杆子打不着，而犯了没有经营头脑的策略性错误的问题，并非小官子不好（如果是学校伙管科职员开，或者其他学校饭馆老板来开分店，我就认为是 very good,明白了吗？）谢谢！

作者：蓝色冰翡　回复日期：2007-12-30　19:34:52

首先，真心感谢楼主在这个时候为我们提供这么有价值的知识，对楼主的才华无需我评价，真想当面请教啊。

如果楼主愿意，能否就我目前所处在的困惑做个解答：

本人工作两年半，没挣多少钱，工作怎么评价吗，应该还可以吗，但由于很多原因，也打算离开这公司，最希望找家中等规模的公司从事高层工作，但以我目前的阅历还是非常困难的，所以也没好好找工作。

说到创业，工作两年来，一直没放弃过创业的想法，和朋友探讨过的项目也不知道多少了（因为从零开始，我一直打算选择信任的朋友合做）因为我的脑海里也有你上述说的部分观点，所以每每到了项目的探讨后期，就被我否决（项目都是我提出来的）不过好在这些朋友对我真的信任，所以隔段时间见面问我第一句就是有没想法，前不久经历一次彻底观念更新，所以这半年暂无提出什么有创意的项目，但这次又有机会来了，我把详细情况介绍下.

我一个老乡（认识一个多月）自己开个小五金工厂，两年时间了，财务基本达到平衡，虽然财务平衡，但当初是借的钱，现在公司要

想扩大，资金遇到困难。在销售上，由于是接外单，但这次合作伙伴出了点问题，和那边要终止合作。我这朋友因为想把公司做大，希望我过来帮他，顺便出点钱（那算入股）一起把公司做大。经过一段时间的了解，他主要是看到我有工作的激情，在公司运营管理方式上，我们非常能达成共识（我们都是大学毕业，他学管理，我学机械），在谈到分工上，他主管外，我管内。看条件是非常不错了，但考虑到去，我资金也不是很充足，那些小五金加工我只有理论，没有实践，一去还不是能马上独当一面（这个问题不大，应该其他朋友也会帮我）而且关键的问题是朋友相处时间太短，对朋友了解还不多（我跟人忍受能力很好）我现在真的有点难以把握。

就上述问题你能否帮我做个判断，如果上述不够详细，是否可以给你 mail 或 qq 上聊，谢谢了。因为这次时间有点紧，我们要做就必须敢在外国人休玩圣诞节日前启动啊，所以害我这两个晚上觉都睡不好。

再次表示感谢

我的 mail：kxyo@tom.com

qq:104573915

==========

==========

既然你老乡已经成功运作了 2 年，那么技术肯定是有人在做了，所

以需要的是你的钱，你的人恐怕对你的老乡来说作用不是很大。
我个人认为此生意的关键点是你老乡的人品，其他都是次要的，可以不用考虑，建议多方，侧面了解人品才是最重要的。
风险评价--10~100%（视对方人品而定）
成功机会--40%（鉴于你和对方不熟，你对对方的商业价值是钱不是人）
如果人品绝对没有问题，个人认为大胆进入，谢谢！

作者：马甲的发言　回复日期：2007-12-30　20:17:27
楼主请帮我评价一下，我在国企上班，但在往上爬的时候，我实在忍受不了国企那种方式，于是就收手了。

我也想创业，但分析来分析去，最好的方案是边工作，边研究投机，因为国企工作的特殊性，工作只要能应付过去就行了，剩下的时间可用来研究，而且永远不用担心吃饭的问题。但这样工作上肯定要差一些，而且也不符合你说的做自己熟的领域的原则。

我这样做从创业的角度是对的吗？（我已经研究 3 年了）
==========
==========
人生难道就这样过一辈子吗？虽然我说了无数的保守的话,但是以我的个性是无论如何无法在国企浪费自己的生命的.这是人生观的

问题,非创业类问题.请您自己仔细考虑!

作者：llx5006　回复日期：2007-12-30　20:52:45

请楼主帮忙分析,本人生在北方一著名旅游城市,目前刚退伍回来,想开家足浴店,地点选择在本市著名山水旅游景区,爬山累了,做下足浴按摩应该是比较好的放松方式.而且目前附近还没有人做这个.

比较有利的方面:

1.老妈目前经营着一家五星级酒店,在当地旅游行业以及政府有良好人脉关系,我计划初步的客源也锁定在旅行社团队身上(当然,光凭关系是不够的,给导游回扣是一定的).

2.本地客源充足,年旅游人数在 120 万以上,相对于本市 15 万的人口来说是非常庞大的(没人做,基本不存在竞争)

3.我舅舅以前经营过足浴店,也比较成功(与我不在同一城市).我开这个店也是他和我老妈的意思.

我觉得不利因素:旅游业季节性非常强,只有 4~10 月可营业,其他季节只能关门,而且店开在景区就等于放弃了本地市场.

请楼主帮忙分析下,看有什么没想到的劣势,还有前景如何?

==========

季节性的问题仅仅是核算成本收入的时候成本会高一点,并不构成不可以做的因素.放弃本地市场道理相同.成功的关键是年足浴客人

收入的问题,这点需要您自己亲自去评估了(建议请舅舅过来帮忙协助考察市场) ,例如实际到旅游景点看看游客的状况,甚至可以直接做做市场调查未尝不可.有老妈和舅舅帮忙是非常好的,千万不要排斥(个别有个性之人宁愿单打独斗).相信你亏本的可能性是比较小的.

风险评估　小于 40%

成功几率　大于 50%

作者：文刀如月　回复日期：2007-12-30　20:55:15

高人！　　那请问：大学生又该如何看待创业的问题呢？　比如时机，心态.

==========

俺天天都在悔恨自己在大学期间什么都没有学习.....现在天天坚持学英语中...记忆力极差..效率估计是 20 岁时的 1/10....人生一世难道你希望得到的仅仅是金钱吗?.....创业的目的应该是财务自由....这个目的应该在 28~35 之间去实现就可以了....着急创业有什么意义呢?...这是人生观问题,非创也问题...谢谢!

作者：孤帆遠影天際流　回复日期：2007-12-30　21:19:09

熊熊之火，你好!

谈谈我的创业计划，你给参考和分析一下，谢了!

我大学毕业三年半了，一直在手机主板设计公司做，负责射频和天线（也就是手机信号）有一帮做射频方面的铁哥们（同事和同学），几年下来也接触不少的同事，他们现在都已经在别的公司做项目经理或者硬件总监（这些是我的潜在客户）关系都还不错，一直都保持联系，他们也均表示，愿意跟我合作。

我现在在一大型设计公司上班，除了工资，每个月有两三万的油水（我把我公司的天线项目外发给我一个朋友也是同村的老乡的五金厂做，每月提货款的八个点做提成），说说我的私单方面，我现在手上有三五家客户，我用公司的设备帮他们调天线，他们给我下订单，我再发给供应商做，赚取中间的差价，利润还是较可观（购买：卖出=1：5）

我的供应商，除了上面的这个五金厂老乡，还有另外两个朋友，由于入行较深，我能掌握他们的成本，也就是说，我知道他们做一个东西出来需要多少钱。而且我跟他们都是月结，相比这个行业的货到付款有一定优势。当然我还有其他的供应商可以选择，但以这几家为主。

客户方面，除了不错的关系，一般我还会给他们多少的回扣。例如：一款天线，我开发出来，供应商报四毛一个，我报给客户是四块，客户报给他公司是五块，那一块的差价就是客户自己的。而且我的报价比其他公司的报价相对便宜一些，所以，已有的客户基本上是稳定的。

现在，我负责开发新客户，利用我以前及现在行业内的朋友，开发

这边，是我的一朋友在调（此朋友也有我公司，绝对靠得住）跟单方面，我老婆在做。目前还处在起步阶段，12 月接了几个单，有不错的收入。

谈谈我的创业计划：

明年，我想自己出来做，这样，益处和风险同在：

益处：我有更多的时间来开发客户，可以拉更多的订单。现在由于还要上班，很多项目我都得在下班时间进行，幸好我在公司比较自由，但长期下去也不是办法。

风险：首先要买仪器，估计要三四十万，当然，我也可以让我的那个开发的朋友继续在公司做，这样暂可以省去此项开支，也只是暂时，要想做好，还是得自己买仪器；其实，我的工资，一万左右，可以保证我和我的家人有不错的生活，没有了此项收入，万一客户方面项目不好做，觉得有些吃亏。当然我也可以先上班拉客户，等到公司发现我在外面做单，再离职不迟。

我出来创业，还有一个担心，就是，做生意的一般都很精，而我性格比较豪爽，讲义气，所以担心有时会入别人的套。目前我只在做熟人的生意，但以后肯定会接触更多的人。

以上，不知楼主对我的创业计划有何看法，期待你的分析，谢谢！

==========

==========

人生能有几回搏阿？相对于别人的大胆,你是太保守了！刚刚毕业

就有这样的机会,想想俺大学毕业 3 年半的时候,尚有 100 元债务无法还清,真是羡慕你!! 套用一句歌词就是 ：该出手时就出手! 呵呵
唯一建议: 坚持现金交易,任何人都不要放帐,不要听客户乱讲任何不给钱的理由就好了.

作者：德源　回复日期：2007-12-30　21:25:23
不知楼主对在深圳做单片机软硬件开发电子产品的市场有何见解？谢谢!
==========
老大: 我是创业失败专家,可不是单片机开发专家阿,呵呵,不过我认识的搞单片机软件开发发了的倒是有几个,呵呵

作者：密死特唐　回复日期：2007-12-30　21:44:22
火哥的确是寒冷冬季里的一把火!
火哥小弟有一事相求.
通过朋友了解到一个项目，我朋友做的不错,于是决定自己注册公司经营,找了一家行业内不错的供应商做代理,不怕你笑话,当时就有 4000 块钱,就冲了进去.注册完公司，在家办公，到现在有四个月时间,自己单枪匹马销售，财务，售后都一个人，目前除去成本赢利 6 万多.(本人没有销售经验，以前是做客服主管的，都是现摸索的销售技巧，拿着四千块钱，到现在，辛酸不用提了，有一堆，谁叫咱是生活在没有条件的家庭中的男人那)

火哥，问题来了，这个项目已经在市场上运营了六年了，就在我了解到北京从事此行业的大大小小的公司不下３０多家，市场基本都是买方市场，但我明年还想招人扩大经营，以产品的优势还能积累点创业的财富与经验．不知道这条腿迈不迈？应该怎么迈?

额外：我人在北京，可否一叙?

==========

都赚了 6 万了,你还怕什么？中级班教程提前透露：宜将剩勇追穷寇!一旦找到成功点,集中火力猛攻!!机会稍纵即逝. 2 月中旬可能去北京..到时再联系...谢谢!

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　22:44:15

火哥，看见你指导迷津真是忙得不可开交。

本小姐也有一事相求，望在繁忙之中留意：

去年底，在其他城市看到消毒餐具项目（用保鲜膜包装好的消毒餐具套装）相信你所在城市也有，当时我所在的城市还没有兴起，觉得项目不错，就和朋友开始筹划运做。本来依照每套 0.6—0.8元的供货价供给各饭店、酒楼，酒楼再以 1.00 元价出租给消费者，

利润可观，投入的 80 多万元可望 1 年收回。
哪知，因项目技术门槛低，项目入市半年，忽然冒出 n 家，而且以低于成本价倾销、相互夺店，不正当竞争，导致项目投资回收期遥遥无期。
行业内部也做了整顿，统一价格，但因为过低价格已让店方得到甜头，若一家提价，酒楼立刻可以更换 n 家，所以出租价格无法上涨。因年内物价上涨，供货方又提价，利润空间更低，为了提高每月回款金额，唯一办法只有让业务人员开店，但开店价格依然不容乐观。

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?
==========
=====
业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　23:09:45
肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?
==========
=====
业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

业务员开店就是把我们的餐具拿到各酒店去销售.希望他们使用.

对,是有洗牌,那些新办的公司转让了好多

估计洗牌还会继续.

==========此类业务的竞争以俺的过去经验,最终洗牌胜出者,都是行业里原来的巨头.你的行业我不知道,你可以看看是否有其他通用餐具的供应商（ 或酒楼的其他产品的供应商）也在进入此行业.最终由该产品和其他产品的捆绑将单独销售此产品的对手打死.

举个大的例子吧..过去全国搞宽带接入的都被中国电信给打死了.因为宽带运营商是单一产品,中国电信是捆绑产品,老势力巨头干掉单一产品经营者简直是手到擒来阿.

作者：易小美　回复日期：2007-12-30　23:15:35

楼主好...能请您帮忙看下这个项目吗?

我在深圳从事人力资源工作...也就是大家常说的猎头工作约两年了...但这行里就算是大公司的操作也非常的不规范...所以人才流失非常的快...资源也很容易过期...让我觉得非常疲惫...

我有个表哥在东北...他从事物流工作...在北方几个城市,如烟台,大

连等拥有一定的人脉及财力...当他知道我从事的工作后表示对这行非常的兴趣...曾表示希望我去到北方与他合伙成立一家自己的猎头公司...甚至表示公司各占一半...但我一直未明确答应...

一方面我认为北方部分城市对猎头这一行业非常陌生...候选人及目标客户公司多无此意识...会导致业务很难开展...
一方面因为年龄及其它一些因素...我无法跟表哥平等对话...而他其实手里有另两家公司打理且生意都很好...他只是想通过介绍些人际关系给我...而将新的公司交给我打理...他自己则不方便出面在背后坐收其利...
加上表哥的太太对这件事并不太支持...她也认为目前所在市场不够成熟...而我担心一旦我去做这件事...那么很可能面临来自多方的压力...只不过是替表哥打工的高级打工者罢了...

可要论到机会...我又觉得这是我比较熟悉的行业里的比较好的机会...很难下决心...

其实我自己非常想跟一些差不多年龄并且都有同行经验的人一起在深圳这样的南方城市做这个项目...可惜一直没有可靠的人选...而我之前一家公司也是三个年青的男生一起做起来的...

我不知道该怎么回复表哥那边...更不知道该如何开展这个项目...

希望楼主能多多指点...谢谢...

==========

刚才回复不知为何消失了. 继续..

心理学家说过,女人算命其实是要算命者把她自己的想法说出来,呵呵,不知道你是否也是这样?如果你不例外,那就留在深圳好了.

作者：淮水北岸　回复日期：2007-12-30　23:37:32

楼主你好，一路拜读你的文章到现在，忍不住自己提出几个问题：我大四，明年夏天毕业，一个月前辞职创业，现在已经运营一个工作室将近一个月，前 20 天的盈利微薄，大概 6k 左右，工作室带我三个人，主要做排版和设计，上游的一个大客户已经建立良好的合作关系，其他客户正在开发中。

问题，现在还没有正式注册备案，因工作性质不需要门面，我租房三室一厅生活办公一个地方，主要利用网络联络外地城市客户，本地目前没有客户。我觉得这样松散的工作室形式挺好，但是违法，我需要在什么时候注册呢？注册为个体户形式，还是注册为公司形式?大学生创业是由相关优惠措施的，但是没有见过这些措施真正实行过。

==========

呵呵,俺成了工商注册咨询员了阿? 个人认为越早越好,因为谁知道什么时候不小心碰到个大客户呢?如果别人发现你们如此不正规,说不定就跑了,而且注册公司也可以让你坚定信心!更有归属感. 另外现在注册公司也很便宜了,设计公司注册个 5 万注册资本估计都可以,很少钱的,保税就报零好了,哈哈

作者：江南 4022　回复日期：2007-12-30　23:38:17

花了几个小时一口气读完了,在天涯潜水 n 年之后终于注册个 id 上来冒泡,真的感谢楼主用这么诙谐幽默,浅显又不失哲理的文字来阐述创业路上的种种注意事项,感觉受益匪浅.

好了,进入正题,呵呵..

说说我的情况:自己从国企出来单干大约有 4 年时间了,还好一开始就找对了一个小项目,自己开个小店,每月收入还不错(比工作时好些而已,呵呵)中途也做过其它项目,但失败了,所以对您所说的不要做自己不熟悉的行业和不要同时追两只兔子也是深有感触,现在一直在做开始时的那个行业.只是在去年的时候已经不做零售进入批发领域了(做了某个品牌的代理).

现在的问题是:1.面对市场同类产品竞争越来越激烈,质量趋于同质化,价格也相差无几甚至更低,己方产品优势几乎没有的前提下该如何开拓新的客户并留住原有客户?

2 如何判断一个产品或项目所处的生命周期,因为我差不多处在行业的最末一环,看不清楚整个行业的趋势和未来.

好像还有很多问题,一时想不起来,等以后再请教您,期待您的回复!

==========

===

你的问题超出俺的能力了,如果只是做代理的话,,俺我的理解你是有重新选择的机会啊?关于产品生命周期的简单判定办法: 如果顾客问: 这是什么东西?--导入期　那里可以买到?---成长期　为什么买这个?---成熟期.　多少钱?---衰退期.　按你的描述貌似成熟期阿,呵呵. 你的问题已经进入 mba 课程了，可以多买一些专业书籍看看，不要乱听江湖游医了。呵呵。

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-30　23:38:56

拜读楼主大作，眼前一亮。

本人去年毕业来到深圳，本科学的是经济管理，目前做的是寿险销售。

现在跟我一起来深圳的同学想跟我合伙搞一个福利彩票店，他觉得这玩意在深圳是个盈利的项目，前期投入预算 10 万左右，我还在犹豫中。楼主也在深圳，不知道有何指教，谢谢了。

本人明年 24，不知道有没有机会跟着楼主做大事，呵呵.

==========

你简直是投机大王阿？基本上我认为做保险的年轻人都是被骗入歧途的。如果你运气不错，那恭喜你了，如果业绩一般，赶快别干了。至于彩票业务，对你来说我认为是投机项目，应该视你的承受能力来决定。

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的

有人骂我了，我 tmd 也想给老板出谋划策阿，但是我来公司 n 年了，只见过老板的二奶一次，老板宝马车后面冒的烟我都没有见过,我给老板出谋划策不是胡扯淡么?

还是用故事讲话吧,某次和 2 人吃饭，其一是企业主，另一为某大公司中层干部，中层干部感叹未来升职渺茫，创业胆怯，不知未来何去何从。企业主说：我大学毕业刚 1 月即当上了某大型公司仓管部门的经理。皆惊讶，问如何获此重视？企业主说:刚去公司上班,公司把应届毕业生当搬运工人用,其他人皆骂娘,此人每日搬运货物 10 小时后,利用闲暇时间,仔细观察丈量了仓库,1 月后给上司提交了一份仓库货物重新摆放运输的设计,三日后,直接升任仓管部门经理!该企业主当时说：打工没有比升职更简单的事情了,我在任何一家公司上班给自己定的指标就是至少在这个公司提交 60 份合理化建议,老板用不用随便,但是我一定坚持写到 60 份以上!一般不到 20 份的时候就被提拔了,哈哈.

曾经有某员工给俺提交了一建议,而且主动地工作,俺甚喜,虽然发

现其建议极低劣,仍然热情给与鼓励,但并没有采纳,该员工再没有提交第二份建议,俺非常失望.想一想,如果你自己开了公司,当你推出自己的产品,客户反映非常冷淡的时候你会怎么做？你肯定是反思为何客户不买账,检讨自己的工作失误在那里,但是作为员工的时候,给老板提任何一个建议,就希望得到一个正向的反馈,这个要求是对老板太苛刻了.请把老板当作你的客户,任何一个老板不采纳的你的建议,肯定是有问题的,如果你自己想不明白,可以直接向老板询问,老板看到这样的员工,高兴死了别怕老板会烦你.你的能力的提升也加速了.

讲了几个故事,还没有谈到主题:权利是拿来的,不是老板给的. 99%的打工者不理解此真理. 99%的员工只会做老板吩咐的事情.要知道,哪怕是世界 500 强的公司里面,职务说明书写的格外详细的公司,你事实上拥有的权利其实是远远超过你的想象的!!

随便举个例子吧,例如你仅仅是某公司的业务报表的统计人员,公司有些固定的格式让你完成,一般就是个普通文员当作一般文书工作而已,但---人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗？有人规定了你不可以努力在数据中寻找一些有益于公司业务的线索,发现一些销售上的问题吗?从来没有人禁止过,但也从来没有文员会像我说的那样去做. 如果你是生产管理人员,那家老板规定了你不可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了?当你拥有了更多的信息和知识的时候,权利就倒向了你! 如果公司只有你懂得如何对员工进行绩效考核,谁敢去做人力资源的头?其

他职位请同学自己举一反三,找张纸写出来公司没有规定不可以干,而你觉得有价值可以干得事情来.写不出来没有悟性的同学把俺的教程抄 3 遍吧.

中国人由于奴化教育的问题,大多数人被园丁修理的差不多了(北大老师原话),希望大家重新燃起心中的火花,做个有思想的人,记住,只有你才能把自己当作个蓝领工人,任何人都无法阻止你像任正非一样去思考问题.

秘籍三总结: 通过不断获取新的信息及技术,扩大在公司内部的实际权利,最终实现尽快完成预科班的目的!

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-31　0:05:58

投机大王。

呵呵，楼主全才啊，我就是一直在做股票投机。几万块的本金一个月下来愣是几十万的交易量。

现状是运气不够好，楼主最后一个问题还没解答，有机会跟楼主做大事吗?

==========

呵呵，我估计不会干出来什么大事的了。谢谢你看得起俺!

作者：成熟陈耀烨　回复日期：2007-12-31　0:12:23

甚好！

请教楼主一个问题：未来 3 年之内，中国的股市与房地产行情的大体趋势如何？对这两个市场影响的主要因素及时机会是什么？谢谢！

==========

=

靠，你以为我是尚福林阿？ 个人认为很悲观，总之钱会越来越被洗到少数人的手中。记得三年前和俺个别员工吃饭时，俺说估计不远的将来你们将都买不起房了，俺对不住大家阿，没想到今年就成真了。呵呵 记住：财富分配者永远比财富创造者赚得多。这可是地球人都知道阿，哈哈。

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:14:19

楼主好,你的这篇大作对我启示很深.

我现在自己做灯饰两年了,有一个极铁的下家,(当然,我会针对他单位的情况进货,不但和老板,甚至他们单位的任何一个我可能用的上的人都很铁,他们大概还能帮我两年.)但现在上家掌握的不是很好,但我相信(是因为自己的惰性)在两个月内会掌握到自己满意的程度.现在我只有仓库,没有店铺.

现在的一切事情都是我亲历亲为,我原来给几家小公司做过公司总

经理,当然都是老板太懒,所有事情全都不管,公司的一切大小事物都是我一个人在管理,给他们打工时因为爱面子,怕被说没能力我是个典型的工作狂,这几个公司的业绩也都还可以.现在给自己干,由于目前一切还顺手,虽然早就对目前的状况有一些远忧,却被惰性拖着,每次都不愿往远处深处想,拜读的楼主的大作,真如醍醐灌顶.非常 非 常 感 谢 . 您 能 否 告 知 您 的 邮 箱 或 qq 到 我 的 邮箱dandan5221@sohu.com 我会告诉你我的手机号码.

现在我不知道该怎样规划自己两年后的事业.期待楼主的点拨,谢谢

==========

老大，这是人生问题啊，俺算个 pi，怎么能指点的了？交个朋友以后在一起吹吹牛还差不多。呵呵

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:44:57

偶才二十七呀,呵呵.我是问我两年后该不该做灯饰,在这个行业做要怎样做才能有发展,我希望可以做大,呵呵.期待中.....

==========传统行业的准入门槛其实是最高，如果你已经立足了，那么你放弃的话，岂不是 sb？想办法努力做大，相信你的过去的经历可以帮助你实现这个目标!

作者：牵手一同谢幕　回复日期：2007-12-31　12:02:30

我现在想尽快卖掉酒店，还是想去做点若干年前我熟悉的行业—

—到布吉大芬去做商业油画生意了（本人以前是油画爱好者，10年没有摸过画笔了，画画可能已经不行了，但是还有自己的一点喜好，不知那里的生意现在是否好做哦~请楼主给点建议）

==========

种瓜得豆乃商业秘籍也,不知道你的酒店经营多久了,为什么你现在熟悉的东西不是酒店而是 10 年前熟悉的油画呢？事实上虽然我的初级教程貌似一切尽在掌握,但真正的实战是见招拆招,随时可以判断出当前状态的最佳选择是终极真理,做熟悉的东西是初级班浅显的入门技巧,也是本人对即将创业的人的建议,您需要在您的资源中仔细斟酌选择.

作者：云里阁　回复日期：2007-12-31　9:59:25

看了楼主给我的回复，我去看了《李嘉诚传》发现自己的无知和浅薄，感谢楼主的好文章。

==========

见惯了论坛里的恶言相向,俺被您这种被人反驳后尚如此大度的得态度所折服！本人一定向你学习,保证不对本贴任何人恶言恶语,呵呵

作者：高级混蛋　回复日期：2007-12-31　1:09:01

我　　顶　　你　　。　　老　　大　　。

http://www.tianya.cn/new/publicforum/content.asp?idwriter=11724828&key=604924153&stritem=no100&idarticle=31061&flag=1 帮我去看看吧，就在本贴里写答案好了。谢谢

==========如果你是摩根斯坦利，或者高盛美林，确实需要研究那么透彻，但是对我们这样的小民，那个行业其实不是非常重要，找个工资高点，公司成立 3 年以上，老板比较有思想的，应该是首选。

作者：忆新　回复日期：2007-12-31　4:12:46

熊熊之火.....前辈,您好!我是星星之火..

我刚毕业,,当初苦于找工作,就任家人安排到一家事业单位工作,现在是肯定走不开的,除非外面自己能做出点东西来,,对我而言,现在发现深陷泥潭,真的不能就这么混下去.....一直有创业的想法.

看来我必须得违反你的一条了,呵呵!不过我觉得你想表达的意思或许也是:控制,把一切运气等一系列因素尽量掌控之中,..因地制宜才对.

我这情况,我也没太多钱糟蹋,我现在最应该做的就是学习,我是想拜你为师,不过这想拜你的人肯定很多,,你看来也不方便透露,,,只求

推荐几本引导年轻人的好书,比如你说的那<打造金牌销售团队>.

冒出头来了,就好人做到底,你站内 pm 我也行,,发邮件更好:crcrq@sohu.com.....晚辈先谢过了!!!!

==========

==========

实不相瞒，俺看过的企业管理经营方面的书极少，俺有时买高校教材看，呵呵，书店太多了，不过吸收速度极慢，对于你的情况，高校教材绝对不适合。其实俺主要是自己思考。

作者：霹雳雨　回复日期：2007-12-31　2:41:21

写得很好,可以用于思考。

但任何秘诀都不能照搬照抄,更不能进行遵照执行,那样必死无疑。

世界是丰富多彩和千变万化的，成功者在于把握变化，而不是固守某一教条。

-----我的理解

==========和武术一样，高级境界一般人太难达到了，先让大家练练马步和冲拳吧，呵呵

作者：柳汉青　回复日期：2007-12-31　11:18:54

一切都不是重要的，最重要的是有一颗火热的心。这是一位名人的话：“一切方法的背后如果没有一种生气勃勃的精神，它们到头来都不过是笨拙的工具。但是如果渴望达到这个目标的念头是强烈地活跃在我们的心里，那末我们就不会缺少干劲去寻找达到这个目标并且把它化为行动的方法。”已被百分之九十九点九的人所证实。简单的一句话：心想事成。

==========

氧气在一个人的成功中扮演的是第一重要，水第二重要，呵呵，俺不是抬杠， 火热的心确实重要，应该排在思想问题的第一重要。不过一般生手还是需要多学习技术和技巧。第一重要的东西往往无法指导具体问题。

作者：coolch　回复日期：2007-12-31　11:29:59

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

为什么呢?不是很多公司老板娘都有在里面上班吗?再说了老板娘要是工作方面是个好手呢?也不要她来帮忙吗?

==========

纯属插科打诨，没有任何真理的成份，仁者见仁。

创业预科班秘籍四：上天为何对你如此不公？

又没有人告诉你？（陈楚生）-----之上天不公版
当我进入这个上市的公司,
那是从来就没有体会过的郁闷.
我打开人力资源发送给我的邮件,
忽然感到无比的愤懑.
看不见奖金的工资条不变的薪水,
我听见有人欢呼有人在哭泣.
早习惯功劳被人冒领的项目,
但却无法忘记自己的辛劳.
有没有人曾告诉你我很勤奋,
有没有曾在你面谈时诽谤?
有没有人曾告诉你我很在意,
在意这个公司的平等?.

辛勤劳动的成果被部门经理窃取!自己辛苦做的方案为公司赚了很多钱,但是老板连个屁都没放?老板的小姨子初中毕业,却拿着 5 倍于自己的薪水,项目经理把最累的毫无价值的工作都安排给了你,有个 sb 不学无术，靠拍马屁竟然成了副总，那个会给经理抛媚眼的

业务员把公司的好客户全部给霸占了，x 省（或某学校，或某批进入公司）的这帮家伙把持了公司，排斥其他所有的人。

人是个天性追求平等的动物,而追求平等已经深深地嵌入到人的基因里面,人对不平等事务的快速反应纯粹处是下意识的,而并非是理性思考的结果.
不知道有多少人为了追求所谓的公平,或者为对不公平表达愤怒,而失去自己的得之不易的机会.
当你再一次因为遭遇所谓的不公平的时候,请按照我说的三思在后行

1. 你在这个公司的待遇是否比其他公司相同岗位的人收入相当(这句的意思就是不要和同事比! 和同事比的结果就是你永远觉得不公平,和同事比是非理性比较)
2. 你目前所处的岗位是否有机会让你学习预科班的课程? (不是指上网看俺的破帖子)

俺曾经在创业中期由于遭遇重大挫折而去某公司上了半年班，俺发现同事沉重的心态和俺的轻松（虽然俺当时经济处于极度不利的时候）心态形成鲜明的对比。俺当时的感觉就是打工真好啊，真是太轻松了，简直是 it’ s a piece of cake!。

把你认为的不公正丢在脑后，你会发现天地是如此的开阔！

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

第一关都通不过，宣布死刑！　呵呵

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态?

= =

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。

作者：蓝梦一号　回复日期：2007-12-31　15:09:57

你好：

看了你的讲解，非常的好，以下是我面临的困境，希望可以给我指点，但是我的事情不是创业，而是打工的问题：

1. 我现在在一家五金厂工作，是业务员（ 外贸），现在工资是 2000块，提成是 1.5。一年做下来也就是 100 万的样子，这样我每年就有 39000 的收入；加上我跟老外卖点别的东西(私下的) 可能有 3万块的外快。也就是一年有 7 万的收入，净利是 5 万吧。(我在这个公司已经是 2 年，2008 年就是第三年了）但是压力也很大。就是公司有个业务员，也是公司的一个产品搞的好了。每天过来都是很大老板的样子，他每年有 20 万的提成吧，我感觉跟他一个公司压力很大。还有我的买的产品没有办法在突破 100 万，原因是属于金属半成品，那个业务员买给是国内需要的公司，我要是买的，国外的客户不要这个半成品，给你个例子，国外客户只要成品笔，

不要笔的配件？但是我有时在想为什么那个老业务这么厉害呢（做了 6 年了吧）

2. 正式因为这个原因，我偷偷的去面试了。到另外一家公司，这个公司的产品是地道的外向型产品，但是工资的只有 1500 元，然后他跟我说向我这样的人，到他们公司可以保证我一年有 5-6 万的利润。但是我有点犹豫了！

3， 我现在目前的状况是。老婆明年 7 月份有孩子了。也就是明年一年都无法工作。每月的银行还款是 1400 块。银行还有 6 万块的欠款，

我问题是：我是在原公司在呆一年，还是去那个公司?

==========

==========

这个超出俺的能力了,抱歉阿

作者：飓风心中很宁静　回复日期：2007-12-31　15:31:48

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。

火哥的意思是，我在教英语四级，但你这个 abc 都发音不准的人要我怎么教啊~~（其实我跟你一样，又内向又像个孩子）

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

作者：woody1234　回复日期：2007-12-31　15:46:13

楼主是个善于思考的人，把自己的经历思考得很透彻。不过我很担心中级版教程是否能够顺利推出。每个人都有自己的瓶颈吧。

==========穿了马甲就认不出你了吗？你咋知道我的底细的？

作者：子非韩　回复日期：2007-12-31　15:49:49

楼主太有 power 了,能与楼主这种人交流的机会并不多,我要抓住机会,在这里请楼主指点 12~

我之前在 it 行业做技术,平时不太注重资源的积累,手上仅有的少量资源基本都与这行有关,但我实在是厌倦这一行了,无论如何不想再做这一行了,这种情况下创业,我有选择权吗,有的话如何选择?如果告诉我选择做爱做的事的话,这也让我为难,我的爱好从偷窥美女到起死回生术范围之广我自己都觉得惊讶,但其实都是叶公好龙,没有真正的热爱~

以我做 it 技术这几年的经历来看,我对周遭事物的冷漠几乎到了令人发指的程度,直白的讲,我甚至对我呆了四年的公司所经历的市场方向的调整\营销手段的变革等等都不记得了,专业内的技术也没什么进步.如果我选择一个全新的行业的话,是否我还需为此再去打一段时间的工以做深入了解?

我虽深知销售之于创业的重要性,之前从未做过销售,除通不定期找擅长销售的 partner 来弥补之外,我得需为此再做些什么?

我总结自己的过往经历觉得很失败(做为打工者,从结果来讲,我虽然曾经做到中型 it 公司的中层主管,但对管理尤其是管人还没入门),但其实我是认识我的人所公认的 iq+eq 的高手(我也曾疑似患过中等抑郁症,狂燥型,网上自测,后通过西藏旅行消解),所以我很容易就觉得把一件事情看透彻了并迅速失去兴致,我该如何在创业过程中保持韧劲,有没有一些非哲学的简单粗暴的方法?

==========

缘分那,我基本上和你是差不多的,呵呵

作者：胡刘氏　回复日期：2007-12-31　16:06:23

我也来说说我的情况，望楼主兄和大伙帮我分析分析～～！先谢过～～

我先生之前在一家港资公司当程序员，累积了几年，开发了几套自己的软件。其中一套多媒体软件在技术上来说属于世界领先的，他很自信，辞职了，开始把软件投放到海外的共享软件网站开始销售。因为不懂宣传之道，知道的人很有限。卖出去了几套，客户反应不

错，其中还有卡巴斯基公司发邮件过来咨询的。

他是纯搞技术的人，这半年来不断地把软件进行升级优化，功能比之前更为强大了，可是他不想推出中文版本，中国软件市场是怎么状况大家都知道.....可是升级版还走海外市场的话，宣传很难....

我曾建议他自己开公司，因为他这款软件功能很强大，适合一些大公司用，自己开公司的话可以名正言顺去推销。

反正挺迷茫的，不知道该怎么走....

==========

应找行业内销售擅长人士指点,客户可能不好找到,指点市场的人,我相信这个你老公应该是不难找到的.

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　16:38:44

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

第一关都通不过，宣布死刑！　呵呵

致之死地而后生.楼主开始执掌生杀大权了...嘿

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

不好意思,千言万语打字的时候就都给省掉了,我的意思其实是按照初级班教程原则,您比较符合没有正当理由创业的,没有正当理由创业不等于不可以创业,这个讲起来要打很多字,回头俺再补充吧,反正不耽误你奔前程,呵呵

创业实战初级班辅导教材:

1．该教材针对对象：手头钞票不很多,社会关系是零的,刚刚创业,或者蠢蠢欲动即将创业之人,简单点说就是和 10 年前的俺的情况一样的难兄难弟们．其他人情况不一样,方法当然不一样,大家切勿生搬硬套.

2．很多人发言认为俺太过保守,当然了,成功的路千千万,师傅俺不过是指出一条切实可行的,低成本的,方法已知的路而已,至于俺智商不够想不到的路,肯定存在 n+1 条，这个本身并不矛盾。如果我

告诉你一条去火车站的捷径，你为啥非要知道另外一条不捷径的路呢？明年师傅长进了，把新知道的路一定介绍给大家。呵呵。3. 创业成功你需要方方面面周到的事情不计其数，例如你要知道怎么租赁合适的门面，你要知道怎么样面试员工，怎么和客户谈价格，怎么签订合同等等很多，俺的教材统统没有涉及，本教材仅仅讲述一些道理性的，书上几乎很难找到的，但是又极其重要的一些思路性的东西。同学们切不可把此教材当作创业的全部，事实上我估计这点知识只占你整个创业需要知识的 5%左右而已，剩余的95%部分知识，一半属于行业特定知识，需要您在工作中积累，另外一半你可以在书店买书学习（财务，销售管理什么的） 打个比方：所有的电脑教材都不会讲到电源开关在那里，“我的电脑”是什么东西，这对电脑的初学者来说，是最迫切需要知道的东西。只有经历了这个痛苦自学的人才最清楚同样的学习者最想知道的是什么。师傅俺正好是这样一个自学成材，从来没有人指点过的知识青年，呵呵，所以写的东西得到了很多人的共鸣是理所应当的了，但是同时大家也要清楚意识到，这些知识对真正的创业高手都是小儿科而已。同学们如果感到俺写的东西仿佛茅塞顿开，那正说明你离高手的距离有多远。请同学们努力！

4. 本人希望创业中赌的成分要尽可能的少，所以一切观点均围绕此中心，部分同学在反驳我的时候列举了很多赌性的反例，由于本人需要长篇大论来阐述观点，所以留在未来处理，总之大家应该明白对于上述 1 中描述的学员对象，赌得成份越少越好。

5.　　由于在线写作,师傅俺年纪大了,难免遗漏,请多包涵,想起来再补充.

作者：lzuhema　回复日期：2007-12-31　19:49:08

那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

.....

7 年前，我到兰州的时候，房价 2000 不到，我就说过：这个价格在我毕业的时候会涨到 3000 的，结果毕业时 4000 左右

没资金的时候，走第一步很不容易的啊，你以为你是谁啊

现在我在给人打工，在工作中，总是看到很的商机，可惜很难实现，过了春节，我决定赌一下，但不辞职，我是制造业的，研究个产品

的生产工艺而已/

==========

==========

同学,如果你通过预测楼价上涨并验证的事实来说明自己有头脑是极端危险的行为!! 推荐阅读读物< 漫步华尔街> ,希望可以帮你避免不可预知的更大的风险!

作者：qq5542900　回复日期：2007-12-31　20:54:14

火哥好,最近我郁闷的掉头发,自从昨天拜读了你的大作甚是激动,浅显易懂（但还是有些地方不是太明白）我现在也想创业，但总憋在心里，应为我考虑的太多了。

我想自己开店前先听听火哥对我的忠言(哪怕是逆耳的话也无所谓)我学习中医推拿 6 年,但火哥也许知道现在在中国如果搞治疗的话只有进医院，搞保健的话没有几个漂亮的小丫头离关门也不远了（搞不好就要进入灰色地带)另外在大城市这样的小店成本会很高，员工也会向大店流走(我给一个店工作时就奉命把他旁边的一个小店的员工过来了一大半)

如果开在小城市消费又上不去（我们老家一个小时的按摩十块钱，一百块钱 12 次还有人讲价）我做这一行要技术有技术，要经验有经验，这一行我还是比较熟的。最大的困难是人员找不来。自己培训也想过。但以我以前的经验，培训成熟的熟练工在出师后最多半年就跳槽（现在的劳动法那么严，我也不敢让以后我的员工签“卖

身契”）除非给他们高工资。我同学尝试开店最后关门的原因就是人员问题。

现在我女朋友建议我到一个小城市搞餐饮（不要笑话我，想法很单纯的）那里的人相对有钱，但无处消费，而且日常饮食结构单一。女朋友在那里工作了三四年。吃遍了全城就那几个花样，而且那边老乡很多，都吃不到家乡菜。也就是那个城市这几年政策放宽了点发展比较迅速钱好赚点，要不然就没人去。但搞餐饮我一点经验也没有（自己就很少下馆子）饭菜技术上面更是一头雾水（自己只会蛋炒饭）老妈说赞助我资金我不要，我妈就改口说帮我做饭（我妈手艺相当了得得）那个市场我去看过，发展中的城市，房租涨的比较快，但那的人人还真是有点闲钱愿意投入到吃上面。另外我发现那里的学生早上都不再外面吃饭（也许都在家吃，也许根本就没有吃早餐的习惯，也许外面的饭太难吃了干脆不吃）小吃也很少（女孩子逛街累了就吃冰棍什么的，不像其他城市的女孩那样，逛街累了就吃小吃，吃饱了在逛）开店的位置我看了，在一个学校和商业街之间，房租高的有点离谱，但位置很正。我想要卖就卖一些速食，比如包子驴打滚一类的不用等很长时间的小吃。

我知道做生不如做熟，一个陌生的行业如果直接进去有很大的几率是要交学费的。但是前景不错，最少这样的店在那个城市我就没见过超过 3 家而且开门晚（应为那的学生不吃早餐）关门早（理由是天冷）我现在很迷茫，我的钱有限，除了给老妈留点对付猪肉涨价之外，其他的省点也就刚够把店开起来。

给个建议把火哥，你的一句建议也许就能让我少缴很多学费，多学很多经验的！谢谢！谢谢！

==========

=

非常感激你对俺的信任,说实话,俺对餐饮一窍不通,不过以俺的经验应该是极不易成功,我有超过 5 个朋友开过饭馆,全部在 1 年内结束,具体原因俺没有过问过,正规的中医按摩在深圳倒是非常多的,如果很简陋的店,例如在住宅区内的,一个小时在 35 左右,房租俺不知道,不知道是否有参考价值？帮不到你感到很内疚阿,呵呵

作者：jsf35000　回复日期：2007-12-31　21:05:33

请楼主大哥指点,本人 05 年大专毕业,在国企做工人两年,感觉没什么前途,每月工资一千左右,也多不到那里去,想走.手头上只有 3 块股票,基金,请问下,我是拿 3 万学份技术,走人,还是,拿来继续炒股,换别的工作,目前很迷茫呀!

==========

我要帮你就是害你！内疚 ing....

作者：60616061　回复日期：2007-12-31　21:12:59

看到楼主前面讲到很多朋友都是做手机的,我想您对这行一定也比较熟悉了.我也是做手机的不过是卖手机的小店,外面随处可见的那种.现在由于大型卖场和网店的加入我的日子很难过.所以想做一个

批发商和零售商之间交流的网站.域名都申请了www.cqtxw.com(重庆通讯网)正在找人帮我做网站.麻烦您帮我分析下成功几率.

1． 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?

做好了肯定挣钱.

2． 竞争对手都是谁啊?

目前没有,但潜在的对手是有的.比如那些做批发的通讯城.

3． 你和竞争对手相比的优势有啥?

要是通讯城是我对手的话,我的信息更全面和快捷.并且成本更低

4． 顾客为啥要向你买东西啊?

因为是门户型的网站,所以顾客不直接在我这卖东西.但就我作为零售商来说是很希望能有这样的网站为我提供信息的.只要零售商愿意关注批发商应该也会愿意掏钱的.

5． 请你把你的生意全过程给我讲解一遍

我想能想到

6． 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?

光在我们当地要做好了的话至少一月 2-3 万吧 要成功复制到其他地方并且全部成功的话我还没算过 呵呵

7． 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释

还不知道

8． 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听

9． 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

网站建设,维护. 业务推广---

还有就是我前期挣的那点钱交了房子首付就没几万了.所以只能是把全部家当拿来放上面了.(自己做了几年小生意叫我再去上班也不可能了）我的 qq:651814288

==========你的网站的盈利模式是什么？即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你？他如果不付钱给你，他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在?

中级班哲学（概率）备用知识：

极其重要！不能深刻理解以下内涵的人，在未来创业途中将不必然避免选择错误的榜样，而深刻理解以下内涵的人，在未来将必然可以选择他正确的方向。对以下内容无法理解的同学欢迎随时提问！

偶然与必然的哲学关系（或概率关系）

赌场的老虎机假设胜率是 49%，则赌场赚钱是必然的，亏钱是偶然的，赌客输钱是必然的，赢钱是偶然的，赌场是投资，赌客是投机，赌场亏钱不代表赌场是错误的投资，赌客赢钱不代表赌客是正确的投机，赌客赢了钱不能证明赌场失败，赌场输了钱不能证明赌客英明。因为赌客赚了钱而准备做赌客的人是愚蠢的，因为赌场输了钱而放弃开赌场的人同样是愚蠢的。赌客赢钱大脑会释放出更多的多巴胺，更有成就感，赌场赢钱赌场老板的大脑不会释放更多的多巴胺，感觉一般。所以低概率事件成功的奖励时金钱+多巴胺。大概率事件成功的奖励只有金钱，没有多巴胺。

100 个人仍硬币，理论上有人 40 次连续扔出正面，这是必然的，但是这个人下次扔出正面是偶然的。因为此人连续扔出 40 个正面而追随此人下次依旧是正面的人是愚蠢的。

只要你只押某一面，你中奖是必然的，盈利是不必然的。

如果一定要在正面或者背面做一个选择，那么这个选择是随机的。

以上哲学或者概率论对创业的指导意义：

1. 如果希望自己成功，应该努力选择概率大的选项（如何判断概率大小又成了另外一个头痛的问题）
2. 如果选择概率小的事件，最终必然导致失败（中期必然有部

分人成功）

3．　如果希望刺激，选择概率小的事件是正确的

4．　成熟的投资者体会不到额外的刺激奖励（很多赌徒日子过的极充实，而成功的企业家很多人日子过的没啥劲）

5．　某个人或某个方法屡次重复出现，不足以证明其是必然的（彩票分析热号码就属于此种 sb 行为的最具代表性的典型）

6．　胜出者未必都是必然的，任何事件都存在偶然的最终胜利者。

7．　偶然胜出者是无法学习的，是无法模仿的（你连续仍 10 次正面朝上试试？）如果你模仿这些人，你就犯了极其愚蠢的错误。8．

方法对的人成功是必然的，但是在那件事情上成功是偶然的（例如任正非成功我认为是必然的，搞 08 机发家是偶然的，但任正非即使没有遇到 08 机的项目，他也必然遇到另外一个让他成功的偶然事件）

作者：笑笑女王　回复日期：2007-12-31　21:53:24

工作后才发现社会的复杂，目前的工作看不到希望，并且和自己的专业相去甚远，周围的环境也极其恶劣，最初的选择是错了。现在希望能在本行业找到和自己专业联系相对紧密的工作，并换个环境。已经发现了一个机会，正在努力中。

很认真的看了全文。

很敬佩楼主!

非常期待预科班快点继续!因为意识到现在自己必须先打好工啊~创业离我还比较遥远

==========预科班内容由于与传销课程接近，洗脑为主，所以无期限延后。不过俺可是非常愿意单独辅导女同学的，娃哈哈!

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:43:12
尊敬的熊大哥，您好!　小弟以前看过一段文章，非常想听听您的意见,(申明绝无歹意和不敬之意)接下来摘录：

相信大家对钱的价值体会因该不用重复吧。想有钱的人很多，但是真正能有钱的人还不到 3%。但是大群的人都为了自己梦想中钱的数字而去创业。我很赞扬你们的行为，但是我要提醒你们，如果失败，你们自己也知道自己是什么后果。

废话不多说了，我谈谈现在创业容易把自己导致失败的几个原因，当然在中国因为创业失败把自己逼到绝路的人太多太多了,我想我

只是在尽自己的力量挽救个别的生命吧。我也希望大家都能成功，最好一个也别死。

1.就是因为没钱，才做生意。

如果你生活过的很好，你对金钱的欲望就不是那么高，所以拼命追逐金钱的人大多是穷人。既然是穷人肯定说到创业资金上就大大的有问题。好，我们就来谈谈这个话题。我先说：我极度反对想靠打工赚钱筹集自己的启动资金的人，他们就是社会中最低沉的弱智。靠你打工把钱赚够做生意少说 2 年，2 年以后社会变化“能做”的生意需要的资金又更高，也许你以前看好的生意又不能做了。别和我说在打工中学习经验，请别小看商人，李嘉诚以前在印刷厂打工，可是他自己都说：“我今天的成功和我以前的打工一点关系也没有，赚钱就是 1.2 年的事情。”你真正开始转折是在你做成功的第一笔生意上面，而不是你打工积累的经验，打工积累的东西是叫你怎么做个合格的工人受人剥削，而并非能学到商人该具备的市场观察力和项目对应技巧。如果说到这地步你也不能接受，你可以用自己的青春和时间去验证。

2.没有钱，启动资金怎么办。【接楼下贴.....

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:45:43

【接楼上.....

自己没有钱是正常的，大型企业里面 100%的企业都负债，也就是说他们没个公司都拿着别人的钱在做生意，虽然别人不愿意。(办法：因付款拖后，舍帐拖后或者拒付，贷款，货物高价低压给别人）这就是技巧，如果是个人资金的筹集一般是：1.贷款（房屋，汽车...低压贷款）-找银行或者当铺 2.找人借钱.3.凡是过手的钱，不管是谁通吃下来.包括公款。(因为你吃了别人的钱拿去创业，别人只能找你还.当你自己的资本不够低压债务的时候，别人只是想要自己的钱，实在还不起逼死你钱也回不来，不如等你把钱赚回来还他还要好得多，如果通过法律途径，把你创业开的公司卖掉也还不上他的钱，他不如支持你，放弃法律武器，这是商界里常用的手段。如果这基本手段都不会，你还是不要去创业了，在强调次，商人不是那么简单的)钱主要的来源还要看你自己的实际情况是适合借钱，还是吃钱，或者贷款.或者其他途径。(强调点，现在农民有信用贷款，可以尝试到信用社贷款，因为银行现在基本不发放信用贷款，这是给有钱人准备的。

3.中国人自己的道德和传统观念害死了自己。

外资企业为什么在中国风风火火，把中国国有企业搞跨，中国国家不能做生意，把外国人引进来做生意抽他的税，但是如果又是自己做生意，收自己人的税收，那不是更好么？现在很流行说到自己是外资企业，得意的很。如果我来看，人就 2 中职业：1.工人 2.生意人。就算是外资企业的员工，也不过是条靠劳力吃饭的狗。如果你对我说：“**劳力吃饭有是没丢脸的。”我只有说：“你过时了，你张开你眼睛仔细看看现在还是共产资本主义社会吗？现在是资本主义社会你靠劳动吃饭还不丢脸，谁丢脸。”而且和中国人合作做生意他总是会想方设法扩大自己的利润，不考虑长期合作，常常害人害己，现在世界上的人最不愿意和中国人合作，因为目光短浅，随时会为了眼前利益而出卖自己，地位比游太人都不如。如果创业者最好不要和别人合作，也不能做靠某个人某个公司吃饭的生意，要大大扩大自己的客户面积，要无止境的扩大，不能有丝毫停代。血盆里面挖饭吃，一时的懒惰害你一辈子。包括自己的上家都要不断挖掘不断更新。和中国人没有永远的合作，只有永远的利益。(我也是中国人，但是我处于真实的为大家好，话虽然说的难听，但是确实很有用)

4.自身具备生意人的思想观念和品德。

这方面就太多了，大体说个重要点的。“万物化为金钱，决非正常思考”也就是说万物在资本社会都可以用钱来衡量，而自己如果在

和别人做同样件事的时候都是常人的思考方法，那你最好别创业，因为和别人挤生意，作为你是创业方死定了。一定与人不同，自己有自己独特的办法，这生意才有可能可以做。包括感情也是建立在金钱上，说现实点，漂亮 mm 可能一时冲动和你恋爱了，但是你没钱她肯定就不会和你结婚，就算和你结婚也肯定要去偷人，就算不去偷人，也肯定要离婚。呵呵，举点活跃点的例子。你如果只是常人的思考问题，在生活中不是时常以金钱为基准去衡量东西，我说你就别在资本主义社会做生意，去找共产主义社会做生意吧。

5.重点之重点：钱。

募集资金是最关键的，你资金越多，生意做的越大。你就越不容易死，什么小生意赚大钱，白手起家，让说这些话的人见鬼去吧。募集资金比你的专业技巧，生意技巧，你的能力，你的长相都大大重要。创业什么最重要？钱。创业什么最困难？钱。记住，你只要能募集到充足的资金，只要”脑袋“没什么大问题，什么生意都不会亏。反之，你有聪明的头脑和很强的能力，但是没有募集资金的能力，你还是别创业了，你上班比较稳当，你比较适合打工，不适合当老板，老板和员工的区别就在于：老板有很强的募集资金能力，员工有很强的专业能力。

多谢赐教。感激不尽。

==========

==========

==========

第一是发货问题，她经常给我发错货，害得我要不停的跟买家解释原因。还有时不知是故意还是不小心，有次把快要过期的货发出去了。

第二是她限制我的零售价，要求我把零售价提高。

第三是她想越开我直接联系我的买家。

第四是，该化妆品的公司严禁网上低折销售该产品。所以在网上查得很严，最近有很多家出售该品牌产品的淘宝店都被封店了。

我该怎么办？？？这件事值得去做否?如果值得做，如何规避以上问题。大哥帮我分析一下`~谢谢

----------得不到供应商支持的生意是无法继续的，你可以勉强维持，但绝对无法扩大，这是基本常识

本文由资源分享学习公众号【白雪资源】整理

☆【天涯经济频道(biz.tianya.cn)首页推荐帖】

本人创业 10 年,9 死 1 生,占过便宜吃过亏,辛苦过也懒惰过,看到这个论坛里面充斥着大量的没有创业经验的人在指导别人创业,另有大量由于缺乏思路赔光家底的故事,本人非常痛心,本着救人加吹牛的心态特将本人独家秘籍和盘托出,以免大家少走弯路.

教程秘籍一:　为什么要创业?

这是在你创业前必须先问自己的第一个问题,切记切记!!

答案一: 身边的人创业发了,我又不比他笨,如果我创业,肯定不会错.

答案二: 我都年龄不老小了，人总不能打工一辈子吧？现在手头这个项目正好创业!

答案三: 现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年龄大了就瞻前顾后了

答案四: 开饭馆的都发了（或者其他任意行业，总之是创业者准备去看得事情）我也要开

答案五: 职位混到头了，老板也不可能给总经理当，工资也会再涨多少了，此时不创业更待何时?

答案六: 现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了!

以上是绝大多数缺乏创业知识的人的心中选择的答案，如果你的答案出现在上述答案中，那么请你千万记住，把创业的想法就当作吹

牛的谈资就可以了。

正确的答案是： 我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目！
千万要记住此秘籍：
创业教程初级班秘籍之一： 因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业！

任何非此答案的创业理由都是错误的！年龄大了，别人发了，房子贵了，现在有闲钱都不是你可以去创业的理由，只能成为你败家的借口！

教程秘籍二：我是个有经营头脑的人吗?
很不幸，这个世界绝大多数人是不适合独立创业的，但是只有极少数人可以清醒地认识到这个问题 (一般是把自己的老婆孩子都亏光之后)
注意：经营头脑不等于管理头脑，也不等于执行头脑。但，如果你要独立创业的话，没有经营头脑等于自杀，等于拿自己钱玩过家家。所以鉴定一下自己这个脑袋，是至关重要的头等大事，如果你有幸可以碰到我这样的好人的话，我可以免费帮你鉴定，呵呵！
太多的故事是这样告诉大家的：王老三勤勤恳恳，拿吃亏当福，最终终于成了大地主！
李老四早上 3 点起床干活，晚上 2 点上床睡觉，终于成了一代富

豪！故事本来是逗人玩的，无非是善有善报，恶有恶报那一套，但是不幸的是，我发现很多人正是拿这样的故事来看待自己的创业的：我能吃苦！我不怕吃亏！ 我意志坚强，可以顶住所有的压力！这些都不是你可以成功的充分条件

拿我遇到的真实故事告诉大家什么叫经营头脑吧。

公司同事每天中午都会打电话定快餐，在众多的送快餐的人中有这样一位：提一个大木盒子，上面盖着保温的棉毛巾，每次这个人把某位同事定好的饭交给定饭的人后，都会问有没有人没有定饭？因为他随时带了 4~5 份没有人定的饭，而我发现，每次都有人没有定饭，而直接向此人购买了盒饭。我怀疑此人在帮某餐厅送饭的同时，又顺便炒了单，要知道送快餐提成才 5 毛，但是炒单我估计他一份盒饭至少赚了 2 元。

这就叫经营头脑！---在工作中轻易的发现商机的能力！

好了，那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！

教程秘籍三：如何判断一个项目是好项目？

如果你通过了俺的上述 2 关考察,那么让我们进入到下一个环节,让我们一起看看你自以为好的项目到底如何.

由于身在深圳的缘故,这十几年目睹了无数的创业故事,而其中的大多数项目基本上从开始的那一天就注定是要死的,如果你可以提前预知自己必死无疑,那你想想你可以节省多少钱啊?可以让你在未来少多少的追悔莫及的感觉啊？所以请我这样的高手给你咨询一下,实在是太必要了.

先用身边阵亡的朋友举几个例子吧:

例一：某朋友在某大型公司做部门经理，手头积蓄了 30 万,感觉在深圳买房遥遥无期，而且觉得年龄不饶人，同时发现深圳黑手机制造是个集散地，决定回老家成立公司，销售黑手机。

例二：某朋友手头积蓄了 50 万，感觉不能再继续打工了，决定加盟 7-11 连锁店

例三：某朋友是原某大型手机厂某省公司 5 年的老总，该大型公司倒闭后，由于该朋友人品极佳，手下数十名员工宁愿数月没有工资，要让该朋友带领大家创业，该朋友最终选择了做某啤酒的该省代理另外加某英语学习机的代理

例四：某朋友原来从事电脑 it 行业的销售，决定去国外开创一番事

业，最终选择去印尼开展短信业务，具体是与深圳某短信设备制造商及运营商合作，希望在印尼 copy 此业务

大家感觉上述项目如何？这些项目都有人在做，而且都有人在大把赚钱，但---你可以在里面赚到钱吗？ 做还是不做，这是个问题！

以俺如此资深的专家来对上述几个项目逐一点评：

项目一：贸易型的生意一般都是向上游买，然后向下游卖，中间赚取差价，看起来非常简单，一般人都喜欢计算计算差价然后就直接冲进去了，少部分人侥幸成功了，大部分人将自己的购房首期款给丢水里了。为什么发生这样的事情呢？ 教你一招最简单的判断此类生意是否可作得秘籍—那就是上游下游 2 头，你至少要占着一头，什么意思？就是要么你对上游绝对熟悉，没人可以骗了你，你对所有细节都非常清楚，或者你有极其可靠的专业人士在充当你的幕僚（例如老婆，小舅子，表哥表弟，高中同学等等，总之就是绝对不会欺骗你，而且会无私告诉你一切的一个人）

，下游同理，如果对上游不清楚，那么如果你对销售此产品具有绝对的把握，或者有绝对的幕僚协助你。如果 2 头都占了，那么恭喜你，你可以直接进入未来我写的中级班教程，初级班不需要学习了。

如果你 2 头都不占，那么也要恭喜你，你将用你可怜的积蓄作为学费，自学成材学会我初级班教程的 10~30%的内容。

此项目一就是犯了 2 头都不熟悉的大错，凭感觉做事，必死无疑阿！

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的

吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润？

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，

这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营？

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？

我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例三点评：请问：什么是机会？ 这个世界绝大多数（超过 99%）

的人，不懂什么是机会，总是哀叹机会不肯眷顾自己，觉得自己比萨达姆背，比拉登苦。让我这个世外高人告诉你什么是机会------机会就是你已经拥有的东西中有价值的部分。 可以理解吗？ 是不是太高深了？也许应该放在中级班的教程。 如果一个东西你自始自终没有拥有过，那显然不会是你的机会。而机会就在你的身边，而且你就正在拥有者它，但是----很不幸，因为你太蠢了，所以你不认为他是机会，你认为那是垃圾，你眼中的机会是你没有得到的东西，是别人正在靠着发财的事情，例如：你觉得张三机会好，有个表哥在证监会，可以透露股票信息，李四机会好，碰到禽流感，卖醋结果发了。对张三来说自己的表哥就是自己的机会，对李四来说自己卖的醋就是机会。所以对你来说，你一定要把自己拥有的资源关系等等人认认真真梳理 3 遍以上，你的机会就隐藏在你拥有的东西之中，绝对不是在你没有拥有的东西中。

本人某朋友生意遇到挫折，不过手头依然有比较充裕的资金，哀叹不知该干什么，寻找项目混混恶恶的过了 1 年多，在得到俺的指点之后，将所有过去认识的人的名片联系方式全部找出，经过 1 周的筛选，找出 3 个潜在机会，最终经过比较之后选定了其中 1 个，仅用不到 1 个月的时间，重新开始也业务，目前生意蒸蒸日上，哈哈。

找不到自己的机会的人是可悲的，但是不认为自己的机会是机会的人是愚蠢的。例三中的失败者，就是把自己的机会（对该省手机市场的极度掌控）弃之不用，而转去销售啤酒学习机等根本外行的市

场。最终将价值数百万的无形资产（对该省手机市场的掌控及完整的营销队伍）丢入垃圾桶，其失败从最开始就是注定的。该朋友在创业初期，俺多次给其指出其错误，但该朋友极度自信，不接受俺的逆耳忠言，经过 2 年的艰辛，终于结束清盘，现在沦落为替某公司打工，又重新去另外的地方当省公司老总去了。可悲可叹！关于如何有效地发掘及利用自己的机会,《穷爸爸富爸爸》书里每年关于作者小时候出租图书的故事是最具代表性的故事。建议初次想创业的人务必上网查找学习此故事。

关于如何认识机会，鉴别机会，事实上不仅仅使用于初创业的人，也同样适用于在公司打工希望得到升迁的人，甚至已经创业成功的人，但是该命题设计内容太多，呆俺有机会在高级班的课程中为大家详细阐述。

这个思路也可以换一种想法，就是---要做自己熟悉的东西，你的商业机会就在你的身边，而绝对不是某个八杆子打不倒的人，突然告诉你的信息，或者网上道听途说的什么东西，如果创业初期你做的不是你熟悉的东西，你的失败几率大于 90%。 放弃自己的机会，等于放弃自己的未来阿。

例三中的朋友去干了自己不熟悉的东西，而且轻易放弃自己的优势，败之必然。

在一次提醒大家：创业初期，我们的成功目标是 100%！千万不要尝试挑战自己的智商，千万不要过高估计自己的能力。

作者：yzlcad0233　回复日期：2007-12-28　12:02:31

话虽狂,但狂得亲切.

字不多,确实有用.

我是在外企做项目管理的,但受不了内部的消耗,做不好项目.所以想出来自己创业.以前有过一些譬如学校周围搞小饮食的想法,但没有实施.现在想自己想搞网上交易的小项目,但没有资本.请楼主指教.

==========

==========

对于你这样的情况,要记住: 任何需要拿钱超过你存款 5%的事情都不可以干,另外如果你竟然有在学校周围搞小饮食的想法,说明你彻头彻尾的是个没有经营头脑的人.

你的最佳选择: 在你身边选择一个像俺这样的天才,去追随他,当二老板!!如果找不到,,那么就耐心等待....多结交朋友....

例四点评：该朋友是俺朋友中最具魄力的创业者，英文一窍不通，凭着在 qq 上认识了几个印尼华人，就只身跑去印尼，在雅加达机场不知去哪里，耗了半天终于碰到某热心华人，给其介绍了一个廉价宾馆，才算落身。时间已经过去了块 1 年了，该朋友已经干掉了差不多 20 万的积蓄，认识了若干印尼华人大款，但是项目做成 0 个，前几天和该朋友吃饭，摘录部分谈话如下：

俺：你当时去到底准备搞什么项目阿?

答：准备搞短信，你看深圳群发短信多猖狂，印尼几乎没有，这肯定有着巨大的市场潜力

俺: 那你具体准备干什么？卖短信设备？还是在印尼替别人发垃圾短信赚钱?

答：什么都干啊

俺：那你卖了多少设备了？你的日常工作都是干什么?

答：去认识有钱的大老板，让他们投资搞这个项目

俺：进展如何?

答：我现在认识了印尼的华人第二富，计划投资 2000 万搞这个项目，答应给我 5%的股份!

俺: 投资 2000 万具体搞什么？这些钱都是用来干什么？赚钱的方式是什么？怎么发展群发短信的客户？华人第二富看得上这个生意吗?

答：　。车到山前必有路。

俺: 你合作的深圳厂商啥关系和你？你以前对短信业务及技术了解多少阿?

答：没关系，去之前在网上查的公司，原来对短信业务及技术完全不了解。

俺: 为什么你不直接把发短信的这些设备在当地的电脑通信市场去销售?

答：我们投资的公司搞起来之后就会去销售了

俺: 你合作的厂商技术实力如何？东西是他么自己开发的吗？信誉如何？会不会骗你?

答：　/•#￥￥%……￥……。

我已经不想再将谈话的内容罗列了，这个世界胆子大的人真是多阿，可惜他们明白胆子大不能成为成功的助力剂，反而是加速失败的推动力。

对于有此类想法的人，我有个很简单的建议：把房子卖了，金银首饰全部换成现金，直接去澳门葡金赌场，全部押在一个台上，一次搞定，成功几率同样是 10%，中了赚 10 倍走人，亏了你也就心死了。这样至少可以节约你的精力，如何?

作者：哈哈宝瓶　回复日期：2007-12-28　13:28:38

又是一个迷茫但是极度大胆的人...有时候创业不就是要拿出魄力吗?

==========

==========

什么叫魄力？有些人开个吉普车,狂加速就准备飞跃家门口的臭水沟,而真正的车手经过仔细测算之后可以安全的飞跃壶口瀑布.可以理解吗？看看世界级的探险家是怎么呢做的,也许对这些人会有点启发.

冒险不等于送死. <疯狂的石头> 里面那个没有技术含量的哥们就是最好的注释

补充案例：做爱做的事情？！

这是相当大一部分人创业的理由+项目，我在公司已经受够朝九晚六的生活了！不自由！我要干我想干的事情，我要去开个陶艺馆/花店/酒吧/画廊/旅行用品店/美容店.....!

做爱做的事，当然好，谁不想啊，但是，爱做的事情是可以成功的事情吗？我们要打一个大大的问号。 爱做的事情有如下优点：你坐起来比较愿意，同时有更多的乐趣，而且甚至你也比较熟悉，符合俺讲的做自己熟悉的东西的原则。

但是，切忌爱好不等于是好的商业项目，所以在评估项目的时候，千万要把爱好放在一边，绝对不可以有丝毫的考虑。

关于如何评估项目的总结：

1. 该项目一定是自己（或极可靠之人）熟悉的领域，上游及下游，一边掌控+50 分，两边掌控+150 分，两边都不掌控-200 分。

2. 在自己的工作中发现的项目+50 分，与本职工作完全无关的项目-100 分。

3. 需要资本投入占自己所有资金的百分比：等于自己的资本-100 分。按比例计算，例如需要自己资金的 20%，则-20 分。等于自己资本的 200%，则-200 分。

教课书上从来不是这样评价项目的，书上有无数的数学公式及算法，但，相信我，以上 3 条将是你判断此项目是否可以成为你的人生起点的真正的快速公式。如果你实在太笨了，无法理解，那么我就给你举几个实例吧：

如果你表哥开了一个运动鞋厂，他告诉你只要你可以生产出价格不高于质量不低于现有供应商的鞋带，他就一定向你买。这就叫下游掌控。

如果你和你表哥商量，在他尚未开发的东北地区给他做独家总代理，而你表哥同意了，这就叫上游掌控。如果你恰好是东三省最大的运动鞋批发商的救命恩人，而且他同意帮你分销，那就叫上下游全部掌控。

依次类推，如果不能举一反三的，纯属笨蛋，不用想创业了。

如果你是某饮水机公司业务员，你发现饮水机上完全可以设计一块空地来放广告，而且你说服某广告公司和你合作，这就叫在工作中发现的项目。在自己的工作中，无论如何都无法发现项目的人，我可以郑重的宣布你创业成功几率极低，不如直接去澳门赌博。如果你的初始创业项目要动用你超过 80%的资金（注意：我说的是自有资金，不包括借别人的）而你竟然准备投资，那我看你基本距离家破人亡 80%的机会，对于那些在本论坛多次看到的动用老人家血汗的不负责任的混蛋，我简直气的浑身发到，你简直是在侮辱我们创业者的声誉！你和吸毒者，赌博者有什么差异呢？这也是本大侠为何急不可耐的在线书写此秘籍，实际目的非拯救你们这

帮笨蛋，实在是不忍心老人家的养老钱被你们糟蹋光阿！

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:16:00

学习！

=======“记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是40%的成功!”========

请教楼主，有 100%成功的创业吗?

==========

==========

当你做在飞机上,飞机起飞后,你有没有担心它掉下来?事实上它完全有可能掉下来,而且也有掉下来的,但是经过严密计算和设计的飞机是很难掉下来的.创业是一样的道理. 没有认真测算做的创业号飞机是非常容易掉下来的,但是经过本大侠的培训的飞机(或者部分自悟到真理的超人)是很难掉下来的 ,偶尔的事故当然也是不可避免的. 这里的 100%等于飞机起飞不掉下来的概率.是一种形象的说法.谢谢提问

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:54:59

楼主果然幽默机灵。用飞机来打比方！

楼主应该知道波士顿矩阵，不知道目前要创业，哪个象限的行业是首选?

==========

==========

这些东西是适合大公司的,对个人初次创业来说,每个月纯利 5 万,比什么矩阵都管用,对吗？仔细看我上面的文章,我已经告诉了大家什么是首选了.

教程秘籍四: 如何进行沙盘演习（部分）

在俺过去指导过的无数的失败分子中，几乎无人可以回答我的问题超过 5 个。 先学习一段孙子兵法：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。 看到没有？几千年前没有上过大学的人都知道多算胜少算，但是现在的人为啥越活越笨了呢？而且读书越多的人越笨。

我一般问那些 loser 的问题如下（无先后顺序）

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?
2. 竞争对手都是谁啊?
3. 你和竞争对手相比的优势有啥?
4. 顾客为啥要向你买东西啊?

5．　请你把你的生意全过程给我讲解一遍

6．　你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?

7．　你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释

8．　你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听

9．　你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

10．　------

如果要进行庙算，你需要算得东西太多了，这里先教你最重要的，其他的留在中级班和高级班了，呵呵，最重要的庙算就是市场销售环节的庙算。

即使你运气糟透了，竟然花 5000 元/部，采购了 100 台手机，但是，不要紧，最重要的是你是否可以卖掉。明白吗？ 任何时候最终要的都是销售，销售 nb 的人完全可以弥补他犯下的其他所有的错误。你即使把老娘和丈母娘的房子都抵押了，只要你可以把你进的东西销出去，我写的这么多的乱七八糟你都可以不看。

销售部分庙算包括以下部分：

1．销售过程分析：把你的东西从你的手上出去后，一直到最终消费者的所有流程搞清楚。每个环节的利润比例必须搞清楚。到你手的利润是多少，必须搞清楚。事实上曾经有无数的被俺指导过的人，当俺问他你的销售过程流程的细节给我讲一遍的时候，大多数人都含糊其辞，而这个时候他们才意识到自己太唐突了。这个大问题包

括以下小问题：列出所有可能购买你的产品的不同客户群/谁买你的东西，谁用你的东西？（注意：买东西的人不一定就是用东西的人啊）/

2．市场分析：你的产品的生命周期（不懂得人去 google）及所处位置/你卖的同类产品主要的竞争点是什么/未来的趋势是什么?

3．竞争分析：你比竞争对手强的地方是什么？注意，有人说，我在这个开个小花店，没啥优势，事实上你的优势就是地域优势，如果你的地域也没有优势了，那你真的完蛋了。如果分析来分析去都找不到自己存在的价值，你何必去扎进去呢？/

4．市场策略：你如何把你和你的竞争对手区分开?/你计划如何去销售你的产品？/你的产品如何到达最终消费者?

如果你可以准确清楚地回答清楚以上问题的大多数，恭喜你，你已经开始在打有准备的战争了！

在过去我听过的无数创业计划中，很多人唾沫乱飞的讲着很多和销售完全无关的事情，或者是某个 idea,或者是某个灵机一动，发言者陶醉在自己的一时的机智之中。或者已经在规划未来股份制的问题，在美国上市还是在香港上市。但是请听我一席话：创业第一重要需要考虑的事情就是销售！销售！销售！

在销售没有搞清楚以前，请把你认为重要的，燃眉之急的任何其他事情都先放在一遍。没有比把你的东西如何卖出去更重要的事情了！

没有看我的培训就已经清楚的领悟到这点的同学，恭喜你，加 10 分！看到这里认为销售不重要的朋友，其实你仍然可以创业，你具备投身于互联网业务，然后被 n 亿美金收购的潜力！ 以后我去听你讲课，呵呵。

教程秘籍五：财务预算与控制

你已经鉴定了你的脑袋瓜质量优异，同时你也有个很好的确实不错的项目，市场也 very good.下一步干啥？

做预算！

这点任何一个傻瓜都知道，而且也会去做，但是世界多奇怪，每个聪明人总是在破产之后才说：我当初怎么那么傻？我简直就是个 sb 阿！

我某个哥们就前几年就干了这么一个蠢事，计划生产某零件，该零件的销售绝对没有问题（因为他本来就在销售同类产品，客户全部铁的要死）计划投资 20 万搞定。结果呢？ 一年后累计投资现金 200 万，全部丢在水里。问哥们为啥当初计划 20 万，怎么后来成 200 万了？朋友无言以对。事实上他也对自己的所作所为感到不可思议。

记住：任何时候你很宽松的预算之后，然后再乘以 2~10 之间的任何一个数字就是你未来实际可能花掉的钱。

很多人刚刚创业的前 3 个月可以坚持记帐，随后很多人就成了一笔糊涂帐，很多人认为反正肉烂在锅里，东西没少钱没少就行了，这

真是大错特错，记账的目的不仅仅是搞清楚钱有没有少，更重要的是进行财务控制及分析。

在你开始你的生意的时候，所有可花可不花的钱一毛不花，所有必须花的钱砍半花，开始之前做好详细的预算，开始之后做好详细的记录，每个月将实际收支与预算做对比，然后修改未来 3 个月的预算。相信我，如果照着我说的去做，你亏掉老娘的房子之后，至少还可以剩下丈母娘的房子。不照着我说的做的后果就是全部亏掉，呵呵。

仔细思考好自己止亏点是亏多少钱？一定要认真想好，找个本子记在上面，每个月翻出来看看，记住，这决定了是否还可以再来一次，明白吗？亏钱不可怕，可怕的是亏的自己都不敢相信。最可怕的是永远没有了翻身的机会！

作者：阳光风雨 2008　回复日期：2007-12-28　15:07:49

哈哈，楼主好幽默

其实我觉得楼主虽然泼了冷水，但大部分人还是一个冲动就扎下去了，而往往那种一看到什么就扎下去的人，虽然开始失败了，只要不是特别惨，几年挣扎下来，也不一定比“安全地呆在岸上”的人差（概率事件）

关键是一个人的“胆商”和“情商”。

等人经验丰富什么事情都知道了，也老了。

人就这么一茬一茬地成长起来的，同韭菜差不了多少。

==========

==========

把 100 个不会游泳的人直接丢进大海,死了 90 个,有 10 天才竟然漂起来了,竟然会游泳了.

另外 100 个不会游泳的人，被本大侠或者其他大侠在岸上训练后,丢入大海,有 1 个淹死了,99 个在大海里搏击着风浪.

问题是你的哲学是什么？你愿意做那个小组的一分子?本初级班的收官之作将传授给大家创业初级班必备的哲学武器!

作者：chenglive　回复日期：2007-12-28　17:00:04

楼主,接着.实在+you 默　不知楼主是做什么工作的.

==========

==========

本人乃重型抑郁症患者（ 根据网上自测得知),近日身边创业之人多的烦不胜烦,每次俺看着这帮不争气的失败者,气就不打一处来,近日偶然访问此栏目,感觉怒不可遏,遂在线写此帖.

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

作者: 冰玉情　回复日期: 2007-12-28　20:55:09

创业还真不简单啊, 似乎宁去找一个比较成熟的项目进行投资难度不会有这么大吧? lz 请指教。

==========

看了我的教材对你帮助不大阿?请重读我关于项目评价的论述

教程秘籍六: 只追一只兔子,一定把它追到手!

有个做开发出身的朋友告诉我他的创业计划: 计划开发一个美容仪器,该仪器投资小,只要数千元,外壳计划在电子市场找个公用的外壳,先做 3~5 个,卖卖看,卖不动了,不过亏几千块,卖的好了就发了.

他的长期计划就是每 3 个月开发一个产品,迟早都有成功的那一天.

另外有个朋友在短短的 2 年之内做了如下项目: 制作网站,卖笔记

本电脑,开塑钢门窗厂,开光纤连接器工厂,做某品牌手机地包,还有其他不记得了.

浅尝辄止,未作深入的研究及筹划是创业投资的大忌!其失败是必然的,成功是偶然的.

以上 2 为朋友是在不同的时间连续快速转换干了不同的项目,而另外一些 super man 竟然在创业初期同时在干 n 个惊天动地的项目!

他们的理由都很简单:鸡蛋不能放在一个篮子里,东边不亮西边亮!

对于巴菲特也许是对的，但是，对于你这个囊中羞涩，急于成功的新手，相信我----把鸡蛋全部放在一个篮子里，然后认认真真地看好这个篮子才是最英明的做法!

现在你是否已经胸有成竹的准备了 2 个以上的项目？那么照着老师的话去做，把你的项目依次拿到 pk 台上去 pk,只剩最后一个项目，好了，这个项目将最终改变你的命运！他将带领你走入财务自由的天地！把其他的项目统统忘掉!

相信我，你的能力和精力根本无法应付 2 个以上的项目，分散精力将直接导致你的失败!

作者：hzq726　回复日期：2007-12-28　22:10:13

楼主，的确创业的经验教训不少，但想问问，你自己有没有成功创业的经验，看了上面写的，大部分都是你周围的朋友创业的案例！

其实理论，管理之类书籍里的案例和经验教训数不胜数，望能有自己亲身的创业经历!

==========

==========

学习为啥这么不用功呢？参看本帖子第一句话!! 为啥都是朋友的例子,原因是因为我这样的天才没有失败过,我只有把朋友的失败案例来教育大家,明白了吧？ 呵呵!

看到楼主写的，相信也是肺腑之议言！我大学毕业就选择了做业务，当时很是不愿意，现在看来真的给我带来很大的影响．其实人活着每时每刻都在销售，认为自己已经成熟有了一腔热血就可以创业了，而且自己时刻都想着怎么创业，一直再寻找项目．今天看到ｌｚ写的才知道自己只是再空想．

心里也一直很难受，不知道自己干点什么，每天走在大街上东看西看看，心里也一直提醒自己应该干点什么老打工不是一回事，但是就是不知道怎么去做？

本人学的是计算机，前期是做网络河北区 google 代理，不过是给人家打工的，自己也喜欢网络这块，想着在这方面做点什么，后来又换份工作现在做认证，不安份的心理老是想创业，所以也不想干了！所以现在很茫然，也没有心情！

所以请ｌｚ能给点建议，帮忙指点一下！

本人现在有二室一厅的房子，两台电脑的资源加上自己能懂一些网络这块做广告的情况，谢谢了！

==========

==========

李嘉诚当年在卖铁桶的时候,碰到了塑料桶的竞争对手,李嘉诚马上辞职投奔了塑料桶.李超人第一眼就判断出那个产品是属于未来的.

既然你做过 goolge 代理，那么请问：国内最大的 google 的客户每月可以投放到多少广告？ 百度的客户可以到多少？做网络优化推广的公司为别人做网站优化你知道可以赚多少钱吗？任何人都可以直接注册发布 google 的广告，但是国内又有几个人知道这些内幕？做 google 代理或者说网络推广，我相信就是你的塑料桶，可惜你没有慧眼。

而且此项目另一最大创业优势就是竟然不需要什么现金的投资，它仅仅需要的是你对这个行业和产品的熟悉和精通！

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　22:27:43

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了

屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

————————————————————————————————————

从楼主的回复来看，楼主的确是个逻辑性非常强的人，虽然说你误会了我所说话的用意，也可能是我没表达清楚，但你的观点我还是十分赞同，的确的好好的把逻辑学好，另外我觉得心理学也非常重要，从你的回复中可以看出您非等闲之辈，以后跟您混了，呵呵，认真听课，您继续

==========

本来我已经做好挨你砖头的准备了，没想到您如此有涵养，谢谢！我一定努力奉献给大家更多的经验。

教程秘籍七: 如何与人合伙

据我的观察，身边创业的人，超过半数的选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少，也许不到 7 年就痒了吧？呵呵。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事，朋友，同学，客户或供应商极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。首先请评估一下你自己，你的容忍度有多大?

初级容忍度：你的合伙人把和女朋友一起看电影得出租车票拿来公司报销了

二级容忍度：你的合伙人每天 10 点半后来公司，每天下班前 1 个小时就消失了，而且并没有告诉你他去哪里了。

三级容忍度：你交代给你的合伙人给某个客户送货收款，他竟然送了货后，空手会来了，并却告诉你，这个客户人品没有问题，款肯定会给的，而你认为这个客户一定会赖帐

四级容忍度：你的合伙人给别人说公司他是老板，你是替他打工的

五级容忍度：他对你指手画脚，直接吩咐你去干这个干那个六级容忍度：你的合伙人提出他应该股份多点，你应该少点

请问，您的容忍度可以达到那个级别？ 对方的行为达到那个级别您会考虑是否要和对方继续合伙下去呢?

以上事项是众多的合伙人散伙的原因。 但---这些都不是应该成为散伙的理由。对于以上 6 级事项，我告诉正确的做法就是一个字：忍！有人说：老师，是可忍孰不可忍！ 我拼了，老子宁愿不赚钱

也不和这个王八蛋合伙了！那么有没有其他的解决办法呢？ 答案是：有！ 既然你不能忍，那你必须可以找到一个可以容忍你的合伙人！就这么简单，但是又有人说了，老师，我这个人是人不犯我，我不犯人，我不想去容忍别人，但我也不需要别人容忍我。 真的吗？ 那我可以很负责任的告诉你，迄今为止，俺从来没有见过不抱怨合伙人的合作者！打架动刀子，上法院的倒是见过不少。那么难道就只有忍了吗？当然不是，也有绝对不能容忍的事情，举例如下：

合伙人收了客户的货款装进自己口袋，对公司说客户没付款

合伙人非要把自己不学无术的小舅子搞到公司来当销售部经理合伙人在公司财务刚刚好转就提出买一辆别克

合伙人发现客户有新产品的需要，然后在外面又搞了个公司

……

简单点说：凡是个性，面子，习惯等等方面的，你必须学会容忍，凡是损害到公司利益的，你必须学会不容忍。

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

教程秘籍八：把自己摆正位置

刚刚创业的人，尤其是原来没有当过领导的人，角色转变太快，以

至于一时无法适应，做出许多荒唐的行为来，原来见过某偶然发了一笔后创业的某年轻人，出入带着一个女秘书，又无法做到像农民大款那样自如，非常滑稽。

心里希望别人都称呼他为某总，希望少的可怜的员工在他跟前毕恭毕敬（另外一个极端是和员工称兄道弟，恨不得大家共产共妻）

感觉出门还要挤公共车太没面子了，不需要打的的时候也打车。置办一些高档的衣着或其他可以提高身份档次的物品。

感觉自己既然创业就是要过自由的生活，如果比打工还辛苦，那创什么业？所以决定每天睡到 10 点才来公司。

感觉公司虽小，自己毕竟是个老总，客户那面一般让手下去拜访，自己不能轻易出马，否则太掉价了。

有些人觉得过去自己的了老板简直黑透了,自己做老板一定要非常大方,绝不对下属苛刻,于是工资都比别的地方高,奖金月月都不能少.完全不知道什么情况下才要给员工发这么高的工资.

还有其他种种现象,在此不一一列举了.

总之,凡有上述症状的创业者,犯了角色快速变化不适应症. 需尽快调理.

调理方法如下:

1. 保证你永远第一个出现在办公司,最后一个离开办公室

2. 你见客户的数量要绝对超过你手下任何一个业务员的数量,例如你手下 2 个业务,每人每月见 80 个客户,那么你要见过上述 160 个客户中的至少 120 个.

3. 给自己发全公司最低的工资,记住公司的钱和个人的钱要绝对分开!(极其重要)

4. 希望员工做到的,自己首先做到,例如要求员工写工作总结或清洁办公室等等

5. 要明白,当你选择了创业这条路的时候,你就注定要过牛马不如的生活至少 2 年,明白吗?不要说社会上有多少快速成功的例子,我可以告诉你,彩票每周还开 3 次呢,不知每周要创造多少个 500 万.但是不幸的是永远不是你.

6. 其他种种读者自己可以开发出来的调理方法....

教程秘籍九: 创业开始的第一个目标是什么?

前几天和一个刚刚创业的工程师吃饭,此人原来在某公司开发了若干软件系统,过去销售还不错,有一定市场知名度.由于公司经营不善关闭,该工程师和公司其他几名工程师租了一个小办公室.我问其现在的精力都在干什么?答:在开发一些新的产品.然后开始大讲特讲新产品的功能及未来市场前景多么宽广.问其为何不把老产品销售工作做起来, 此人竟然被噎住了,无言以对.公司已经开张 4 个月了,几个原来靠薪水的工程师自己凑钱拼搏,钱在天天得花,竟然从来没有考虑过收入从哪里来,什么时候来.一定要到了突然发现没有钱的那一天,才开始着急,四处打听谁可以投资,运气好的,被别人收编,运气差的,公司四散,前边的钱和精力全部丢入水里.

每次我见到这样的创业者,俺都怀着无限崇敬的心情仰视对方，佩服阿佩服,真是艺高人胆大,我真的非常吃惊为何这个社会有那么多平时看起来胆子不大,性格内向的人投资项目为何如此胆大妄为?他们拿自己的钱往水里丢,眼睛都不眨一下,丢的兴起的时候,把老婆的私房钱,老娘的棺材钱,儿子的奶粉钱,同学哥们的购房首期款全部拿来痛痛快快地丢进了水了!

如果有人愿意学习俺胆小如鼠的性格,那么我告诉你,公司开张之后的第一个目标就是: 财务平衡!

请牢牢记住上述四个大字,在你的公司开张之后,任何事情都没有这件事情重要的了,如果有 10 见事情列在你的面前 pk，第一个标准就是那些事情可以马上为你带来现金收入！任何超过 6 个月以上才有可能创造收入的东西都将成为你公司死亡的毒药!(事实上以你的智商得出结论的 6 个月，一般要至少乘以 3~5， 就是 18~30 个月以后)

不要幻想某个大客户公公关 8 个月内可能让你赚几百万，一个打电话让你马上送某东西过去马上可以赚 10 块钱的客户远远重要过告诉你明年向你采购 300 万的客户。同样：一个马上可以销售的不伦不类的低档产品，其重要性远远超过 6 个月以后才会上市的某个轰动世界的产品。

财务不平衡的第一个严重后果就是彻底摧毁你的自信性，把你的员工的积极性无情的推倒。只要你的财务报表连续出现几个负数，相信我，如果你依然可以做到面无表情，基本上你已经在开始盘算着

怎么把丈母娘的房产证骗到手了。

请牢牢记住我的胆小如鼠创业法的秘籍： 公司开张后的第一目标：财务平衡！

财务平衡的好处太多了，你的内分泌将维持平衡，大脑神经化学成分也将非常平衡，你和下属的关系，和老婆在床上的搏斗都将非常平衡！如果你的财务不平衡，那么上述种种都将不平衡。

教程秘籍十: 创业常见病之----自大+狂躁综合症

公司也开张了,业务也开始了,逐渐也有收入了,而且还在业务过程中慢慢的发现了一些新的机会.这时候的创业者,特别像刚练了几个月南拳的年轻人一样,感觉非常好,恨不得天天举行武术比赛,从此自己打遍天下无敌手.而且对铁砂掌,硬气功,少林腿法,螳螂拳,醉拳,双节棍,飞檐走壁,穿墙术,起死回生术等等都有了浓厚的兴趣,感觉自己精力极端旺盛,大脑极度活跃,只是时间不够用.

那么,恭喜你,你已经越过了创业的第一个痛苦的时期,进入了创业者的第二个阶段，同时你也得了 自大+狂躁综合症

该病患者较轻的，沉湎于幻想，经常想入非非，时不时考虑未来的

公司总部大厦建在哪里，较重者，马上付诸行动，公司规模急速膨胀，名片改印刷头衔为总裁或 ceo，手下多了几个经理，设立了若干新的部门，公司将在保持老业务的同时，快速进入更具有增长性的新行业或新产品。公司的财务报表出现负数，而你竟然不屑一顾。

初次创业的人大概只有不到 40%的人可以坚持到这个阶段，60%的人经不过俺前面的考试已经被屠杀掉了。所以首先恭喜你进入下一关了，当然了，场外观众的短信投票是无法帮助你挽回败局的，要靠的只有你自己，冲过去，你将进入月冠军，你将实现 100 进 40。历史的数据告诉我们了中小企业的 3 年存活率是 10% ，所以你必须在 pk 台上最终取得 40 进 10 的资格，否则你的赌注就是你的所有财富和未来无穷的悔恨！
在这场 100 进 40 的淘汰赛中，你唯一可以干的事情就是保持一个清醒的头脑，把你要干的事情从财务方面市场方面资金方面反复的测算及沙盘操演。我相信你任何事情经过 3 次以上操演的，你必定迈过 100 进 40 的大关。其实失败的避免是非常容易的，照我说的做就好了。

恭喜你，马上进入中级班的培训，同时也祝福你顺利晋级成为 40 进 10 的胜利者！

（初级班教材完）

作者：哥们胸中有乾坤　回复日期：2007-12-29　9:33:11

根 lz 请教个问题。

我毕业 6 年，4 年传媒工作，以杂志和策划为主，后涉及销售，2 年美容化妆品行业工作。现在想自己搞点事情，有几种设想，一种是边工作边寻求机会，这样比较稳妥，一种是辞职自己做，但没有成熟的项目，就像前面兄弟说的，我相信很多人都有这种情况，总觉得自己该做点什么，但又不知道该做点什么，也许就是你所说的，身边就是金子，但自己没有发现。

我目前的想法是把传媒和美容结合一下，出一本美容方面的杂志，或者在美容院终端安装液晶广告，类似分众的模式。

请指教。

我先上个大厕，希望回来可以看到回复。细节再探讨。

==========

初创业必杀技之一：任何创新都是创业者的毒药！ 你可以在工作中构思出商机，值得表扬，但是切记切记： 创新对社会是动力，

对个人是毒药。打仗冲在最前面的士兵，他的外号叫烈士。创新的最佳选择是用别人的钞票，明白吗？ 如果你可以找到别人的钞票，good！照你说得去干！ 如果你找不到别人的钞票，那就把这个项目认真构思所有细节，然后持之以恒的去找投资人。

我一直有个问题想不明白，为什么那么多的初创业者对既有的产品市场都统统视而不见？要明白一点，对任何初创业的人来说，事实上你的胃口并不大，每个月稳定有 2 万的利润，恐怕很多人都高兴死了，难道现在的市场已经饱和到没有任何机会为你创造 2 万元的纯利？创业的第一步是先活下来，发展永远是第二步，甚至第三步以后的事了

初级班必备之哲学知识：

有时候我都非常崇拜我自己，为啥如此敏锐阿？竟然看透了宇宙的真理？而书店无数本书的作者为啥都如此的 stupid?孙子兵法只有寥寥数字，却道尽了对弈的精髓。俺的创业初级班教程也正如准备创业者的一展明灯，它虽然文字不多，案例粗浅，但它融合了创业的精髓，任何真正领悟到我的创业秘籍的人，都将把可以把他未来遭遇的损失降低到最低。

有时候我都在想，哲学系的人找不到工作，简直就是 stupid 之极阿，哲学多重要啊？人活在这个世上，如果没有哲学指导自己，那么地球将是一片的黑暗！

以下 3 条是初创业者必备之哲学武器

1． 打无准备的战役=送死=sb

2． 别人永远比自己可以轻松找到成功的办法，这是正确的。自己只能通过多思考来补偿

3． 自己的运气永远是最差的，这是非常正常的，自己只能靠勤奋补偿差的运气

以上 3 条作为初级班的锦囊妙计，可惜诸位同学无法面授，否则，我将把此三条写在布上，装入一锦囊之中，郑重地告诉你，在你公司危难存亡之际，请打开师傅俺临别赠你的精囊，你将获得无穷的力量！ 克服重重的艰难！到达成功的彼岸！

作者：jackls 回复日期：2007-12-29 11:39:31

首先,请允许我对楼主说: 辛苦了

此文章虽说讲术的是初级阶段,但充分说明了一点,提供了经验，让大家少走弯路，说百了就是讲的太实在了。归纳如下：

1、对目前处在企业但一心想要创业的人员（类似我）

2、对目前正打算创业的人员

3、对目前正在创业的人员

4、对目前创业失败的人员

可见是楼主或者文章的用心良苦啊。说到这里。我真期望能与楼

主能有一次亲密的接触。这可不是搞断背山哦。呵呵~~，只是敬重楼主的学识、为人、以及这种愿把身边的例子分享给大家。引以为戒，防止在大家身上再次发身。

文章中楼主"熊熊之火"虽说是有些狂妄自大，但我相信大家同我都能理解。文章中的狂妄自大含有的信心非同一般，有信心才能做出成功的事情来呢。何况楼主的小小自大又算得了什么，再说又有哪个成功人士没有自大的心理呢？？？？

说到这里也介绍一下自已吧：

本人 26 岁，四川人。目前做计算机相关工作，在一起港资企业做助工。负责公司的网络同电脑的维护工作。在这行接触了快 7 年，实质工作接触 3 年时间了吧，至于薪水方面，就别谈了，低啊，说到存款，哎，更别提了，

经常想起自己目前的状况，或是再这样走下去，真不知道该咱办，更别想什么买房，买车，照顾家庭，都还是个“？”号，有时也想换换工作，因为这个行业有着能帮我的人，但是工作的性质同我不占一点边。但最后自己尽力了。未能转行。现在好迷惘。不知各位同楼主能否给点意见。还是感谢大家。

==========

==========

现实中的本大侠非常谦虚,文中狂妄只为博大家开心而已,千万不可当作榜样学习.

关于你这样的情况本人将另写一片<打工实战培训教程> 敬请期待.你现在需要学习的是如何打工,而不是如何创业.

各位: 在我的培训教材关于你是否有经营头脑的测试中,其实有另外一个简单的测试方法告诉你: 我可以很负责任的告诉大家,极少有打工失败者创业成功的. 李嘉诚创业之前销售业绩是公司第二名的 7 倍!!可以想想吗?

把公司当作一个小社会,你混得这么差,你如何在一个大社会可以混得好呢?打工打得不好的,说白了就是相当于社会大学没考上,而创业成功者是社会大学研究生学历的人干的.不知道大家理解乐没有?请打好自己的基础!!

作者：tjzh2007　回复日期：2007-12-29　13:38:21

本人已打工十多年了，单位也已换过几个，前几年也到了打工的高峰，收入各方面也满意，但现在刚换的单位。突然感觉没有一种归属感，没有什么再上升的机会，因为年龄也在涨，之前也考虑过创业，但是有了好的项目也不敢冒然去做，总想兼职做到一定程度后再辞职，有了好的想法和项目，也非常认真的做过调研和策划，也找过朋友一起商讨过，但几个朋友都比较保守，总是给我说反面的东西，到现在也没有做成什么。但我现在一直在找项目，也下决心在一年之内辞职去创业，请教楼主，能否给一些建议。

==========

==========

你说的都不是你可以去创业的理由,创业只有一个理由,就是你已经发现了一个可以赚钱的项目.你犹豫来犹豫去,无非是对项目的判断不准确而已.请参开我会面关于项目的评论,自我评估,实在评估不了,把详细细节贴出来大家帮你分析.

作者：wyrflyer　回复日期：2007-12-29　16:03:32

无意中看到这个贴子，心中一震，因为我也是刚刚想创业的人，看到楼主的话，真是受益费钱，看了来自己创业真的需要好好考虑。

我今年 30 岁了，工作了 8 年，一直在销售行业飘荡，现已过而立之年，却也一事无成，存款也没有，很是惭愧。

想在今年自己开一个小店，做汽车饰品，就是简单的饰品那种，投资几万块钱，等到稳定后，在把车装饰也做起来，不知是否可以，希望楼主能够给予帮助，谢谢了。

另外，我本人很喜欢车，想从这里开始，能够进入车的世界，最后能够成立一个汽车俱乐部，享受在车的世界。

==========

==========

我希望教导给大家的创业理念是 100%成功,而这必须是干自己熟悉的东西,如果你仅仅凭着爱好去开汽车饰品,成功几率肯定小于 30%,当然如果你愿意为这 30%去赌一把,未尝不可,说明我的教程并非为你量身定做.

"等到稳定后，在把车装饰也做起来",这属于考虑太遥远的事情了,创业初期财务平衡永远是第一的.

看了各位同学的回复,深深感到大家在第一个问题：创业理由这一关都统统倒地了,到目前为止,我可以很负责任的告诉大家,绝大多数同学面临的问题是不会打工的问题,并非是如何创业的问题.把转变打工失败的局面寄托于创业是非常危险的,我大胆预测一下,你的失败几率应该是大于 99%！决不危言耸听.
上面几乎所有的咨询了我的同学：奉劝各位切莫仓促创业,无谓的送死是毫无价值的.

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:25:54
唉，特意注册了一个 id 来回信，回来发现连地板都没了

我想请问楼主，你说的很有道理啊，但为了增强说服力，我只问一个问题：楼主您现在成功创业几年了？
==========
==========
请看本贴第一句话

作者：gfengxue　回复日期：2007-12-29　16:36:48

楼主啊，如果早两年或者说是一年半看到你的贴子，我的日子就不是这样过的了。俺一辞职，立马到华强北女人世界盘下一个月租一万五的店，然后一个月后丢掉八万元狼狈而逃，唯一的收获是减肥成功。

==========

作者：木忧鸟　回复日期：2007-12-29　16:36:13

楼主还真把自己当李嘉诚了吧

==========

年龄大了,对自己人生的遗憾就是在最关键的时候总是遇不到明白人的指点,白白浪费若干生命,现在看到很多像俺年轻时的朋友,忍不住告诉大家前面的路上有块石头,碰上去会很痛,仅此而已,谢谢提醒!

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:39:38

熊熊之火大哥，我可以这么称呼你么？您的大作已经仔细的读过了，

我把我的情况给你说一下，麻烦帮我分析一下啊，我今年 24 岁，在江苏的一个小城，家电行业工作 6 年了，在海×做过 2 年业务，现在在一家大型家电连锁做主管，创业的念头，说实话 6 年前就走了，却一直没有觉得没有合适的，你说的在工作中发现机会，说实话，机会发现过，却不是关于家电销售业的，个人认为家电销售这一行，就是我从事的这一行，已经趋于饱和，但是在出差外地的时候发现过商机，由于当时没有认清自己的目标，还有种种犹豫，没有做，事实后来证明我看中的小吃业是很有前途的，但是我没有做。现在并不后悔，只是想说明下情况，呵呵，我现在经过分析，认定只有自己做生意才是我今后人生的目标，但现在这份工作并不打算辞职，现在打算做珍珠奶茶，发现市场后，却发现我的城市在这 2 个月内发展了 10 家奶茶连锁，你觉得我适合创业么？像我这样不打算辞职的，您有什么指教么？

==========

==========

其实你说的创业是赌,和我说的创业不是一回事,这个社会大多数人把赌当作了创业,而心理并没有准备好承担哪怕 1%的失败的可能性,如果赌注不是很大,赔率可能很大,而你又碰巧有赌注,是否去赌一把,其实自己就可以决定了.

作者：如果蒋公执政　回复日期：2007-12-29　17:06:34

楼主可能很成功，但是我估计他也年纪不小了

100%成功的项目而且资本最好只有自己财富的 20%

呵呵 我实在没有耐心看完你写的

我相信一个人有多大的格局 就能做成多大的事情

风险永远是不可预测的，变化大于计划

==========

==========

本文是给那些积蓄不多,赌得起输不起的人专门量身定做的,其实如果你是富家子弟,赌本很多,看我的文章确实浪费时间了.

作者：vincent2088 回复日期：2007-12-29 17:12:09

搂住清讲讲如何从自己熟悉的东西中发现机会。我自己现在有种熟视无睹或有眼无珠的自卑心了。也许应该老实承认至少目前不是创业的料

==========

========

个人观点是这项能力基本上是天生的,后天极难培养.不一定正确,欢迎讨论!

作者：云里阁 回复日期：2007-12-29 17:48:25

李嘉诚当年要是看到楼主的文章，今天肯定是默默无闻的！

马云当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在教书！李书福

当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在修地球！

盖茨当年要是看到楼主的文章，今天肯定在做教授！

==========

==========

请认真学　嘉诚传，你就明白我的部分理论与李嘉诚的实战历史完全吻合，盖茨同样，呵呵。 马云和李书福是赌徒，这个世界每天都有不计其数的赌徒胜出，问题是你如何保证是您呢？胜出的赌徒是

值得羡慕的，但是是无法 copy 的，明白吗？甘肃刚刚大乐透中了 1 亿的哥们是否可以成为您的偶像？人类研究理论的目的是未来可以复制，无法复制的成功没有研究的价值，也是学不到的。

作者：sakura0　回复日期：2007-12-29　19:45:14

楼主的观点我就看了上面的一些，没有经营头脑的人不适合独立创业？？呵呵，很片面吧~~~~自己认为成功自有成功的道理！而不是说成功以后回头看是什么促使他的成功！

==========

==========

张好古没有经营头脑，一样连升三级，没有经营头脑不适合独立创业是初级班帮助需要帮助的人做出最简单的判断的快速公式。即使你没有经营头脑，只要你老爸是省委书记，你还怕不会成功吗？ 举这样的例子太容易了。

作者：武汉的　回复日期：2007-12-29　18:30:22

06 年大学毕业生,目前还没有准备创业,一是因为没有发现项目,(或者说非常好的项目),二是因为没钱(目前只存了 11 万,下午刚刚查过),还是好好做我的销售先,不过还是感谢 lz,多谢了!

==========

大学刚毕业竟然有 11 万德积蓄，说明你非常不错啊！ 佩服，当年俺大学毕业四年之后，终于才把刚工作时欠下的 300 元还清，呵呵

作者：瓶子的烦恼　回复日期：2007-12-29　19:49:06

lz 大哥,你好，我看了你的文章，发现自己可能不是一个能发现机会的人，但是在打工的生涯中，我还是属于比较成功的.但是我也想创业..是不是象我这样的,没有发现机会的能力就一定不适合创业了呢?

==========

创业最简单的办法就是赌，呵呵， 不需要太仔细的分析，只考虑你是否输得起，明白吗？ 我的文章的主题是给输不起的人写的。要知道，这里的绝大多数人是输不起的，是没有输得资本的。

作者：水上凌波步　回复日期：2007-12-29　19:52:25

感觉楼主讲的这些自己能够听得进去.
现在创业半年多了,开了一间母婴店,生意只有保本的状态，想结束又有些不甘。
当时下决心确实草率了一些。正在彷徨中。
==========
==========

恭喜阿！ 如果你已经达到了财务平衡的地步，你已经步入了 100 进 40 的队伍了，坚持加油，一定可以成为 40 中的 10 个！要知道，财务平衡是看起来简单，实际最难达到的第一目标！

作者：bixuan 回复日期：2007-12-30 1:12:19
楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

我和我老公目前在深圳打工，我有个姑父在一省会城市做洋酒和红酒批发生意，做得不错。2 年从本金 10 万到已经买房买车了，没有贷款。我姑父叫我也去那里做白酒批发生意，档口在当地的一个大型烟酒批发市场。我也去那里考察过几次，我觉得在那里货源比销售更重要，只要你能拿到比别人便宜一点的货，就会有客户上门，因为它是批发市场，差不多整个省二级城市包括有些县城的小批发商都去那里进货，我自己也分析了一下，我做这个的优劣势所在：
优势：1、初期我除了卖白酒，也可以卖洋酒和红酒，我姑父答应支持我洋酒和红酒的货，可以卖完再给他钱，这样可以节省一部分

投入资金

2、虽然我姑父是做洋酒和红酒的，但对白酒的进货渠道也了解一些，在进货上还是可以帮我把关。

劣势：1、我本人不熟悉白酒行业，初期的很多事情都要靠我姑父，虽然有进货渠道，但未必能拿到比别人价格低的货。

2、这种行业门槛低，竞争太激烈了，而我没有销售经验，所以还是有点信心不足

楼主，请您帮我分析一下，这个项目的可操作度高吗。

==========

==========

如果你可以保证你姑父的真诚(不好意思,本人一向比较阴暗,总把别人想做是坏人) ,我相信你赔钱的几率小于 5%.,至于是否可以赚钱,我是无法预测的. 好比一个人和你扔硬币游戏,你输了罚你 5,毛,你赢了给你 1 元,你觉得是否可以做呢?

项目的成功与否取决太多因素了,但是你说的这个项目俺认为绝对是个起步的比较好的项目.

生意就像是个魔术,玩得人都知道简单的很,看得人觉得深不可测,你姑父愿意教你变小魔术,是千载难逢的好机会.

不过自己熟悉这个行业,你要做好 1~2 年的准备.

作者：rollback　回复日期：2007-12-30　1:53:41

楼主，对于我这种二十七八岁由老婆要生孩子还没买房子的人，创业是不是就是幻想呢

==========

记住秘籍第一条：找到一个确保可以赚钱的项目是创业的唯一理由!同样,老婆孩子等等也就不是不创业的借口.

作者：netsales　回复日期：2007-12-30　5:30:56

有启发，多谢楼主。

我看好了一个项目，客户关系、资金与技术基本上都没有问题，目前的问题是合伙人的选择方面有疑虑。我看中一个合伙人，很好的朋友与前辈，是一家技术公司的老板，有同领域产品的研制与商用经验，我想拉着他一起做。但是如何与他合作呢?

也许我心中已经有了答案，只是希望求证。静候 lz 的建议。

==========

客户,资金技术都没有问题,我不明白你找合伙人的目的是什么？是胆怯？或者是缺乏管理经验？还是未来路上帮你避免风险？一般来说如果你创业的领域和你的朋友是同行，那未来是互补还是竞争

呢？而且他有自己的公司，看来是不会参与你的公司的管理了。你讲的不够详细，不好给出更多简易。

作者：gggeorge　回复日期：2007-12-30　9:20:46

熊火大哥好，拜读了你的帖子感觉和之前在管理版老三八的文章有异曲同工之妙，对创业大军的新兵蛋子很有启发意义。(我是发人深省的链接 http://cache.tianya.cn/publicforum/content/no100/1/22833.shtml)

我觉得自己是一个比较不错的案例，希望和大家分享一下，也希望火哥给我指点迷津。

我个人的简单履历如下：

在火哥所在城市的大学毕业后进入蓝色的 it 公司(本人专业工商管理，辅修广告）工作 2 年后在今年年中跑到北京做建材方面的生意。

相关背景：

1。 本人在公司工作收入非常稳定，因为是该中心成立之初就在，而且做人力资源方面工作，人脉不错。

2. 本人单亲家庭父亲十多年在来北京二次创业，不幸遭遇车祸，

扔下摊子而去。母亲是会计出身，回去接手完全陌生的烂摊子（股东，家庭争产，地方捡便宜总之极为复杂）后母亲一人多年努力在北京该行业算是立住了脚跟。特别是因为我母亲这么多年一直从事该建材生产，对产品非常熟悉，而且因为人实在所以在行业内人缘很好，也是小有名气。但是现在知道，我回去之前其实收支根本不平衡，外面还欠了钱。

3. 本人工作期间通过股票，房地产工作之余赚了点小钱（算来正好作为了回去北京的启动资金）

当时权衡多方面，最后选择回北京帮母亲，同时也是为自己创个业。其中许多故事而且多数与火哥秘籍所述的问题不谋而合（从而证明火哥所言非虚，想创业的同志最好仔细研究）有兴趣咱们分头再序。总之结果是到现在，紧迫的外债基本还清，账面出现 30w 盈余（别小看了，一分一毫都是汗水凝结出来的）

问题来了：

原来我家一直是做自己建厂生产的思路，我回来之后逐渐改变业务方向为向做贸易发展，原因我想看了我描述的背景再加上火哥上述的分析大家就明白了，不多说。

我经过半年的简单摸索，现在感觉渐渐“上道”了。因为母亲在“上游”对我的帮助非常非常大，基本上我感觉已经控制了上游方面。现在问题的关键就在下游了。我本身对行业就是刚刚入行，行业销

售更是没入流（不要告诉我建材和 it 销售没区别，那是扯淡），我们的产品主要是针对工地，基本没有终端客户，在这半年中主要是靠老关系，还有一些兼职业务员（其他同行的业务有时候会甩单给我们，只要给他的空间比提成高）

明年我计划扩大业务范围，改变原来主要就我们俩（我，我妈）忙活的局面，建立起销售团队。目前我请了一个该行业北京地区最大的公司的老业务过来（有 4 年经验，手上有资源）打算让他作为销售经理，培训 5-8 个销售员。市场绝对有，这个我确信。

××××问题在于我能否控制住这个销售经理，他能不能踏踏实实给我干？××××

我的想法：

鉴于聘用之前调查得知此人在原公司口碑很一般，但因为此人却有能力和资源，所以决定把他请他，但我做了如下准备。

1.明确销售人员管理制度，确定了销售经理的权责。

2.给他的提成比例高出行业一般水平。

3.所有他经手项目，和以后业务跑出来的项目，只要有希望我都会亲自跟进。（锻炼自己，扩大关系网，还有监督作用）

请大哥点评一下我下一步的做法，也请你提出点建议。谢谢。

==========

==========

非常佩服你的勇气和毅力！把公司做大是对你父母最大的报答，你的妈妈可以看着你把这个公司撑起来，我想人生的幸福和成就感也不过如此！说到销售部管理的具体问题，我以前看过一套书感觉极具实战价值，你可以自己去购买《打造金牌销售团队》作者秦毅，一套 3 本（好像当当有卖），我看此书时的做法是直接把它给背下来，呵呵！很多人看书的方法不太对，看得时候觉得太有道理了，合上书一个字都想不起来，本人看书的方法是把有用的书的提纲直接背下来，达到默写出来的程度，相信我，这对你看书的提高才最有帮助！

作者：blueyear　回复日期：2007-12-30　9:42:34

看到如此丰富实用的帖子，我对楼主崇拜如滔滔之水，长期潜水出来向楼主致敬！因为目前我就在初创阶段。

另外不同意对马云和李书福的评价，两人的以前生意也非常成功，经营头脑非常厉害，并非一蹴而就。

==========

==========

首先对崇拜马云李书福的人表示歉意,事实上本人也非常佩服二人的经营能力,此二人绝对是商业的顶级高手,本人看过李书福在电视上的访谈,对此人亦非常佩服.

我说二人是赌徒的原话有当时特定的语境,并非贬低二人,承蒙经济栏目斑竹提拔俺的破贴,置于头条,同时断章取义,害我挨骂.呵呵.

作者：寻梦的路上　回复日期：2007-12-30　9:39:13

表达完我对楼主的敬佩之情，我还是想请教下楼主，对我的现状给更多的分析好吗？期待中。

本人是大专学历，学的是国际贸易。去年的毕业工作三四个月后，因对自己的现状不满意，同时自己的另外一个朋友（德文专业）毕业的老乡兼同学，也是对现状非常不满意。他当时是在一家外贸公司，通过网络，做一些零售和批发业务。于是两个人决定跳出来自己尝试自己做(这里我严重的检讨,因为这里犯了楼主所说的错误，你为什么要创业，我们的创业动机是对现状的不满意，现在想来心里捻了把汗)现在发展了一年了，各方面对产品的上游（供应商）会比较的有把握了，毕竟对产品也是了解接触一年了。现在对下游也是在慢慢的增多控制，就是客户积累阶段。但是感觉现在遇到了瓶颈阶段，在原地踏步。很多事情都自己亲历亲为。请问楼主，我们的发展模式相信你在深圳见到的太多,我也不在这里太多的讲述。你觉得象我们现在，该怎么样去扩大经营？具体点的策略。我们暂时的目标就是公司进入正轨，象个经营公司一样去经营。现在正规贸易公司就是我们的目标。我该怎么样会少走一些弯路。另外为了让你更好的帮我分析，特别说明下我们现在的销售渠道是：以零售为核心业务，然后兼顾发展批发。以战养战！

==========

恭喜你如此快速的渡过了创业的艰难期,关于如何扩大,我想你懂得肯定比我多阿,呵呵

作者：wudb　回复日期：2007-12-30　10:05:28

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

本人原来在工厂从事开发，就是电脑设计产品模具，刚刚出来了，本人 35 岁了。想自己创业考虑到前期投资太大，一时无从开头。现在有同学在做化工业务，就是到工厂去拉订单，跑业务。有很多老乡已经做了好久了，看情况也还可以。同学也愿意带我入门。考虑到从事另外一个行业。不知道可不可行？能否给一些建议！

==========

==========

以俺过去的观察,一般这样的合伙,刚开始大家还可以做朋友,后来只有互相说坏话的机会了,因为你实在对项目没啥用处阿(话不好听,抱歉阿),本人招收业务员的硬性标准是 25 岁以下,呵呵,试想你朋友需要你这样一个 35 岁的瞻前顾后,想法很多的(又是房子又是车子)的,自尊心强的业务员是为啥？像你朋友这样一腔热血帮助哥们的人,我见过很多,我想在我的印象中,后来全部变为互不来往了,呵呵.

作者：期待之外　回复日期：2007-12-30　14:34:46

楼主我看了您的一些评论。觉得很受用。

我是正在创业的人。期待得到一些指点。谢谢。

我现在的公司做的是服装生意，一家街铺一家商场专柜，加盟了国内的一个二线品牌。因为多方面的原因，公司基本处于倒闭边缘。

下来我还想做服装，毕竟我觉得我在服装的看款方面觉得还是有一定天分的，但是巨额的房租我已经无力负担了。想从如下方面入手。你看是否可行?

1：采取无店铺销售，网站+投递比较专业的宣传彩页（固定投递到我的目标消费群体中，这个没有问题，可以做到）

2：采取低价策略

3：只做当季爆款（我的眼光和我所处的环境让我可以大致发现我所在的区域和消费人群想要购买服装的款式，应该大致有 8 成的把握吧）

4：货到付款，送货上门，我绝大部分精力只做我所在的城市（其他城市可以通过网站邮购，货到付款，这个不是我的重点）

基本就是这些了，请问楼主是否可行，如果不可行，问题出再了哪里？如何去解决。谢谢。

==========

=

你应该做的就是我秘籍里说的去做庙算了,而这个庙算恐怕只能是你自己做,我说可以帮到你,是在骗你.我只能教给你工作方法,但是无法帮你工作

例如：你应该算彩页印刷的成本,派送的成本,预估购买的比例,盈利分析,物流配送成本分析等,事实上这些东西你计算出来后可能准确性比较差,但是小规模测试一下的成本我估计不会很高,所以应该在室内预算后,小规模实测一把,应该比较好.

作者：dvmtv　回复日期：2007-12-30　15:48:34
今天放假,其他人都回去了,一个人跑到办公室,想给自己来一个年终盘点.想不到有幸读到这么好的贴子,再次谢谢熊熊之火的热情,给我等在冬天里带来一股暖流!一口气读完以后,我把全部整理打印出来,准备放床头继续温习,呵呵.
也谈下自己的情况吧~
本人是做影视制作的,做了五年技术,圈内认识几个人,今年开始单干.手下一个帮手<也是做技术>,靠朋友介绍一点业务勉强维持着,仍然没有稳定的渠道,近期似乎也无法改变这种局面.业内这样小成本制作恶性竞争,环境很糟糕,也有许多同行纷纷改行.我不愿改行,一方面是自己喜欢做的,另一方面也不熟悉其他行当.平时有活做的时候加班加点,没活做的时候就在干着急!想不出什么有效的拓展业务方法,一愁莫展!

后来来了位做幼教培训的朋友,也是一个人做了很多年没有什么起色的.我比较看好这个行业,他有相当的人脉,人也算热心肠,打算在一起合作做点事情,平时开销都由我承担.可是半年过去了,也没做

成什么项目<当然我是外行,也没有做过多少实际的工作>,虽然有些貌似很好的策划,可是由于执行不力就一一搁浅了.想过招员工,他又不能承担工资,以我目前状况再增加开支就会入不敷出了.到底该怎么做呢?

==========呵呵,追 2 只兔子以你的体力和能力当然是不行了(幼教),赶快砍掉.要么自己走出去白天做业务,晚上做技术,要么就要找有销售能力的人加盟.关于你的行业如何销售,相信你一定可以找到行业内的高人指点,别怕花钱,请 3~5 个行业高人吃饭,让他们直接给你主意.这个阶段一起都是次要的,只有找订单是重要的!99%的精力要用于市场!别怕耽误制作,如果你有订单,你还怕没人做吗?呵呵.

看到同学们的表扬,师傅我虚荣心大大的满足了,哈哈，但是同时同学们表露出来的综合素质能力之低,完全超出本师傅的预期,本来本师傅决定写的中级班教程决定延后,先搞一个

<创业实战预科班教程>

预科班秘籍一：　创业改变不了一个失败的打工者

从回帖看到希望通过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。试想一下，如果创业，一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是 10（财物，供应，销售等等）而你当初打工时仅仅熟悉 1 或者 2，而这 1 或者 2 你竟然都做不好，不要告诉我你做的很好了（对于那些试图通过创业来改变现状的人而言）你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作?

如果你没有足够多的赌本，如果你像俺一样没有任何亲友可以依靠，让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的，多少人日复一日的重复着相同的日子，岁月一天一天增长，知识一天一天僵化，一年一年的过去，你增加的仅仅是年龄和低于 cpi 增长速度的工资。妄图通过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想。

年初俺和某刚辞职的某美术设计吃饭，该美工在某公司负责设计产品包装海报等等，问为何辞工，计划未来做什么。 答曰在其公司无法得到锻炼（该公司为一小电子产品制造商，仅她一人做所有的美工工作）计划去学英文，未来做个中介小公司，专门为国外的设计公司与国内的委托者沟通。 omg! 这个商业计划太完美，充满了 romantic 和创意！此人事实上工作比较努力，所有交办的工作都能及时完成，在公司差不多工作 3 年，但是我可以很负责任得讲，此人的能力在三年内绝对是原地踏步，公司没有给她提供发展的机会吗？ no!公司所有的产品包装宣传页等设计全权由其决定，而她事实上提交出业务勉强接受的方案即视为完成。主动放弃自己锻炼机会的人占所有打工者的 95%以上。有哪个设计公司可以提

供给你全权设计一个公司所有美工相关的工作机会?

如果是俺来做上述这个工作，俺的计划如下：三年内将该公司按照 vi 设计标准将该公司所有美工相关包装宣传品认认真真设计至少 3 套方案出来，等俺摔出来此绝对要高于一般设计公司的设计后，不涨工资恐怕老板是 sb,跳槽恐怕轻而易举，自己开个小设计公司恐怕易如反掌。而且如果是你自己开个小设计公司的时候，成功案例是如此的难以得到，当你去和客户老板交流的时候，恐怕只能是小心翼翼，而如果作为公司员工，竟然如此主动承担工作，恐怕和老板交流设计内容的时候，是老板受宠若惊！而你在上这个创业预科班的时候，竟然有人在给你发着工资！在你走掉的时候苦苦哀求你不要离开！

改变自己远远重要过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，试图通过创业来改变自己永远不可能实现！

相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

预科班秘籍二： 如何让老板为你交学费?

有没有过这样的体验? 和一群陌生人相处，很容易鉴别出那些人是企业主，那些人是打工者？准确率超过 80%，但你仔细看衣着，相貌，举止又好像没啥特别的区别。大家大学刚毕业的时候都一样，10 年以后再看，气质变化极大。

是什么造成了这样的区别？是思考，是判断，是决定，是这些心理活动改变了人。

美国大富豪特朗普写过本书叫 think like a millionare.如果你能做到像老板一样的思考，你就越接近预科班的毕业，如果你从来都没有过这样的经历，呵呵，让我偷偷的告诉你个秘密：请问创业预科的学费是老板替你交好，还是你自己交好？

让我们来实战一把，如果某个饭馆生意不好，而你是此饭馆的部长，你会想什么？呵呵，绝大多数人是这样想的，靠，怎么这么倒霉阿，刚换个工作，生意又不好，涨工资是没戏了。小张刚去的那个皇帝大酒楼据说生意不错，不知道缺不缺人。或者有人是这样想：哇哈哈，过了年俺就 byebye 了，最好天天没生意，省得俺累得半死。那么老板是如何想的呢？ 老板是这样想的：这个酒楼的地点是否有问题？隔壁几个和我类似的酒楼为何生意比我好？我的价格比别人高了吗？是不是我这里停车有问题？招牌菜是否过时了？我的服务有那些不到位的地方呢？装修是否有不到位的地方？包房的卡拉 ok 最近投诉比较多，是继续保留改进呢还是把它给撤掉？作为部长如果你像老板这样思考，可以把你累坏吗？如果把你思考后的结果告诉老板改进，如果改进成功，即使老板 sb 没给你奖金，你也得到了一次预科班的实战机会，如果改进失败，呵呵，亏钱的可是老板，得到锻炼的可以是自己阿！ 而且我敢保证，即使你的建议导致公司亏了钱，老板恐怕也要发奖金给你。这个年代，谁把公司当家阿？看到你这样的人，老板恨不得给你磕头了。

预科班重要秘籍：让老板为你交预科班的学费！
你要干的唯一的事情就是做脑力体操，无需承担任何风险，每次你的建议的采纳，就是一次考试，如果你考试屡屡及格（建议为公司创造价值）呵呵，你快预科毕业了！

作者：simonlxq　回复日期：2007-12-30　16:16:57
楼主真是用心良苦，可惜相见恨晚。本人也在彷徨之中，本人很少在天涯发贴子，今天遇到高人，岂能失之交臂？现有一问题请教。本人在 it 行业多年，积累了一定的经验，积蓄尚可，现在发现这样一个现象，就是 web2.0 的兴起，使很多竞争情报收集变得很容易，收集情报的技术晚生略有通晓，我主要针对于中小企业，不知楼主对此项目能否给于指点?
==========
照我说的庙算部分测算测算吧,诸如是否有市场等等,你请教我这个外行无异于自杀.呵呵

作者：rootbo　回复日期：2007-12-30　19:12:22
一口气把楼主的贴看完，我受益匪浅，在此谢谢楼主，你辛苦了。
火哥说打工不好，创业一定失败，不知道这是不是真的。
我是 07 毕业计算机毕业，一直没能力进公司，多次进网吧工作，有个想法是自己回家乡开个电脑维护店，不知道可行否。

==========
==========
我从来没有说过打工不好，创业一定失败阿。 找不到工作最近确实是个问题。不过我们简单的想想，找到工作的起码 80%吧？ 创业失败的有 90%，你感觉以你目前连工作都找不到的情况下（属于 20%的暂时的失败者)如何能成为 10%的精英呢？如果对电脑维护店有兴趣，建议去电脑维护店先去找工作，记住，让老板给你交学费！ 你自己交学费太贵了吧?

作者：一年一包烟 回复日期：2007-12-30 19:22:58
在大学周边开个小馆子,也是一种创业行为,楼主为什么对此不屑一顾呢?
==========
==========
没有正确理解我的意思（如果我表述不清，请谅解） 事实上在我的眼里任何赚钱的项目根本没有高低贵贱之分，我并没有不屑学校旁边开饭馆，而是我认为问问题的同学和这个东西八杆子打不着，而犯了没有经营头脑的策略性错误的问题，并非小官子不好（如果是学校伙管科职员开，或者其他学校饭馆老板来开分店，我就认为是very good,明白了吗？）谢谢！

作者：蓝色冰翡 回复日期：2007-12-30 19:34:52

首先，真心感谢楼主在这个时候为我们提供这么有价值的知识，对楼主的才华无需我评价，真想当面请教啊。

如果楼主愿意，能否就我目前所处在的困惑做个解答：

本人工作两年半，没挣多少钱，工作怎么评价吗，应该还可以吗，但由于很多原因，也打算离开这公司，最希望找家中等规模的公司从事高层工作，但以我目前的阅历还是非常困难的，所以也没好好找工作。

说到创业，工作两年来，一直没放弃过创业的想法，和朋友探讨过的项目也不知道多少了（因为从零开始，我一直打算选择信任的朋友合做）因为我的脑海里也有你上述说的部分观点，所以每每到了项目的探讨后期，就被我否决（项目都是我提出来的）不过好在这些朋友对我真的信任，所以隔段时间见面问我第一句就是有没想法，前不久经历一次彻底观念更新，所以这半年暂无提出什么有创意的项目，但这次又有机会来了，我把详细情况介绍下.

我一个老乡（认识一个多月）自己开个小五金工厂，两年时间了，财务基本达到平衡，虽然财务平衡，但当初是借的钱，现在公司要想扩大，资金遇到困难。在销售上，由于是接外单，但这次合作伙伴出了点问题，和那边要终止合作。我这朋友因为想把公司做大，希望我过来帮他，顺便出点钱（那算入股）一起把公司做大。经过一段时间的了解，他主要是看到我有工作的激情，在公司运营管理方式上，我们非常能达成共识（我们都是大学毕业，他学管理，我学机械）在谈到分工上，他主管外，我管内。看条件是非常不

错了，但考虑到去，我资金也不是很充足，那些小五金加工我只有理论，没有实践，一去还不是能马上独当一面（这个问题不大，应该其他朋友也会帮我）而且关键的问题是朋友相处时间太短，对朋友了解还不多（我跟人忍受能力很好）我现在真的有点难以把握。

就上述问题你能否帮我做个判断，如果上述不够详细，是否可以给你 mail 或 qq 上聊，谢谢了。因为这次时间有点紧，我们要做就必须敢在外国人休玩圣诞节日前启动啊，所以害我这两个晚上觉都睡不好。

再次表示感谢

我的 mail：kxyo@tom.com

qq:104573915

==========

==========

既然你老乡已经成功运作了 2 年，那么技术肯定是有人在做了，所以需要的是你的钱，你的人恐怕对你的老乡来说作用不是很大。

我个人认为此生意的关键点是你老乡的人品，其他都是次要的，可以不用考虑，建议多方，侧面了解人品才是最重要的。

风险评价--10~100%（视对方人品而定）

成功机会--40%（鉴于你和对方不熟，你对对方的商业价值是钱不是人）

如果人品绝对没有问题，个人认为大胆进入，谢谢！

作者：马甲的发言　回复日期：2007-12-30　20:17:27

楼主请帮我评价一下，我在国企上班，但在往上爬的时候，我实在忍受不了国企那种方式，于是就收手了。

我也想创业，但分析来分析去，最好的方案是边工作，边研究投机，因为国企工作的特殊性，工作只要能应付过去就行了，剩下的时间可用来研究，而且永远不用担心吃饭的问题。但这样工作上肯定要差一些，而且也不符合你说的做自己熟的领域的原则。

我这样做从创业的角度是对的吗？（我已经研究 3 年了）

==========

人生难道就这样过一辈子吗？虽然我说了无数的保守的话,但是以我的个性是无论如何无法在国企浪费自己的生命的.这是人生观的问题,非创业类问题.请您自己仔细考虑!

作者：llx5006　回复日期：2007-12-30　20:52:45

请楼主帮忙分析,本人生在北方一著名旅游城市,目前刚退伍回来,想开家足浴店,地点选择在本市著名山水旅游景区,爬山累了,做下足浴按摩应该是比较好的放松方式.而且目前附近还没有人做这个.

比较有利的方面:

1.老妈目前经营着一家五星级酒店,在当地旅游行业以及政府有良好人脉关系,我计划初步的客源也锁定在旅行社团队身上(当然,光凭关系是不够的,给导游回扣是一定的).

2.本地客源充足,年旅游人数在 120 万以上,相对于本市 15 万的人口来说是非常庞大的(没人做,基本不存在竞争)

3.我舅舅以前经营过足浴店,也比较成功(与我不在同一城市).我开这个店也是他和我老妈的意思.

我觉得不利因素:旅游业季节性非常强,只有 4~10 月可营业,其他季节只能关门,而且店开在景区就等于放弃了本地市场.

请楼主帮忙分析下,看有什么没想到的劣势,还有前景如何?

==========

==========

季节性的问题仅仅是核算成本收入的时候成本会高一点,并不构成不可以做的因素.放弃本地市场道理相同.成功的关键是年足浴客人收入的问题,这点需要您自己亲自去评估了(建议请舅舅过来帮忙协助考察市场) ,例如实际到旅游景点看看游客的状况,甚至可以直接做做市场调查未尝不可.有老妈和舅舅帮忙是非常好的,千万不要排斥(个别有个性之人宁愿单打独斗).相信你亏本的可能性是比较小的.

风险评估　小于 40%

成功几率　大于 50%

作者：文刀如月　回复日期：2007-12-30　20:55:15

高人！　　那请问：大学生又该如何看待创业的问题呢？　比如时机，心态．

==========

俺天天都在悔恨自己在大学期间什么都没有学习.....现在天天坚持学英语中...记忆力极差..效率估计是 20 岁时的 1/10....人生一世难道你希望得到的仅仅是金钱吗?.....创业的目的应该是财务自由....这个目的应该在 28~35 之间去实现就可以了....着急创业有什么意义呢?...这是人生观问题,非创也问题...谢谢!

作者：孤帆遠影天際流　回复日期：2007-12-30　21:19:09

熊熊之火，你好!

谈谈我的创业计划，你给参考和分析一下，谢了!

我大学毕业三年半了，一直在手机主板设计公司做，负责射频和天线（也就是手机信号）有一帮做射频方面的铁哥们（同事和同学），几年下来也接触不少的同事，他们现在都已经在别的公司做项目经理或者硬件总监（这些是我的潜在客户）关系都还不错，一直都保持联系，他们也均表示，愿意跟我合作。

我现在在一大型设计公司上班，除了工资，每个月有两三万的油水

（我把我公司的天线项目外发给我一个朋友也是同村的老乡的五金厂做，每月提货款的八个点做提成）说说我的私单方面，我现在手上有三五家客户，我用公司的设备帮他们调天线，他们给我下订单，我再发给供应商做，赚取中间的差价，利润还是较可观（购买：卖出=1：5）

我的供应商，除了上面的这个五金厂老乡，还有另外两个朋友，由于入行较深，我能掌握他们的成本，也就是说，我知道他们做一个东西出来需要多少钱。而且我跟他们都是月结，相比这个行业的货到付款有一定优势。当然我还有其他的供应商可以选择，但以这几家为主。

客户方面，除了不错的关系，一般我还会给他们多少的回扣。例如：一款天线，我开发出来，供应商报四毛一个，我报给客户是四块，客户报给他公司是五块，那一块的差价就是客户自己的。而且我的报价比其他公司的报价相对便宜一些，所以，已有的客户基本上是稳定的。

现在，我负责开发新客户，利用我以前及现在行业内的朋友，开发这边，是我的一朋友在调（此朋友也有我公司，绝对靠得住）跟单方面，我老婆在做。目前还处在起步阶段，12 月接了几个单，有不错的收入。

谈谈我的创业计划：

明年，我想自己出来做，这样，益处和风险同在：

益处：我有更多的时间来开发客户，可以拉更多的订单。现在由于

还要上班，很多项目我都得在下班时间进行，幸好我在公司比较自由，但长期下去也不是办法。

风险：首先要买仪器，估计要三四十万，当然，我也可以让我的那个开发的朋友继续在公司做，这样暂可以省去此项开支，也只是暂时，要想做好，还是得自己买仪器；其实，我的工资，一万左右，可以保证我和我的家人有不错的生活，没有了此项收入，万一客户方面项目不好做，觉得有些吃亏。当然我也可以先上班拉客户，等到公司发现我在外面做单，再离职不迟。

我出来创业，还有一个担心，就是，做生意的一般都很精，而我性格比较豪爽，讲义气，所以担心有时会入别人的套。目前我只在做熟人的生意，但以后肯定会接触更多的人。

以上，不知楼主对我的创业计划有何看法，期待你的分析，谢谢！

==========

==========

人生能有几回搏阿？相对于别人的大胆,你是太保守了！刚刚毕业就有这样的机会,想想俺大学毕业 3 年半的时候,尚有 100 元债务无法还清,真是羡慕你!! 套用一句歌词就是 ：该出手时就出手！呵呵

唯一建议：坚持现金交易,任何人都不要放帐,不要听客户乱讲任何不给钱的理由就好了.

作者：德源　回复日期：2007-12-30　21:25:23

不知楼主对在深圳做单片机软硬件开发电子产品的市场有何见解？谢谢！

==========

老大：我是创业失败专家,可不是单片机开发专家阿,呵呵,不过我认识的搞单片机软件开发发了的倒是有几个,呵呵

作者：密死特唐　回复日期：2007-12-30　21:44:22

火哥的确是寒冷冬季里的一把火!

火哥小弟有一事相求.

通过朋友了解到一个项目，我朋友做的不错,于是决定自己注册公司经营,找了一家行业内不错的供应商做代理,不怕你笑话,当时就有 4000 块钱,就冲了进去.注册完公司，在家办公，到现在有四个月时间,自己单枪匹马销售，财务，售后都一个人，目前除去成本赢利 6 万多.(本人没有销售经验，以前是做客服主管的，都是现摸索的销售技巧，拿着四千块钱，到现在，辛酸不用提了，有一堆，谁叫咱是生活在没有条件的家庭中的男人那)

火哥，问题来了，这个项目已经在市场上运营了六年了，就在我了解到北京从事此行业的大大小小的公司不下３０多家，市场基本都是买方市场，但我明年还想招人扩大经营，以产品的优势还能积累点创业的财富与经验．不知道这条腿迈不迈？应该怎么迈？

额外：我人在北京，可否一叙?

==========

都赚了 6 万了,你还怕什么？中级班教程提前透露：宜将剩勇追穷寇!一旦找到成功点,集中火力猛攻!!机会稍纵即逝. 2 月中旬可能去北京..到时再联系...谢谢!

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　22:44:15

火哥，看见你指导迷津真是忙得不可开交。

本小姐也有一事相求，望在繁忙之中留意：

去年底，在其他城市看到消毒餐具项目（用保鲜膜包装好的消毒餐具套装）相信你所在城市也有，当时我所在的城市还没有兴起，觉得项目不错，就和朋友开始筹划运做。本来依照每套 0.6—0.8元的供货价供给各饭店、酒楼，酒楼再以 1.00 元价出租给消费者，利润可观，投入的 80 多万元可望 1 年收回。

哪知，因项目技术门槛低，项目入市半年，忽然冒出 n 家，而且以低于成本价倾销、相互夺店，不正当竞争，导致项目投资回收期遥遥无期。

行业内部也做了整顿，统一价格，但因为过低价格已让店方得到甜头，若一家提价，酒楼立刻可以更换 n 家，所以出租价格无法上涨。

因年内物价上涨，供货方又提价，利润空间更低，为了提高每月回款金额，唯一办法只有让业务人员开店，但开店价格依然不容乐观。

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?

==========

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　23:09:45

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?

==========

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

_____业务员开店就是把我们的餐具拿到各酒店去销售.希望他们使用.

对,是有洗牌,那些新办的公司转让了好多

估计洗牌还会继续.

==========此类业务的竞争以俺的过去经验,最终洗牌胜出者,都是行业里原来

的巨头.你的行业我不知道,你可以看看是否有其他通用餐具的供应商(或酒楼的其他产品的供应商) 也在进入此行业.最终由该产品和其他产品的捆绑将单独销售此产品的对手打死.
举个大的例子吧..过去全国搞宽带接入的都被中国电信给打死了.因为宽带运营商是单一产品,中国电信是捆绑产品,老势力巨头干掉单一产品经营者简直是手到擒来阿.

作者：易小美　回复日期：2007-12-30　23:15:35
楼主好...能请您帮忙看下这个项目吗?

我在深圳从事人力资源工作...也就是大家常说的猎头工作约两年了...但这行里就算是大公司的操作也非常的不规范...所以人才流失非常的快...资源也很容易过期...让我觉得非常疲惫...

我有个表哥在东北...他从事物流工作...在北方几个城市,如烟台,大连等拥有一定的人脉及财力...当他知道我从事的工作后表示对这行非常的兴趣...曾表示希望我去到北方与他合伙成立一家自己的猎头公司...甚至表示公司各占一半...但我一直未明确答应...

一方面我认为北方部分城市对猎头这一行业非常陌生...候选人及目标客户公司多无此意识...会导致业务很难开展...

一方面因为年龄及其它一些因素...我无法跟表哥平等对话...而他其实手里有另两家公司打理且生意都很好...他只是想通过介绍些人际关系给我...而将新的公司交给我打理...他自己则不方便出面在背后坐收其利...
加上表哥的太太对这件事并不太支持...她也认为目前所在市场不够成熟...而我担心一旦我去做这件事...那么很可能面临来自多方的压力...只不过是替表哥打工的高级打工者罢了...

可要论到机会...我又觉得这是我比较熟悉的行业里的比较好的机会...很难下决心...

其实我自己非常想跟一些差不多年龄并且都有同行经验的人一起在深圳这样的南方城市做这个项目...可惜一直没有可靠的人选...而我之前一家公司也是三个年青的男生一起做起来的...

我不知道该怎么回复表哥那边...更不知道该如何开展这个项目...

希望楼主能多多指点...谢谢...
==========
刚才回复不知为何消失了．继续..
心理学家说过,女人算命其实是要算命者把她自己的想法说出来,呵

呵,不知道你是否也是这样?如果你不例外,那就留在深圳好了.

作者：淮水北岸　回复日期：2007-12-30　23:37:32

楼主你好，一路拜读你的文章到现在，忍不住自己提出几个问题：我大四，明年夏天毕业，一个月前辞职创业，现在已经运营一个工作室将近一个月，前 20 天的盈利微薄，大概 6k 左右，工作室带我三个人，主要做排版和设计，上游的一个大客户已经建立良好的合作关系，其他客户正在开发中。

问题，现在还没有正式注册备案，因工作性质不需要门面，我租房三室一厅生活办公一个地方，主要利用网络联络外地城市客户，本地目前没有客户。我觉得这样松散的工作室形式挺好，但是违法，我需要在什么时候注册呢？注册为个体户形式，还是注册为公司形式?大学生创业是由相关优惠措施的，但是没有见过这些措施真正实行过。

==========

呵呵,俺成了工商注册咨询员了阿？个人认为越早越好,因为谁知道什么时候不小心碰到个大客户呢?如果别人发现你们如此不正规,说不定就跑了,而且注册公司也可以让你坚定信心!更有归属感. 另外现在注册公司也很便宜了,设计公司注册个 5 万注册资本估计都可以,很少钱的,保税就报零好了,哈哈

作者：江南 4022　回复日期：2007-12-30　23:38:17

花了几个小时一口气读完了,在天涯潜水 n 年之后终于注册个 id 上来冒泡,真的感谢楼主用这么诙谐幽默,浅显又不失哲理的文字来阐述创业路上的种种注意事项,感觉受益匪浅.

好了,进入正题,呵呵..

说说我的情况:自己从国企出来单干大约有 4 年时间了,还好一开始就找对了一个小项目,自己开个小店,每月收入还不错(比工作时好些而已,呵呵)中途也做过其它项目,但失败了,所以对您所说的不要做自己不熟悉的行业和不要同时追两只兔子也是深有感触,现在一直在做开始时的那个行业.只是在去年的时候已经不做零售进入批发领域了(做了某个品牌的代理).

现在的问题是:1.面对市场同类产品竞争越来越激烈,质量趋于同质化,价格也相差无几甚至更低,己方产品优势几乎没有的前提下该如何开拓新的客户并留住原有客户?

2 如何判断一个产品或项目所处的生命周期,因为我差不多处在行业的最末一环,看不清楚整个行业的趋势和未来.

好像还有很多问题,一时想不起来,等以后再请教您,期待您的回复!

==========

===

你的问题超出俺的能力了,如果只是做代理的话,,俺我的理解你是有重新选择的机会啊?关于产品生命周期的简单判定办法: 如果顾客问: 这是什么东西?--导入期　那里可以买到?---成长期　为什

么买这个?---成熟期.　多少钱?---衰退期.　按你的描述貌似成熟期阿,呵呵. 你的问题已经进入 mba 课程了，可以多买一些专业书籍看看，不要乱听江湖游医了。呵呵。

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-30　23:38:56

拜读楼主大作，眼前一亮。

本人去年毕业来到深圳，本科学的是经济管理，目前做的是寿险销售。

现在跟我一起来深圳的同学想跟我合伙搞一个福利彩票店，他觉得这玩意在深圳是个盈利的项目，前期投入预算 10 万左右，我还在犹豫中。楼主也在深圳，不知道有何指教，谢谢了。

本人明年 24，不知道有没有机会跟着楼主做大事，呵呵.

==========你简直是投机大王阿？基本上我认为做保险的年轻人都是被骗入歧途的。如果你运气不错，那恭喜你了，如果业绩一般，赶快别干了。至于彩票业务，对你来说我认为是投机项目，应该视你的承受能力来决定。

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的

有人骂我了，我 tmd 也想给老板出谋划策阿，但是我来公司 n 年了，只见过老板的二奶一次，老板宝马车后面冒的烟我都没有见过,我给老板出谋划策不是胡扯淡么?

还是用故事讲话吧,某次和 2 人吃饭，其一是企业主，另一为某大公司中层干部，中层干部感叹未来升职渺茫，创业胆怯，不知未来何去何从。企业主说：我大学毕业刚 1 月即当上了某大型公司仓管部门的经理。皆惊讶，问如何获此重视？企业主说:刚去公司上班,公司把应届毕业生当搬运工人用,其他人皆骂娘,此人每日搬运货物 10 小时后,利用闲暇时间,仔细观察丈量了仓库,1 月后给上司提交了一份仓库货物重新摆放运输的设计,三日后,直接升任仓管部门经理!该企业主当时说：打工没有比升职更简单的事情了,我在任何一家公司上班给自己定的指标就是至少在这个公司提交 60 份合理化建议,老板用不用随便,但是我一定坚持写到 60 份以上!一般不到 20 份的时候就被提拔了,哈哈.

曾经有某员工给俺提交了一建议,而且主动地工作,俺甚喜,虽然发现其建议极低劣,仍然热情给与鼓励,但并没有采纳,该员工再没有提交第二份建议,俺非常失望.想一想,如果你自己开了公司,当你推出自己的产品,客户反映非常冷淡的时候你会怎么做？你肯定是反思为何客户不买账,检讨自己的工作失误在那里,但是作为员工的时候,给老板提任何一个建议,就希望得到一个正向的反馈,这个要求是对老板太苛刻了.请把老板当作你的客户,任何一个老板不采纳的

你的建议,肯定是有问题的,如果你自己想不明白,可以直接向老板询问,老板看到这样的员工,高兴死了别怕老板会烦你.你的能力的提升也加速了.

讲了几个故事,还没有谈到主题:权利是拿来的,不是老板给的. 99%的打工者不理解此真理. 99%的员工只会做老板吩咐的事情.要知道,哪怕是世界 500 强的公司里面,职务说明书写的格外详细的公司,你事实上拥有的权利其实是远远超过你的想象的!!

随便举个例子吧,例如你仅仅是某公司的业务报表的统计人员,公司有些固定的格式让你完成,一般就是个普通文员当作一般文书工作而已,但---人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗? 有人规定了你不可以努力在数据中寻找一些有益于公司业务的线索,发现一些销售上的问题吗?从来没有人禁止过,但也从来没有文员会像我说的那样去做. 如果你是生产管理人员,那家老板规定了你不可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了?当你拥有了更多的信息和知识的时候,权利就倒向了你! 如果公司只有你懂得如何对员工进行绩效考核,谁敢去做人力资源的头?其他职位请同学自己举一反三,找张纸写出来公司没有规定不可以干,而你觉得有价值可以干得事情来.写不出来没有悟性的同学把俺的教程抄 3 遍吧.

中国人由于奴化教育的问题,大多数人被园丁修理的差不多了(北大老师原话),希望大家重新燃起心中的火花,做个有思想的人,记住,只

有你才能把自己当作个蓝领工人,任何人都无法阻止你像任正非一样去思考问题.

秘籍三总结: 通过不断获取新的信息及技术,扩大在公司内部的实际权利,最终实现尽快完成预科班的目的!

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-31　0:05:58

投机大王。

呵呵，楼主全才啊，我就是一直在做股票投机。几万块的本金一个月下来愣是几十万的交易量。

现状是运气不够好，楼主最后一个问题还没解答，有机会跟楼主做大事吗?

==========

呵呵，我估计不会干出来什么大事的了。谢谢你看得起俺!

作者：成熟陈耀烨　回复日期：2007-12-31　0:12:23

甚好!

请教楼主一个问题：未来 3 年之内，中国的股市与房地产行情的大体趋势如何？对这两个市场影响的主要因素及时机会是什么？谢谢!

==========
=

靠，你以为我是尚福林阿？ 个人认为很悲观，总之钱会越来越被洗到少数人的手中。记得三年前和俺个别员工吃饭时，俺说估计不远的将来你们将都买不起房了，俺对不住大家阿，没想到今年就成真了。呵呵 记住：财富分配者永远比财富创造者赚得多。这可是地球人都知道阿，哈哈。

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:14:19

楼主好,你的这篇大作对我启示很深.

我现在自己做灯饰两年了,有一个极铁的下家,(当然,我会针对他单位的情况进货,不但和老板,甚至他们单位的任何一个我可能用的上的人都很铁,他们大概还能帮我两年.)但现在上家掌握的不是很好,但我相信(是因为自己的惰性)在两个月内会掌握到自己满意的程度.现在我只有仓库,没有店铺.

现在的一切事情都是我亲历亲为,我原来给几家小公司做过公司总经理,当然都是老板太懒,所有事情全都不管,公司的一切大小事物都是我一个人在管理,给他们打工时因为爱面子,怕被说没能力我是个典型的工作狂,这几个公司的业绩也都还可以.现在给自己干,由于目前一切还顺手,虽然早就对目前的状况有一些远忧,却被惰性拖着,每次都不愿往远处深处想,拜读的楼主的大作,真如醍醐灌顶.非常 非 常 感 谢 . 您 能 否 告 知 您 的 邮 箱 或 qq 到 我 的 邮 箱

dandan5221@sohu.com 我会告诉你我的手机号码.
现在我不知道该怎样规划自己两年后的事业.期待楼主的点拨,谢谢
==========
老大，这是人生问题啊，俺算个 pi，怎么能指点的了？交个朋友以后在一起吹吹牛还差不多。呵呵

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:44:57
偶才二十七呀,呵呵.我是问我两年后该不该做灯饰,在这个行业做要怎样做才能有发展,我希望可以做大,呵呵.期待中.....
==========传统行业的准入门槛其实是最高，如果你已经立足了，那么你放弃的话，岂不是 sb？想办法努力做大，相信你的过去的经历可以帮助你实现这个目标!

作者：牵手一同谢幕　回复日期：2007-12-31　12:02:30
我现在想尽快卖掉酒店，还是想去做点若干年前我熟悉的行业——到布吉大芬去做商业油画生意了（本人以前是油画爱好者，10年没有摸过画笔了，画画可能已经不行了，但是还有自己的一点喜好，不知那里的生意现在是否好做哦~请楼主给点建议）

==========
==========

种瓜得豆乃商业秘籍也,不知道你的酒店经营多久了,为什么你现在熟悉的东西不是酒店而是 10 年前熟悉的油画呢? 事实上虽然我的初级教程貌似一切尽在掌握,但真正的实战是见招拆招,随时可以判断出当前状态的最佳选择是终极真理,做熟悉的东西是初级班浅显的入门技巧,也是本人对即将创业的人的建议,您需要在您的资源中仔细斟酌选择.

作者:云里阁　回复日期:2007-12-31　9:59:25

看了楼主给我的回复,我去看了《李嘉诚传》发现自己的无知和浅薄,感谢楼主的好文章。

==========

见惯了论坛里的恶言相向,俺被您这种被人反驳后尚如此大度的得态度所折服! 本人一定向你学习,保证不对本贴任何人恶言恶语,呵呵

作者:高级混蛋　回复日期:2007-12-31　1:09:01

我　顶　你　。　老　大　。

http://www.tianya.cn/new/publicforum/content.asp?idwriter=11724828&key=604924153&stritem=no100&idarticle=31061&flag=1 帮我去看看吧,就在本贴里

写答案好了。谢谢

==========如果你是摩根斯坦利，或者高盛美林，确实需要研究那么透彻，但是对我们这样的小民，那个行业其实不是非常重要，找个工资高点，公司成立 3 年以上，老板比较有思想的，应该是首选。

作者：忆新　回复日期：2007-12-31　4:12:46

熊熊之火.....前辈,您好!我是星星之火..

我刚毕业,,当初苦于找工作,就任家人安排到一家事业单位工作,现在是肯定走不开的,除非外面自己能做出点东西来,,对我而言,现在发现深陷泥潭,真的不能就这么混下去.....一直有创业的想法.

看来我必须得违反你的一条了,呵呵!不过我觉得你想表达的意思或许也是:控制,把一切运气等一系列因素尽量掌控之中,..因地制宜才对.

我这情况,我也没太多钱糟蹋,我现在最应该做的就是学习,我是想拜你为师,不过这想拜你的人肯定很多,,你看来也不方便透露,,,只求推荐几本引导年轻人的好书,比如你说的那<打造金牌销售团队>.

冒出头来了,就好人做到底,你站内 pm 我也行,,发邮件更好:crcrq@sohu.com.....晚辈先谢过了!!!!

==========

实不相瞒，俺看过的企业管理经营方面的书极少，俺有时买高校教材看，呵呵，书店太多了，不过吸收速度极慢，对于你的情况，高校教材绝对不适合。其实俺主要是自己思考。

作者：霹雳雨　回复日期：2007-12-31　2:41:21
写得很好,可以用于思考。
但任何秘诀都不能照搬照抄，更不能进行遵照执行，那样必死无疑。

世界是丰富多彩和千变万化的，成功者在于把握变化，而不是固守某一教条。

-----我的理解
==========和武术一样，高级境界一般人太难达到了，先让大家练练马步和冲拳吧，呵呵

作者：柳汉青　回复日期：2007-12-31　11:18:54
一切都不是重要的，最重要的是有一颗火热的心。这是一位名人的话：“一切方法的背后如果没有一种生气勃勃的精神，它们到头来都不过是笨拙的工具。但是如果渴望达到这个目标的念头是强烈地活跃在我们的心里，那末我们就不会缺少干劲去寻找达到这个目标并且把它化为行动的方法。”已被百分之九十九点九的人所证实。

简单的一句话：心想事成。

==========

氧气在一个人的成功中扮演的是第一重要，水第二重要，呵呵，俺不是抬杠， 火热的心确实重要，应该排在思想问题的第一重要。不过一般生手还是需要多学习技术和技巧。第一重要的东西往往无法指导具体问题。

作者：coolch 回复日期：2007-12-31 11:29:59

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

为什么呢?不是很多公司老板娘都有在里面上班吗?再说了老板娘要是工作方面是个好手呢?也不要她来帮忙吗?

==========

纯属插科打诨，没有任何真理的成份，仁者见仁。

创业预科班秘籍四：上天为何对你如此不公?

又没有人告诉你?（陈楚生）-----之上天不公版

当我进入这个上市的公司,

那是从来就没有体会过的郁闷.

我打开人力资源发送给我的邮件,

忽然感到无比的愤懑.

看不见奖金的工资条不变的薪水,

我听见有人欢呼有人在哭泣.

早习惯功劳被人冒领的项目,

但却无法忘记自己的辛劳.

有没有人曾告诉你我很勤奋,

有没有曾在你面谈时诽谤?

有没有人曾告诉你我很在意,

在意这个公司的平等?.

辛勤劳动的成果被部门经理窃取!自己辛苦做的方案为公司赚了很多钱,但是老板连个屁都没放?老板的小姨子初中毕业,却拿着 5 倍于自己的薪水,项目经理把最累的毫无价值的工作都安排给了你,有个 sb 不学无术，靠拍马屁竟然成了副总，那个会给经理抛媚眼的业务员把公司的好客户全部给霸占了，x 省（或某学校，或某批进入公司）的这帮家伙把持了公司，排斥其他所有的人。

人是个天性追求平等的动物,而追求平等已经深深地嵌入到人的基因里面,人对不平等事务的快速反应纯粹处是下意识的,而并非是理性思考的结果.

不知道有多少人为了追求所谓的公平,或者为对不公平表达愤怒,而失去自己的得之不易的机会.
当你再一次因为遭遇所谓的不公平的时候,请按照我说的三思在后行

1. 你在这个公司的待遇是否比其他公司相同岗位的人收入相当(这句的意思就是不要和同事比! 和同事比的结果就是你永远觉得不公平,和同事比是非理性比较)
2. 你目前所处的岗位是否有机会让你学习预科班的课程? (不是指上网看俺的破帖子)

俺曾经在创业中期由于遭遇重大挫折而去某公司上了半年班，俺发现同事沉重的心态和俺的轻松（虽然俺当时经济处于极度不利的时候）心态形成鲜明的对比。俺当时的感觉就是打工真好啊，真是太轻松了，简直是 it’ s a piece of cake!。

把你认为的不公正丢在脑后，你会发现天地是如此的开阔!

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21
楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

= =

第一关都通不过，宣布死刑！　呵呵

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

= =

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成

熟，俺指点不了阿。

作者：蓝梦一号　回复日期：2007-12-31　15:09:57

你好：

看了你的讲解，非常的好，以下是我面临的困境，希望可以给我指点，但是我的事情不是创业，而是打工的问题：

1. 我现在在一家五金厂工作，是业务员（ 外贸），现在工资是 2000块，提成是 1.5。一年做下来也就是 100 万的样子，这样我每年就有 39000 的收入；加上我跟老外卖点别的东西(私下的) 可能有 3万块的外快。也就是一年有 7 万的收入，净利是 5 万吧。(我在这个公司已经是 2 年，2008 年就是第三年了）但是压力也很大。就是公司有个业务员，也是公司的一个产品搞的好了。每天过来都是很大老板的样子，他每年有 20 万的提成吧，我感觉跟他一个公司压力很大。还有我的买的产品没有办法在突破 100 万，原因是属于金属半成品，那个业务员买给是国内需要的公司，我要是买的，国外的客户不要这个半成品，给你个例子，国外客户只要成品笔，不要笔的配件？但是我有时在想为什么那个老业务这么厉害呢 (做了 6 年了吧)

2. 正式因为这个原因，我偷偷的去面试了。到另外一家公司，这个公司的产品是地道的外向型产品，但是工资的只有 1500 元，然后他跟我说向我这样的人，到他们公司可以保证我一年有 5-6 万的利润。但是我有点犹豫了！

3， 我现在目前的状况是。老婆明年 7 月份有孩子了。也就是明年一年都无法工作。每月的银行还款是 1400 块。银行还有 6 万块的欠款，

我问题是：我是在原公司在呆一年，还是去那个公司?

==========

==========

这个超出俺的能力了,抱歉阿

作者：飓风心中很宁静　回复日期：2007-12-31　15:31:48

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态?

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。

火哥的意思是，我在教英语四级，但你这个 abc 都发音不准的人要我怎么教啊~~（其实我跟你一样，又内向又像个孩子）

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

作者：子非韩　回复日期：2007-12-31　15:49:49

楼主太有 power 了,能与楼主这种人交流的机会并不多,我要抓住机会,在这里请楼主指点 12~

我之前在 it 行业做技术,平时不太注重资源的积累,手上仅有的少量资源基本都与这行有关,但我实在是厌倦这一行了,无论如何不想再做这一行了,这种情况下创业,我有选择权吗,有的话如何选择?如果告诉我选择做爱做的事的话,这也让我为难,我的爱好从偷窥美女到起死回生术范围之广我自己都觉得惊讶,但其实都是叶公好龙,没有真正的热爱~

以我做 it 技术这几年的经历来看,我对周遭事物的冷漠几乎到了令人发指的程度,直白的讲,我甚至对我呆了四年的公司所经历的市场方向的调整\营销手段的变革等等都不记得了,专业内的技术也没什么进步.如果我选择一个全新的行业的话,是否我还需为此再去打一段时间的工以做深入了解?

我虽深知销售之于创业的重要性,之前从未做过销售,除通不定期找擅长销售的 partner 来弥补之外,我得需为此再做些什么?

我总结自己的过往经历觉得很失败(做为打工者,从结果来讲,我虽

然曾经做到中型 it 公司的中层主管,但对管理尤其是管人还没入门),但其实我是认识我的人所公认的 iq+eq 的高手(我也曾疑似患过中等抑郁症,狂燥型,网上自测,后通过西藏旅行消解),所以我很容易就觉得把一件事情看透彻了并迅速失去兴致,我该如何在创业过程中保持韧劲,有没有一些非哲学的简单粗暴的方法?

==========

缘分那,我基本上和你是差不多的,呵呵

作者：胡刘氏　回复日期：2007-12-31　16:06:23

我也来说说我的情况，望楼主兄和大伙帮我分析分析～～！先谢过～～

我先生之前在一家港资公司当程序员，累积了几年，开发了几套自己的软件。其中一套多媒体软件在技术上来说属于世界领先的，他很自信，辞职了，开始把软件投放到海外的共享软件网站开始销售。因为不懂宣传之道，知道的人很有限。卖出去了几套，客户反应不错，其中还有卡巴斯基公司发邮件过来咨询的。

他是纯搞技术的人，这半年来不断地把软件进行升级优化，功能比之前更为强大了，可是他不想推出中文版本，中国软件市场是怎么状况大家都知道.....可是升级版还走海外市场的话，宣传很难....

我曾建议他自己开公司，因为他这款软件功能很强大，适合一些大公司用，自己开公司的话可以名正言顺去推销。

反正挺迷茫的，不知道该怎么走....

==========

=====

应找行业内销售擅长人士指点,客户可能不好找到,指点市场的人,我相信这个你老公应该是不难找到的.

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　16:38:44

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

= = = =

不好意思,千言万语打字的时候就都给省掉了,我的意思其实是按照初级班教程原则,您比较符合没有正当理由创业的,没有正当理由创业不等于不可以创业,这个讲起来要打很多字,回头俺再补充吧,反正不耽误你奔前程,呵呵

创业实战初级班辅导教材:

1. 该教材针对对象: 手头钞票不很多,社会关系是零的,刚刚创业,或者蠢蠢欲动即将创业之人,简单点说就是和 10 年前的俺的情况一样的难兄难弟们. 其他人情况不一样,方法当然不一样,大家切勿生搬硬套.
2. 很多人发言认为俺太过保守,当然了,成功的路千千万,师傅俺不过是指出一条切实可行的,低成本的,方法已知的路而已,至于俺智商不够想不到的路,肯定存在 n+1 条，这个本身并不矛盾。如果我告诉你一条去火车站的捷径，你为啥非要知道另外一条不捷径的路呢？明年师傅长进了，把新知道的路一定介绍给大家。呵呵。3. 创业成功你需要方方面面周到的事情不计其数，例如你要知道怎么租赁合适的门面，你要知道怎么样面试员工，怎么和客户谈价格，怎么签订合同等等很多，俺的教材统统没有涉及，本教材仅仅讲述一些道理性的，书上几乎很难找到的，但是又极其重要的一些

思路性的东西。同学们切不可把此教材当作创业的全部，事实上我估计这点知识只占你整个创业需要知识的 5%左右而已，剩余的 95%部分知识，一半属于行业特定知识，需要您在工作中积累，另外一半你可以在书店买书学习（财务，销售管理什么的）。 打个比方：所有的电脑教材都不会讲到电源开关在那里，“我的电脑”是什么东西，这对电脑的初学者来说，是最迫切需要知道的东西。只有经历了这个痛苦自学的人才最清楚同样的学习者最想知道的是什么。师傅俺正好是这样一个自学成材，从来没有人指点过的知识青年，呵呵，所以写的东西得到了很多人的共鸣是理所应当的了，但是同时大家也要清楚意识到，这些知识对真正的创业高手都是小儿科而已。同学们如果感到俺写的东西仿佛茅塞顿开，那正说明你离高手的距离有多远。请同学们努力！

4. 本人希望创业中赌的成分要尽可能的少，所以一切观点均围绕此中心，部分同学在反驳我的时候列举了很多赌性的反例，由于本人需要长篇大论来阐述观点，所以留在未来处理，总之大家应该明白对于上述 1 中描述的学员对象，赌得成份越少越好。

5. 由于在线写作,师傅俺年纪大了,难免遗漏,请多包涵,想起来再补充.

作者：lzuhema 回复日期：2007-12-31 19:49:08

那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？

如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

……

7 年前，我到兰州的时候，房价 2000 不到，我就说过：这个价格在我毕业的时候会涨到 3000 的，结果毕业时 4000 左右

没资金的时候，走第一步很不容易的啊，你以为你是谁啊

现在我在给人打工，在工作中，总是看到很的商机，可惜很难实现，过了春节，我决定赌一下，但不辞职，我是制造业的，研究个产品的生产工艺而已/

==========

==========

同学,如果你通过预测楼价上涨并验证的事实来说明自己有头脑是极端危险的行为!! 推荐阅读读物< 漫步华尔街> ,希望可以帮你避免不可预知的更大的风险!

作者：qq5542900　回复日期：2007-12-31　20:54:14

火哥好，最近我郁闷的掉头发，自从昨天拜读了你的大作甚是激动，浅显易懂（但还是有些地方不是太明白）我现在也想创业，但总憋在心里，应为我考虑的太多了。

我想自己开店前先听听火哥对我的忠言（哪怕是逆耳的话也无所谓）我学习中医推拿 6 年，但火哥也许知道现在在中国如果搞治疗的话只有进医院，搞保健的话没有几个漂亮的小丫头离关门也不远了（搞不好就要进入灰色地带）另外在大城市这样的小店成本会很高，员工也会向大店流走（我给一个店工作时就奉命把他旁边的一个小店的员工过来了一大半）

如果开在小城市消费又上不去（我们老家一个小时的按摩十块钱，一百块钱 12 次还有人讲价）我做这一行要技术有技术，要经验有经验，这一行我还是比较熟的。最大的困难是人员找不来。自己培训也想过。但以我以前的经验，培训成熟的熟练工在出师后最多半年就跳槽（现在的劳动法那么严，我也不敢让以后我的员工签“卖身契”）除非给他们高工资。我同学尝试开店最后关门的原因就是人员问题。

现在我女朋友建议我到一个小城市搞餐饮（不要笑话我，想法很单纯的）那里的人相对有钱，但无处消费，而且日常饮食结构单一。女朋友在那里工作了三四年。吃遍了全城就那几个花样，而且那边老乡很多，都吃不到家乡菜。也就是那个城市这几年政策放宽了点

发展比较迅速钱好赚点，要不然就没人去。但搞餐饮我一点经验也没有（自己就很少下馆子）饭菜技术上面更是一头雾水（自己只会蛋炒饭）老妈说赞助我资金我不要，我妈就改口说帮我做饭（我妈手艺相当了得得），那个市场我去看过，发展中的城市，房租涨的比较快，但那的人人还真是有点闲钱愿意投入到吃上面。另外我发现那里的学生早上都不再外面吃饭（也许都在家吃，也许根本就没有吃早餐的习惯，也许外面的饭太难吃了干脆不吃）小吃也很少（女孩子逛街累了就吃冰棍什么的，不像其他城市的女孩那样，逛街累了就吃小吃，吃饱了在逛）开店的位置我看了，在一个学校和商业街之间，房租高的有点离谱，但位置很正。我想要卖就卖一些速食，比如包子驴打滚一类的不用等很长时间的小吃。

我知道做生不如做熟，一个陌生的行业如果直接进去有很大的几率是要交学费的。但是前景不错，最少这样的店在那个城市我就没见过超过 3 家而且开门晚（应为那的学生不吃早餐）关门早（理由是天冷）我现在很迷茫，我的钱有限，除了给老妈留点对付猪肉涨价之外，其他的省点也就刚够把店开起来。

给个建议把火哥，你的一句建议也许就能让我少缴很多学费，多学很多经验的！谢谢！谢谢！

==========

=

非常感激你对俺的信任,说实话,俺对餐饮一窍不通,不过以俺的经验应该是极不易成功,我有超过 5 个朋友开过饭馆,全部在 1 年内结

束,具体原因俺没有过问过,正规的中医按摩在深圳倒是非常多的,如果很简陋的店,例如在住宅区内的,一个小时在 35 左右,房租俺不知道,不知道是否有参考价值? 帮不到你感到很内疚阿,呵呵

作者: jsf35000 回复日期: 2007-12-31 21:05:33

请楼主大哥指点,本人 05 年大专毕业,在国企做工人两年,感觉没什么前途,每月工资一千左右,也多不到那里去,想走.手头上只有 3 块股票,基金,请问下,我是拿 3 万学份技术,走人,还是,拿来继续炒股,换别的工作,目前很迷茫呀!

==========

我要帮你就是害你! 内疚 ing....

作者: 60616061 回复日期: 2007-12-31 21:12:59

看到楼主前面讲到很多朋友都是做手机的,我想您对这行一定也比较熟悉了.我也是做手机的不过是卖手机的小店,外面随处可见的那种.现在由于大型卖场和网店的加入我的日子很难过.所以想做一个批发商和零售商之间交流的网站.域名都申请了www.cqtxw.com(重庆通讯网)正在找人帮我做网站.麻烦您帮我分析下成功几率.

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?

做好了肯定挣钱.

2． 竞争对手都是谁啊?

目前没有,但潜在的对手是有的.比如那些做批发的通讯城.

3． 你和竞争对手相比的优势有啥?

要是通讯城是我对手的话,我的信息更全面和快捷.并且成本更低

4． 顾客为啥要向你买东西啊?

因为是门户型的网站,所以顾客不直接在我这卖东西.但就我作为零售商来说是很希望能有这样的网站为我提供信息的.只要零售商愿意关注批发商应该也会愿意掏钱的.

5． 请你把你的生意全过程给我讲解一遍

我想能想到

6． 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?

光在我们当地要做好了的话至少一月 2-3 万吧 要成功复制到其他地方并且全部成功的话我还没算过 呵呵

7． 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释

还不知道

8． 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听

9． 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

网站建设,维护. 业务推广---

还有就是我前期挣的那点钱交了房子首付就没几万了.所以只能是把全部家当拿来放上面了.(自己做了几年小生意叫我再去上班也不可能了）我的 qq:651814288

==========你的网站的盈利模式是什么？即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你？他如果不付钱给你，他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在?

中级班哲学（概率）备用知识：

极其重要！不能深刻理解以下内涵的人，在未来创业途中将不必然避免选择错误的榜样，而深刻理解以下内涵的人，在未来将必然可以选择他正确的方向。对以下内容无法理解的同学欢迎随时提问！

偶然与必然的哲学关系（或概率关系）

赌场的老虎机假设胜率是 49%，则赌场赚钱是必然的，亏钱是偶然的，赌客输钱是必然的，赢钱是偶然的，赌场是投资，赌客是投机，赌场亏钱不代表赌场是错误的投资，赌客赢钱不代表赌客是正

确的投机，赌客赢了钱不能证明赌场失败，赌场输了钱不能证明赌客英明。因为赌客赚了钱而准备做赌客的人是愚蠢的，因为赌场输了钱而放弃开赌场的人同样是愚蠢的。赌客赢钱大脑会释放出更多的多巴胺，更有成就感，赌场赢钱赌场老板的大脑不会释放更多的多巴胺，感觉一般。所以低概率事件成功的奖励时金钱+多巴胺。大概率事件成功的奖励只有金钱，没有多巴胺。

100 个人仍硬币，理论上有人 40 次连续扔出正面，这是必然的，但是这个人下次扔出正面是偶然的。因为此人连续扔出 40 个正面而追随此人下次依旧是正面的人是愚蠢的。

只要你只押某一面，你中奖是必然的，盈利是不必然的。

如果一定要在正面或者背面做一个选择，那么这个选择是随机的。

以上哲学或者概率论对创业的指导意义：

1. 如果希望自己成功，应该努力选择概率大的选项（如何判断概率大小又成了另外一个头痛的问题）
2. 如果选择概率小的事件，最终必然导致失败（中期必然有部分人成功）
3. 如果希望刺激，选择概率小的事件是正确的
4. 成熟的投资者体会不到额外的刺激奖励（很多赌徒日子过的极充实，而成功的企业家很多人日子过的没啥劲）
5. 某个人或某个方法屡次重复出现，不足以证明其是必然的（彩票分析热号码就属于此种 sb 行为的最具代表性的典型）

6．　胜出者未必都是必然的，任何事件都存在偶然的最终胜利者。

7．　偶然胜出者是无法学习的，是无法模仿的（你连续仍 10 次正面朝上试试？）如果你模仿这些人，你就犯了极其愚蠢的错误。8．

方法对的人成功是必然的，但是在那件事情上成功是偶然的（例如任正非成功我认为是必然的，搞 08 机发家是偶然的，但任正非即使没有遇到 08 机的项目，他也必然遇到另外一个让他成功的偶然事件）

作者：笑笑女王　回复日期：2007-12-31　21:53:24

工作后才发现社会的复杂，目前的工作看不到希望，并且和自己的专业相去甚远，周围的环境也极其恶劣，最初的选择是错了。现在希望能在本行业找到和自己专业联系相对紧密的工作，并换个环境。已经发现了一个机会，正在努力中。

很认真的看了全文。

很敬佩楼主！

非常期待预科班快点继续！因为意识到现在自己必须先打好工啊~创业离我还比较遥远

==========预科班内容由于与传销课程接近，洗脑为主，所以无期限延后。不过俺可是非常愿意单独辅导女同学的，娃哈哈！

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:43:12

尊敬的熊大哥，您好！　小弟以前看过一段文章，非常想听听您的意见，(申明绝无歹意和不敬之意)，接下来摘录：

相信大家对钱的价值体会因该不用重复吧。想有钱的人很多，但是真正能有钱的人还不到 3%。但是大群的人都为了自己梦想中钱的数字而去创业。我很赞扬你们的行为，但是我要提醒你们，如果失败，你们自己也知道自己是什么后果。

废话不多说了，我谈谈现在创业容易把自己导致失败的几个原因，当然在中国因为创业失败把自己逼到绝路的人太多太多了，我想我只是在尽自己的力量挽救个别的生命吧。我也希望大家都能成功，最好一个也别死。

1.就是因为没钱，才做生意。

如果你生活过的很好，你对金钱的欲望就不是那么高，所以拼命追

逐金钱的人大多是穷人。既然是穷人肯定说到创业资金上就大大的有问题。好，我们就来谈谈这个话题。我先说：我极度反对想靠打工赚钱筹集自己的启动资金的人，他们就是社会中最低沉的弱智。靠你打工把钱赚够做生意少说 2 年，2 年以后社会变化“能做”的生意需要的资金又更高，也许你以前看好的生意又不能做了。别和我说在打工中学习经验，请别小看商人，李嘉诚以前在印刷厂打工，可是他自己都说：“我今天的成功和我以前的打工一点关系也没有，赚钱就是 1.2 年的事情。”你真正开始转折是在你做成功的第一笔生意上面，而不是你打工积累的经验，打工积累的东西是叫你怎么做个合格的工人受人剥削，而并非能学到商人该具备的市场观察力和项目对应技巧。如果说到这地步你也不能接受，你可以用自己的青春和时间去验证。

2.没有钱，启动资金怎么办。【接楼下贴.....

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:45:43

【接楼上.....

自己没有钱是正常的，大型企业里面 100%的企业都负债，也就是说他们没个公司都拿着别人的钱在做生意，虽然别人不愿意。(办

法：因付款拖后，舍帐拖后或者拒付，贷款，货物高价低压给别人）这就是技巧，如果是个人资金的筹集一般是：1.贷款（房屋，汽车...低压贷款）-找银行或者当铺 2.找人借钱.3.凡是过手的钱，不管是谁通吃下来.包括公款。(因为你吃了别人的钱拿去创业，别人只能找你还.当你自己的资本不够低压债务的时候，别人只是想要自己的钱，实在还不起逼死你钱也回不来，不如等你把钱赚回来还他还要好得多，如果通过法律途径，把你创业开的公司卖掉也还不上他的钱，他不如支持你，放弃法律武器，这是商界里常用的手段。如果这基本手段都不会，你还是不要去创业了，在强调次，商人不是那么简单的) 钱主要的来源还要看你自己的实际情况是适合借钱，还是吃钱，或者贷款.或者其他途径。(强调点，现在农民有信用贷款，可以尝试到信用社贷款，因为银行现在基本不发放信用贷款，这是给有钱人准备的。

3.中国人自己的道德和传统观念害死了自己。

外资企业为什么在中国风风火火，把中国国有企业搞跨，中国国家不能做生意，把外国人引进来做生意抽他的税，但是如果又是自己做生意，收自己人的税收，那不是更好么？现在很流行说到自己是外资企业，得意的很。如果我来看，人就 2 中职业：1.工人 2.生意人。就算是外资企业的员工，也不过是条靠劳力吃饭的狗。如果你对我说：“**劳力吃饭有是没丢脸的。”我只有说：“你过时了，你

张开你眼睛仔细看看现在还是共产资本主义社会吗？现在是资本主义社会你靠劳动吃饭还不丢脸，谁丢脸。”而且和中国人合作做生意他总是会想方设法扩大自己的利润，不考虑长期合作，常常害人害己，现在世界上的人最不愿意和中国人合作，因为目光短浅，随时会为了眼前利益而出卖自己，地位比游太人都不如。如果创业者最好不要和别人合作，也不能做靠某个人某个公司吃饭的生意，要大大扩大自己的客户面积，要无止境的扩大，不能有丝毫停代。血盆里面挖饭吃，一时的懒惰害你一辈子。包括自己的上家都要不断挖掘不断更新。和中国人没有永远的合作，只有永远的利益。(我也是中国人，但是我处于真实的为大家好，话虽然说的难听，但是确实很有用)

4.自身具备生意人的思想观念和品德。

这方面就太多了，大体说个重要点的。“万物化为金钱，决非正常思考”也就是说万物在资本社会都可以用钱来衡量，而自己如果在和别人做同样件事的时候都是常人的思考方法，那你最好别创业，因为和别人挤生意，作为你是创业方死定了。一定与人不同，自己有自己独特的办法，这生意才有可能可以做。包括感情也是建立在金钱上，说现实点，漂亮 mm 可能一时冲动和你恋爱了，但是你没钱她肯定就不会和你结婚，就算和你结婚也肯定要去偷人，就算不去偷人，也肯定要离婚。呵呵，举点活跃点的例子。你如果只是

常人的思考问题，在生活中不是时常以金钱为基准去衡量东西，我说你就别在资本主义社会做生意，去找共产主义社会做生意吧。

5.重点之重点：钱。

募集资金是最关键的，你资金越多，生意做的越大。你就越不容易死，什么小生意赚大钱，白手起家，让说这些话的人见鬼去吧。募集资金比你的专业技巧，生意技巧，你的能力，你的长相都大大重要。创业什么最重要？钱。创业什么最困难？钱。记住，你只要能募集到充足的资金，只要”脑袋“没什么大问题，什么生意都不会亏。反之，你有聪明的头脑和很强的能力，但是没有募集资金的能力，你还是别创业了，你上班比较稳当，你比较适合打工，不适合当老板，老板和员工的区别就在于：老板有很强的募集资金能力，员工有很强的专业能力。

多谢赐教。感激不尽。

==========

这些都是人渣的言论,本大师就是不愿意尔等忠厚老实之人被此等sb 蒙蔽而走上歧途，方写此文。

作者：我无知我无罪　回复日期：2007-12-31　23:01:48

刚刚看了熊熊大火大哥的贴子。现在我来说一下我的情况，让大哥帮我分析一下：

1、专科即将毕业，计算机专业，会修电脑，大一时搞过一段时间网站。现在正在淘宝网上卖化妆品，干了半个月利润不多，但看到了希望，我的打算是明年全职做网上销售

第一个项目：化妆品

该化妆品是一个直销品牌，我和本地一个该品牌直销员谈妥条件，我在网上卖，有人订购后，通知她发货，然后我收钱，提取自己的利润和再付货款给她。在销售方面，没有太多的问题，在网上比较好卖。

我的优势：

计算机专业，也算比较懂网络，自己搞过网站也懂得推广和优化。有一台电脑和足够多的时间。还有就是这个事好象不需要太多资金投入，就是网费、电费、生活费就 ok 了~~~

问题的关键在货源：

第一是发货问题，她经常给我发错货，害得我要不停的跟买家解释原因。还有时不知是故意还是不小心，有次把快要过期的货发出去了。

第二是她限制我的零售价，要求我把零售价提高。

第三是她想越开我直接联系我的买家。

第四是，该化妆品的公司严禁网上低折销售该产品。所以在网上查得很严，最近有很多家出售该品牌产品的淘宝店都被封店了。

我该怎么办？？？这件事值得去做否?如果值得做，如何规避以上问题。大哥帮我分析一下`~谢谢

----------得不到供应商支持的生意是无法继续的，你可以勉强维持，但绝对无法扩大，这是基本常识

本文由资源分享学习公众号【白雪资源】整理

☆【天涯经济频道(biz.tianya.cn)首页推荐帖】

本人创业 10 年,9 死 1 生,占过便宜吃过亏,辛苦过也懒惰过,看到这个论坛里面充斥着大量的没有创业经验的人在指导别人创业,另有大量由于缺乏思路赔光家底的故事,本人非常痛心,本着救人加吹牛的心态特将本人独家秘籍和盘托出,以免大家少走弯路.

教程秘籍一： 为什么要创业?

这是在你创业前必须先问自己的第一个问题,切记切记!!

答案一: 身边的人创业发了,我又不比他笨,如果我创业,肯定不会错.

答案二: 我都年龄不老小了，人总不能打工一辈子吧？现在手头这个项目正好创业!

答案三：现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年龄大了就瞻前顾后了

答案四：开饭馆的都发了（或者其他任意行业，总之是创业者准备去看得事情）我也要开

答案五：职位混到头了，老板也不可能给总经理当，工资也会再涨多少了，此时不创业更待何时?

答案六: 现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了!

以上是绝大多数缺乏创业知识的人的心中选择的答案，如果你的答案出现在上述答案中，那么请你千万记住，把创业的想法就当作吹牛的谈资就可以了。

正确的答案是： 我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目!

千万要记住此秘籍:

创业教程初级班秘籍之一： 因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业!

任何非此答案的创业理由都是错误的！年龄大了，别人发了，房子贵了，现在有闲钱都不是你可以去创业的理由，只能成为你败家的借口！

教程秘籍二：我是个有经营头脑的人吗?

很不幸，这个世界绝大多数人是不适合独立创业的，但是只有极少数人可以清醒地认识到这个问题 (一般是把自己的老婆孩子都亏光之后)

注意：经营头脑不等于管理头脑，也不等于执行头脑。但，如果你要独立创业的话，没有经营头脑等于自杀，等于拿自己钱玩过家家。所以鉴定一下自己这个脑袋，是至关重要的头等大事，如果你有幸可以碰到我这样的好人的话，我可以免费帮你鉴定，呵呵！

太多的故事是这样告诉大家的：王老三勤勤恳恳，拿吃亏当福，最终终于成了大地主！

李老四早上 3 点起床干活，晚上 2 点上床睡觉，终于成了一代富豪！

故事本来是逗人玩的，无非是善有善报，恶有恶报那一套，但是不幸的是，我发现很多人正是拿这样的故事来看待自己的创业的：我能吃苦！我不怕吃亏！ 我意志坚强，可以顶住所有的压力！这些都不是你可以成功的充分条件

拿我遇到的真实故事告诉大家什么叫经营头脑吧。

公司同事每天中午都会打电话定快餐，在众多的送快餐的人中有这

样一位：提一个大木盒子，上面盖着保温的棉毛巾，每次这个人把某位同事定好的饭交给定饭的人后，都会问有没有人没有定饭？因为他随时带了 4~5 份没有人定的饭，而我发现，每次都有人没有定饭，而直接向此人购买了盒饭。我怀疑此人在帮某餐厅送饭的同时，又顺便炒了单，要知道送快餐提成才 5 毛，但是炒单我估计他一份盒饭至少赚了 2 元。

这就叫经营头脑！---在工作中轻易的发现商机的能力！

好了，那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！

教程秘籍三：如何判断一个项目是好项目？

如果你通过了俺的上述 2 关考察,那么让我们进入到下一个环节,让我们一起看看你自以为好的项目到底如何.

由于身在深圳的缘故,这十几年目睹了无数的创业故事,而其中的大多数项目基本上从开始的那一天就注定是要死的,如果你可以提前预知自己必死无疑,那你想想你可以节省多少钱啊?可以让你在未来少多少的追悔莫及的感觉啊? 所以请我这样的高手给你咨询一下,实在是太必要了.

先用身边阵亡的朋友举几个例子吧:

例一: 某朋友在某大型公司做部门经理，手头积蓄了 30 万,感觉在深圳买房遥遥无期，而且觉得年龄不饶人，同时发现深圳黑手机制造是个集散地，决定回老家成立公司，销售黑手机。

例二：某朋友手头积蓄了 50 万，感觉不能再继续打工了，决定加盟 7-11 连锁店

例三: 某朋友是原某大型手机厂某省公司 5 年的老总，该大型公司倒闭后，由于该朋友人品极佳，手下数十名员工宁愿数月没有工资，要让该朋友带领大家创业，该朋友最终选择了做某啤酒的该省代理另外加某英语学习机的代理

例四: 某朋友原来从事电脑 it 行业的销售，决定去国外开创一番事业，最终选择去印尼开展短信业务，具体是与深圳某短信设备制造商及运营商合作，希望在印尼 copy 此业务

大家感觉上述项目如何? 这些项目都有人在做，而且都有人在大把赚钱，但---你可以在里面赚到钱吗? 做还是不做，这是个问题!

以俺如此资深的专家来对上述几个项目逐一点评：

项目一：贸易型的生意一般都是向上游买，然后向下游卖，中间赚取差价，看起来非常简单，一般人都喜欢计算计算差价然后就直接冲进去了，少部分人侥幸成功了，大部分人将自己的购房首期款给丢水里了。为什么发生这样的事情呢？ 教你一招最简单的判断此类生意是否可作得秘籍—那就是上游下游 2 头，你至少要占着一头，什么意思？就是要么你对上游绝对熟悉，没人可以骗了你，你对所有细节都非常清楚，或者你有极其可靠的专业人士在充当你的幕僚（例如老婆，小舅子，表哥表弟，高中同学等等，总之就是绝对不会欺骗你，而且会无私告诉你一切的一个人）

，下游同理，如果对上游不清楚，那么如果你对销售此产品具有绝对的把握，或者有绝对的幕僚协助你。如果 2 头都占了，那么恭喜你，你可以直接进入未来我写的中级班教程，初级班不需要学习了。如果你 2 头都不占，那么也要恭喜你，你将用你可怜的积蓄作为学费，自学成材学会我初级班教程的 10~30%的内容。

此项目一就是犯了 2 头都不熟悉的大错，凭感觉做事，必死无疑阿！

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你

可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗?

我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的

成功!

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目!

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了!

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，

或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例三点评：请问：什么是机会？ 这个世界绝大多数（超过 99%）的人，不懂什么是机会，总是哀叹机会不肯眷顾自己，觉得自己比萨达姆背，比拉登苦。让我这个世外高人告诉你什么是机会------机会就是你已经拥有的东西中有价值的部分。 可以理解吗？ 是不是太高深了？也许应该放在中级班的教程。 如果一个东西你自始自终没有拥有过，那显然不会是你的机会。而机会就在你的身边，而且你就正在拥有者它，但是----很不幸，因为你太蠢了，所以你

不认为他是机会，你认为那是垃圾，你眼中的机会是你没有得到的东西，是别人正在靠着发财的事情，例如：你觉得张三机会好，有个表哥在证监会，可以透露股票信息，李四机会好，碰到禽流感，卖醋结果发了。对张三来说自己的表哥就是自己的机会，对李四来说自己卖的醋就是机会。所以对你来说，你一定要把自己拥有的资源关系等等人认认真真梳理 3 遍以上，你的机会就隐藏在你拥有的东西之中，绝对不是在你没有拥有的东西中。

本人某朋友生意遇到挫折，不过手头依然有比较充裕的资金，哀叹不知该干什么，寻找项目混混恶恶的过了 1 年多，在得到俺的指点之后，将所有过去认识的人的名片联系方式全部找出，经过 1 周的筛选，找出 3 个潜在机会，最终经过比较之后选定了其中 1 个，仅用不到 1 个月的时间，重新开始也业务，目前生意蒸蒸日上，哈哈。

找不到自己的机会的人是可悲的，但是不认为自己的机会是机会的人是愚蠢的。例三中的失败者，就是把自己的机会（对该省手机市场的极度掌控）弃之不用，而转去销售啤酒学习机等根本外行的市场。最终将价值数百万的无形资产（对该省手机市场的掌控及完整的营销队伍）丢入垃圾桶，其失败从最开始就是注定的。该朋友在创业初期，俺多次给其指出其错误，但该朋友极度自信，不接受俺的逆耳忠言，经过 2 年的艰辛，终于结束清盘，现在沦落为替某公司打工，又重新去另外的地方当省公司老总去了。可悲可叹！关于如何有效地发掘及利用自己的机会,《穷爸爸富爸爸》书里每

年关于作者小时候出租图书的故事是最具代表性的故事。建议初次想创业的人务必上网查找学习此故事。

关于如何认识机会，鉴别机会，事实上不仅仅使用于初创业的人，也同样适用于在公司打工希望得到升迁的人，甚至已经创业成功的人，但是该命题设计内容太多，呆俺有机会在高级班的课程中为大家详细阐述。

这个思路也可以换一种想法，就是---要做自己熟悉的东西，你的商业机会就在你的身边，而绝对不是某个八杆子打不倒的人，突然告诉你的信息，或者网上道听途说的什么东西，如果创业初期你做的不是你熟悉的东西，你的失败几率大于 90%。 放弃自己的机会，等于放弃自己的未来阿。

例三中的朋友去干了自己不熟悉的东西，而且轻易放弃自己的优势，败之必然。

在一次提醒大家：创业初期，我们的成功目标是 100%！千万不要尝试挑战自己的智商，千万不要过高估计自己的能力。

作者：yzlcad0233　回复日期：2007-12-28　12:02:31

话虽狂,但狂得亲切.

字不多,确实有用.

我是在外企做项目管理的,但受不了内部的消耗,做不好项目.所以想出来自己创业.以前有过一些譬如学校周围搞小饮食的想法,但没有实施.现在想自己想搞网上交易的小项目,但没有资本.请楼主指

教.

==========

==========

对于你这样的情况,要记住: 任何需要拿钱超过你存款 5%的事情都不可以干,另外如果你竟然有在学校周围搞小饮食的想法,说明你彻头彻尾的是个没有经营头脑的人.

你的最佳选择: 在你身边选择一个像俺这样的天才,去追随他,当二老板!!如果找不到,,那么就耐心等待....多结交朋友....

例四点评：该朋友是俺朋友中最具魄力的创业者，英文一窍不通，凭着在 qq 上认识了几个印尼华人，就只身跑去印尼，在雅加达机场不知去哪里，耗了半天终于碰到某热心华人，给其介绍了一个廉价宾馆，才算落身。时间已经过去了块 1 年了，该朋友已经干掉了差不多 20 万的积蓄，认识了若干印尼华人大款，但是项目做成 0 个，前几天和该朋友吃饭，摘录部分谈话如下：

俺：你当时去到底准备搞什么项目阿?

答：准备搞短信，你看深圳群发短信多猖狂，印尼几乎没有，这肯定有着巨大的市场潜力

俺: 那你具体准备干什么？卖短信设备？还是在印尼替别人发垃圾短信赚钱?

答：什么都干啊

俺：那你卖了多少设备了？你的日常工作都是干什么？

答：去认识有钱的大老板，让他们投资搞这个项目

俺：进展如何？

答：我现在认识了印尼的华人第二富，计划投资 2000 万搞这个项目，答应给我 5%的股份！

俺：投资 2000 万具体搞什么？这些钱都是用来干什么？赚钱的方式是什么？怎么发展群发短信的客户？华人第二富看得上这个生意吗？

答：　。车到山前必有路。

俺：你合作的深圳厂商啥关系和你？你以前对短信业务及技术了解多少阿？

答：没关系，去之前在网上查的公司，原来对短信业务及技术完全不了解。

俺：为什么你不直接把发短信的这些设备在当地的电脑通信市场去销售？

答：我们投资的公司搞起来之后就会去销售了

俺：你合作的厂商技术实力如何？东西是他么自己开发的吗？信誉如何？会不会骗你？

答：　/•#￥￥%……￥……。

我已经不想再将谈话的内容罗列了，这个世界胆子大的人真是多阿，可惜他们明白胆子大不能成为成功的助力剂，反而是加速失败的推

动力。
对于有此类想法的人，我有个很简单的建议：把房子卖了，金银首饰全部换成现金，直接去澳门葡金赌场，全部押在一个台上，一次搞定，成功几率同样是 10%，中了赚 10 倍走人，亏了你也就心死了。这样至少可以节约你的精力，如何?

作者：哈哈宝瓶　回复日期：2007-12-28　13:28:38
又是一个迷茫但是极度大胆的人...有时候创业不就是要拿出魄力吗?

==========

==========
什么叫魄力？有些人开个吉普车,狂加速就准备飞跃家门口的臭水沟,而真正的车手经过仔细测算之后可以安全的飞跃壶口瀑布.可以理解吗？看看世界级的探险家是怎么呢做的,也许对这些人会有点启发.
冒险不等于送死. <疯狂的石头> 里面那个没有技术含量的哥们就是最好的注释

补充案例：做爱做的事情？！
这是相当大一部分人创业的理由+项目，我在公司已经受够朝九晚六的生活了！不自由！我要干我想干的事情，我要去开个陶艺馆/

花店/酒吧/画廊/旅行用品店/美容店.....!

做爱做的事，当然好，谁不想啊，但是，爱做的事情是可以成功的事情吗？我们要打一个大大的问号。 爱做的事情有如下优点：你坐起来比较愿意，同时有更多的乐趣，而且甚至你也比较熟悉，符合俺讲的做自己熟悉的东西的原则。

但是，切忌爱好不等于是好的商业项目，所以在评估项目的时候，千万要把爱好放在一边，绝对不可以有丝毫的考虑。

关于如何评估项目的总结：

1. 该项目一定是自己（或极可靠之人）熟悉的领域，上游及下游，一边掌控+50 分，两边掌控+150 分，两边都不掌控-200 分。

2. 在自己的工作中发现的项目+50 分，与本职工作完全无关的项目-100 分。

3. 需要资本投入占自己所有资金的百分比：等于自己的资本-100 分。按比例计算，例如需要自己资金的 20%，则-20 分。等于自己资本的 200%，则-200 分。

教课书上从来不是这样评价项目的，书上有无数的数学公式及算法，但，相信我，以上 3 条将是你判断此项目是否可以成为你的人生起点的真正的快速公式。如果你实在太笨了，无法理解，那么我就给你举几个实例吧：

如果你表哥开了一个运动鞋厂，他告诉你只要你可以生产出价格不

高于质量不低于现有供应商的鞋带，他就一定向你买。这就叫下游掌控。 如果你和你表哥商量，在他尚未开发的东北地区给他做独家总代理，而你表哥同意了，这就叫上游掌控。如果你恰好是东三省最大的运动鞋批发商的救命恩人，而且他同意帮你分销，那就叫上下游全部掌控。依次类推，如果不能举一反三的，纯属笨蛋，不用想创业了。

如果你是某饮水机公司业务员，你发现饮水机上完全可以设计一块空地来放广告，而且你说服某广告公司和你合作，这就叫在工作中发现的项目。在自己的工作中，无论如何都无法发现项目的人，我可以郑重的宣布你创业成功几率极低，不如直接去澳门赌博。如果你的初始创业项目要动用你超过 80%的资金（注意：我说的是自有资金，不包括借别人的）而你竟然准备投资，那我看你基本距离家破人亡 80%的机会，对于那些在本论坛多次看到的动用老人家血汗的不负责任的混蛋，我简直气的浑身发到，你简直是在侮辱我们创业者的声誉！你和吸毒者，赌博者有什么差异呢？这也是本大侠为何急不可耐的在线书写此秘籍，实际目的非拯救你们这帮笨蛋，实在是不忍心老人家的养老钱被你们糟蹋光阿！

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:16:00

学习！

=======“记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是

40%的成功!” ========

请教楼主，有 100%成功的创业吗?

==========

==========

当你做在飞机上,飞机起飞后,你有没有担心它掉下来?事实上它完全有可能掉下来,而且也有掉下来的,但是经过严密计算和设计的飞机是很难掉下来的.创业是一样的道理. 没有认真测算做的创业号飞机是非常容易掉下来的,但是经过本大侠的培训的飞机(或者部分自悟到真理的超人)是很难掉下来的 ,偶尔的事故当然也是不可避免的. 这里的 100%等于飞机起飞不掉下来的概率.是一种形象的说法.谢谢提问

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:54:59

楼主果然幽默机灵。用飞机来打比方!

楼主应该知道波士顿矩阵，不知道目前要创业，哪个象限的行业是首选?

==========

==========

这些东西是适合大公司的,对个人初次创业来说,每个月纯利 5 万,比什么矩阵都管用,对吗？仔细看我上面的文章,我已经告诉了大家什么是首选了.

教程秘籍四: 如何进行沙盘演习（部分）

在俺过去指导过的无数的失败分子中，几乎无人可以回答我的问题超过 5 个。 先学习一段孙子兵法：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。 看到没有？几千年前没有上过大学的人都知道多算胜少算，但是现在的人为啥越活越笨了呢？而且读书越多的人越笨。

我一般问那些 loser 的问题如下（无先后顺序）

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊？
2. 竞争对手都是谁啊？
3. 你和竞争对手相比的优势有啥？
4. 顾客为啥要向你买东西啊？
5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍
6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱？
7. 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释
8. 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听
9. 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

10． ------

如果要进行庙算，你需要算得东西太多了，这里先教你最重要的，其他的留在中级班和高级班了，呵呵，最重要的庙算就是市场销售环节的庙算。

即使你运气糟透了，竟然花 5000 元/部，采购了 100 台手机，但是，不要紧，最重要的是你是否可以卖掉。明白吗？ 任何时候最终要的都是销售，销售 nb 的人完全可以弥补他犯下的其他所有的错误。你即使把老娘和丈母娘的房子都抵押了，只要你可以把你进的东西销出去，我写的这么多的乱七八糟你都可以不看。

销售部分庙算包括以下部分：

1．销售过程分析：把你的东西从你的手上出去后，一直到最终消费者的所有流程搞清楚。每个环节的利润比例必须搞清楚。到你手的利润是多少，必须搞清楚。事实上曾经有无数的被俺指导过的人，当俺问他你的销售过程流程的细节给我讲一遍的时候，大多数人都含糊其辞，而这个时候他们才意识到自己太唐突了。这个大问题包括以下小问题：列出所有可能购买你的产品的不同客户群/谁买你的东西，谁用你的东西？（注意：买东西的人不一定就是用东西的人啊）/

2．市场分析：你的产品的生命周期（不懂得人去 google）及所处位置/你卖的同类产品主要的竞争点是什么/未来的趋势是什么？

3．竞争分析：你比竞争对手强的地方是什么？注意，有人说，我在这个开个小花店，没啥优势，事实上你的优势就是地域优势，如果你的地域也没有优势了，那你真的完蛋了。如果分析来分析去都找不到自己存在的价值，你何必去扎进去呢？/

4．市场策略：你如何把你和你的竞争对手区分开?/你计划如何去销售你的产品？/你的产品如何到达最终消费者?

如果你可以准确清楚地回答清楚以上问题的大多数，恭喜你，你已经开始在打有准备的战争了！

在过去我听过的无数创业计划中，很多人唾沫乱飞的讲着很多和销售完全无关的事情，或者是某个 idea,或者是某个灵机一动，发言者陶醉在自己的一时的机智之中。或者已经在规划未来股份制的问题，在美国上市还是在香港上市。但是请听我一席话：创业第一重要需要考虑的事情就是销售！销售！销售！

在销售没有搞清楚以前，请把你认为重要的，燃眉之急的任何其他事情都先放在一遍。没有比把你的东西如何卖出去更重要的事情了！

没有看我的培训就已经清楚的领悟到这点的同学，恭喜你，加 10 分！看到这里认为销售不重要的朋友，其实你仍然可以创业，你具备投身于互联网业务，然后被 n 亿美金收购的潜力！ 以后我去听你讲课，呵呵。

教程秘籍五: 财务预算与控制

你已经鉴定了你的脑袋瓜质量优异，同时你也有个很好的确实不错的项目，市场也 very good.下一步干啥?

做预算!

这点任何一个傻瓜都知道，而且也会去做，但是世界多奇怪，每个聪明人总是在破产之后才说：我当初怎么那么傻？我简直就是个 sb 阿!

我某个哥们就前几年就干了这么一个蠢事，计划生产某零件，该零件的销售绝对没有问题（因为他本来就在销售同类产品，客户全部铁的要死）计划投资 20 万搞定。结果呢？ 一年后累计投资现金 200 万，全部丢在水里。问哥们为啥当初计划 20 万，怎么后来成 200 万了？朋友无言以对。事实上他也对自己的所作所为感到不可思议。

记住：任何时候你很宽松的预算之后，然后再乘以 2~10 之间的任何一个数字就是你未来实际可能花掉的钱。

很多人刚刚创业的前 3 个月可以坚持记帐，随后很多人就成了一笔糊涂帐，很多人认为反正肉烂在锅里，东西没少钱没少就行了，这真是大错特错，记账的目的不仅仅是搞清楚钱有没有少，更重要的是进行财务控制及分析。

在你开始你的生意的时候，所有可花可不花的钱一毛不花，所有必须花的钱砍半花，开始之前做好详细的预算，开始之后做好详细的记录，每个月将实际收支与预算做对比，然后修改未来 3 个月的预算。相信我，如果照着我说的去做，你亏掉老娘的房子之后，至少

还可以剩下丈母娘的房子。不照着我说的做的后果就是全部亏掉，呵呵。

仔细思考好自己止亏点是亏多少钱？一定要认真想好，找个本子记在上面，每个月翻出来看看，记住，这决定了是否还可以再来一次，明白吗？亏钱不可怕，可怕的是亏的自己都不敢相信。最可怕的是永远没有了翻身的机会！

作者：阳光风雨 2008　回复日期：2007-12-28　15:07:49

哈哈，楼主好幽默

其实我觉得楼主虽然泼了冷水，但大部分人还是一个冲动就扎下去了，而往往那种一看到什么就扎下去的人，虽然开始失败了，只要不是特别惨，几年挣扎下来，也不一定比“安全地呆在岸上”的人差（概率事件）

关键是一个人的“胆商”和“情商”。

等人经验丰富什么事情都知道了，也老了。

人就这么一茬一茬地成长起来的，同韭菜差不了多少。

==========

==========

把 100 个不会游泳的人直接丢进大海,死了 90 个,有 10 天才竟然漂起来了,竟然会游泳了.

另外 100 个不会游泳的人，被本大侠或者其他大侠在岸上训练后,丢入大海,有 1 个淹死了,99 个在大海里搏击着风浪.

问题是你的哲学是什么？你愿意做那个小组的一分子?本初级班的收官之作将传授给大家创业初级班必备的哲学武器!

作者：chenglive　回复日期：2007-12-28　17:00:04

楼主,接着.实在+you 默　不知楼主是做什么工作的.

==========

本人乃重型抑郁症患者(根据网上自测得知),近日身边创业之人多的烦不胜烦,每次俺看着这帮不争气的失败者,气就不打一处来,近日偶然访问此栏目,感觉怒不可遏,遂在线写此帖.

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

作者：冰玉情　回复日期：2007-12-28　20:55:09

创业还真不简单啊，似乎宁去找一个比较成熟的项目进行投资难度不会有这么大吧？lz 请指教。

==========

看了我的教材对你帮助不大阿?请重读我关于项目评价的论述

教程秘籍六：只追一只兔子,一定把它追到手!

有个做开发出身的朋友告诉我他的创业计划：计划开发一个美容仪器,该仪器投资小,只要数千元,外壳计划在电子市场找个公用的外壳,先做3~5个,卖卖看,卖不动了,不过亏几千块,卖的好了就发了.他的长期计划就是每 3 个月开发一个产品,迟早都有成功的那一天.

另外有个朋友在短短的 2 年之内做了如下项目：制作网站,卖笔记本电脑,开塑钢门窗厂,开光纤连接器工厂,做某品牌手机地包,还有其他不记得了.

浅尝辄止,未作深入的研究及筹划是创业投资的大忌!其失败是必然的,成功是偶然的.

以上 2 为朋友是在不同的时间连续快速转换干了不同的项目,而另外一些super man竟然在创业初期同时在干n个惊天动地的项目!

他们的理由都很简单:鸡蛋不能放在一个篮子里,东边不亮西边亮!对于巴菲特也许是对的，但是，对于你这个囊中羞涩，急于成功的新手，相信我----把鸡蛋全部放在一个篮子里，然后认认真真地看好这个篮子才是最英明的做法!

现在你是否已经胸有成竹的准备了 2 个以上的项目？那么照着老师的话去做，把你的项目依次拿到 pk 台上去 pk,只剩最后一个项目，好了，这个项目将最终改变你的命运！他将带领你走入财务自由的天地！把其他的项目统统忘掉!

相信我，你的能力和精力根本无法应付 2 个以上的项目，分散精力将直接导致你的失败!

作者：hzq726　回复日期：2007-12-28　22:10:13

楼主，的确创业的经验教训不少，但想问问，你自己有没有成功创业的经验，看了上面写的，大部分都是你周围的朋友创业的案例！其实理论，管理之类书籍里的案例和经验教训数不胜数，望能有自己亲身的创业经历!

==========

==========

学习为啥这么不用功呢？参看本帖子第一句话!!为啥都是朋友的例子,原因是因为我这样的天才没有失败过,我只有把朋友的失败案例来教育大家,明白了吧？　呵呵!

看到楼主写的，相信也是肺腑之议言！我大学毕业就选择了做业务，当时很是不愿意，现在看来真的给我带来很大的影响．其实人活着每时每刻都在销售，认为自己已经成熟有了一腔热血就可以创业了，而且自己时刻都想着怎么创业，一直再寻找项目．今天看到ｌｚ写的才知道自己只是再空想．

心里也一直很难受，不知道自己干点什么，每天走在大街上东看西看看，心里也一直提醒自己应该干点什么老打工不是一回事，但是就是不知道怎么去做？

本人学的是计算机，前期是做网络河北区 google 代理，不过是给人家打工的，自己也喜欢网络这块，想着在这方面做点什么，后来又换份工作现在做认证，不安份的心理老是想创业，所以也不想干了！所以现在很茫然，也没有心情！

所以请ｌｚ能给点建议，帮忙指点一下！

本人现在有二室一厅的房子，两台电脑的资源加上自己能懂一些网络这块做广告的情况，谢谢了！

==========

==========

李嘉诚当年在卖铁桶的时候,碰到了塑料桶的竞争对手,李嘉诚马上辞职投奔了塑料桶.李超人第一眼就判断出那个产品是属于未来的.

既然你做过 goolge 代理，那么请问：国内最大的 google 的客户每月可以投放到多少广告？ 百度的客户可以到多少？做网络优化推广的公司为别人做网站优化你知道可以赚多少钱吗？任何人都

可以直接注册发布 google 的广告，但是国内又有几个人知道这些内幕？做 google 代理或者说网络推广，我相信就是你的塑料桶，可惜你没有慧眼。

而且此项目另一最大创业优势就是竟然不需要什么现金的投资，它仅仅需要的是你对这个行业和产品的熟悉和精通！

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　22:27:43

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

==========

首先：是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次：理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三：某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如：我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

————

从楼主的回复来看，楼主的确是个逻辑性非常强的人，虽然说你误会了我所说话的用意，也可能是我没表达清楚，但你的观点我还是十分赞同，的确的好好的把逻辑学好，另外我觉得心理学也非常重要，从你的回复中可以看出您非等闲之辈，以后跟您混了，呵呵，认真听课，您继续

==========

==========

本来我已经做好挨你砖头的准备了，没想到您如此有涵养，谢谢！我一定努力奉献给大家更多的经验。

教程秘籍七: 如何与人合伙

据我的观察，身边创业的人，超过半数的选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少，也许不到 7 年就痒了吧？呵呵。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事，朋友，同学，客户或供应商极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。首先请评估一下你自己，你的容忍度有多大?

初级容忍度：你的合伙人把和女朋友一起看电影得出租车票拿来公司报销了

二级容忍度：你的合伙人每天 10 点半后来公司，每天下班前 1 个小时就消失了，而且并没有告诉你他去哪里了。

三级容忍度：你交代给你的合伙人给某个客户送货收款，他竟然送了货后，空手会来了，并却告诉你，这个客户人品没有问题，款肯定会给的，而你认为这个客户一定会赖帐

四级容忍度：你的合伙人给别人说公司他是老板，你是替他打工的

五级容忍度：他对你指手画脚，直接吩咐你去干这个干那个六级容忍度：你的合伙人提出他应该股份多点，你应该少点

请问，您的容忍度可以达到那个级别？ 对方的行为达到那个级别您会考虑是否要和对方继续合伙下去呢?

以上事项是众多的合伙人散伙的原因。 但---这些都不是应该成为散伙的理由。对于以上 6 级事项，我告诉正确的做法就是一个字：忍！有人说：老师，是可忍孰不可忍！ 我拼了，老子宁愿不赚钱也不和这个王八蛋合伙了！那么有没有其他的解决办法呢？ 答案是：有！ 既然你不能忍，那你必须可以找到一个可以容忍你的合伙人！就这么简单，但是又有人说了，老师，我这个人是人不犯我，我不犯人，我不想去容忍别人，但我也不需要别人容忍我。 真的吗？ 那我可以很负责任的告诉你，迄今为止，俺从来没有见过不抱怨合伙人的合作者！打架动刀子，上法院的倒是见过不少。

那么难道就只有忍了吗？当然不是，也有绝对不能容忍的事情，举例如下：

合伙人收了客户的货款装进自己口袋，对公司说客户没付款合伙人非要把自己不学无术的小舅子搞到公司来当销售部经理合伙人在公司财务刚刚好转就提出买一辆别克

合伙人发现客户有新产品的需要，然后在外面又搞了个公司.....

简单点说：凡是个性，面子，习惯等等方面的，你必须学会容忍，凡是损害到公司利益的，你必须学会不容忍。

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

教程秘籍八：把自己摆正位置

刚刚创业的人，尤其是原来没有当过领导的人，角色转变太快，以至于一时无法适应，做出许多荒唐的行为来，原来见过某偶然发了一笔后创业的某年轻人，出入带着一个女秘书，又无法做到像农民大款那样自如，非常滑稽。

心里希望别人都称呼他为某总，希望少的可怜的员工在他跟前毕恭毕敬（另外一个极端是和员工称兄道弟，恨不得大家共产共妻）

感觉出门还要挤公共车太没面子了，不需要打的的时候也打车。置

办一些高档的衣着或其他可以提高身份档次的物品。

感觉自己既然创业就是要过自由的生活，如果比打工还辛苦，那创什么业？所以决定每天睡到 10 点才来公司。

感觉公司虽小，自己毕竟是个老总，客户那面一般让手下去拜访，自己不能轻易出马，否则太掉价了。

有些人觉得过去自己的了老板简直黑透了,自己做老板一定要非常大方,绝不对下属苛刻,于是工资都比别的地方高,奖金月月都不能少.完全不知道什么情况下才要给员工发这么高的工资.

还有其他种种现象,在此不一一列举了.

总之,凡有上述症状的创业者,犯了角色快速变化不适应症. 需尽快调理.

调理方法如下:

1. 保证你永远第一个出现在办公司,最后一个离开办公室

2. 你见客户的数量要绝对超过你手下任何一个业务员的数量,例如你手下 2 个业务,每人每月见 80 个客户,那么你要见过上述 160 个客户中的至少 120 个.

3. 给自己发全公司最低的工资,记住公司的钱和个人的钱要绝对分开!(极其重要)

4. 希望员工做到的,自己首先做到,例如要求员工写工作总结或清洁办公室等等

5. 要明白,当你选择了创业这条路的时候,你就注定要过牛马不如的生活至少 2 年,明白吗?不要说社会上有多少快速成功的例子,我

可以告诉你,彩票每周还开 3 次呢,不知每周要创造多少个 500 万.但是不幸的是永远不是你.

6. 其他种种读者自己可以开发出来的调理方法....

教程秘籍九: 创业开始的第一个目标是什么?

前几天和一个刚刚创业的工程师吃饭,此人原来在某公司开发了若干软件系统,过去销售还不错,有一定市场知名度.由于公司经营不善关闭,该工程师和公司其他几名工程师租了一个小办公室.我问其现在的精力都在干什么?答:在开发一些新的产品.然后开始大讲特讲新产品的功能及未来市场前景多么宽广.问其为何不把老产品销售工作做起来, 此人竟然被噎住了,无言以对.公司已经开张 4 个月了,几个原来靠薪水的工程师自己凑钱拼搏,钱在天天得花,竟然从来没有考虑过收入从哪里来,什么时候来.一定要到了突然发现没有钱的那一天,才开始着急,四处打听谁可以投资,运气好的,被别人收编,运气差的,公司四散,前边的钱和精力全部丢入水里.

每次我见到这样的创业者,俺都怀着无限崇敬的心情仰视对方, 佩服阿佩服,真是艺高人胆大,我真的非常吃惊为何这个社会有那么多平时看起来胆子不大,性格内向的人投资项目为何如此胆大妄为?他们拿自己的钱往水里丢,眼睛都不眨一下,丢的兴起的时候,把老婆的私房钱,老娘的棺材钱,儿子的奶粉钱,同学哥们的购房首期款全部拿来痛痛快快地丢进了水了!

如果有人愿意学习俺胆小如鼠的性格,那么我告诉你,公司开张之后的第一个目标就是: 财务平衡!

请牢牢记住上述四个大字,在你的公司开张之后,任何事情都没有这件事情重要的了,如果有 10 见事情列在你的面前 pk，第一个标准就是那些事情可以马上为你带来现金收入！任何超过 6 个月以上才有可能创造收入的东西都将成为你公司死亡的毒药!(事实上以你的智商得出结论的 6 个月，一般要至少乘以 3~5， 就是 18~30 个月以后)

不要幻想某个大客户公公关 8 个月内可能让你赚几百万,一个打电话让你马上送某东西过去马上可以赚 10 块钱的客户远远重要过告诉你明年向你采购 300 万的客户。同样：一个马上可以销售的不伦不类的低档产品,其重要性远远超过 6 个月以后才会上市的某个轰动世界的产品。

财务不平衡的第一个严重后果就是彻底摧毁你的自信性,把你的员工的积极性无情的推倒。只要你的财务报表连续出现几个负数，相信我，如果你依然可以做到面无表情，基本上你已经在开始盘算着怎么把丈母娘的房产证骗到手了。

请牢牢记住我的胆小如鼠创业法的秘籍： 公司开张后的第一目标: 财务平衡!

财务平衡的好处太多了，你的内分泌将维持平衡，大脑神经化学成

分也将非常平衡，你和下属的关系，和老婆在床上的搏斗都将非常平衡！如果你的财务不平衡，那么上述种种都将不平衡。

教程秘籍十：创业常见病之----自大+狂躁综合症

公司也开张了,业务也开始了,逐渐也有收入了,而且还在业务过程中慢慢的发现了一些新的机会.这时候的创业者,特别像刚练了几个月南拳的年轻人一样,感觉非常好,恨不得天天举行武术比赛,从此自己打遍天下无敌手.而且对铁砂掌,硬气功,少林腿法,螳螂拳,醉拳,双节棍,飞檐走壁,穿墙术,起死回生术等等都有了浓厚的兴趣,感觉自己精力极端旺盛,大脑极度活跃,只是时间不够用.

那么,恭喜你,你已经越过了创业的第一个痛苦的时期,进入了创业者的第二个阶段，同时你也得了 自大+狂躁综合症

该病患者较轻的，沉湎于幻想，经常想入非非，时不时考虑未来的公司总部大厦建在哪里，较重者，马上付诸行动，公司规模急速膨胀，名片改印刷头衔为总裁或 ceo，手下多了几个经理，设立了若干新的部门，公司将在保持老业务的同时，快速进入更具有增长性的新行业或新产品。公司的财务报表出现负数，而你竟然不屑一顾。

初次创业的人大概只有不到 40%的人可以坚持到这个阶段，60%

的人经不过俺前面的考试已经被屠杀掉了。所以首先恭喜你进入下一关了，当然了，场外观众的短信投票是无法帮助你挽回败局的，要靠的只有你自己，冲过去，你将进入月冠军，你将实现 100 进 40。历史的数据告诉我们了中小企业的 3 年存活率是 10% ，所以你必须在 pk 台上最终取得 40 进 10 的资格，否则你的赌注就是你的所有财富和未来无穷的悔恨！

在这场 100 进 40 的淘汰赛中，你唯一可以干的事情就是保持一个清醒的头脑，把你要干的事情从财务方面市场方面资金方面反复的测算及沙盘操演。我相信你任何事情经过 3 次以上操演的，你必定迈过 100 进 40 的大关。其实失败的避免是非常容易的，照我说的做就好了。

恭喜你，马上进入中级班的培训，同时也祝福你顺利晋级成为 40 进 10 的胜利者！

（初级班教材完）

作者：哥们胸中有乾坤　回复日期：2007-12-29　9:33:11

根 lz 请教个问题。

我毕业 6 年，4 年传媒工作，以杂志和策划为主，后涉及销售，2 年美容化妆品行业工作。现在想自己搞点事情，有几种设想，一种

是边工作边寻求机会，这样比较稳妥，一种是辞职自己做，但没有成熟的项目，就像前面兄弟说的，我相信很多人都有这种情况，总觉得自己该做点什么，但又不知道该做点什么，也许就是你所说的，身边就是金子，但自己没有发现。

我目前的想法是把传媒和美容结合一下，出一本美容方面的杂志，或者在美容院终端安装液晶广告，类似分众的模式。

请指教。

我先上个大厕，希望回来可以看到回复。细节再探讨。

==========

==========

初创业必杀技之一：任何创新都是创业者的毒药！ 你可以在工作中构思出商机，值得表扬，但是切记切记： 创新对社会是动力，对个人是毒药。打仗冲在最前面的士兵，他的外号叫烈士。创新的最佳选择是用别人的钞票，明白吗？ 如果你可以找到别人的钞票，good！照你说得去干！ 如果你找不到别人的钞票，那就把这个项目认真构思所有细节，然后持之以恒的去找投资人。

我一直有个问题想不明白，为什么那么多的初创业者对既有的产品市场都统统视而不见？要明白一点，对任何初创业的人来说，事实

上你的胃口并不大，每个月稳定有 2 万的利润，恐怕很多人都高兴死了，难道现在的市场已经饱和到没有任何机会为你创造 2 万元的纯利？创业的第一步是先活下来，发展永远是第二步，甚至第三步以后的事了

初级班必备之哲学知识：

有时候我都非常崇拜我自己，为啥如此敏锐阿？竟然看透了宇宙的真理？而书店无数本书的作者为啥都如此的 stupid?孙子兵法只有寥寥数字，却道尽了对弈的精髓。俺的创业初级班教程也正如准备创业者的一展明灯，它虽然文字不多，案例粗浅，但它融合了创业的精髓，任何真正领悟到我的创业秘籍的人，都将把可以把他未来遭遇的损失降低到最低。

有时候我都在想，哲学系的人找不到工作，简直就是 stupid 之极阿，哲学多重要啊？人活在这个世上，如果没有哲学指导自己，那么地球将是一片的黑暗！

以下 3 条是初创业者必备之哲学武器

1. 打无准备的战役=送死=sb

2. 别人永远比自己可以轻松找到成功的办法，这是正确的。自己只能通过多思考来补偿

3. 自己的运气永远是最差的，这是非常正常的，自己只能靠勤

奋补偿差的运气

以上 3 条作为初级班的锦囊妙计，可惜诸位同学无法面授，否则，我将把此三条写在布上，装入一锦囊之中，郑重地告诉你，在你公司危难存亡之际，请打开师傅俺临别赠你的精囊，你将获得无穷的力量！ 克服重重的艰难！到达成功的彼岸！

作者：jackls 回复日期：2007-12-29 11:39:31

首先,请允许我对楼主说：辛苦了

此文章虽说讲术的是初级阶段,但充分说明了一点,提供了经验，让大家少走弯路，说百了就是讲的太实在了。归纳如下：

1、对目前处在企业但一心想要创业的人员（类似我）

2、对目前正打算创业的人员

3、对目前正在创业的人员

4、对目前创业失败的人员

可见是楼主或者文章的用心良苦啊。说到这里。我真期望能与楼主能有一次亲密的接触。这可不是搞断背山哦。呵呵~~，只是敬重楼主的学识、为人、以及这种愿把身边的例子分享给大家。引以为戒，防止在大家身上再次发身。

文章中楼主"熊熊之火"虽说是有些狂妄自大，但我相信大家同我都能理解。文章中的狂妄自大含有的信心非同一般，有信心才能做出成功的事情来呢。何况楼主的小小自大又算得了什么，

再说又有哪个成功人士没有自大的心理呢？？？？

说到这里也介绍一下自已吧：

本人 26 岁，四川人。目前做计算机相关工作，在一起港资企业做助工。负责公司的网络同电脑的维护工作。在这行接触了快 7 年，实质工作接触 3 年时间了吧，至于薪水方面，就别谈了，低啊，说到存款，哎，更别提了，

经常想起自己目前的状况，或是再这样走下去，真不知道该咱办，更别想什么买房，买车，照顾家庭，都还是个“？”号，有时也想换换工作，因为这个行业有着能帮我的人，但是工作的性质同我不占一点边。但最后自己尽力了。未能转行。现在好迷惘。不知各位同楼主能否给点意见。还是感谢大家。

==========

==========

现实中的本大侠非常谦虚,文中狂妄只为博大家开心而已,千万不可当作榜样学习.

关于你这样的情况本人将另写一片<打工实战培训教程> 敬请期待.你现在需要学习的是如何打工,而不是如何创业.

各位: 在我的培训教材关于你是否有经营头脑的测试中,其实有另外一个简单的测试方法告诉你: 我可以很负责任的告诉大家,极少有打工失败者创业成功的. 李嘉诚创业之前销售业绩是公司第二名的 7 倍!!可以想想吗?

把公司当作一个小社会,你混得这么差,你如何在一个大社会可以混得好呢?打工打得不好的,说白了就是相当于社会大学没考上,而创业成功者是社会大学研究生学历的人干的.不知道大家理解乐没有?请打好自己的基础!!

作者：tjzh2007　回复日期：2007-12-29　13:38:21

本人已打工十多年了，单位也已换过几个，前几年也到了打工的高峰，收入各方面也满意，但现在刚换的单位。突然感觉没有一种归属感，没有什么再上升的机会，因为年龄也在涨，之前也考虑过创业，但是有了好的项目也不敢冒然去做，总想兼职做到一定程度后再辞职，有了好的想法和项目，也非常认真的做过调研和策划，也找过朋友一起商讨过，但几个朋友都比较保守，总是给我说反面的东西，到现在也没有做成什么。但我现在一直在找项目，也下决心在一年之内辞职去创业，请教楼主，能否给一些建议。

==========

==========

你说的都不是你可以去创业的理由,创业只有一个理由,就是你已经发现了一个可以赚钱的项目.你犹豫来犹豫去,无非是对项目的判断不准确而已.请参开我会面关于项目的评论,自我评估,实在评估不了,把详细细节贴出来大家帮你分析.

作者：wyrflyer　回复日期：2007-12-29　16:03:32

无意中看到这个贴子，心中一震，因为我也是刚刚想创业的人，看到楼主的话，真是受益费钱，看了来自己创业真的需要好好考虑。

我今年 30 岁了，工作了 8 年，一直在销售行业飘荡，现已过而立之年，却也一事无成，存款也没有，很是惭愧。

想在今年自己开一个小店，做汽车饰品，就是简单的饰品那种，投资几万块钱，等到稳定后，在把车装饰也做起来，不知是否可以，希望楼主能够给予帮助，谢谢了。

另外，我本人很喜欢车，想从这里开始，能够进入车的世界，最后能够成立一个汽车俱乐部，享受在车的世界。

==========

我希望教导给大家的创业理念是 100%成功,而这必须是干自己熟悉的东西,如果你仅仅凭着爱好去开汽车饰品,成功几率肯定小于 30%,当然如果你愿意为这 30%去赌一把,未尝不可,说明我的教程并非为你量身定做.

"等到稳定后, 在把车装饰也做起来",这属于考虑太遥远的事情了,创业初期财务平衡永远是第一的.

看了各位同学的回复,深深感到大家在第一个问题: 创业理由这一关都统统倒地了,到目前为止,我可以很负责任的告诉大家,绝大多数同学面临的问题是不会打工的问题,并非是如何创业的问题.

把转变打工失败的局面寄托于创业是非常危险的,我大胆预测一下,你的失败几率应该是大于 99%! 决不危言耸听.
上面几乎所有的咨询了我的同学: 奉劝各位切莫仓促创业,无谓的送死是毫无价值的.

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:25:54
唉，特意注册了一个 id 来回信，回来发现连地板都没了

我想请问楼主，你说的很有道理啊，但为了增强说服力，我只问一个问题：楼主您现在成功创业几年了?
==========
请看本贴第一句话

作者：gfengxue　回复日期：2007-12-29　16:36:48
楼主啊，如果早两年或者说是一年半看到你的贴子，我的日子就不是这样过的了。俺一辞职，立马到华强北女人世界盘下一个月租一万五的店，然后一个月后丢掉八万元狼狈而逃，唯一的收获是减肥成功。

==========

==========

给没有谈过恋爱的人讲失恋的痛苦确实是件不可理喻的事情,而失过恋的人自然可以明白我讲的是什么,呵呵!

作者：木忧鸟　回复日期：2007-12-29　16:36:13

楼主还真把自己当李嘉诚了吧

==========

==========

年龄大了,对自己人生的遗憾就是在最关键的时候总是遇不到明白人的指点,白白浪费若干生命,现在看到很多像俺年轻时的朋友,忍不住告诉大家前面的路上有块石头,碰上去会很痛,仅此而已,谢谢提醒!

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:39:38

熊熊之火大哥，我可以这么称呼你么？您的大作已经仔细的读过了，我把我的情况给你说一下，麻烦帮我分析一下啊，我今年 24 岁，在江苏的一个小城，家电行业工作 6 年了，在海×做过 2 年业务，现在在一家大型家电连锁做主管，创业的念头，说实话 6年前就走了，却一直没有觉得没有合适的，你说的在工作中发现机会，说实话，机会发现过，却不是关于家电销售业的，个人认为家电销售这一行，就是我从事的这一行，已经趋于饱和，但是在出差

外地的时候发现过商机，由于当时没有认清自己的目标，还有种种犹豫，没有做，事实后来证明我看中的小吃业是很有前途的，但是我没有做。现在并不后悔，只是想说明下情况，呵呵，我现在经过分析，认定只有自己做生意才是我今后人生的目标，但现在这份工作并不打算辞职，现在打算做珍珠奶茶，发现市场后，却发现我的城市在这 2 个月内发展了 10 家奶茶连锁，你觉得我适合创业么？像我这样不打算辞职的，您有什么指教么？

==========

==========

其实你说的创业是赌,和我说的创业不是一回事,这个社会大多数人把赌当作了创业,而心理并没有准备好承担哪怕 1%的失败的可能性,如果赌注不是很大,赔率可能很大,而你又碰巧有赌注,是否去赌一把,其实自己就可以决定了.

作者：如果蒋公执政　回复日期：2007-12-29　17:06:34

楼主可能很成功，但是我估计他也年纪不小了

100%成功的项目而且资本最好只有自己财富的 20%

呵呵 我实在没有耐心看完你写的

我相信一个人有多大的格局 就能做成多大的事情

风险永远是不可预测的，变化大于计划

==========

==========

本文是给那些积蓄不多,赌得起输不起的人专门量身定做的,其实如果你是富家子弟,赌本很多,看我的文章确实浪费时间了.

作者：vincent2088　回复日期：2007-12-29　17:12:09

搂住清讲讲如何从自己熟悉的东西中发现机会。我自己现在有种熟视无睹或有眼无珠的自卑心了。也许应该老实承认至少目前不是创业的料

==========

个人观点是这项能力基本上是天生的,后天极难培养.不一定正确,欢迎讨论!

作者：云里阁　回复日期：2007-12-29　17:48:25

李嘉诚当年要是看到楼主的文章，今天肯定是默默无闻的！马云当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在教书！

李书福当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在修地球！盖茨当年要是看到楼主的文章，今天肯定在做教授！

==========

请认真学　嘉诚传，你就明白我的部分理论与李嘉诚的实战历史完全吻合，盖茨同样，呵呵。 马云和李书福是赌徒，这个世界每天都有不计其数的赌徒胜出，问题是你如何保证是您呢？胜出的赌徒

是

值得羡慕的，但是是无法 copy 的，明白吗？甘肃刚刚大乐透中了 1 亿的哥们是否可以成为您的偶像？人类研究理论的目的是未来可以复制，无法复制的成功没有研究的价值，也是学不到的。

作者：sakura0　回复日期：2007-12-29　19:45:14

楼主的观点我就看了上面的一些，没有经营头脑的人不适合独立创业？？呵呵，很片面吧~~~~自己认为成功自有成功的道理！而不是说成功以后回头看是什么促使他的成功！

==========

张好古没有经营头脑，一样连升三级，没有经营头脑不适合独立创业是初级班帮助需要帮助的人做出最简单的判断的快速公式。即使你没有经营头脑，只要你老爸是省委书记，你还怕不会成功吗？　举这样的例子太容易了。

作者：武汉的　回复日期：2007-12-29　18:30:22

06 年大学毕业生,目前还没有准备创业,一是因为没有发现项目,(或者说非常好的项目),二是因为没钱(目前只存了 11 万,下午刚刚查过),还是好好做我的销售先,不过还是感谢 lz,多谢了!

==========

大学刚毕业竟然有 11 万德积蓄，说明你非常不错啊！ 佩服，当年俺大学毕业四年之后，终于才把刚工作时欠下的 300 元还清，呵呵

作者：瓶子的烦恼 回复日期：2007-12-29 19:49:06

lz 大哥,你好，我看了你的文章，发现自己可能不是一个能发现机会的人，但是在打工的生涯中，我还是属于比较成功的.但是我也想创业..是不是象我这样的,没有发现机会的能力就一定不适合创业了呢?

==========

创业最简单的办法就是赌，呵呵， 不需要太仔细的分析，只考虑你是否输得起，明白吗？ 我的文章的主题是给输不起的人写的。要知道，这里的绝大多数人是输不起的，是没有输得资本的。

作者：水上凌波步 回复日期：2007-12-29 19:52:25

感觉楼主讲的这些自己能够听得进去.

现在创业半年多了,开了一间母婴店,生意只有保本的状态，想结束又有些不甘。

当时下决心确实草率了一些。正在彷徨中。

==========

恭喜阿！ 如果你已经达到了财务平衡的地步，你已经步入了 100 进 40 的队伍了，坚持加油，一定可以成为 40 中的 10 个！要知道，财务平衡是看起来简单，实际最难达到的第一目标！

作者：bixuan 回复日期：2007-12-30 1:12:19

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

我和我老公目前在深圳打工，我有个姑父在一省会城市做洋酒和红酒批发生意，做得不错。2 年从本金 10 万到已经买房买车了，没有贷款。我姑父叫我也去那里做白酒批发生意，档口在当地的一个大型烟酒批发市场。我也去那里考察过几次，我觉得在那里货源比销售更重要，只要你能拿到比别人便宜一点的货，就会有客户上门，因为它是批发市场，差不多整个省二级城市包括有些县城的小批发商都去那里进货，我自己也分析了一下，我做这个的优劣势所在：

优势：1、初期我除了卖白酒，也可以卖洋酒和红酒，我姑父答应支持我洋酒和红酒的货，可以卖完再给他钱，这样可以节省一部分投入资金

2、虽然我姑父是做洋酒和红酒的，但对白酒的进货渠道也了解一些，在进货上还是可以帮我把关。

劣势：1、我本人不熟悉白酒行业，初期的很多事情都要靠我姑父，虽然有进货渠道，但未必能拿到比别人价格低的货。

2、这种行业门槛低，竞争太激烈了，而我没有销售经验，所以还是有点信心不足

楼主，请您帮我分析一下，这个项目的可操作度高吗。

==========

==========

如果你可以保证你姑父的真诚(不好意思,本人一向比较阴暗,总把别人想做是坏人) ,我相信你赔钱的几率小于 5%.,至于是否可以赚钱,我是无法预测的. 好比一个人和你扔硬币游戏,你输了罚你 5,毛,你赢了给你 1 元,你觉得是否可以做呢?

项目的成功与否取决太多因素了,但是你说的这个项目俺认为绝对是个起步的比较好的项目.

生意就像是个魔术,玩得人都知道简单的很,看得人觉得深不可测,你姑父愿意教你变小魔术,是千载难逢的好机会.

不过自己熟悉这个行业,你要做好 1~2 年的准备.

作者：rollback　回复日期：2007-12-30　1:53:41

楼主，对于我这种二十七八岁由老婆要生孩子还没买房子的人，创业是不是就是幻想呢

==========

==========

记住秘籍第一条: 找到一个确保可以赚钱的项目是创业的唯一理

由!同样,老婆孩子等等也就不是不创业的借口.

作者：netsales　回复日期：2007-12-30　5:30:56
有启发，多谢楼主。

我看好了一个项目，客户关系、资金与技术基本上都没有问题，目前的问题是合伙人的选择方面有疑虑。我看中一个合伙人，很好的朋友与前辈，是一家技术公司的老板，有同领域产品的研制与商用经验，我想拉着他一起做。但是如何与他合作呢?

也许我心中已经有了答案，只是希望求证。静候 lz 的建议。
==========
==========
客户,资金技术都没有问题,我不明白你找合伙人的目的是什么？是胆怯？或者是缺乏管理经验？还是未来路上帮你避免风险？一般来说如果你创业的领域和你的朋友是同行，那未来是互补还是竞争呢？而且他有自己的公司，看来是不会参与你的公司的管理了。你讲的不够详细，不好给出更多简易。

作者：gggeorge　回复日期：2007-12-30　9:20:46
熊火大哥好，拜读了你的帖子感觉和之前在管理版老三八的文章有异曲同工之妙，对创业大军的新兵蛋子很有启发意义。(我是发人

深 省 的 链 接
http://cache.tianya.cn/publicforum/content/no100/1/22833.shtml)

我觉得自己是一个比较不错的案例，希望和大家分享一下，也希望火哥给我指点迷津。

我个人的简单履历如下：
在火哥所在城市的大学毕业后进入蓝色的 it 公司(本人专业工商管理，辅修广告）工作 2 年后在今年年中跑到北京做建材方面的生意。

相关背景：
1。 本人在公司工作收入非常稳定，因为是该中心成立之初就在，而且做人力资源方面工作，人脉不错。
2. 本人单亲家庭父亲十多年在来北京二次创业，不幸遭遇车祸，扔下摊子而去。母亲是会计出身，回去接手完全陌生的烂摊子（股东，家庭争产，地方捡便宜总之极为复杂）后母亲一人多年努力在北京该行业算是立住了脚跟。特别是因为我母亲这么多年一直从事该建材生产，对产品非常熟悉，而且因为人实在所以在行业内人缘很好，也是小有名气。但是现在知道，我回去之前其实收支根本不平衡，外面还欠了钱。

3. 本人工作期间通过股票，房地产工作之余赚了点小钱（算来正好作为了回去北京的启动资金）

当时权衡多方面，最后选择回北京帮母亲，同时也是为自己创个业。其中许多故事而且多数与火哥秘籍所述的问题不谋而合（从而证明火哥所言非虚，想创业的同志最好仔细研究）有兴趣咱们分头再序。总之结果是到现在，紧迫的外债基本还清，账面出现 30w 盈余（别小看了，一分一毫都是汗水凝结出来的）

问题来了：
原来我家一直是做自己建厂生产的思路，我回来之后逐渐改变业务方向为向做贸易发展，原因我想看了我描述的背景再加上火哥上述的分析大家就明白了，不多说。
我经过半年的简单摸索，现在感觉渐渐“上道”了。因为母亲在“上游”对我的帮助非常非常大，基本上我感觉已经控制了上游方面。现在问题的关键就在下游了。我本身对行业就是刚刚入行，行业销售更是没入流（不要告诉我建材和 it 销售没区别，那是扯淡）我们的产品主要是针对工地，基本没有终端客户，在这半年中主要是靠老关系，还有一些兼职业务员（其他同行的业务有时候会甩单给我们，只要给他的空间比提成高）
明年我计划扩大业务范围，改变原来主要就我们俩（我，我妈）忙活的局面，建立起销售团队。目前我请了一个该行业北京地区最大

的公司的老业务过来（有 4 年经验，手上有资源）打算让他作为销售经理，培训 5-8 个销售员。市场绝对有，这个我确信。××××问题在于我能否控制住这个销售经理，他能不能踏踏实实给我干？××××我的想法：

鉴于聘用之前调查得知此人在原公司口碑很一般，但因为此人却有能力和资源，所以决定把他请他，但我做了如下准备。

1.明确销售人员管理制度，确定了销售经理的权责。

2.给他的提成比例高出行业一般水平。

3.所有他经手项目，和以后业务跑出来的项目，只要有希望我都会亲自跟进。(锻炼自己，扩大关系网，还有监督作用)

请大哥点评一下我下一步的做法，也请你提出点建议。谢谢。

==========

==========

非常佩服你的勇气和毅力！把公司做大是对你父母最大的报答，你的妈妈可以看着你把这个公司撑起来，我想人生的幸福和成就感也不过如此！说到销售部管理的具体问题，我以前看过一套书感觉极具实战价值，你可以自己去购买《打造金牌销售团队》作者秦毅，一套 3 本（好像当当有卖）我看此书时的做法是直接把它给背下来，呵呵！很多人看书的方法不太对，看得时候觉得太有道理了，

合上书一个字都想不起来，本人看书的方法是把有用的书的提纲直接背下来，达到默写出来的程度，相信我，这对你看书的提高才最有帮助！

作者：blueyear　回复日期：2007-12-30　9:42:34

看到如此丰富实用的帖子，我对楼主崇拜如滔滔之水，长期潜水出来向楼主致敬！因为目前我就在初创阶段。

另外不同意对马云和李书福的评价，两人的以前生意也非常成功，经营头脑非常厉害，并非一蹴而就。

==========

==========

首先对崇拜马云李书福的人表示歉意,事实上本人也非常佩服二人的经营能力,此二人绝对是商业的顶级高手,本人看过李书福在电视上的访谈,对此人亦非常佩服.

我说二人是赌徒的原话有当时特定的语境,并非贬低二人,承蒙经济栏目斑竹提拔俺的破贴,置于头条,同时断章取义,害我挨骂.呵呵.

作者：寻梦的路上　回复日期：2007-12-30　9:39:13

表达完我对楼主的敬佩之情，我还是想请教下楼主，对我的现状给更多的分析好吗？期待中。

本人是大专学历，学的是国际贸易。去年的毕业工作三四个月后，因对自己的现状不满意，同时自己的另外一个朋友（德文专业）毕

业的老乡兼同学，也是对现状非常不满意。他当时是在一家外贸公司，通过网络，做一些零售和批发业务。于是两个人决定跳出来自己尝试自己做(这里我严重的检讨,因为这里犯了楼主所说的错误，你为什么要创业，我们的创业动机是对现状的不满意，现在想来心里捻了把汗)现在发展了一年了，各方面对产品的上游（供应商）会比较的有把握了，毕竟对产品也是了解接触一年了。现在对下游也是在慢慢的增多控制，就是客户积累阶段。但是感觉现在遇到了瓶颈阶段，在原地踏步。很多事情都自己亲历亲为。请问楼主，我们的发展模式相信你在深圳见到的太多,我也不在这里太多的讲述。你觉得象我们现在，该怎么样去扩大经营？具体点的策略。我们暂时的目标就是公司进入正轨，象个经营公司一样去经营。现在正规贸易公司就是我们的目标。我该怎么样会少走一些弯路。另外为了让你更好的帮我分析，特别说明下我们现在的销售渠道是：以零售为核心业务，然后兼顾发展批发。以战养战!

==========

恭喜你如此快速的渡过了创业的艰难期,关于如何扩大,我想你懂得肯定比我多阿,呵呵

作者：wudb　回复日期：2007-12-30　10:05:28

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

本人原来在工厂从事开发，就是电脑设计产品模具，刚刚出来了，

本人 35 岁了。想自己创业考虑到前期投资太大，一时无从开头。现在有同学在做化工业务，就是到工厂去拉订单，跑业务。有很多老乡已经做了好久了，看情况也还可以。同学也愿意带我入门。考虑到从事另外一个行业。不知道可不可行？能否给一些建议！

==========

==========

以俺过去的观察,一般这样的合伙,刚开始大家还可以做朋友,后来只有互相说坏话的机会了,因为你实在对项目没啥用处阿(话不好听,抱歉阿),本人招收业务员的硬性标准是 25 岁以下,呵呵,试想你朋友需要你这样一个 35 岁的瞻前顾后,想法很多的(又是房子又是车子)的,自尊心强的业务员是为啥？像你朋友这样一腔热血帮助哥们的人,我见过很多,我想在我的印象中,后来全部变为互不来往了,呵呵.

作者：期待之外　回复日期：2007-12-30　14:34:46

楼主我看了您的一些评论。觉得很受用。

我是正在创业的人。期待得到一些指点。谢谢。

我现在的公司做的是服装生意，一家街铺一家商场专柜，加盟了国内的一个二线品牌。因为多方面的原因，公司基本处于倒闭边缘。

下来我还想做服装，毕竟我觉得我在服装的看款方面觉得还是有一定天分的，但是巨额的房租我已经无力负担了。想从如下方面入手。你看是否可行?

1：采取无店铺销售，网站+投递比较专业的宣传彩页（固定投递到我的目标消费群体中，这个没有问题，可以做到）

2：采取低价策略

3：只做当季爆款（我的眼光和我所处的环境让我可以大致发现我所在的区域和消费人群想要购买服装的款式，应该大致有 8 成的把握吧）

4：货到付款，送货上门，我绝大部分精力只做我所在的城市（其他城市可以通过网站邮购，货到付款，这个不是我的重点）

基本就是这些了，请问楼主是否可行，如果不可行，问题出再了哪里？如何去解决。谢谢。

==========

=

你应该做的就是我秘籍里说的去做庙算了,而这个庙算恐怕只能是你自己做,我说可以帮到你,是在骗你.我只能教给你工作方法,但是无法帮你工作

例如: 你应该算彩页印刷的成本,派送的成本,预估购买的比例,盈利分析,物流配送成本分析等,事实上这些东西你计算出来后可能准确性比较差,但是小规模测试一下的成本我估计不会很高,所以应该在室内预算后,小规模实测一把,应该比较好.

作者：dvmtv　回复日期：2007-12-30　15:48:34

今天放假,其他人都回去了,一个人跑到办公室,想给自己来一个年终盘点.想不到有幸读到这么好的贴子,再次谢谢熊熊之火的热情,给我等在冬天里带来一股暖流!一口气读完以后,我把全部整理打印出来,准备放床头继续温习,呵呵.

也谈下自己的情况吧~

本人是做影视制作的,做了五年技术,圈内认识几个人,今年开始单干.手下一个帮手<也是做技术>,靠朋友介绍一点业务勉强维持着,仍然没有稳定的渠道,近期似乎也无法改变这种局面.业内这样小成本制作恶性竞争,环境很糟糕,也有许多同行纷纷改行.我不愿改行,一方面是自己喜欢做的,另一方面也不熟悉其他行当.平时有活做的时候加班加点,没活做的时候就在干着急!想不出什么有效的拓展业务方法,一愁莫展!

后来来了位做幼教培训的朋友,也是一个人做了很多年没有什么起色的.我比较看好这个行业,他有相当的人脉,人也算热心肠,打算在一起合作做点事情,平时开销都由我承担.可是半年过去了,也没做成什么项目<当然我是外行,也没有做过多少实际的工作>,虽然有些貌似很好的策划,可是由于执行不力就一一搁浅了.想过招员工,他又不能承担工资,以我目前状况再增加开支就会入不敷出了.到底该怎么做呢?

==========呵呵,追 2 只兔子以你的体力和能力当然是不行了(幼教),赶快砍掉.

要么自己走出去白天做业务,晚上做技术,要么就要找有销售能力的人加盟.关于你的行业如何销售,相信你一定可以找到行业内的高人指点,别怕花钱,请 3~5 个行业高人吃饭,让他们直接给你主意.这个阶段一起都是次要的,只有找订单是重要的!99%的精力要用于市场!别怕耽误制作,如果你有订单,你还怕没人做吗?呵呵.

看到同学们的表扬,师傅我虚荣心大大的满足了,哈哈，但是同时同学们表露出来的综合素质能力之低,完全超出本师傅的预期,本来本师傅决定写的中级班教程决定延后,先搞一个

<创业实战预科班教程>

预科班秘籍一：　创业改变不了一个失败的打工者

从回帖看到希望通过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。试想一下，如果创业，一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是 10（财物，供应，销售等等）而你当初打工时仅仅熟悉 1 或者 2,而这 1 或者 2 你竟然都做不好,不要告诉我你做的很好了(对于那些试图通过创业来改变现状的人而言）你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作?

如果你没有足够多的赌本，如果你像俺一样没有任何亲友可以依靠，让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的，多少人日复一日的重复着相同的日子，岁月一天一天增长，知识一天一天僵化，一年一年的过去，你增加的仅仅是年龄和低于 cpi 增长速度的工资。妄图通过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想。

年初俺和某刚辞职的某美术设计吃饭，该美工在某公司负责设计产品包装海报等等，问为何辞工，计划未来做什么。 答曰在其公司无法得到锻炼（该公司为一小电子产品制造商，仅她一人做所有的美工工作）计划去学英文，未来做个中介小公司，专门为国外的设计公司与国内的委托者沟通。 omg！这个商业计划太完美，充满了 romantic 和创意！此人事实上工作比较努力，所有交办的工作都能及时完成，在公司差不多工作 3 年，但是我可以很负责任得讲，此人的能力在三年内绝对是原地踏步，公司没有给她提供发展的机会吗？ no!公司所有的产品包装宣传页等设计全权由其决定，而她事实上提交出业务勉强接受的方案即视为完成。主动放弃自己锻炼机会的人占所有打工者的 95%以上。有哪个设计公司可以提供给你全权设计一个公司所有美工相关的工作机会？

如果是俺来做上述这个工作，俺的计划如下：三年内将该公司按照 vi 设计标准将该公司所有美工相关包装宣传品认认真真设计至少 3 套方案出来，等俺摔出来此绝对要高于一般设计公司的设计后，不涨工资恐怕老板是 sb,跳槽恐怕轻而易举，自己开个小设计公司恐怕易如反掌。而且如果是你自己开个小设计公司的时候，成功案例

是如此的难以得到，当你去和客户老板交流的时候，恐怕只能是小心翼翼，而如果作为公司员工，竟然如此主动承担工作，恐怕和老板交流设计内容的时候，是老板受宠若惊！而你在上这个创业预科班的时候，竟然有人在给你发着工资！在你走掉的时候苦苦哀求你不要离开！

改变自己远远重要过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，试图通过创业来改变自己永远不可能实现！

相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

预科班秘籍二： 如何让老板为你交学费？

有没有过这样的体验？ 和一群陌生人相处，很容易鉴别出那些人是企业主，那些人是打工者？准确率超过 80%，但你仔细看衣着，相貌，举止又好像没啥特别的区别。大家大学刚毕业的时候都一样，10 年以后再看，气质变化极大。

是什么造成了这样的区别？是思考，是判断，是决定，是这些心理活动改变了人。

美国大富豪特朗普写过本书叫 think like a millionare.如果你能做到像老板一样的思考，你就越接近预科班的毕业，如果你从来都没有过这样的经历，呵呵，让我偷偷的告诉你个秘密：请问创业预科的学费是老板替你交好，还是你自己交好？

让我们来实战一把，如果某个饭馆生意不好，而你是此饭馆的部长，你会想什么？呵呵，绝大多数人是这样想的，靠，怎么这么倒霉阿，刚换个工作，生意又不好，涨工资是没戏了。小张刚去的那个皇帝大酒楼据说生意不错，不知道缺不缺人。或者有人是这样想：哇哈哈，过了年俺就 byebye 了，最好天天没生意，省得俺累得半死。那么老板是如何想的呢？ 老板是这样想的：这个酒楼的地点是否有问题？隔壁几个和我类似的酒楼为何生意比我好？我的价格比别人高了吗？是不是我这里停车有问题？招牌菜是否过时了？我的服务有那些不到位的地方呢？装修是否有不到位的地方？包房的卡拉 ok 最近投诉比较多，是继续保留改进呢还是把它给撤掉？作为部长如果你像老板这样思考，可以把你累坏吗？如果把你思考后的结果告诉老板改进，如果改进成功，即使老板 sb 没给你奖金，你也得到了一次预科班的实战机会，如果改进失败，呵呵，亏钱的可是老板，得到锻炼的可以是自己阿！ 而且我敢保证，即使你的建议导致公司亏了钱，老板恐怕也要发奖金给你。这个年代，谁把公司当家阿？看到你这样的人，老板恨不得给你磕头了。

预科班重要秘籍：让老板为你交预科班的学费！

你要干的唯一的事情就是做脑力体操，无需承担任何风险，每次你的建议的采纳，就是一次考试，如果你考试屡屡及格（建议为公司创造价值）呵呵，你快预科毕业了！

作者：simonlxq　回复日期：2007-12-30　16:16:57

楼主真是用心良苦，可惜相见恨晚。本人也在彷徨之中，本人很少在天涯发贴子，今天遇到高人，岂能失之交臂？现有一问题请教。本人在 it 行业多年，积累了一定的经验，积蓄尚可，现在发现这样一个现象，就是 web2.0 的兴起，使很多竞争情报收集变得很容易，收集情报的技术晚生略有通晓，我主要针对于中小企业，不知楼主对此项目能否给于指点?

==========

照我说的庙算部分测算测算吧,诸如是否有市场等等,你请教我这个外行无异于自杀.呵呵

作者：rootbo　回复日期：2007-12-30　19:12:22

一口气把楼主的贴看完，我受益匪浅，在此谢谢楼主，你辛苦了。

火哥说打工不好，创业一定失败，不知道这是不是真的。

我是 07 毕业计算机毕业，一直没能力进公司，多次进网吧工作，有个想法是自己回家乡开个电脑维护店，不知道可行否。

==========

==========

我从来没有说过打工不好，创业一定失败阿。 找不到工作最近确实是个问题。不过我们简单的想想，找到工作的起码 80%吧？ 创业失败的有 90%，你感觉以你目前连工作都找不到的情况下（属于 20%的暂时的失败者)如何能成为 10%的精英呢？如果对电脑

维护店有兴趣，建议去电脑维护店先去找工作，记住，让老板给你交学费！ 你自己交学费太贵了吧?

作者：一年一包烟 回复日期：2007-12-30 19:22:58

在大学周边开个小馆子,也是一种创业行为,楼主为什么对此不屑一顾呢?

==========

==========

没有正确理解我的意思（如果我表述不清，请谅解） 事实上在我的眼里任何赚钱的项目根本没有高低贵贱之分，我并没有不屑学校旁边开饭馆，而是我认为问问题的同学和这个东西八杆子打不着，而犯了没有经营头脑的策略性错误的问题，并非小官子不好（如果是学校伙管科职员开，或者其他学校饭馆老板来开分店，我就认为是very good,明白了吗？）谢谢！

作者：蓝色冰翡 回复日期：2007-12-30 19:34:52

首先，真心感谢楼主在这个时候为我们提供这么有价值的知识，对楼主的才华无需我评价，真想当面请教啊。

如果楼主愿意，能否就我目前所处在的困惑做个解答：

本人工作两年半，没挣多少钱，工作怎么评价吗，应该还可以吗，但由于很多原因，也打算离开这公司，最希望找家中等规模的公司从事高层工作，但以我目前的阅历还是非常困难的，所以也没好好

找工作。

说到创业，工作两年来，一直没放弃过创业的想法，和朋友探讨过的项目也不知道多少了（因为从零开始，我一直打算选择信任的朋友合做）因为我的脑海里也有你上述说的部分观点，所以每每到了项目的探讨后期，就被我否决（项目都是我提出来的）不过好在这些朋友对我真的信任，所以隔段时间见面问我第一句就是有没想法，前不久经历一次彻底观念更新，所以这半年暂无提出什么有创意的项目，但这次又有机会来了，我把详细情况介绍下.

我一个老乡（认识一个多月）自己开个小五金工厂，两年时间了，财务基本达到平衡，虽然财务平衡，但当初是借的钱，现在公司要想扩大，资金遇到困难。在销售上，由于是接外单，但这次合作伙伴出了点问题，和那边要终止合作。我这朋友因为想把公司做大，希望我过来帮他，顺便出点钱（那算入股）一起把公司做大。经过一段时间的了解，他主要是看到我有工作的激情，在公司运营管理方式上，我们非常能达成共识（我们都是大学毕业，他学管理，我学机械），在谈到分工上，他主管外，我管内。看条件是非常不错了，但考虑到去，我资金也不是很充足，那些小五金加工我只有理论，没有实践，一去还不是能马上独当一面（这个问题不大，应该其他朋友也会帮我）而且关键的问题是朋友相处时间太短，对朋友了解还不多（我跟人忍受能力很好）我现在真的有点难以把握。

就上述问题你能否帮我做个判断，如果上述不够详细，是否可以给

你 mail 或 qq 上聊，谢谢了。因为这次时间有点紧，我们要做就必须敢在外国人休玩圣诞节日前启动啊，所以害我这两个晚上觉都睡不好。

再次表示感谢

我的 mail：kxyo@tom.com

qq:104573915

==========

==========

既然你老乡已经成功运作了 2 年，那么技术肯定是有人在做了，所以需要的是你的钱，你的人恐怕对你的老乡来说作用不是很大。

我个人认为此生意的关键点是你老乡的人品，其他都是次要的，可以不用考虑，建议多方，侧面了解人品才是最重要的。

风险评价--10~100%（视对方人品而定）

成功机会--40%（鉴于你和对方不熟，你对对方的商业价值是钱不是人）

如果人品绝对没有问题，个人认为大胆进入，谢谢！

作者：马甲的发言　回复日期：2007-12-30　20:17:27

楼主请帮我评价一下，我在国企上班，但在往上爬的时候，我实在忍受不了国企那种方式，于是就收手了。

我也想创业，但分析来分析去，最好的方案是边工作，边研究投机，因为国企工作的特殊性，工作只要能应付过去就行了，剩下的时间可用来研究，而且永远不用担心吃饭的问题。但这样工作上肯定要差一些，而且也不符合你说的做自己熟的领域的原则。

我这样做从创业的角度是对的吗？（我已经研究 3 年了）

==========

==========

人生难道就这样过一辈子吗？虽然我说了无数的保守的话,但是以我的个性是无论如何无法在国企浪费自己的生命的.这是人生观的问题,非创业类问题.请您自己仔细考虑!

作者：llx5006　回复日期：2007-12-30　20:52:45

请楼主帮忙分析,本人生在北方一著名旅游城市,目前刚退伍回来,想开家足浴店,地点选择在本市著名山水旅游景区,爬山累了,做下足浴按摩应该是比较好的放松方式.而且目前附近还没有人做这个.

比较有利的方面:

1.老妈目前经营着一家五星级酒店,在当地旅游行业以及政府有良好人脉关系,我计划初步的客源也锁定在旅行社团队身上(当然,光凭关系是不够的,给导游回扣是一定的).

2.本地客源充足,年旅游人数在 120 万以上,相对于本市 15 万的人口来说是非常庞大的(没人做,基本不存在竞争)

3.我舅舅以前经营过足浴店,也比较成功(与我不在同一城市).我开这个店也是他和我老妈的意思.

我觉得不利因素:旅游业季节性非常强,只有 4~10 月可营业,其他季节只能关门,而且店开在景区就等于放弃了本地市场.

请楼主帮忙分析下,看有什么没想到的劣势,还有前景如何?

==========

季节性的问题仅仅是核算成本收入的时候成本会高一点,并不构成不可以做的因素.放弃本地市场道理相同.成功的关键是年足浴客人收入的问题,这点需要您自己亲自去评估了(建议请舅舅过来帮忙协助考察市场) ,例如实际到旅游景点看看游客的状况,甚至可以直接做做市场调查未尝不可.有老妈和舅舅帮忙是非常好的,千万不要排斥(个别有个性之人宁愿单打独斗).相信你亏本的可能性是比较小的.

风险评估　小于 40%

成功几率　大于 50%

作者：文刀如月　回复日期：2007-12-30　20:55:15

高人!　　那请问：大学生又该如何看待创业的问题呢?　比如时机，心态.

==========

==========

俺天天都在悔恨自己在大学期间什么都没有学习.....现在天天坚持学英语中...记忆力极差..效率估计是 20 岁时的 1/10....人生一世难道你希望得到的仅仅是金钱吗?.....创业的目的应该是财务自由....这个目的应该在 28~35 之间去实现就可以了....着急创业有什么意义呢?...这是人生观问题,非创也问题...谢谢!

作者：孤帆遠影天際流　回复日期：2007-12-30　21:19:09

熊熊之火，你好！

谈谈我的创业计划，你给参考和分析一下，谢了！

我大学毕业三年半了，一直在手机主板设计公司做，负责射频和天线（也就是手机信号）有一帮做射频方面的铁哥们（同事和同学），几年下来也接触不少的同事，他们现在都已经在别的公司做项目经理或者硬件总监（这些是我的潜在客户）关系都还不错，一直都保持联系，他们也均表示，愿意跟我合作。

我现在在一大型设计公司上班，除了工资，每个月有两三万的油水（我把我公司的天线项目外发给我一个朋友也是同村的老乡的五金厂做，每月提货款的八个点做提成）说说我的私单方面，我现在手上有三五家客户，我用公司的设备帮他们调天线，他们给我下订单，我再发给供应商做，赚取中间的差价，利润还是较可观（购买：卖出=1：5）

我的供应商，除了上面的这个五金厂老乡，还有另外两个朋友，由

于入行较深，我能掌握他们的成本，也就是说，我知道他们做一个东西出来需要多少钱。而且我跟他们都是月结，相比这个行业的货到付款有一定优势。当然我还有其他的供应商可以选择，但以这几家为主。

客户方面，除了不错的关系，一般我还会给他们多少的回扣。例如：一款天线，我开发出来，供应商报四毛一个，我报给客户是四块，客户报给他公司是五块，那一块的差价就是客户自己的。而且我的报价比其他公司的报价相对便宜一些，所以，已有的客户基本上是稳定的。

现在，我负责开发新客户，利用我以前及现在行业内的朋友，开发这边，是我的一朋友在调（此朋友也有我公司，绝对靠得住）跟单方面，我老婆在做。目前还处在起步阶段，12 月接了几个单，有不错的收入。

谈谈我的创业计划：

明年，我想自己出来做，这样，益处和风险同在：

益处：我有更多的时间来开发客户，可以拉更多的订单。现在由于还要上班，很多项目我都得在下班时间进行，幸好我在公司比较自由，但长期下去也不是办法。

风险：首先要买仪器，估计要三四十万，当然，我也可以让我的那个开发的朋友继续在公司做，这样暂可以省去此项开支，也只是暂时，要想做好，还是得自己买仪器；其实，我的工资，一万左右，可以保证我和我的家人有不错的生活，没有了此项收入，万一客户

方面项目不好做，觉得有些吃亏。当然我也可以先上班拉客户，等到公司发现我在外面做单，再离职不迟。
我出来创业，还有一个担心，就是，做生意的一般都很精，而我性格比较豪爽，讲义气，所以担心有时会入别人的套。目前我只在做熟人的生意，但以后肯定会接触更多的人。

以上，不知楼主对我的创业计划有何看法，期待你的分析，谢谢！
==========
==========
人生能有几回搏阿？相对于别人的大胆,你是太保守了！刚刚毕业就有这样的机会,想想俺大学毕业 3 年半的时候,尚有 100 元债务无法还清,真是羡慕你!! 套用一句歌词就是 ：该出手时就出手！呵呵
唯一建议：坚持现金交易,任何人都不要放帐,不要听客户乱讲任何不给钱的理由就好了.

作者：德源　回复日期：2007-12-30　21:25:23
不知楼主对在深圳做单片机软硬件开发电子产品的市场有何见解？谢谢！
==========
老大：我是创业失败专家,可不是单片机开发专家阿,呵呵,不过我认识的搞单片机软件开发发了的倒是有几个,呵呵

作者：密死特唐　回复日期：2007-12-30　21:44:22

火哥的确是寒冷冬季里的一把火!

火哥小弟有一事相求.

通过朋友了解到一个项目，我朋友做的不错,于是决定自己注册公司经营,找了一家行业内不错的供应商做代理,不怕你笑话,当时就有 4000 块钱,就冲了进去.注册完公司，在家办公，到现在有四个月时间,自己单枪匹马销售，财务，售后都一个人，目前除去成本赢利 6 万多.(本人没有销售经验，以前是做客服主管的，都是现摸索的销售技巧，拿着四千块钱，到现在，辛酸不用提了，有一堆，谁叫咱是生活在没有条件的家庭中的男人那)

火哥，问题来了，这个项目已经在市场上运营了六年了，就在我了解到北京从事此行业的大大小小的公司不下３０多家，市场基本都是买方市场，但我明年还想招人扩大经营，以产品的优势还能积累点创业的财富与经验．不知道这条腿迈不迈？应该怎么迈？

额外：我人在北京，可否一叙？

==========

都赚了 6 万了,你还怕什么？中级班教程提前透露：宜将剩勇追穷

寇!一旦找到成功点,集中火力猛攻!!机会稍纵即逝. 2 月中旬可能去北京..到时再联系...谢谢!

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　22:44:15

火哥，看见你指导迷津真是忙得不可开交。

本小姐也有一事相求，望在繁忙之中留意：

去年底，在其他城市看到消毒餐具项目（用保鲜膜包装好的消毒餐具套装）相信你所在城市也有，当时我所在的城市还没有兴起，觉得项目不错，就和朋友开始筹划运做。本来依照每套 0.6—0.8元的供货价供给各饭店、酒楼，酒楼再以 1.00 元价出租给消费者，利润可观，投入的 80 多万元可望 1 年收回。

哪知，因项目技术门槛低，项目入市半年，忽然冒出 n 家，而且以低于成本价倾销、相互夺店，不正当竞争，导致项目投资回收期遥遥无期。

行业内部也做了整顿，统一价格，但因为过低价格已让店方得到甜头，若一家提价，酒楼立刻可以更换 n 家，所以出租价格无法上涨。因年内物价上涨，供货方又提价，利润空间更低，为了提高每月回款金额，唯一办法只有让业务人员开店，但开店价格依然不容乐观。

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?

==========

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　23:09:45

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去？

==========

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

----------业务员开店就是把我们的餐具拿到各酒店去销售.希望他们使用.

对,是有洗牌,那些新办的公司转让了好多

估计洗牌还会继续.

==========此类业务的竞争以俺的过去经验,最终洗牌胜出者,都是行业里原来的巨头.你的行业我不知道,你可以看看是否有其他通用餐具的供应商（ 或酒楼的其他产品的供应商）也在进入此行业.最终由该产品和其他产品的捆绑将单独销售此产品的对手打死.

举个大的例子吧..过去全国搞宽带接入的都被中国电信给打死了.因为宽带运营商是单一产品,中国电信是捆绑产品,老势力巨头干掉单一产品经营者简直是手到擒来阿.

作者：易小美　回复日期：2007-12-30　23:15:35

楼主好...能请您帮忙看下这个项目吗?

我在深圳从事人力资源工作...也就是大家常说的猎头工作约两年了...但这行里就算是大公司的操作也非常的不规范...所以人才流失非常的快...资源也很容易过期...让我觉得非常疲惫...

我有个表哥在东北...他从事物流工作...在北方几个城市,如烟台,大连等拥有一定的人脉及财力...当他知道我从事的工作后表示对这行非常的兴趣...曾表示希望我去到北方与他合伙成立一家自己的猎头公司...甚至表示公司各占一半...但我一直未明确答应...

一方面我认为北方部分城市对猎头这一行业非常陌生...候选人及目标客户公司多无此意识...会导致业务很难开展...

一方面因为年龄及其它一些因素...我无法跟表哥平等对话...而他其实手里有另两家公司打理且生意都很好...他只是想通过介绍些人际关系给我...而将新的公司交给我打理...他自己则不方便出面在背后坐收其利...

加上表哥的太太对这件事并不太支持...她也认为目前所在市场不够成熟...而我担心一旦我去做这件事...那么很可能面临来自多方的

压力...只不过是替表哥打工的高级打工者罢了...

可要论到机会...我又觉得这是我比较熟悉的行业里的比较好的机会...很难下决心...

其实我自己非常想跟一些差不多年龄并且都有同行经验的人一起在深圳这样的南方城市做这个项目...可惜一直没有可靠的人选...而我之前一家公司也是三个年青的男生一起做起来的...

我不知道该怎么回复表哥那边...更不知道该如何开展这个项目...

希望楼主能多多指点...谢谢...

==========

刚才回复不知为何消失了. 继续..
心理学家说过,女人算命其实是要算命者把她自己的想法说出来,呵呵,不知道你是否也是这样?如果你不例外,那就留在深圳好了.

作者：淮水北岸　回复日期：2007-12-30　23:37:32
楼主你好，一路拜读你的文章到现在，忍不住自己提出几个问题：我大四，明年夏天毕业，一个月前辞职创业，现在已经运营一个工作室将近一个月，前 20 天的盈利微薄，大概 6k 左右，工作室带

我三个人，主要做排版和设计，上游的一个大客户已经建立良好的合作关系，其他客户正在开发中。

问题，现在还没有正式注册备案，因工作性质不需要门面，我租房三室一厅生活办公一个地方，主要利用网络联络外地城市客户，本地目前没有客户。我觉得这样松散的工作室形式挺好，但是违法，我需要在什么时候注册呢？注册为个体户形式，还是注册为公司形式?大学生创业是由相关优惠措施的，但是没有见过这些措施真正实行过。

==========

呵呵,俺成了工商注册咨询员了阿？个人认为越早越好,因为谁知道什么时候不小心碰到个大客户呢?如果别人发现你们如此不正规,说不定就跑了,而且注册公司也可以让你坚定信心!更有归属感. 另外现在注册公司也很便宜了,设计公司注册个 5 万注册资本估计都可以,很少钱的,保税就报零好了,哈哈

作者：江南 4022　回复日期：2007-12-30　23:38:17

花了几个小时一口气读完了,在天涯潜水 n 年之后终于注册个 id 上来冒泡,真的感谢楼主用这么诙谐幽默,浅显又不失哲理的文字来阐述创业路上的种种注意事项,感觉受益匪浅.

好了,进入正题,呵呵..

说说我的情况:自己从国企出来单干大约有 4 年时间了,还好一开始

就找对了一个小项目,自己开个小店,每月收入还不错(比工作时好些而已,呵呵)中途也做过其它项目,但失败了,所以对您所说的不要做自己不熟悉的行业和不要同时追两只兔子也是深有感触,现在一直在做开始时的那个行业.只是在去年的时候已经不做零售进入批发领域了(做了某个品牌的代理).

现在的问题是:1.面对市场同类产品竞争越来越激烈,质量趋于同质化,价格也相差无几甚至更低,己方产品优势几乎没有的前提下该如何开拓新的客户并留住原有客户?

2 如何判断一个产品或项目所处的生命周期,因为我差不多处在行业的最末一环,看不清楚整个行业的趋势和未来.

好像还有很多问题,一时想不起来,等以后再请教您,期待您的回复!

==========

你的问题超出俺的能力了,如果只是做代理的话,,俺我的理解你是有重新选择的机会啊?关于产品生命周期的简单判定办法: 如果顾客问: 这是什么东西?--导入期　那里可以买到?---成长期　为什么买这个?---成熟期.　多少钱?---衰退期.　按你的描述貌似成熟期阿,呵呵. 你的问题已经进入 mba 课程了，可以多买一些专业书籍看看，不要乱听江湖游医了。呵呵。

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-30　23:38:56

拜读楼主大作，眼前一亮。

本人去年毕业来到深圳，本科学的是经济管理，目前做的是寿险销售。

现在跟我一起来深圳的同学想跟我合伙搞一个福利彩票店，他觉得这玩意在深圳是个盈利的项目，前期投入预算 10 万左右，我还在犹豫中。楼主也在深圳，不知道有何指教，谢谢了。

本人明年 24，不知道有没有机会跟着楼主做大事，呵呵.
==========你简直是投机大王阿？基本上我认为做保险的年轻人都是被骗入歧途的。如果你运气不错，那恭喜你了，如果业绩一般，赶快别干了。至于彩票业务，对你来说我认为是投机项目，应该视你的承受能力来决定。

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的

有人骂我了，我 tmd 也想给老板出谋划策阿，但是我来公司 n 年了，只见过老板的二奶一次，老板宝马车后面冒的烟我都没有见过,我给老板出谋划策不是胡扯淡么?
还是用故事讲话吧,某次和 2 人吃饭，其一是企业主，另一为某大公司中层干部，中层干部感叹未来升职渺茫，创业胆怯，不知未来

何去何从。企业主说：我大学毕业刚 1 月即当上了某大型公司仓管部门的经理。皆惊讶，问如何获此重视？企业主说:刚去公司上班,公司把应届毕业生当搬运工人用,其他人皆骂娘,此人每日搬运货物 10 小时后,利用闲暇时间,仔细观察丈量了仓库,1 月后给上司提交了一份仓库货物重新摆放运输的设计,三日后,直接升任仓管部门经理!该企业主当时说：打工没有比升职更简单的事情了,我在任何一家公司上班给自己定的指标就是至少在这个公司提交 60 份合理化建议,老板用不用随便,但是我一定坚持写到 60 份以上!一般不到 20 份的时候就被提拔了,哈哈.

曾经有某员工给俺提交了一建议,而且主动地工作,俺甚喜,虽然发现其建议极低劣,仍然热情给与鼓励,但并没有采纳,该员工再没有提交第二份建议,俺非常失望.想一想,如果你自己开了公司,当你推出自己的产品,客户反映非常冷淡的时候你会怎么做？你肯定是反思为何客户不买账,检讨自己的工作失误在那里,但是作为员工的时候,给老板提任何一个建议,就希望得到一个正向的反馈,这个要求是对老板太苛刻了.请把老板当作你的客户,任何一个老板不采纳的你的建议,肯定是有问题的,如果你自己想不明白,可以直接向老板询问,老板看到这样的员工,高兴死了别怕老板会烦你.你的能力的提升也加速了.

讲了几个故事,还没有谈到主题:权利是拿来的,不是老板给的. 99%的打工者不理解此真理. 99%的员工只会做老板吩咐的事情.要知道,哪怕是世界 500 强的公司里面,职务说明书写的格外详细的公司,

你事实上拥有的权利其实是远远超过你的想象的!!
随便举个例子吧,例如你仅仅是某公司的业务报表的统计人员,公司有些固定的格式让你完成,一般就是个普通文员当作一般文书工作而已,但---人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗? 有人规定了你不可以努力在数据中寻找一些有益于公司业务的线索,发现一些销售上的问题吗?从来没有人禁止过,但也从来没有文员会像我说的那样去做. 如果你是生产管理人员,那家老板规定了你不可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了?当你拥有了更多的信息和知识的时候,权利就倒向了你! 如果公司只有你懂得如何对员工进行绩效考核,谁敢去做人力资源的头?其他职位请同学自己举一反三,找张纸写出来公司没有规定不可以干,而你觉得有价值可以干得事情来.写不出来没有悟性的同学把俺的教程抄 3 遍吧.

中国人由于奴化教育的问题,大多数人被园丁修理的差不多了(北大老师原话),希望大家重新燃起心中的火花,做个有思想的人,记住,只有你才能把自己当作个蓝领工人,任何人都无法阻止你像任正非一样去思考问题.

秘籍三总结: 通过不断获取新的信息及技术,扩大在公司内部的实际权利,最终实现尽快完成预科班的目的!

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-31　0:05:58

投机大王。

呵呵，楼主全才啊，我就是一直在做股票投机。几万块的本金一个月下来愣是几十万的交易量。

现状是运气不够好，楼主最后一个问题还没解答，有机会跟楼主做大事吗？

==========

呵呵，我估计不会干出来什么大事的了。谢谢你看得起俺！

作者：成熟陈耀烨　回复日期：2007-12-31　0:12:23

甚好！

请教楼主一个问题：未来 3 年之内，中国的股市与房地产行情的大体趋势如何？对这两个市场影响的主要因素及时机会是什么？谢谢！

==========

=

靠，你以为我是尚福林阿？ 个人认为很悲观，总之钱会越来越被洗到少数人的手中。记得三年前和俺个别员工吃饭时，俺说估计不远的将来你们将都买不起房了，俺对不住大家阿，没想到今年就成真了。呵呵 记住：财富分配者永远比财富创造者赚得多。这可是

地球人都知道阿，哈哈。

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:14:19

楼主好,你的这篇大作对我启示很深.

我现在自己做灯饰两年了,有一个极铁的下家,(当然,我会针对他单位的情况进货,不但和老板,甚至他们单位的任何一个我可能用的上的人都很铁,他们大概还能帮我两年.)但现在上家掌握的不是很好,但我相信(是因为自己的惰性)在两个月内会掌握到自己满意的程度.现在我只有仓库,没有店铺.

现在的一切事情都是我亲历亲为,我原来给几家小公司做过公司总经理,当然都是老板太懒,所有事情全都不管,公司的一切大小事物都是我一个人在管理,给他们打工时因为爱面子,怕被说没能力我是个典型的工作狂,这几个公司的业绩也都还可以.现在给自己干,由于目前一切还顺手,虽然早就对目前的状况有一些远忧,却被惰性拖着,每次都不愿往远处深处想,拜读的楼主的大作,真如醍醐灌顶.非常非常感谢.您能否告知您的邮箱或qq到我的邮箱dandan5221@sohu.com 我会告诉你我的手机号码.

现在我不知道该怎样规划自己两年后的事业.期待楼主的点拨,谢谢

==========

老大，这是人生问题啊，俺算个 pi，怎么能指点的了？交个朋友以后在一起吹吹牛还差不多。呵呵

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:44:57

偶才二十七呀,呵呵.我是问我两年后该不该做灯饰,在这个行业做要怎样做才能有发展,我希望可以做大,呵呵.期待中.....

==========传统行业的准入门槛其实是最高，如果你已经立足了，那么你放弃的话，岂不是 sb？想办法努力做大，相信你的过去的经历可以帮助你实现这个目标!

作者：牵手一同谢幕　回复日期：2007-12-31　12:02:30

我现在想尽快卖掉酒店，还是想去做点若干年前我熟悉的行业——到布吉大芬去做商业油画生意了（本人以前是油画爱好者，10年没有摸过画笔了，画画可能已经不行了，但是还有自己的一点喜好，不知那里的生意现在是否好做哦~请楼主给点建议）

==========

种瓜得豆乃商业秘籍也,不知道你的酒店经营多久了,为什么你现在熟悉的东西不是酒店而是 10 年前熟悉的油画呢？事实上虽然我的初级教程貌似一切尽在掌握,但真正的实战是见招拆招,随时可以判断出当前状态的最佳选择是终极真理,做熟悉的东西是初级班浅显的入门技巧,也是本人对即将创业的人的建议,您需要在您的资源中仔细斟酌选择.

作者：云里阁　回复日期：2007-12-31　9:59:25

看了楼主给我的回复，我去看了《李嘉诚传》发现自己的无知和浅薄，感谢楼主的好文章。

==========

见惯了论坛里的恶言相向,俺被您这种被人反驳后尚如此大度的得态度所折服！本人一定向你学习,保证不对本贴任何人恶言恶语,呵呵

作者：高级混蛋　回复日期：2007-12-31　1:09:01

我　顶　你　。　老　大　。

http://www.tianya.cn/new/publicforum/content.asp?idwriter=11724828&key=604924153&stritem=no100&idarticle=31061&flag=1 帮我去看看吧，就在本贴里写答案好了。谢谢

==========如果你是摩根斯坦利，或者高盛美林，确实需要研究那么透彻，但是对我们这样的小民，那个行业其实不是非常重要，找个工资高点，公司成立 3 年以上，老板比较有思想的，应该是首选。

作者：忆新　回复日期：2007-12-31　4:12:46

熊熊之火.....前辈,您好!我是星星之火..

我刚毕业,,当初苦于找工作,就任家人安排到一家事业单位工作,现在是肯定走不开的,除非外面自己能做出点东西来,,对我而言,现在发现深陷泥潭,真的不能就这么混下去.....一直有创业的想法.

看来我必须得违反你的一条了,呵呵!不过我觉得你想表达的意思或许也是:控制,把一切运气等一系列因素尽量掌控之中,..因地制宜才对.

我这情况,我也没太多钱糟蹋,我现在最应该做的就是学习,我是想拜你为师,不过这想拜你的人肯定很多,,你看来也不方便透露,,,只求推荐几本引导年轻人的好书,比如你说的那<打造金牌销售团队>.

冒出头来了,就好人做到底,你站内 pm 我也行,,发邮件更好:crcrq@sohu.com.....晚辈先谢过了!!!!

==========

==========

实不相瞒，俺看过的企业管理经营方面的书极少，俺有时买高校教材看，呵呵，书店太多了，不过吸收速度极慢，对于你的情况，高校教材绝对不适合。其实俺主要是自己思考。

作者：霹雳雨　回复日期：2007-12-31　2:41:21

写得很好,可以用于思考。

但任何秘诀都不能照搬照抄，更不能进行遵照执行，那样必死无疑。

世界是丰富多彩和千变万化的，成功者在于把握变化，而不是固守某一教条。

-----我的理解

==========和武术一样，高级境界一般人太难达到了，先让大家练练马步和冲拳吧，呵呵

作者：柳汉青　回复日期：2007-12-31　11:18:54

一切都不是重要的，最重要的是有一颗火热的心。这是一位名人的话：“一切方法的背后如果没有一种生气勃勃的精神，它们到头来都不过是笨拙的工具。但是如果渴望达到这个目标的念头是强烈地活跃在我们的心里，那末我们就不会缺少干劲去寻找达到这个目标并且把它化为行动的方法。”已被百分之九十九点九的人所证实。简单的一句话：心想事成。

==========

氧气在一个人的成功中扮演的是第一重要，水第二重要，呵呵，俺不是抬杠，　火热的心确实重要，应该排在思想问题的第一重要。不过一般生手还是需要多学习技术和技巧。第一重要的东西往往无

法指导具体问题。

作者：coolch　回复日期：2007-12-31　11:29:59

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

为什么呢?不是很多公司老板娘都有在里面上班吗?再说了老板娘要是工作方面是个好手呢?也不要她来帮忙吗?

==========

纯属插科打诨，没有任何真理的成份，仁者见仁。

创业预科班秘籍四：上天为何对你如此不公?

又没有人告诉你?（陈楚生）-----之上天不公版

当我进入这个上市的公司,

那是从来就没有体会过的郁闷.

我打开人力资源发送给我的邮件,

忽然感到无比的愤懑.

看不见奖金的工资条不变的薪水,

我听见有人欢呼有人在哭泣.

早习惯功劳被人冒领的项目,

但却无法忘记自己的辛劳.

有没有人曾告诉你我很勤奋,

有没有曾在你面谈时诽谤?

有没有人曾告诉你我很在意,

在意这个公司的平等?.

辛勤劳动的成果被部门经理窃取!自己辛苦做的方案为公司赚了很多钱,但是老板连个屁都没放?老板的小姨子初中毕业,却拿着 5 倍于自己的薪水,项目经理把最累的毫无价值的工作都安排给了你,有个 sb 不学无术，靠拍马屁竟然成了副总，那个会给经理抛媚眼的业务员把公司的好客户全部给霸占了，x 省（或某学校，或某批进入公司）的这帮家伙把持了公司，排斥其他所有的人。

人是个天性追求平等的动物,而追求平等已经深深地嵌入到人的基因里面,人对不平等事务的快速反应纯粹处是下意识的,而并非是理性思考的结果.

不知道有多少人为了追求所谓的公平,或者为对不公平表达愤怒,而失去自己的得之不易的机会.

当你再一次因为遭遇所谓的不公平的时候,请按照我说的三思在后行

1. 你在这个公司的待遇是否比其他公司相同岗位的人收入相当

(这句的意思就是不要和同事比！和同事比的结果就是你永远觉得不公平,和同事比是非理性比较)
2. 你目前所处的岗位是否有机会让你学习预科班的课程？(不是指上网看俺的破帖子)

俺曾经在创业中期由于遭遇重大挫折而去某公司上了半年班，俺发现同事沉重的心态和俺的轻松（虽然俺当时经济处于极度不利的时候）心态形成鲜明的对比。俺当时的感觉就是打工真好啊，真是太轻松了，简直是 it’ s a piece of cake!。

把你认为的不公正丢在脑后，你会发现天地是如此的开阔！

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21
楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.
ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)
＝ ＝
第一关都通不过，宣布死刑！　　呵呵

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19
大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想

的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

= =

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。

作者：蓝梦一号　回复日期：2007-12-31　15:09:57

你好：

看了你的讲解，非常的好，以下是我面临的困境，希望可以给我指点，但是我的事情不是创业，而是打工的问题：

1. 我现在在一家五金厂工作，是业务员（ 外贸），现在工资是 2000块，提成是 1.5。一年做下来也就是 100 万的样子，这样我每年就有 39000 的收入；加上我跟老外卖点别的东西(私下的) 可能有 3万块的外快。也就是一年有 7 万的收入，净利是 5 万吧。(我在这个公司已经是 2 年，2008 年就是第三年了）但是压力也很大。就是公司有个业务员，也是公司的一个产品搞的好了。每天过来都是很大老板的样子，他每年有 20 万的提成吧，我感觉跟他一个公司压力很大。还有我的买的产品没有办法在突破 100 万，原因是属于金属半成品，那个业务员买给是国内需要的公司，我要是买的，国外的客户不要这个半成品，给你个例子，国外客户只要成品笔，不要笔的配件？但是我有时在想为什么那个老业务这么厉害呢 (做了 6 年了吧)

2. 正式因为这个原因，我偷偷的去面试了。到另外一家公司，这个公司的产品是地道的外向型产品，但是工资的只有 1500 元，然后他跟我说向我这样的人，到他们公司可以保证我一年有 5-6 万的利润。但是我有点犹豫了！

3， 我现在目前的状况是。老婆明年 7 月份有孩子了。也就是明年一年都无法工作。每月的银行还款是 1400 块。银行还有 6 万块的欠款，

我问题是：我是在原公司在呆一年，还是去那个公司?

==========

＝＝＝＝＝＝＝＝

这个超出俺的能力了,抱歉阿

作者：飓风心中很宁静　回复日期：2007-12-31　15:31:48

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

你当我是ｘ白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成

熟，俺指点不了阿。

火哥的意思是，我在教英语四级，但你这个 abc 都发音不准的人要我怎么教啊~~（其实我跟你一样，又内向又像个孩子）

==========

==========

不好意思,俺的真实意思是,俺是外科大夫,你问内科,我无能为力阿,并无贬低您的意思,社会大学有个适应的过程,慢慢就好了

作者：woody1234　回复日期：2007-12-31　15:46:13

楼主是个善于思考的人，把自己的经历思考得很透彻。不过我很担心中级版教程是否能够顺利推出。每个人都有自己的瓶颈吧。

==========穿了马甲就认不出你了吗？你咋知道我的底细的？

作者：子非韩　回复日期：2007-12-31　15:49:49

楼主太有 power 了,能与楼主这种人交流的机会并不多,我要抓住机会,在这里请楼主指点 12~

我之前在 it 行业做技术,平时不太注重资源的积累,手上仅有的少量资源基本都与这行有关,但我实在是厌倦这一行了,无论如何不想再

做这一行了,这种情况下创业,我有选择权吗,有的话如何选择?如果告诉我选择做爱做的事的话,这也让我为难,我的爱好从偷窥美女到起死回生术范围之广我自己都觉得惊讶,但其实都是叶公好龙,没有真正的热爱~

以我做 it 技术这几年的经历来看,我对周遭事物的冷漠几乎到了令人发指的程度,直白的讲,我甚至对我呆了四年的公司所经历的市场方向的调整\营销手段的变革等等都不记得了,专业内的技术也没什么进步.如果我选择一个全新的行业的话,是否我还需为此再去打一段时间的工以做深入了解?

我虽深知销售之于创业的重要性,之前从未做过销售,除通不定期找擅长销售的 partner 来弥补之外,我得需为此再做些什么?

我总结自己的过往经历觉得很失败(做为打工者,从结果来讲,我虽然曾经做到中型 it 公司的中层主管,但对管理尤其是管人还没入门),但其实我是认识我的人所公认的 iq+eq 的高手(我也曾疑似患过中等抑郁症,狂燥型,网上自测,后通过西藏旅行消解),所以我很容易就觉得把一件事情看透彻了并迅速失去兴致,我该如何在创业过程中保持韧劲,有没有一些非哲学的简单粗暴的方法?

==========

缘分那,我基本上和你是差不多的,呵呵

作者：胡刘氏　回复日期：2007-12-31　16:06:23

我也来说说我的情况，望楼主兄和大伙帮我分析分析～～！先谢过～～

我先生之前在一家港资公司当程序员，累积了几年，开发了几套自己的软件。其中一套多媒体软件在技术上来说属于世界领先的，他很自信，辞职了，开始把软件投放到海外的共享软件网站开始销售。因为不懂宣传之道，知道的人很有限。卖出去了几套，客户反应不错，其中还有卡巴斯基公司发邮件过来咨询的。

他是纯搞技术的人，这半年来不断地把软件进行升级优化，功能比之前更为强大了，可是他不想推出中文版本，中国软件市场是怎么状况大家都知道.....可是升级版还走海外市场的话，宣传很难....

我曾建议他自己开公司，因为他这款软件功能很强大，适合一些大公司用，自己开公司的话可以名正言顺去推销。

反正挺迷茫的，不知道该怎么走....

==========

应找行业内销售擅长人士指点,客户可能不好找到,指点市场的人,我相信这个你老公应该是不难找到的.

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　16:38:44

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

第一关都通不过，宣布死刑！　　呵呵

致之死地而后生.楼主开始执掌生杀大权了...嘿

==========

不好意思,千言万语打字的时候就都给省掉了,我的意思其实是按照初级班教程原则,您比较符合没有正当理由创业的,没有正当理由创业不等于不可以创业,这个讲起来要打很多字,回头俺再补充吧,反正不耽误你奔前程,呵呵

创业实战初级班辅导教材:

1．该教材针对对象：手头钞票不很多,社会关系是零的,刚刚创业,或者蠢蠢欲动即将创业之人,简单点说就是和 10 年前的俺的情况一样的难兄难弟们．其他人情况不一样,方法当然不一样,大家切勿生搬硬套.

2．很多人发言认为俺太过保守,当然了,成功的路千千万,师傅俺不过是指出一条切实可行的,低成本的,方法已知的路而已,至于俺智商不够想不到的路,肯定存在 n+1 条，这个本身并不矛盾。如果我告诉你一条去火车站的捷径，你为啥非要知道另外一条不捷径的路呢？明年师傅长进了，把新知道的路一定介绍给大家。呵呵。3.创业成功你需要方方面面周到的事情不计其数，例如你要知道怎么租赁合适的门面，你要知道怎么样面试员工，怎么和客户谈价格，怎么签订合同等等很多，俺的教材统统没有涉及，本教材仅仅讲述一些道理性的，书上几乎很难找到的，但是又极其重要的一些思路性的东西。同学们切不可把此教材当作创业的全部，事实上我估计这点知识只占你整个创业需要知识的 5%左右而已，剩余的95%部分知识，一半属于行业特定知识，需要您在工作中积累，另外一半你可以在书店买书学习（财务，销售管理什么的） 打个比方：所有的电脑教材都不会讲到电源开关在那里，“我的电脑”是什么东西，这对电脑的初学者来说，是最迫切需要知道的东西。只

有经历了这个痛苦自学的人才最清楚同样的学习者最想知道的是什么。师傅俺正好是这样一个自学成材，从来没有人指点过的知识青年，呵呵，所以写的东西得到了很多人的共鸣是理所应当的了，但是同时大家也要清楚意识到，这些知识对真正的创业高手都是小儿科而已。同学们如果感到俺写的东西仿佛茅塞顿开，那正说明你离高手的距离有多远。请同学们努力！

4. 本人希望创业中赌的成分要尽可能的少，所以一切观点均围绕此中心，部分同学在反驳我的时候列举了很多赌性的反例，由于本人需要长篇大论来阐述观点，所以留在未来处理，总之大家应该明白对于上述 1 中描述的学员对象，赌得成份越少越好。

5. 由于在线写作,师傅俺年纪大了,难免遗漏,请多包涵,想起来再补充.

作者：lzuhema 回复日期：2007-12-31 19:49:08

那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

.....

7 年前，我到兰州的时候，房价 2000 不到，我就说过：这个价格在我毕业的时候会涨到 3000 的，结果毕业时 4000 左右

没资金的时候，走第一步很不容易的啊，你以为你是谁啊

现在我在给人打工，在工作中，总是看到很的商机，可惜很难实现，过了春节，我决定赌一下，但不辞职，我是制造业的，研究个产品的生产工艺而已/

==========

=======

同学,如果你通过预测楼价上涨并验证的事实来说明自己有头脑是极端危险的行为!! 推荐阅读读物< 漫步华尔街> ,希望可以帮你避免不可预知的更大的风险!

作者：qq5542900　回复日期：2007-12-31　20:54:14

火哥好，最近我郁闷的掉头发，自从昨天拜读了你的大作甚是激动，浅显易懂（但还是有些地方不是太明白）我现在也想创业，但总憋在心里，应为我考虑的太多了。

我想自己开店前先听听火哥对我的忠言（哪怕是逆耳的话也无所谓）

我学习中医推拿 6 年，但火哥也许知道现在在中国如果搞治疗的话只有进医院，搞保健的话没有几个漂亮的小丫头离关门也不远了（搞不好就要进入灰色地带）另外在大城市这样的小店成本会很高，员工也会向大店流走（我给一个店工作时就奉命把他旁边的一个小店的员工过来了一大半）

如果开在小城市消费又上不去（我们老家一个小时的按摩十块钱，一百块钱 12 次还有人讲价）我做这一行要技术有技术，要经验有经验，这一行我还是比较熟的。最大的困难是人员找不来。自己培训也想过。但以我以前的经验，培训成熟的熟练工在出师后最多半年就跳槽（现在的劳动法那么严，我也不敢让以后我的员工签“卖身契”）除非给他们高工资。我同学尝试开店最后关门的原因就是人员问题。

现在我女朋友建议我到一个小城市搞餐饮（不要笑话我，想法很单纯的）那里的人相对有钱，但无处消费，而且日常饮食结构单一。女朋友在那里工作了三四年。吃遍了全城就那几个花样，而且那边老乡很多，都吃不到家乡菜。也就是那个城市这几年政策放宽了点发展比较迅速钱好赚点，要不然就没人去。但搞餐饮我一点经验也没有（自己就很少下馆子）饭菜技术上面更是一头雾水（自己只会蛋炒饭）老妈说赞助我资金我不要，我妈就改口说帮我做饭（我妈手艺相当了得得）那个市场我去看过，发展中的城市，房租涨的比较快，但那的人人还真是有点闲钱愿意投入到吃上面。另外我发现那里的学生早上都不再外面吃饭（也许都在家吃，也许根本就没

有吃早餐的习惯，也许外面的饭太难吃了干脆不吃）小吃也很少（女孩子逛街累了就吃冰棍什么的，不像其他城市的女孩那样，逛街累了就吃小吃，吃饱了在逛）开店的位置我看了，在一个学校和商业街之间，房租高的有点离谱，但位置很正。我想要卖就卖一些速食，比如包子驴打滚一类的不用等很长时间的小吃。

我知道做生不如做熟，一个陌生的行业如果直接进去有很大的几率是要交学费的。但是前景不错，最少这样的店在那个城市我就没见过超过 3 家而且开门晚（应为那的学生不吃早餐）关门早（理由是天冷）我现在很迷茫，我的钱有限，除了给老妈留点对付猪肉涨价之外，其他的省点也就刚够把店开起来。

给个建议把火哥，你的一句建议也许就能让我少缴很多学费，多学很多经验的！谢谢！谢谢！

==========

非常感激你对俺的信任,说实话,俺对餐饮一窍不通,不过以俺的经验应该是极不易成功,我有超过 5 个朋友开过饭馆,全部在 1 年内结束,具体原因俺没有过问过,正规的中医按摩在深圳倒是非常多的,如果很简陋的店,例如在住宅区内的,一个小时在 35 左右,房租俺不知道,不知道是否有参考价值？帮不到你感到很内疚阿,呵呵

作者：jsf35000　回复日期：2007-12-31　21:05:33

请楼主大哥指点,本人 05 年大专毕业,在国企做工人两年,感觉没什

么前途,每月工资一千左右,也多不到那里去,想走.手头上只有 3 块股票,基金,请问下,我是拿 3 万学份技术,走人,还是,拿来继续炒股,换别的工作,目前很迷茫呀!

==========

我要帮你就是害你! 内疚 ing....

作者：60616061　回复日期：2007-12-31　21:12:59

看到楼主前面讲到很多朋友都是做手机的,我想您对这行一定也比较熟悉了.我也是做手机的不过是卖手机的小店,外面随处可见的那种.现在由于大型卖场和网店的加入我的日子很难过.所以想做一个批发商和零售商之间交流的网站.域名都申请了www.cqtxw.com(重庆通讯网)正在找人帮我做网站.麻烦您帮我分析下成功几率.

1． 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?

做好了肯定挣钱.

2． 竞争对手都是谁啊?

目前没有,但潜在的对手是有的.比如那些做批发的通讯城.

3． 你和竞争对手相比的优势有啥?

要是通讯城是我对手的话,我的信息更全面和快捷.并且成本更低

4． 顾客为啥要向你买东西啊?

因为是门户型的网站,所以顾客不直接在我这卖东西.但就我作为零

售商来说是很希望能有这样的网站为我提供信息的.只要零售商愿意关注批发商应该也会愿意掏钱的.

5． 请你把你的生意全过程给我讲解一遍

我想能想到

6． 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?

光在我们当地要做好了的话至少一月 2-3 万吧 要成功复制到其他地方并且全部成功的话我还没算过 呵呵

7． 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释

还不知道

8． 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听

9． 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

网站建设,维护. 业务推广---

还有就是我前期挣的那点钱交了房子首付就没几万了.所以只能是把全部家当拿来放上面了.(自己做了几年小生意叫我再去上班也不可能了) 我的 qq:651814288

==========你的网站的盈利模式是什么？即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你？他如果不付钱给你，他如何获得你提供的服务？

为什么零售商和批发商需要你的存在？

中级班哲学（概率）备用知识：

极其重要！不能深刻理解以下内涵的人，在未来创业途中将不必然避免选择错误的榜样，而深刻理解以下内涵的人，在未来将必然可以选择他正确的方向。对以下内容无法理解的同学欢迎随时提问！

偶然与必然的哲学关系（或概率关系）

赌场的老虎机假设胜率是 49%，则赌场赚钱是必然的，亏钱是偶然的，赌客输钱是必然的，赢钱是偶然的，赌场是投资，赌客是投机，赌场亏钱不代表赌场是错误的投资，赌客赢钱不代表赌客是正确的投机，赌客赢了钱不能证明赌场失败，赌场输了钱不能证明赌客英明。因为赌客赚了钱而准备做赌客的人是愚蠢的，因为赌场输了钱而放弃开赌场的人同样是愚蠢的。赌客赢钱大脑会释放出更多的多巴胺，更有成就感，赌场赢钱赌场老板的大脑不会释放更多的多巴胺，感觉一般。所以低概率事件成功的奖励时金钱+多巴胺。大概率事件成功的奖励只有金钱，没有多巴胺。

100 个人仍硬币，理论上有人 40 次连续扔出正面，这是必然的，但是这个人下次扔出正面是偶然的。因为此人连续扔出 40 个正面而追随此人下次依旧是正面的人是愚蠢的。

只要你只押某一面，你中奖是必然的，盈利是不必然的。

如果一定要在正面或者背面做一个选择，那么这个选择是随机的。

以上哲学或者概率论对创业的指导意义：

1. 如果希望自己成功，应该努力选择概率大的选项（如何判断概率大小又成了另外一个头痛的问题）

2. 如果选择概率小的事件，最终必然导致失败（中期必然有部分人成功）

3. 如果希望刺激，选择概率小的事件是正确的

4. 成熟的投资者体会不到额外的刺激奖励（很多赌徒日子过的极充实，而成功的企业家很多人日子过的没啥劲）

5. 某个人或某个方法屡次重复出现，不足以证明其是必然的（彩票分析热号码就属于此种 sb 行为的最具代表性的典型）

6. 胜出者未必都是必然的，任何事件都存在偶然的最终胜利者。

7. 偶然胜出者是无法学习的，是无法模仿的（你连续仍 10 次正面朝上试试？）如果你模仿这些人，你就犯了极其愚蠢的错误。8. 方法对的人成功是必然的，但是在那件事情上成功是偶然的（例如任正非成功我认为是必然的，搞 08 机发家是偶然的，但任正非即使没有遇到 08 机的项目，他也必然遇到另外一个让他成功

的偶然事件)

作者：笑笑女王　回复日期：2007-12-31　21:53:24

工作后才发现社会的复杂，目前的工作看不到希望，并且和自己的专业相去甚远，周围的环境也极其恶劣，最初的选择是错了。现在希望能在本行业找到和自己专业联系相对紧密的工作，并换个环境。已经发现了一个机会，正在努力中。

很认真的看了全文。

很敬佩楼主！

非常期待预科班快点继续！因为意识到现在自己必须先打好工啊~创业离我还比较遥远

==========预科班内容由于与传销课程接近，洗脑为主，所以无期限延后。不过俺可是非常愿意单独辅导女同学的，娃哈哈！

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:43:12

尊敬的熊大哥，您好！　小弟以前看过一段文章，非常想听听您的

意见，(申明绝无歹意和不敬之意)。接下来摘录：

相信大家对钱的价值体会因该不用重复吧。想有钱的人很多，但是真正能有钱的人还不到 3%。但是大群的人都为了自己梦想中钱的数字而去创业。我很赞扬你们的行为，但是我要提醒你们，如果失败，你们自己也知道自己是什么后果。

废话不多说了，我谈谈现在创业容易把自己导致失败的几个原因，当然在中国因为创业失败把自己逼到绝路的人太多太多了，我想我只是在尽自己的力量挽救个别的生命吧。我也希望大家都能成功，最好一个也别死。

1.就是因为没钱，才做生意。

如果你生活过的很好，你对金钱的欲望就不是那么高，所以拼命追逐金钱的人大多是穷人。既然是穷人肯定说到创业资金上就大大的有问题。好，我们就来谈谈这个话题。我先说：我极度反对想靠打工赚钱筹集自己的启动资金的人，他们就是社会中最低沉的弱智。靠你打工把钱赚够做生意少说 2 年，2 年以后社会变化“能做”的生意需要的资金又更高，也许你以前看好的生意又不能做了。别和我说在打工中学习经验，请别小看商人，李嘉诚以前在印刷厂打工，

可是他自己都说：“我今天的成功和我以前的打工一点关系也没有，赚钱就是 1.2 年的事情。”你真正开始转折是在你做成功的第一笔生意上面，而不是你打工积累的经验，打工积累的东西是叫你怎么做个合格的工人受人剥削，而并非能学到商人该具备的市场观察力和项目对应技巧。如果说到这地步你也不能接受，你可以用自己的青春和时间去验证。

2.没有钱，启动资金怎么办。【接楼下贴.....

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:45:43

【接楼上.....

自己没有钱是正常的，大型企业里面 100%的企业都负债，也就是说他们没个公司都拿着别人的钱在做生意，虽然别人不愿意。(办法：因付款拖后，舍帐拖后或者拒付，贷款，货物高价低压给别人）这就是技巧，如果是个人资金的筹集一般是：1.贷款（房屋，汽车...低压贷款）-找银行或者当铺 2.找人借钱.3.凡是过手的钱，不管是谁通吃下来.包括公款。(因为你吃了别人的钱拿去创业，别人只能找你还.当你自己的资本不够低压债务的时候，别人只是想要自己的钱，实在还不起逼死你钱也回不来，不如等你把钱赚回来还他还

要好得多，如果通过法律途径，把你创业开的公司卖掉也还不上他的钱，他不如支持你，放弃法律武器，这是商界里常用的手段。如果这基本手段都不会，你还是不要去创业了，在强调次，商人不是那么简单的) 钱主要的来源还要看你自己的实际情况是适合借钱，还是吃钱，或者贷款.或者其他途径。(强调点，现在农民有信用贷款，可以尝试到信用社贷款，因为银行现在基本不发放信用贷款，这是给有钱人准备的。

3.中国人自己的道德和传统观念害死了自己。

外资企业为什么在中国风风火火，把中国国有企业搞跨，中国国家不能做生意，把外国人引进来做生意抽他的税，但是如果又是自己做生意，收自己人的税收，那不是更好么？现在很流行说到自己是外资企业，得意的很。如果我来看，人就 2 中职业：1.工人 2.生意人。就算是外资企业的员工，也不过是条靠劳力吃饭的狗。如果你对我说：“**劳力吃饭有是没丢脸的。”我只有说：“你过时了，你张开你眼睛仔细看看现在还是共产资本主义社会吗？现在是资本主义社会你靠劳动吃饭还不丢脸，谁丢脸。”而且和中国人合作做生意他总是会想方设法扩大自己的利润，不考虑长期合作，常常害人害己，现在世界上的人最不愿意和中国人合作，因为目光短浅，随时会为了眼前利益而出卖自己，地位比游太人都不如。如果创业者最好不要和别人合作，也不能做靠某个人某个公司吃饭的生意，

要大大扩大自己的客户面积，要无止境的扩大，不能有丝毫停代。血盆里面挖饭吃，一时的懒惰害你一辈子。包括自己的上家都要不断挖掘不断更新。和中国人没有永远的合作，只有永远的利益。(我也是中国人，但是我处于真实的为大家好，话虽然说的难听，但是确实很有用)

4.自身具备生意人的思想观念和品德。

这方面就太多了，大体说个重要点的。“万物化为金钱，决非正常思考”也就是说万物在资本社会都可以用钱来衡量，而自己如果在和别人做同样件事的时候都是常人的思考方法，那你最好别创业，因为和别人挤生意，作为你是创业方死定了。一定与人不同，自己有自己独特的办法，这生意才有可能可以做。包括感情也是建立在金钱上，说现实点，漂亮 mm 可能一时冲动和你恋爱了，但是你没钱她肯定就不会和你结婚，就算和你结婚也肯定要去偷人，就算不去偷人，也肯定要离婚。呵呵，举点活跃点的例子。你如果只是常人的思考问题，在生活中不是时常以金钱为基准去衡量东西，我说你就别在资本主义社会做生意，去找共产主义社会做生意吧。

5.重点之重点：钱。

募集资金是最关键的，你资金越多，生意做的越大。你就越不容易

死，什么小生意赚大钱，白手起家，让说这些话的人见鬼去吧。募集资金比你的专业技巧，生意技巧，你的能力，你的长相都大大重要。创业什么最重要？钱。创业什么最困难？钱。记住，你只要能募集到充足的资金，只要”脑袋“没什么大问题，什么生意都不会亏。反之，你有聪明的头脑和很强的能力，但是没有募集资金的能力，你还是别创业了，你上班比较稳当，你比较适合打工，不适合当老板，老板和员工的区别就在于：老板有很强的募集资金能力，员工有很强的专业能力。

多谢赐教。感激不尽。

==========

这些都是人渣的言论,本大师就是不愿意尔等忠厚老实之人被此等sb 蒙蔽而走上歧途，方写此文。

作者：我无知我无罪　回复日期：2007-12-31　23:01:48

刚刚看了熊熊大火大哥的贴子。现在我来说一下我的情况，让大哥帮我分析一下：

1、专科即将毕业，计算机专业，会修电脑，大一时搞过一段时间网站。现在正在淘宝网上卖化妆品，干了半个月利润不多，但看到了希望，我的打算是明年全职做网上销售

第一个项目：化妆品

该化妆品是一个直销品牌，我和本地一个该品牌直销员谈妥条件，我在网上卖，有人订购后，通知她发货，然后我收钱，提取自己的利润和再付货款给她。在销售方面，没有太多的问题，在网上比较好卖。

我的优势：

计算机专业，也算比较懂网络，自己搞过网站也懂得推广和优化。有一台电脑和足够多的时间。还有就是这个事好象不需要太多资金投入，就是网费、电费、生活费就 ok 了~~~

问题的关键在货源：

第一是发货问题，她经常给我发错货，害得我要不停的跟买家解释原因。还有时不知是故意还是不小心，有次把快要过期的货发出去了。

第二是她限制我的零售价，要求我把零售价提高。

第三是她想越开我直接联系我的买家。

第四是，该化妆品的公司严禁网上低折销售该产品。所以在网上查得很严，最近有很多家出售该品牌产品的淘宝店都被封店了。

我该怎么办？？？这件事值得去做否?如果值得做，如何规避以上问题。大哥帮我分析一下`~谢谢

----------得不到供应商支持的生意是无法继续的，你可以勉强维持，但绝对无法扩大，这是基本常识

本文由资源分享学习公众号【白雪资源】整理

☆【天涯经济频道(biz.tianya.cn)首页推荐帖】

本人创业 10 年,9 死 1 生,占过便宜吃过亏,辛苦过也懒惰过,看到这个论坛里面充斥着大量的没有创业经验的人在指导别人创业,另有大量由于缺乏思路赔光家底的故事,本人非常痛心,本着救人加吹牛的心态特将本人独家秘籍和盘托出,以免大家少走弯路.

教程秘籍一:　为什么要创业?
这是在你创业前必须先问自己的第一个问题,切记切记!!
答案一: 身边的人创业发了,我又不比他笨,如果我创业,肯定不会错.
答案二: 我都年龄不老小了，人总不能打工一辈子吧？现在手头这个项目正好创业!

答案三：现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年龄大了就瞻前顾后了

答案四：开饭馆的都发了（或者其他任意行业，总之是创业者准备去看得事情）我也要开

答案五：职位混到头了，老板也不可能给总经理当，工资也会再涨多少了，此时不创业更待何时？

答案六：现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了！

以上是绝大多数缺乏创业知识的人的心中选择的答案，如果你的答案出现在上述答案中，那么请你千万记住，把创业的想法就当作吹牛的谈资就可以了。

正确的答案是：　我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目！

千万要记住此秘籍：

创业教程初级班秘籍之一：　因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业！

任何非此答案的创业理由都是错误的！年龄大了，别人发了，房子贵了，现在有闲钱都不是你可以去创业的理由，只能成为你败家的借口！

教程秘籍二：我是个有经营头脑的人吗？

很不幸，这个世界绝大多数人是不适合独立创业的，但是只有极少数人可以清醒地认识到这个问题（一般是把自己的老婆孩子都亏光之后）

注意：经营头脑不等于管理头脑，也不等于执行头脑。但，如果你要独立创业的话，没有经营头脑等于自杀，等于拿自己钱玩过家家。所以鉴定一下自己这个脑袋，是至关重要的头等大事，如果你有幸可以碰到我这样的好人的话，我可以免费帮你鉴定，呵呵！

太多的故事是这样告诉大家的：王老三勤勤恳恳，拿吃亏当福，最终终于成了大地主！

李老四早上 3 点起床干活，晚上 2 点上床睡觉，终于成了一代富豪！

故事本来是逗人玩的，无非是善有善报，恶有恶报那一套，但是不幸的是，我发现很多人正是拿这样的故事来看待自己的创业的：我能吃苦！我不怕吃亏！ 我意志坚强，可以顶住所有的压力！这些都不是你可以成功的充分条件

拿我遇到的真实故事告诉大家什么叫经营头脑吧。

公司同事每天中午都会打电话定快餐，在众多的送快餐的人中有这样一位：提一个大木盒子，上面盖着保温的棉毛巾，每次这个人把某位同事定好的饭交给定饭的人后，都会问有没有人没有定饭？因为他随时带了 4~5 份没有人定的饭，而我发现，每次都有人没有定饭，而直接向此人购买了盒饭。我怀疑此人在帮某餐厅送饭的同时，又顺便炒了单，要知道送快餐提成才 5 毛，但是炒单我估计他一份盒饭至少赚了 2 元。

这就叫经营头脑！---在工作中轻易的发现商机的能力！

好了，那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！

教程秘籍三：如何判断一个项目是好项目？

如果你通过了俺的上述 2 关考察,那么让我们进入到下一个环节,让我们一起看看你自以为好的项目到底如何.

由于身在深圳的缘故,这十几年目睹了无数的创业故事,而其中的大多数项目基本上从开始的那一天就注定是要死的,如果你可以提前预知自己必死无疑,那你想想你可以节省多少钱啊?可以让你在未来少多少的追悔莫及的感觉啊？所以请我这样的高手给你咨询一下,实在是太必要了.

先用身边阵亡的朋友举几个例子吧:

例一：某朋友在某大型公司做部门经理，手头积蓄了 30 万,感觉在深圳买房遥遥无期，而且觉得年龄不饶人，同时发现深圳黑手机制造是个集散地，决定回老家成立公司，销售黑手机。

例二：某朋友手头积蓄了 50 万，感觉不能再继续打工了，决定加盟 7-11 连锁店

例三：某朋友是原某大型手机厂某省公司 5 年的老总，该大型公司倒闭后，由于该朋友人品极佳，手下数十名员工宁愿数月没有工资，要让该朋友带领大家创业，该朋友最终选择了做某啤酒的该省代理另外加某英语学习机的代理

例四：某朋友原来从事电脑 it 行业的销售，决定去国外开创一番事业，最终选择去印尼开展短信业务，具体是与深圳某短信设备制造商及运营商合作，希望在印尼 copy 此业务

大家感觉上述项目如何？这些项目都有人在做，而且都有人在大把赚钱，但---你可以在里面赚到钱吗？ 做还是不做，这是个问题！以俺如此资深的专家来对上述几个项目逐一点评：

项目一：贸易型的生意一般都是向上游买，然后向下游卖，中间赚取差价，看起来非常简单，一般人都喜欢计算计算差价然后就直接冲进去了，少部分人侥幸成功了，大部分人将自己的购房首期款给丢水里了。为什么发生这样的事情呢？ 教你一招最简单的判断此类生意是否可作得秘籍—那就是上游下游 2 头，你至少要占着一

头，什么意思？就是要么你对上游绝对熟悉，没人可以骗了你，你对所有细节都非常清楚，或者你有极其可靠的专业人士在充当你的幕僚（例如老婆，小舅子，表哥表弟，高中同学等等，总之就是绝对不会欺骗你，而且会无私告诉你一切的一个人）
，下游同理，如果对上游不清楚，那么如果你对销售此产品具有绝对的把握，或者有绝对的幕僚协助你。如果 2 头都占了，那么恭喜你，你可以直接进入未来我写的中级班教程，初级班不需要学习了。如果你 2 头都不占，那么也要恭喜你，你将用你可怜的积蓄作为学费，自学成材学会我初级班教程的 10~30%的内容。
此项目一就是犯了 2 头都不熟悉的大错，凭感觉做事，必死无疑阿！

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润？
千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！
原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观
2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，

这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营？

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？

我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的

问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，

他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例三点评：请问：什么是机会？ 这个世界绝大多数（超过 99%）的人，不懂什么是机会，总是哀叹机会不肯眷顾自己，觉得自己比萨达姆背，比拉登苦。让我这个世外高人告诉你什么是机会------机会就是你已经拥有的东西中有价值的部分。 可以理解吗？ 是不是太高深了？也许应该放在中级班的教程。 如果一个东西你自始自终没有拥有过，那显然不会是你的机会。而机会就在你的身边，而且你就正在拥有者它，但是----很不幸，因为你太蠢了，所以你不认为他是机会，你认为那是垃圾，你眼中的机会是你没有得到的东西，是别人正在靠着发财的事情，例如：你觉得张三机会好，有个表哥在证监会，可以透露股票信息，李四机会好，碰到禽流感，卖醋结果发了。对张三来说自己的表哥就是自己的机会，对李四来说自己卖的醋就是机会。所以对你来说，你一定要把自己拥有的资源关系等等人认认真真梳理 3 遍以上，你的机会就隐藏在你拥有的

东西之中，绝对不是在你没有拥有的东西中。

本人某朋友生意遇到挫折，不过手头依然有比较充裕的资金，哀叹不知该干什么，寻找项目混混恶恶的过了 1 年多，在得到俺的指点之后，将所有过去认识的人的名片联系方式全部找出，经过 1 周的筛选，找出 3 个潜在机会，最终经过比较之后选定了其中 1 个，仅用不到 1 个月的时间，重新开始也业务，目前生意蒸蒸日上，哈哈。

找不到自己的机会的人是可悲的，但是不认为自己的机会是机会的人是愚蠢的。例三中的失败者，就是把自己的机会（对该省手机市场的极度掌控）弃之不用，而转去销售啤酒学习机等根本外行的市场。最终将价值数百万的无形资产（对该省手机市场的掌控及完整的营销队伍）丢入垃圾桶，其失败从最开始就是注定的。该朋友在创业初期，俺多次给其指出其错误，但该朋友极度自信，不接受俺的逆耳忠言，经过 2 年的艰辛，终于结束清盘，现在沦落为替某公司打工，又重新去另外的地方当省公司老总去了。可悲可叹！关于如何有效地发掘及利用自己的机会,《穷爸爸富爸爸》书里每年关于作者小时候出租图书的故事是最具代表性的故事。建议初次想创业的人务必上网查找学习此故事。

关于如何认识机会，鉴别机会，事实上不仅仅使用于初创业的人，也同样适用于在公司打工希望得到升迁的人，甚至已经创业成功的人，但是该命题设计内容太多，呆俺有机会在高级班的课程中为大家详细阐述。

这个思路也可以换一种想法，就是---要做自己熟悉的东西，你的商业机会就在你的身边，而绝对不是某个八杆子打不倒的人，突然告诉你的信息，或者网上道听途说的什么东西，如果创业初期你做的不是你熟悉的东西，你的失败几率大于 90%。 放弃自己的机会，等于放弃自己的未来阿。

例三中的朋友去干了自己不熟悉的东西，而且轻易放弃自己的优势，败之必然。

在一次提醒大家：创业初期，我们的成功目标是 100%！千万不要尝试挑战自己的智商，千万不要过高估计自己的能力。

作者：yzlcad0233　回复日期：2007-12-28　12:02:31

话虽狂,但狂得亲切.

字不多,确实有用.

我是在外企做项目管理的,但受不了内部的消耗,做不好项目.所以想出来自己创业.以前有过一些譬如学校周围搞小饮食的想法,但没有实施.现在想自己想搞网上交易的小项目,但没有资本.请楼主指教.

==========

==========

对于你这样的情况,要记住: 任何需要拿钱超过你存款 5%的事情都不可以干,另外如果你竟然有在学校周围搞小饮食的想法,说明你彻

头彻尾的是个没有经营头脑的人.
你的最佳选择: 在你身边选择一个像俺这样的天才,去追随他,当二老板!!如果找不到,,那么就耐心等待....多结交朋友....

例四点评：该朋友是俺朋友中最具魄力的创业者，英文一窍不通，凭着在 qq 上认识了几个印尼华人，就只身跑去印尼，在雅加达机场不知去哪里，耗了半天终于碰到某热心华人，给其介绍了一个廉价宾馆，才算落身。时间已经过去了块 1 年了，该朋友已经干掉了差不多 20 万的积蓄，认识了若干印尼华人大款，但是项目做成 0 个，前几天和该朋友吃饭，摘录部分谈话如下：

俺：你当时去到底准备搞什么项目阿?
答：准备搞短信，你看深圳群发短信多猖狂，印尼几乎没有，这肯定有着巨大的市场潜力
俺: 那你具体准备干什么？卖短信设备？还是在印尼替别人发垃圾短信赚钱?
答：什么都干啊
俺：那你卖了多少设备了？你的日常工作都是干什么?
答：去认识有钱的大老板，让他们投资搞这个项目
俺：进展如何?
答：我现在认识了印尼的华人第二富，计划投资 2000 万搞这个项目，答应给我 5%的股份!
俺: 投资 2000 万具体搞什么？这些钱都是用来干什么？赚钱的方

式是什么？怎么发展群发短信的客户？华人第二富看得上这个生意吗？

答：　。车到山前必有路。

俺：你合作的深圳厂商啥关系和你？你以前对短信业务及技术了解多少阿？

答：没关系，去之前在网上查的公司，原来对短信业务及技术完全不了解。

俺：为什么你不直接把发短信的这些设备在当地的电脑通信市场去销售？

答：我们投资的公司搞起来之后就会去销售了

俺：你合作的厂商技术实力如何？东西是他么自己开发的吗？信誉如何？会不会骗你？

答：　/•#￥￥%……￥……。

我已经不想再将谈话的内容罗列了，这个世界胆子大的人真是多阿，可惜他们明白胆子大不能成为成功的助力剂，反而是加速失败的推动力。

对于有此类想法的人，我有个很简单的建议：把房子卖了，金银首饰全部换成现金，直接去澳门葡金赌场，全部押在一个台上，一次搞定，成功几率同样是 10%，中了赚 10 倍走人，亏了你也就心死了。这样至少可以节约你的精力，如何？

作者：哈哈宝瓶　回复日期：2007-12-28　13:28:38

又是一个迷茫但是极度大胆的人...有时候创业不就是要拿出魄力吗?

==========

==========

什么叫魄力？有些人开个吉普车,狂加速就准备飞跃家门口的臭水沟,而真正的车手经过仔细测算之后可以安全的飞跃壶口瀑布.可以理解吗？看看世界级的探险家是怎么呢做的,也许对这些人会有点启发.

冒险不等于送死. <疯狂的石头> 里面那个没有技术含量的哥们就是最好的注释

补充案例：做爱做的事情？！

这是相当大一部分人创业的理由+项目，我在公司已经受够朝九晚六的生活了！不自由！我要干我想干的事情，我要去开个陶艺馆/花店/酒吧/画廊/旅行用品店/美容店.....!

做爱做的事，当然好，谁不想啊，但是，爱做的事情是可以成功的事情吗？我们要打一个大大的问号。 爱做的事情有如下优点：你坐起来比较愿意，同时有更多的乐趣，而且甚至你也比较熟悉，符合俺讲的做自己熟悉的东西的原则。

但是，切忌爱好不等于是好的商业项目，所以在评估项目的时候，

千万要把爱好放在一边，绝对不可以有丝毫的考虑。

关于如何评估项目的总结：

1. 该项目一定是自己（或极可靠之人）熟悉的领域，上游及下游，一边掌控+50 分，两边掌控+150 分，两边都不掌控-200 分。

2. 在自己的工作中发现的项目+50 分，与本职工作完全无关的项目-100 分。

3. 需要资本投入占自己所有资金的百分比：等于自己的资本-100 分。按比例计算，例如需要自己资金的 20%，则-20 分。等于自己资本的 200%，则-200 分。

教课书上从来不是这样评价项目的，书上有无数的数学公式及算法，但，相信我，以上 3 条将是你判断此项目是否可以成为你的人生起点的真正的快速公式。如果你实在太笨了，无法理解，那么我就给你举几个实例吧：

如果你表哥开了一个运动鞋厂，他告诉你只要你可以生产出价格不高于质量不低于现有供应商的鞋带，他就一定向你买。这就叫下游掌控。如果你和你表哥商量，在他尚未开发的东北地区给他做独家总代理，而你表哥同意了，这就叫上游掌控。如果你恰好是东三省最大的运动鞋批发商的救命恩人，而且他同意帮你分销，那就叫上下游全部掌控。依次类推，如果不能举一反三的，纯属笨蛋，不用想创业了。

如果你是某饮水机公司业务员，你发现饮水机上完全可以设计一块空地来放广告，而且你说服某广告公司和你合作，这就叫在工作中发现的项目。在自己的工作中，无论如何都无法发现项目的人，我可以郑重的宣布你创业成功几率极低，不如直接去澳门赌博。如果你的初始创业项目要动用你超过 80%的资金（注意：我说的是自有资金，不包括借别人的）而你竟然准备投资，那我看你基本距离家破人亡 80%的机会，对于那些在本论坛多次看到的动用老人家血汗的不负责任的混蛋，我简直气的浑身发到，你简直是在侮辱我们创业者的声誉！你和吸毒者，赌博者有什么差异呢？这也是本大侠为何急不可耐的在线书写此秘籍，实际目的非拯救你们这帮笨蛋，实在是不忍心老人家的养老钱被你们糟蹋光阿！

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:16:00

学习！

=======“记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是40%的成功!”========

请教楼主，有 100%成功的创业吗?

==========

==========

当你做在飞机上,飞机起飞后,你有没有担心它掉下来?事实上它完

全有可能掉下来,而且也有掉下来的,但是经过严密计算和设计的飞机是很难掉下来的.创业是一样的道理. 没有认真测算做的创业号飞机是非常容易掉下来的,但是经过本大侠的培训的飞机(或者部分自悟到真理的超人)是很难掉下来的 ,偶尔的事故当然也是不可避免的. 这里的 100%等于飞机起飞不掉下来的概率.是一种形象的说法.谢谢提问

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:54:59
楼主果然幽默机灵。用飞机来打比方！

楼主应该知道波士顿矩阵，不知道目前要创业，哪个象限的行业是首选?

==========
==========
这些东西是适合大公司的,对个人初次创业来说,每个月纯利 5 万,比什么矩阵都管用,对吗? 仔细看我上面的文章,我已经告诉了大家什么是首选了.

教程秘籍四: 如何进行沙盘演习（部分）
在俺过去指导过的无数的失败分子中，几乎无人可以回答我的问题

超过 5 个。 先学习一段孙子兵法：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。 看到没有？几千年前没有上过大学的人都知道多算胜少算，但是现在的人为啥越活越笨了呢？而且读书越多的人越笨。

我一般问那些 loser 的问题如下（无先后顺序）

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊？
2. 竞争对手都是谁啊？
3. 你和竞争对手相比的优势有啥？
4. 顾客为啥要向你买东西啊？
5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍
6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱？
7. 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释
8. 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听
9. 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍
10. ------

如果要进行庙算，你需要算得东西太多了，这里先教你最重要的，其他的留在中级班和高级班了，呵呵，最重要的庙算就是市场销售环节的庙算。

即使你运气糟透了，竟然花 5000 元/部，采购了 100 台手机，但

是，不要紧，最重要的是你是否可以卖掉。明白吗？ 任何时候最终要的都是销售，销售 nb 的人完全可以弥补他犯下的其他所有的错误。你即使把老娘和丈母娘的房子都抵押了，只要你可以把你进的东西销出去，我写的这么多的乱七八糟你都可以不看。

销售部分庙算包括以下部分：

1．销售过程分析：把你的东西从你的手上出去后，一直到最终消费者的所有流程搞清楚。每个环节的利润比例必须搞清楚。到你手的利润是多少，必须搞清楚。事实上曾经有无数的被俺指导过的人，当俺问他你的销售过程流程的细节给我讲一遍的时候，大多数人都含糊其辞，而这个时候他们才意识到自己太唐突了。这个大问题包括以下小问题：列出所有可能购买你的产品的不同客户群/谁买你的东西，谁用你的东西？（注意：买东西的人不一定就是用东西的人啊）/

2．市场分析：你的产品的生命周期（不懂得人去 google）及所处位置/你卖的同类产品主要的竞争点是什么/未来的趋势是什么？

3．竞争分析：你比竞争对手强的地方是什么？注意，有人说，我在这个开个小花店，没啥优势，事实上你的优势就是地域优势，如果你的地域也没有优势了，那你真的完蛋了。如果分析来分析去都找不到自己存在的价值，你何必去扎进去呢？/

4．市场策略：你如何把你和你的竞争对手区分开?/你计划如何去销售你的产品？/你的产品如何到达最终消费者？

如果你可以准确清楚地回答清楚以上问题的大多数，恭喜你，你已经开始在打有准备的战争了！

在过去我听过的无数创业计划中，很多人唾沫乱飞的讲着很多和销售完全无关的事情，或者是某个 idea,或者是某个灵机一动，发言者陶醉在自己的一时的机智之中。或者已经在规划未来股份制的问题，在美国上市还是在香港上市。但是请听我一席话：创业第一重要需要考虑的事情就是销售！销售！销售！

在销售没有搞清楚以前，请把你认为重要的，燃眉之急的任何其他事情都先放在一遍。没有比把你的东西如何卖出去更重要的事情了！

没有看我的培训就已经清楚的领悟到这点的同学，恭喜你，加 10 分！看到这里认为销售不重要的朋友，其实你仍然可以创业，你具备投身于互联网业务，然后被 n 亿美金收购的潜力！ 以后我去听你讲课，呵呵。

教程秘籍五: 财务预算与控制

你已经鉴定了你的脑袋瓜质量优异，同时你也有个很好的确实不错的项目，市场也 very good.下一步干啥?

做预算！

这点任何一个傻瓜都知道，而且也会去做，但是世界多奇怪，每个聪明人总是在破产之后才说：我当初怎么那么傻？我简直就是个 sb 阿！

我某个哥们就前几年就干了这么一个蠢事，计划生产某零件，该零件的销售绝对没有问题（因为他本来就在销售同类产品，客户全部铁的要死）计划投资 20 万搞定。结果呢？ 一年后累计投资现金 200 万，全部丢在水里。问哥们为啥当初计划 20 万，怎么后来成 200 万了？朋友无言以对。事实上他也对自己的所作所为感到不可思议。

记住：任何时候你很宽松的预算之后，然后再乘以 2~10 之间的任何一个数字就是你未来实际可能花掉的钱。

很多人刚刚创业的前 3 个月可以坚持记帐，随后很多人就成了一笔糊涂帐，很多人认为反正肉烂在锅里，东西没少钱没少就行了，这真是大错特错，记账的目的不仅仅是搞清楚钱有没有少，更重要的是进行财务控制及分析。

在你开始你的生意的时候，所有可花可不花的钱一毛不花，所有必须花的钱砍半花，开始之前做好详细的预算，开始之后做好详细的记录，每个月将实际收支与预算做对比，然后修改未来 3 个月的预算。相信我，如果照着我说的去做，你亏掉老娘的房子之后，至少还可以剩下丈母娘的房子。不照着我说的做的后果就是全部亏掉，呵呵。

仔细思考好自己止亏点是亏多少钱？一定要认真想好，找个本子记在上面，每个月翻出来看看，记住，这决定了是否还可以再来一次，明白吗？亏钱不可怕，可怕的是亏的自己都不敢相信。最可怕的是永远没有了翻身的机会！

作者：阳光风雨 2008　回复日期：2007-12-28　15:07:49

哈哈，楼主好幽默

其实我觉得楼主虽然泼了冷水，但大部分人还是一个冲动就扎下去了，而往往那种一看到什么就扎下去的人，虽然开始失败了，只要不是特别惨，几年挣扎下来，也不一定比“安全地呆在岸上”的人差（概率事件）

关键是一个人的“胆商”和“情商”。

等人经验丰富什么事情都知道了，也老了。

人就这么一茬一茬地成长起来的，同韭菜差不了多少。

==========

==========

把 100 个不会游泳的人直接丢进大海,死了 90 个,有 10 天才竟然漂起来了,竟然会游泳了.

另外 100 个不会游泳的人，被本大侠或者其他大侠在岸上训练后,丢入大海,有 1 个淹死了,99 个在大海里搏击着风浪.

问题是你的哲学是什么？你愿意做那个小组的一分子?本初级班的收官之作将传授给大家创业初级班必备的哲学武器!

作者：chenglive　回复日期：2007-12-28　17:00:04

楼主,接着.实在+you 默　不知楼主是做什么工作的.

==========

==========

本人乃重型抑郁症患者(根据网上自测得知),近日身边创业之人多的烦不胜烦,每次俺看着这帮不争气的失败者,气就不打一处来,近日偶然访问此栏目,感觉怒不可遏,遂在线写此帖.

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

作者：冰玉情　回复日期：2007-12-28　20:55:09

创业还真不简单啊，似乎宁去找一个比较成熟的项目进行投资难度不会有这么大吧？lz 请指教。

==========

==========

看了我的教材对你帮助不大阿?请重读我关于项目评价的论述

教程秘籍六: 只追一只兔子,一定把它追到手!

有个做开发出身的朋友告诉我他的创业计划: 计划开发一个美容仪器,该仪器投资小,只要数千元,外壳计划在电子市场找个公用的外壳,先做3~5个,卖卖看,卖不动了,不过亏几千块,卖的好了就发了.他的长期计划就是每 3 个月开发一个产品,迟早都有成功的那一天.

另外有个朋友在短短的 2 年之内做了如下项目: 制作网站,卖笔记本电脑,开塑钢门窗厂,开光纤连接器工厂,做某品牌手机地包,还有其他不记得了.

浅尝辄止,未作深入的研究及筹划是创业投资的大忌!其失败是必然的,成功是偶然的.

以上 2 为朋友是在不同的时间连续快速转换干了不同的项目,而另外一些super man竟然在创业初期同时在干n个惊天动地的项目!他们的理由都很简单:鸡蛋不能放在一个篮子里,东边不亮西边亮!对于巴菲特也许是对的,但是,对于你这个囊中羞涩,急于成功的新手,相信我----把鸡蛋全部放在一个篮子里,然后认认真真地看好这个篮子才是最英明的做法!

现在你是否已经胸有成竹的准备了 2 个以上的项目? 那么照着老师的话去做,把你的项目依次拿到 pk 台上去 pk,只剩最后一个项

目，好了，这个项目将最终改变你的命运！他将带领你走入财务自由的天地！把其他的项目统统忘掉！
相信我，你的能力和精力根本无法应付 2 个以上的项目，分散精力将直接导致你的失败！

作者：hzq726　回复日期：2007-12-28　22:10:13
楼主，的确创业的经验教训不少，但想问问，你自己有没有成功创业的经验，看了上面写的，大部分都是你周围的朋友创业的案例！其实理论，管理之类书籍里的案例和经验教训数不胜数，望能有自己亲身的创业经历！
==========
==========
学习为啥这么不用功呢？参看本帖子第一句话!!为啥都是朋友的例子,原因是因为我这样的天才没有失败过,我只有把朋友的失败案例来教育大家,明白了吧？　呵呵!

看到楼主写的，相信也是肺腑之议言！我大学毕业就选择了做业务，当时很是不愿意，现在看来真的给我带来很大的影响．其实人活着每时每刻都在销售，认为自己已经成熟有了一腔热血就可以创业了，而且自己时刻都想着怎么创业，一直再寻找项目．今天看到 l z 写的才知道自己只是再空想．
心里也一直很难受，不知道自己干点什么，每天走在大街上东看西

看看，心里也一直提醒自己应该干点什么老打工不是一回事，但是就是不知道怎么去做?

本人学的是计算机，前期是做网络河北区 google 代理，不过是给人家打工的，自己也喜欢网络这块，想着在这方面做点什么，后来又换份工作现在做认证，不安份的心理老是想创业，所以也不想干了！所以现在很茫然，也没有心情!

所以请 l z 能给点建议，帮忙指点一下!

本人现在有二室一厅的房子，两台电脑的资源加上自己能懂一些网络这块做广告的情况，谢谢了!

==========

==========

李嘉诚当年在卖铁桶的时候,碰到了塑料桶的竞争对手,李嘉诚马上辞职投奔了塑料桶.李超人第一眼就判断出那个产品是属于未来的.

既然你做过 goolge 代理，那么请问：国内最大的 google 的客户每月可以投放到多少广告？ 百度的客户可以到多少？做网络优化推广的公司为别人做网站优化你知道可以赚多少钱吗？任何人都可以直接注册发布 google 的广告，但是国内又有几个人知道这些内幕？做 google 代理或者说网络推广，我相信就是你的塑料桶，可惜你没有慧眼。

而且此项目另一最大创业优势就是竟然不需要什么现金的投资，它仅仅需要的是你对这个行业和产品的熟悉和精通!

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　22:27:43

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

从楼主的回复来看，楼主的确是个逻辑性非常强的人，虽然说你误会了我所说话的用意，也可能是我没表达清楚，但你的观点我还是十分赞同，的确的好好的把逻辑学好，另外我觉得心理学也非常重要，从你的回复中可以看出您非等闲之辈，以后跟您混了，呵呵，认真听课，您继续

==========

==========

本来我已经做好挨你砖头的准备了，没想到您如此有涵养，谢谢！我一定努力奉献给大家更多的经验。

教程秘籍七: 如何与人合伙

据我的观察，身边创业的人，超过半数的选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少，也许不到 7 年就痒了吧？呵呵。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事，朋友，同学，客户或供应商极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。首先请评估一下你自己，你的容忍度有多大?

初级容忍度：你的合伙人把和女朋友一起看电影得出租车票拿来公司报销了

二级容忍度：你的合伙人每天 10 点半后来公司，每天下班前 1 个小时就消失了，而且并没有告诉你他去哪里了。

三级容忍度：你交代给你的合伙人给某个客户送货收款，他竟然送了货后，空手会来了，并却告诉你，这个客户人品没有问题，款肯

定会给的，而你认为这个客户一定会赖帐

四级容忍度：你的合伙人给别人说公司他是老板，你是替他打工的

五级容忍度：他对你指手画脚，直接吩咐你去干这个干那个六级容忍度：你的合伙人提出他应该股份多点，你应该少点

请问，您的容忍度可以达到那个级别？ 对方的行为达到那个级别您会考虑是否要和对方继续合伙下去呢?

以上事项是众多的合伙人散伙的原因。 但---这些都不是应该成为散伙的理由。对于以上 6 级事项，我告诉正确的做法就是一个字：忍！有人说：老师，是可忍孰不可忍！ 我拼了，老子宁愿不赚钱也不和这个王八蛋合伙了！那么有没有其他的解决办法呢？ 答案是：有！ 既然你不能忍，那你必须可以找到一个可以容忍你的合伙人！就这么简单，但是又有人说了，老师，我这个人是人不犯我，我不犯人，我不想去容忍别人，但我也不需要别人容忍我。 真的吗？ 那我可以很负责任的告诉你，迄今为止，俺从来没有见过不抱怨合伙人的合作者！打架动刀子，上法院的倒是见过不少。那么难道就只有忍了吗？当然不是，也有绝对不能容忍的事情，举例如下：

合伙人收了客户的货款装进自己口袋，对公司说客户没付款

合伙人非要把自己不学无术的小舅子搞到公司来当销售部经理合伙人在公司财务刚刚好转就提出买一辆别克

合伙人发现客户有新产品的需要，然后在外面又搞了个公司

……

简单点说：凡是个性，面子，习惯等等方面的，你必须学会容忍，凡是损害到公司利益的，你必须学会不容忍。

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

教程秘籍八：把自己摆正位置

刚刚创业的人，尤其是原来没有当过领导的人，角色转变太快，以至于一时无法适应，做出许多荒唐的行为来，原来见过某偶然发了一笔后创业的某年轻人，出入带着一个女秘书，又无法做到像农民大款那样自如，非常滑稽。

心里希望别人都称呼他为某总，希望少的可怜的员工在他跟前毕恭毕敬（另外一个极端是和员工称兄道弟，恨不得大家共产共妻）

感觉出门还要挤公共车太没面子了，不需要打的的时候也打车。置办一些高档的衣着或其他可以提高身份档次的物品。

感觉自己既然创业就是要过自由的生活，如果比打工还辛苦，那创什么业？所以决定每天睡到 10 点才来公司。

感觉公司虽小，自己毕竟是个老总，客户那面一般让手下去拜访，自己不能轻易出马，否则太掉价了。

有些人觉得过去自己的了老板简直黑透了,自己做老板一定要非常

大方,绝不对下属苛刻,于是工资都比别的地方高,奖金月月都不能少.完全不知道什么情况下才要给员工发这么高的工资.

还有其他种种现象,在此不一一列举了.

总之,凡有上述症状的创业者,犯了角色快速变化不适应症. 需尽快调理.

调理方法如下:

1. 保证你永远第一个出现在办公司,最后一个离开办公室

2. 你见客户的数量要绝对超过你手下任何一个业务员的数量,例如你手下 2 个业务,每人每月见 80 个客户,那么你要见过上述 160 个客户中的至少 120 个.

3. 给自己发全公司最低的工资,记住公司的钱和个人的钱要绝对分开!(极其重要)

4. 希望员工做到的,自己首先做到,例如要求员工写工作总结或清洁办公室等等

5. 要明白,当你选择了创业这条路的时候,你就注定要过牛马不如的生活至少 2 年,明白吗?不要说社会上有多少快速成功的例子,我可以告诉你,彩票每周还开 3 次呢,不知每周要创造多少个 500 万.但是不幸的是永远不是你.

6. 其他种种读者自己可以开发出来的调理方法....

教程秘籍九: 创业开始的第一个目标是什么?

前几天和一个刚刚创业的工程师吃饭,此人原来在某公司开发了若干软件系统,过去销售还不错,有一定市场知名度.由于公司经营不善关闭,该工程师和公司其他几名工程师租了一个小办公室.我问其现在的精力都在干什么?答:在开发一些新的产品.然后开始大讲特讲新产品的功能及未来市场前景多么宽广.问其为何不把老产品销售工作做起来, 此人竟然被噎住了,无言以对.公司已经开张 4 个月了,几个原来靠薪水的工程师自己凑钱拼搏,钱在天天得花,竟然从来没有考虑过收入从哪里来,什么时候来.一定要到了突然发现没有钱的那一天,才开始着急,四处打听谁可以投资,运气好的,被别人收编,运气差的,公司四散,前边的钱和精力全部丢入水里.

每次我见到这样的创业者,俺都怀着无限崇敬的心情仰视对方, 佩服阿佩服,真是艺高人胆大,我真的非常吃惊为何这个社会有那么多平时看起来胆子不大,性格内向的人投资项目为何如此胆大妄为?他们拿自己的钱往水里丢,眼睛都不眨一下,丢的兴起的时候,把老婆的私房钱,老娘的棺材钱,儿子的奶粉钱,同学哥们的购房首期款全部拿来痛痛快快地丢进了水了!

如果有人愿意学习俺胆小如鼠的性格,那么我告诉你,公司开张之后的第一个目标就是: 财务平衡!

请牢牢记住上述四个大字,在你的公司开张之后,任何事情都没有这件事情重要的了,如果有 10 见事情列在你的面前 pk, 第一个标准就是那些事情可以马上为你带来现金收入! 任何超过 6 个月以上才有可能创造收入的东西都将成为你公司死亡的毒药!(事实上以

你的智商得出结论的 6 个月，一般要至少乘以 3~5， 就是 18~30 个月以后）

不要幻想某个大客户公公关 8 个月内可能让你赚几百万，一个打电话让你马上送某东西过去马上可以赚 10 块钱的客户远远重要过告诉你明年向你采购 300 万的客户。同样：一个马上可以销售的不伦不类的低档产品，其重要性远远超过 6 个月以后才会上市的某个轰动世界的产品。

财务不平衡的第一个严重后果就是彻底摧毁你的自信性，把你的员工的积极性无情的推倒。只要你的财务报表连续出现几个负数，相信我，如果你依然可以做到面无表情，基本上你已经在开始盘算着怎么把丈母娘的房产证骗到手了。

请牢牢记住我的胆小如鼠创业法的秘籍： 公司开张后的第一目标：财务平衡！

财务平衡的好处太多了，你的内分泌将维持平衡，大脑神经化学成分也将非常平衡，你和下属的关系，和老婆在床上的搏斗都将非常平衡！如果你的财务不平衡，那么上述种种都将不平衡。

教程秘籍十：创业常见病之----自大+狂躁综合症

公司也开张了,业务也开始了,逐渐也有收入了,而且还在业务过程

中慢慢的发现了一些新的机会.这时候的创业者,特别像刚练了几个月南拳的年轻人一样,感觉非常好,恨不得天天举行武术比赛,从此自己打遍天下无敌手.而且对铁砂掌,硬气功,少林腿法,螳螂拳,醉拳,双节棍,飞檐走壁,穿墙术,起死回生术等等都有了浓厚的兴趣,感觉自己精力极端旺盛,大脑极度活跃,只是时间不够用.

那么,恭喜你,你已经越过了创业的第一个痛苦的时期,进入了创业者的第二个阶段，同时你也得了 自大+狂躁综合症

该病患者较轻的，沉湎于幻想，经常想入非非，时不时考虑未来的公司总部大厦建在哪里，较重者，马上付诸行动，公司规模急速膨胀，名片改印刷头衔为总裁或 ceo，手下多了几个经理，设立了若干新的部门，公司将在保持老业务的同时，快速进入更具有增长性的新行业或新产品。公司的财务报表出现负数，而你竟然不屑一顾。

初次创业的人大概只有不到 40%的人可以坚持到这个阶段，60%的人经不过俺前面的考试已经被屠杀掉了。所以首先恭喜你进入下一关了，当然了，场外观众的短信投票是无法帮助你挽回败局的，要靠的只有你自己，冲过去，你将进入月冠军，你将实现 100 进 40。历史的数据告诉我们了中小企业的 3 年存活率是 10% ，所以你必须在 pk 台上最终取得 40 进 10 的资格，否则你的赌注就是你的所有财富和未来无穷的悔恨!

在这场 100 进 40 的淘汰赛中，你唯一可以干的事情就是保持一个清醒的头脑，把你要干的事情从财务方面市场方面资金方面反复的测算及沙盘操演。我相信你任何事情经过 3 次以上操演的，你必定迈过 100 进 40 的大关。其实失败的避免是非常容易的，照我说的做就好了。

恭喜你，马上进入中级班的培训，同时也祝福你顺利晋级成为 40 进 10 的胜利者！

（初级班教材完）

作者：哥们胸中有乾坤　回复日期：2007-12-29　9:33:11

根 lz 请教个问题。

我毕业 6 年，4 年传媒工作，以杂志和策划为主，后涉及销售，2 年美容化妆品行业工作。现在想自己搞点事情，有几种设想，一种是边工作边寻求机会，这样比较稳妥，一种是辞职自己做，但没有成熟的项目，就像前面兄弟说的，我相信很多人都有这种情况，总觉得自己该做点什么，但又不知道该做点什么，也许就是你所说的，身边就是金子，但自己没有发现。

我目前的想法是把传媒和美容结合一下，出一本美容方面的杂志，

或者在美容院终端安装液晶广告，类似分众的模式。

请指教。

我先上个大厕，希望回来可以看到回复。细节再探讨。

==========

==========

初创业必杀技之一：任何创新都是创业者的毒药！ 你可以在工作中构思出商机，值得表扬，但是切记切记： 创新对社会是动力，对个人是毒药。打仗冲在最前面的士兵，他的外号叫烈士。创新的最佳选择是用别人的钞票，明白吗？ 如果你可以找到别人的钞票，good！照你说得去干！ 如果你找不到别人的钞票，那就把这个项目认真构思所有细节，然后持之以恒的去找投资人。

我一直有个问题想不明白，为什么那么多的初创业者对既有的产品市场都统统视而不见？要明白一点，对任何初创业的人来说，事实上你的胃口并不大，每个月稳定有 2 万的利润，恐怕很多人都高兴死了，难道现在的市场已经饱和到没有任何机会为你创造 2 万元的纯利？创业的第一步是先活下来，发展永远是第二步，甚至第三步以后的事了

初级班必备之哲学知识：

有时候我都非常崇拜我自己，为啥如此敏锐阿？竟然看透了宇宙的真理？而书店无数本书的作者为啥都如此的 stupid?孙子兵法只有寥寥数字，却道尽了对弈的精髓。俺的创业初级班教程也正如准备创业者的一展明灯，它虽然文字不多，案例粗浅，但它融合了创业的精髓，任何真正领悟到我的创业秘籍的人，都将把可以把他未来遭遇的损失降低到最低。

有时候我都在想，哲学系的人找不到工作，简直就是 stupid 之极阿，哲学多重要啊？人活在这个世上，如果没有哲学指导自己，那么地球将是一片的黑暗！

以下 3 条是初创业者必备之哲学武器

1. 打无准备的战役=送死=sb

2. 别人永远比自己可以轻松找到成功的办法，这是正确的。自己只能通过多思考来补偿

3. 自己的运气永远是最差的，这是非常正常的，自己只能靠勤奋补偿差的运气

以上 3 条作为初级班的锦囊妙计，可惜诸位同学无法面授，否则，我将把此三条写在布上，装入一锦囊之中，郑重地告诉你，在你公司危难存亡之际，请打开师傅俺临别赠你的精囊，你将获得无穷的力量！ 克服重重的艰难！到达成功的彼岸！

作者：jackls　回复日期：2007-12-29　11:39:31

首先,请允许我对楼主说：辛苦了

此文章虽说讲术的是初级阶段,但充分说明了一点,提供了经验，让大家少走弯路，说百了就是讲的太实在了。归纳如下：

1、对目前处在企业但一心想要创业的人员（类似我）

2、对目前正打算创业的人员

3、对目前正在创业的人员

4、对目前创业失败的人员

可见是楼主或者文章的用心良苦啊。说到这里。我真期望能与楼主能有一次亲密的接触。这可不是搞断背山哦。呵呵~~，只是敬重楼主的学识、为人、以及这种愿把身边的例子分享给大家。引以为戒，防止在大家身上再次发身。

文章中楼主"熊熊之火"虽说是有些狂妄自大，但我相信大家同我都能理解。文章中的狂妄自大含有的信心非同一般，有信心才能做出成功的事情来呢。何况楼主的小小自大又算得了什么，再说又有哪个成功人士没有自大的心理呢？？？？

说到这里也介绍一下自已吧：

本人 26 岁，四川人。目前做计算机相关工作，在一起港资企业做助工。负责公司的网络同电脑的维护工作。在这行接触了快 7 年，实质工作接触 3 年时间了吧，至于薪水方面，就别谈了，低啊，

说到存款，哎，更别提了，

经常想起自己目前的状况，或是再这样走下去，真不知道该咱办，更别想什么买房，买车，照顾家庭，都还是个“？”号，有时也想换换工作，因为这个行业有着能帮我的人，但是工作的性质同我不占一点边。但最后自己尽力了。未能转行。现在好迷惘。不知各位同楼主能否给点意见。还是感谢大家。

==========

==========

现实中的本大侠非常谦虚,文中狂妄只为博大家开心而已,千万不可当作榜样学习.

关于你这样的情况本人将另写一片<打工实战培训教程> 敬请期待.你现在需要学习的是如何打工,而不是如何创业.

各位: 在我的培训教材关于你是否有经营头脑的测试中,其实有另外一个简单的测试方法告诉你: 我可以很负责任的告诉大家,极少有打工失败者创业成功的. 李嘉诚创业之前销售业绩是公司第二名的 7 倍!!可以想想吗?

把公司当作一个小社会,你混得这么差,你如何在一个大社会可以混得好呢?打工打得不好的,说白了就是相当于社会大学没考上,而创业成功者是社会大学研究生学历的人干的.不知道大家理解乐没有?请打好自己的基础!!

作者：tjzh2007　回复日期：2007-12-29　13:38:21

本人已打工十多年了，单位也已换过几个，前几年也到了打工的高峰，收入各方面也满意，但现在刚换的单位。突然感觉没有一种归属感，没有什么再上升的机会，因为年龄也在涨，之前也考虑过创业，但是有了好的项目也不敢冒然去做，总想兼职做到一定程度后再辞职，有了好的想法和项目，也非常认真的做过调研和策划，也找过朋友一起商讨过，但几个朋友都比较保守，总是给我说反面的东西，到现在也没有做成什么。但我现在一直在找项目，也下决心在一年之内辞职去创业，请教楼主，能否给一些建议。

==========

==========

你说的都不是你可以去创业的理由,创业只有一个理由,就是你已经发现了一个可以赚钱的项目.你犹豫来犹豫去,无非是对项目的判断不准确而已.请参开我会面关于项目的评论,自我评估,实在评估不了,把详细细节贴出来大家帮你分析.

作者：wyrflyer　回复日期：2007-12-29　16:03:32

无意中看到这个贴子，心中一震，因为我也是刚刚想创业的人，看到楼主的话，真是受益费钱，看了来自己创业真的需要好好考虑。我今年 30 岁了，工作了 8 年，一直在销售行业飘荡，现已过而立之年，却也一事无成，存款也没有，很是惭愧。

想在今年自己开一个小店，做汽车饰品，就是简单的饰品那种，投

资几万块钱，等到稳定后，在把车装饰也做起来，不知是否可以，希望楼主能够给予帮助，谢谢了。
另外，我本人很喜欢车，想从这里开始，能够进入车的世界，最后能够成立一个汽车俱乐部，享受在车的世界。
==========
==========
我希望教导给大家的创业理念是 100%成功,而这必须是干自己熟悉的东西,如果你仅仅凭着爱好去开汽车饰品,成功几率肯定小于30%,当然如果你愿意为这 30%去赌一把,未尝不可,说明我的教程并非为你量身定做.
"等到稳定后，在把车装饰也做起来",这属于考虑太遥远的事情了,创业初期财务平衡永远是第一的.

看了各位同学的回复,深深感到大家在第一个问题：创业理由这一关都统统倒地了,到目前为止,我可以很负责任的告诉大家,绝大多数同学面临的问题是不会打工的问题,并非是如何创业的问题.把转变打工失败的局面寄托于创业是非常危险的,我大胆预测一下,你的失败几率应该是大于 99%！决不危言耸听.
上面几乎所有的咨询了我的同学：奉劝各位切莫仓促创业,无谓的送死是毫无价值的.

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:25:54

唉，特意注册了一个 id 来回信，回来发现连地板都没了

我想请问楼主，你说的很有道理啊，但为了增强说服力，我只问一个问题：楼主您现在成功创业几年了?

==========

请看本贴第一句话

作者：gfengxue　回复日期：2007-12-29　16:36:48

楼主啊，如果早两年或者说是一年半看到你的贴子，我的日子就不是这样过的了。俺一辞职，立马到华强北女人世界盘下一个月租一万五的店，然后一个月后丢掉八万元狼狈而逃，唯一的收获是减肥成功。

==========

给没有谈过恋爱的人讲失恋的痛苦确实是件不可理喻的事情,而失过恋的人自然可以明白我讲的是什么,呵呵!

作者：木忧鸟　回复日期：2007-12-29　16:36:13

楼主还真把自己当李嘉诚了吧

==========

年龄大了,对自己人生的遗憾就是在最关键的时候总是遇不到明白人的指点,白白浪费若干生命,现在看到很多像俺年轻时的朋友,忍不住告诉大家前面的路上有块石头,碰上去会很痛,仅此而已,谢谢提醒!

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:39:38

熊熊之火大哥，我可以这么称呼你么？您的大作已经仔细的读过了，我把我的情况给你说一下，麻烦帮我分析一下啊，我今年 24 岁，在江苏的一个小城，家电行业工作 6 年了，在海×做过 2 年业务，现在在一家大型家电连锁做主管，创业的念头，说实话 6年前就走了，却一直没有觉得没有合适的，你说的在工作中发现机会，说实话，机会发现过，却不是关于家电销售业的，个人认为家电销售这一行，就是我从事的这一行，已经趋于饱和，但是在出差外地的时候发现过商机，由于当时没有认清自己的目标，还有种种犹豫，没有做，事实后来证明我看中的小吃业是很有前途的，但是我没有做。现在并不后悔，只是想说明下情况，呵呵，我现在经过分析，认定只有自己做生意才是我今后人生的目标，但现在这份工作并不打算辞职，现在打算做珍珠奶茶，发现市场后，却发现我的城市在这 2 个月内发展了 10 家奶茶连锁，你觉得我适合创业么？

像我这样不打算辞职的，您有什么指教么?

==========

其实你说的创业是赌,和我说的创业不是一回事,这个社会大多数人把赌当作了创业,而心理并没有准备好承担哪怕 1%的失败的可能性,如果赌注不是很大,赔率可能很大,而你又碰巧有赌注,是否去赌一把,其实自己就可以决定了.

作者：如果蒋公执政　回复日期：2007-12-29　17:06:34

楼主可能很成功，但是我估计他也年纪不小了

100%成功的项目而且资本最好只有自己财富的 20%

呵呵 我实在没有耐心看完你写的

我相信一个人有多大的格局 就能做成多大的事情

风险永远是不可预测的，变化大于计划

==========

本文是给那些积蓄不多,赌得起输不起的人专门量身定做的,其实如果你是富家子弟,赌本很多,看我的文章确实浪费时间了.

作者：vincent2088　回复日期：2007-12-29　17:12:09

搂住清讲讲如何从自己熟悉的东西中发现机会。我自己现在有种熟视无睹或有眼无珠的自卑心了。也许应该老实承认至少目前不是创

业的料

==========

==========

个人观点是这项能力基本上是天生的,后天极难培养.不一定正确,欢迎讨论!

作者：云里阁　回复日期：2007-12-29　17:48:25

李嘉诚当年要是看到楼主的文章，今天肯定是默默无闻的！马云当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在教书！

李书福当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在修地球！盖茨当年要是看到楼主的文章，今天肯定在做教授！

==========

==========

请认真学　嘉诚传，你就明白我的部分理论与李嘉诚的实战历史完全吻合，盖茨同样，呵呵。 马云和李书福是赌徒，这个世界每天都有不计其数的赌徒胜出，问题是你如何保证是您呢？胜出的赌徒是

值得羡慕的，但是是无法 copy 的，明白吗？甘肃刚刚大乐透中了 1 亿的哥们是否可以成为您的偶像？人类研究理论的目的是未来可以复制，无法复制的成功没有研究的价值，也是学不到的。

作者：sakura0　回复日期：2007-12-29　19:45:14

楼主的观点我就看了上面的一些，没有经营头脑的人不适合独立创业？？呵呵，很片面吧~~~~自己认为成功自有成功的道理！而不是说成功以后回头看是什么促使他的成功！

==========

张好古没有经营头脑，一样连升三级，没有经营头脑不适合独立创业是初级班帮助需要帮助的人做出最简单的判断的快速公式。即使你没有经营头脑，只要你老爸是省委书记，你还怕不会成功吗？ 举这样的例子太容易了。

作者：武汉的 回复日期：2007-12-29 18:30:22

06 年大学毕业生,目前还没有准备创业,一是因为没有发现项目,(或者说非常好的项目),二是因为没钱(目前只存了 11 万,下午刚刚查过),还是好好做我的销售先,不过还是感谢 lz,多谢了!

==========

大学刚毕业竟然有 11 万德积蓄，说明你非常不错啊！ 佩服，当年俺大学毕业四年之后，终于才把刚工作时欠下的 300 元还清，呵呵

作者：瓶子的烦恼 回复日期：2007-12-29 19:49:06

lz 大哥,你好，我看了你的文章，发现自己可能不是一个能发现机

会的人，但是在打工的生涯中，我还是属于比较成功的.但是我也想创业..是不是象我这样的,没有发现机会的能力就一定不适合创业了呢?

==========

创业最简单的办法就是赌，呵呵， 不需要太仔细的分析，只考虑你是否输得起，明白吗？ 我的文章的主题是给输不起的人写的。要知道，这里的绝大多数人是输不起的，是没有输得资本的。

作者：水上凌波步　回复日期：2007-12-29　19:52:25

感觉楼主讲的这些自己能够听得进去.

现在创业半年多了,开了一间母婴店,生意只有保本的状态，想结束又有些不甘。

当时下决心确实草率了一些。正在彷徨中。

==========

恭喜阿！ 如果你已经达到了财务平衡的地步，你已经步入了 100 进 40 的队伍了，坚持加油，一定可以成为 40 中的 10 个! 要知道，财务平衡是看起来简单，实际最难达到的第一目标!

作者：bixuan　回复日期：2007-12-30　1:12:19

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

我和我老公目前在深圳打工，我有个姑父在一省会城市做洋酒和红酒批发生意，做得不错。2 年从本金 10 万到已经买房买车了，没有贷款。我姑父叫我也去那里做白酒批发生意，档口在当地的一个大型烟酒批发市场。我也去那里考察过几次，我觉得在那里货源比销售更重要，只要你能拿到比别人便宜一点的货，就会有客户上门，因为它是批发市场，差不多整个省二级城市包括有些县城的小批发商都去那里进货，我自己也分析了一下，我做这个的优劣势所在：
优势：1、初期我除了卖白酒，也可以卖洋酒和红酒，我姑父答应支持我洋酒和红酒的货，可以卖完再给他钱，这样可以节省一部分投入资金
2、虽然我姑父是做洋酒和红酒的，但对白酒的进货渠道也了解一些，在进货上还是可以帮我把关。

劣势：1、我本人不熟悉白酒行业，初期的很多事情都要靠我姑父，虽然有进货渠道，但未必能拿到比别人价格低的货。
2、这种行业门槛低，竞争太激烈了，而我没有销售经验，所以还是有点信心不足

楼主，请您帮我分析一下，这个项目的可操作度高吗。
==========
==========

如果你可以保证你姑父的真诚(不好意思,本人一向比较阴暗,总把别人想做是坏人) ,我相信你赔钱的几率小于 5%.,至于是否可以赚钱,我是无法预测的. 好比一个人和你扔硬币游戏,你输了罚你 5,毛,你赢了给你 1 元,你觉得是否可以做呢?

项目的成功与否取决太多因素了,但是你说的这个项目俺认为绝对是个起步的比较好的项目.

生意就像是个魔术,玩得人都知道简单的很,看得人觉得深不可测,你姑父愿意教你变小魔术,是千载难逢的好机会.

不过自己熟悉这个行业,你要做好 1~2 年的准备.

作者：rollback 回复日期：2007-12-30 1:53:41

楼主，对于我这种二十七八岁由老婆要生孩子还没买房子的人，创业是不是就是幻想呢

==========

记住秘籍第一条: 找到一个确保可以赚钱的项目是创业的唯一理由!同样,老婆孩子等等也就不是不创业的借口.

作者：netsales 回复日期：2007-12-30 5:30:56

有启发，多谢楼主。

我看好了一个项目，客户关系、资金与技术基本上都没有问题，目

前的问题是合伙人的选择方面有疑虑。我看中一个合伙人，很好的朋友与前辈，是一家技术公司的老板，有同领域产品的研制与商用经验，我想拉着他一起做。但是如何与他合作呢?

也许我心中已经有了答案，只是希望求证。静候 lz 的建议。

==========

==========

客户,资金技术都没有问题,我不明白你找合伙人的目的是什么？是胆怯？或者是缺乏管理经验？还是未来路上帮你避免风险？一般来说如果你创业的领域和你的朋友是同行，那未来是互补还是竞争呢？而且他有自己的公司，看来是不会参与你的公司的管理了。你讲的不够详细，不好给出更多简易。

作者：gggeorge　回复日期：2007-12-30　9:20:46

熊火大哥好，拜读了你的帖子感觉和之前在管理版老三八的文章有异曲同工之妙，对创业大军的新兵蛋子很有启发意义。(我是发人深省的链接 http://cache.tianya.cn/publicforum/content/no100/1/22833.shtml)

我觉得自己是一个比较不错的案例，希望和大家分享一下，也希望火哥给我指点迷津。

我个人的简单履历如下：

在火哥所在城市的大学毕业后进入蓝色的 it 公司(本人专业工商管理，辅修广告）工作 2 年后在今年年中跑到北京做建材方面的生意。

相关背景：

1。 本人在公司工作收入非常稳定，因为是该中心成立之初就在，而且做人力资源方面工作，人脉不错。

2. 本人单亲家庭父亲十多年在来北京二次创业，不幸遭遇车祸，扔下摊子而去。母亲是会计出身，回去接手完全陌生的烂摊子（股东，家庭争产，地方捡便宜总之极为复杂）后母亲一人多年努力在北京该行业算是立住了脚跟。特别是因为我母亲这么多年一直从事该建材生产，对产品非常熟悉，而且因为人实在所以在行业内人缘很好，也是小有名气。但是现在知道，我回去之前其实收支根本不平衡，外面还欠了钱。

3. 本人工作期间通过股票，房地产工作之余赚了点小钱（算来正好作为了回去北京的启动资金）

当时权衡多方面，最后选择回北京帮母亲，同时也是为自己创个业。其中许多故事而且多数与火哥秘籍所述的问题不谋而合（从而证明火哥所言非虚，想创业的同志最好仔细研究）有兴趣咱们分头再序。

总之结果是到现在，紧迫的外债基本还清，账面出现 30w 盈余（别小看了，一分一毫都是汗水凝结出来的）

问题来了：
原来我家一直是做自己建厂生产的思路，我回来之后逐渐改变业务方向为向做贸易发展，原因我想看了我描述的背景再加上火哥上述的分析大家就明白了，不多说。
我经过半年的简单摸索，现在感觉渐渐“上道”了。因为母亲在“上游”对我的帮助非常非常大，基本上我感觉已经控制了上游方面。现在问题的关键就在下游了。我本身对行业就是刚刚入行，行业销售更是没入流（不要告诉我建材和 it 销售没区别，那是扯淡）我们的产品主要是针对工地，基本没有终端客户，在这半年中主要是靠老关系，还有一些兼职业务员（其他同行的业务有时候会甩单给我们，只要给他的空间比提成高）
明年我计划扩大业务范围，改变原来主要就我们俩（我，我妈）忙活的局面，建立起销售团队。目前我请了一个该行业北京地区最大的公司的老业务过来（有 4 年经验，手上有资源）打算让他作为销售经理，培训 5-8 个销售员。市场绝对有，这个我确信。
××××问题在于我能否控制住这个销售经理，他能不能踏踏实实给我干？××××
我的想法：
鉴于聘用之前调查得知此人在原公司口碑很一般，但因为此人却有

能力和资源，所以决定把他请他，但我做了如下准备。

1.明确销售人员管理制度，确定了销售经理的权责。

2.给他的提成比例高出行业一般水平。

3.所有他经手项目，和以后业务跑出来的项目，只要有希望我都会亲自跟进。(锻炼自己，扩大关系网，还有监督作用)

请大哥点评一下我下一步的做法，也请你提出点建议。谢谢。

==========

==========

非常佩服你的勇气和毅力！把公司做大是对你父母最大的报答，你的妈妈可以看着你把这个公司撑起来，我想人生的幸福和成就感也不过如此！说到销售部管理的具体问题，我以前看过一套书感觉极具实战价值，你可以自己去购买《打造金牌销售团队》作者秦毅，一套 3 本（好像当当有卖）我看此书时的做法是直接把它给背下来，呵呵！很多人看书的方法不太对，看得时候觉得太有道理了，合上书一个字都想不起来，本人看书的方法是把有用的书的提纲直接背下来，达到默写出来的程度，相信我，这对你看书的提高才最有帮助！

作者：blueyear　回复日期：2007-12-30　9:42:34

看到如此丰富实用的帖子，我对楼主崇拜如滔滔之水，长期潜水出

来向楼主致敬！因为目前我就在初创阶段。
另外不同意对马云和李书福的评价，两人的以前生意也非常成功，经营头脑非常厉害，并非一蹴而就。
==========
==========
首先对崇拜马云李书福的人表示歉意,事实上本人也非常佩服二人的经营能力,此二人绝对是商业的顶级高手,本人看过李书福在电视上的访谈,对此人亦非常佩服.
我说二人是赌徒的原话有当时特定的语境,并非贬低二人,承蒙经济栏目斑竹提拔俺的破贴,置于头条,同时断章取义,害我挨骂.呵呵.

作者：寻梦的路上　回复日期：2007-12-30　9:39:13
表达完我对楼主的敬佩之情，我还是想请教下楼主，对我的现状给更多的分析好吗？期待中。
本人是大专学历，学的是国际贸易。去年的毕业工作三四个月后，因对自己的现状不满意，同时自己的另外一个朋友（德文专业）毕业的老乡兼同学，也是对现状非常不满意。他当时是在一家外贸公司，通过网络，做一些零售和批发业务。于是两个人决定跳出来自己尝试自己做(这里我严重的检讨,因为这里犯了楼主所说的错误,你为什么要创业，我们的创业动机是对现状的不满意，现在想来心里捻了把汗)现在发展了一年了，各方面对产品的上游（供应商）会比较的有把握了，毕竟对产品也是了解接触一年了。现在对下游

也是在慢慢的增多控制，就是客户积累阶段。但是感觉现在遇到了瓶颈阶段，在原地踏步。很多事情都自己亲历亲为。请问楼主，我们的发展模式相信你在深圳见到的太多，我也不在这里太多的讲述。你觉得象我们现在，该怎么样去扩大经营？具体点的策略。我们暂时的目标就是公司进入正轨，象个经营公司一样去经营。现在正规贸易公司就是我们的目标。我该怎么样会少走一些弯路。另外为了让你更好的帮我分析，特别说明下我们现在的销售渠道是：以零售为核心业务，然后兼顾发展批发。以战养战！

==========

恭喜你如此快速的渡过了创业的艰难期,关于如何扩大,我想你懂得肯定比我多阿,呵呵

作者：wudb　回复日期：2007-12-30　10:05:28

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

本人原来在工厂从事开发，就是电脑设计产品模具，刚刚出来了，本人 35 岁了。想自己创业考虑到前期投资太大，一时无从开头。现在有同学在做化工业务，就是到工厂去拉订单，跑业务。有很多老乡已经做了好久了，看情况也还可以。同学也愿意带我入门。考虑到从事另外一个行业。不知道可不可行？能否给一些建议！

==========

以俺过去的观察,一般这样的合伙,刚开始大家还可以做朋友,后来只有互相说坏话的机会了,因为你实在对项目没啥用处阿(话不好听,抱歉阿),本人招收业务员的硬性标准是 25 岁以下,呵呵,试想你朋友需要你这样一个 35 岁的瞻前顾后,想法很多的(又是房子又是车子)的,自尊心强的业务员是为啥? 像你朋友这样一腔热血帮助哥们的人,我见过很多,我想在我的印象中,后来全部变为互不来往了,呵呵.

作者：期待之外　回复日期：2007-12-30　14:34:46

楼主我看了您的一些评论。觉得很受用。

我是正在创业的人。期待得到一些指点。谢谢。

我现在的公司做的是服装生意，一家街铺一家商场专柜，加盟了国内的一个二线品牌。因为多方面的原因，公司基本处于倒闭边缘。

下来我还想做服装，毕竟我觉得我在服装的看款方面觉得还是有一定天分的，但是巨额的房租我已经无力负担了。想从如下方面入手。你看是否可行?

1：采取无店铺销售，网站+投递比较专业的宣传彩页（固定投递到我的目标消费群体中，这个没有问题，可以做到）

2：采取低价策略

3：只做当季爆款（我的眼光和我所处的环境让我可以大致发现我所在的区域和消费人群想要购买服装的款式，应该大致有 8 成的把握吧）

4：货到付款，送货上门，我绝大部分精力只做我所在的城市（其他城市可以通过网站邮购，货到付款，这个不是我的重点）

基本就是这些了，请问楼主是否可行，如果不可行，问题出再了哪里？如何去解决。谢谢。

==========

=

你应该做的就是我秘籍里说的去做庙算了,而这个庙算恐怕只能是你自己做,我说可以帮到你,是在骗你.我只能教给你工作方法,但是无法帮你工作

例如：你应该算彩页印刷的成本,派送的成本,预估购买的比例,盈利分析,物流配送成本分析等,事实上这些东西你计算出来后可能准确性比较差,但是小规模测试一下的成本我估计不会很高,所以应该在室内预算后,小规模实测一把,应该比较好.

作者：dvmtv　回复日期：2007-12-30　15:48:34

今天放假,其他人都回去了,一个人跑到办公室,想给自己来一个年终盘点.想不到有幸读到这么好的贴子,再次谢谢熊熊之火的热情,给我等在冬天里带来一股暖流!一口气读完以后,我把全部整理打印出来,准备放床头继续温习,呵呵.

也谈下自己的情况吧~

本人是做影视制作的,做了五年技术,圈内认识几个人,今年开始单

干.手下一个帮手<也是做技术>,靠朋友介绍一点业务勉强维持着,仍然没有稳定的渠道,近期似乎也无法改变这种局面.业内这样小成本制作恶性竞争,环境很糟糕,也有许多同行纷纷改行.我不愿改行,一方面是自己喜欢做的,另一方面也不熟悉其他行当.平时有活做的时候加班加点,没活做的时候就在干着急!想不出什么有效的拓展业务方法,一愁莫展!

后来来了位做幼教培训的朋友,也是一个人做了很多年没有什么起色的.我比较看好这个行业,他有相当的人脉,人也算热心肠,打算在一起合作做点事情,平时开销都由我承担.可是半年过去了,也没做成什么项目<当然我是外行,也没有做过多少实际的工作>,虽然有些貌似很好的策划,可是由于执行不力就一一搁浅了.想过招员工,他又不能承担工资,以我目前状况再增加开支就会入不敷出了.到底该怎么做呢?

==========呵呵,追 2 只兔子以你的体力和能力当然是不行了(幼教),赶快砍掉.要么自己走出去白天做业务,晚上做技术,要么就要找有销售能力的人加盟.关于你的行业如何销售,相信你一定可以找到行业内的高人指点,别怕花钱,请 3~5 个行业高人吃饭,让他们直接给你主意.这个阶段一起都是次要的,只有找订单是重要的!99%的精力要用于市场!别怕耽误制作,如果你有订单,你还怕没人做吗?呵呵.

看到同学们的表扬,师傅我虚荣心大大的满足了,哈哈，但是同时同学们表露出来的综合素质能力之低,完全超出本师傅的预期,本来本师傅决定写的中级班教程决定延后,先搞一个

<创业实战预科班教程>

预科班秘籍一：　创业改变不了一个失败的打工者

从回帖看到希望通过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。试想一下，如果创业，一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是 10（财物，供应，销售等等）而你当初打工时仅仅熟悉 1 或者 2,而这 1 或者 2 你竟然都做不好,不要告诉我你做的很好了(对于那些试图通过创业来改变现状的人而言）你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作?

如果你没有足够多的赌本,如果你像俺一样没有任何亲友可以依靠,让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的,多少人日复一日的重复着相同的日子，岁月一天一天增长，知识一天一天僵化，一年一年的过去，你增加的仅仅是年龄和低于 cpi 增长速度的工资。妄图通过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想。

年初俺和某刚辞职的某美术设计吃饭,该美工在某公司负责设计产

品包装海报等等，问为何辞工，计划未来做什么。 答曰在其公司无法得到锻炼（该公司为一小电子产品制造商，仅她一人做所有的美工工作）计划去学英文，未来做个中介小公司，专门为国外的设计公司与国内的委托者沟通。 omg！这个商业计划太完美，充满了 romantic 和创意！此人事实上工作比较努力，所有交办的工作都能及时完成，在公司差不多工作 3 年，但是我可以很负责任得讲，此人的能力在三年内绝对是原地踏步，公司没有给她提供发展的机会吗？ no!公司所有的产品包装宣传页等设计全权由其决定，而她事实上提交出业务勉强接受的方案即视为完成。主动放弃自己锻炼机会的人占所有打工者的 95%以上。有哪个设计公司可以提供给你全权设计一个公司所有美工相关的工作机会？

如果是俺来做上述这个工作，俺的计划如下：三年内将该公司按照 vi 设计标准将该公司所有美工相关包装宣传品认认真真设计至少 3 套方案出来，等俺摔出来此绝对要高于一般设计公司的设计后，不涨工资恐怕老板是 sb,跳槽恐怕轻而易举，自己开个小设计公司恐怕易如反掌。而且如果是你自己开个小设计公司的时候，成功案例是如此的难以得到，当你去和客户老板交流的时候，恐怕只能是小心翼翼，而如果作为公司员工，竟然如此主动承担工作，恐怕和老板交流设计内容的时候，是老板受宠若惊！而你在上这个创业预科班的时候，竟然有人在给你发着工资！在你走掉的时候苦苦哀求你不要离开！

改变自己远远重要过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，

试图通过创业来改变自己永远不可能实现！
相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

预科班秘籍二： 如何让老板为你交学费？

有没有过这样的体验？ 和一群陌生人相处，很容易鉴别出那些人是企业主，那些人是打工者？准确率超过 80%，但你仔细看衣着，相貌，举止又好像没啥特别的区别。大家大学刚毕业的时候都一样，10 年以后再看，气质变化极大。
是什么造成了这样的区别？是思考，是判断，是决定，是这些心理活动改变了人。
美国大富豪特朗普写过本书叫 think like a millionare.如果你能做到像老板一样的思考，你就越接近预科班的毕业，如果你从来都没有过这样的经历，呵呵，让我偷偷的告诉你个秘密：请问创业预科的学费是老板替你交好，还是你自己交好？
让我们来实战一把，如果某个饭馆生意不好，而你是此饭馆的部长，你会想什么？呵呵，绝大多数人是这样想的，靠，怎么这么倒霉阿，刚换个工作，生意又不好，涨工资是没戏了。小张刚去的那个皇帝大酒楼据说生意不错，不知道缺不缺人。或者有人是这样想：哇哈哈，过了年俺就 byebye 了，最好天天没生意，省得俺累得半死。
那么老板是如何想的呢？ 老板是这样想的：这个酒楼的地点是否

有问题？隔壁几个和我类似的酒楼为何生意比我好？我的价格比别人高了吗？是不是我这里停车有问题？招牌菜是否过时了？我的服务有那些不到位的地方呢？装修是否有不到位的地方？包房的卡拉 ok 最近投诉比较多，是继续保留改进呢还是把它给撤掉？作为部长如果你像老板这样思考，可以把你累坏吗？如果把你思考后的结果告诉老板改进，如果改进成功，即使老板 sb 没给你奖金，你也得到了一次预科班的实战机会，如果改进失败，呵呵，亏钱的可是老板，得到锻炼的可以是自己阿！ 而且我敢保证，即使你的建议导致公司亏了钱，老板恐怕也要发奖金给你。这个年代，谁把公司当家阿？看到你这样的人，老板恨不得给你磕头了。

预科班重要秘籍：让老板为你交预科班的学费！
你要干的唯一的事情就是做脑力体操，无需承担任何风险，每次你的建议的采纳，就是一次考试，如果你考试屡屡及格（建议为公司创造价值）呵呵，你快预科毕业了！

作者：simonlxq　回复日期：2007-12-30　16:16:57
楼主真是用心良苦，可惜相见恨晚。本人也在彷徨之中，本人很少在天涯发贴子，今天遇到高人，岂能失之交臂？现有一问题请教。本人在 it 行业多年，积累了一定的经验，积蓄尚可，现在发现这样一个现象，就是 web2.0 的兴起，使很多竞争情报收集变得很容易，收集情报的技术晚生略有通晓，我主要针对于中小企业，不知楼主

对此项目能否给于指点?

==========

照我说的庙算部分测算测算吧,诸如是否有市场等等,你请教我这个外行无异于自杀.呵呵

作者：rootbo　回复日期：2007-12-30　19:12:22

一口气把楼主的贴看完，我受益匪浅，在此谢谢楼主，你辛苦了。

火哥说打工不好，创业一定失败，不知道这是不是真的。

我是 07 毕业计算机毕业，一直没能力进公司，多次进网吧工作，有个想法是自己回家乡开个电脑维护店，不知道可行否。

==========

==========

我从来没有说过打工不好，创业一定失败阿。 找不到工作最近确实是个问题。不过我们简单的想想，找到工作的起码 80%吧？ 创业失败的有 90%，你感觉以你目前连工作都找不到的情况下（属于 20%的暂时的失败者)如何能成为 10%的精英呢？如果对电脑维护店有兴趣，建议去电脑维护店先去找工作，记住，让老板给你交学费！ 你自己交学费太贵了吧?

作者：一年一包烟　回复日期：2007-12-30　19:22:58

在大学周边开个小馆子,也是一种创业行为,楼主为什么对此不屑一顾呢?

==========

==========

没有正确理解我的意思（如果我表述不清，请谅解） 事实上在我的眼里任何赚钱的项目根本没有高低贵贱之分，我并没有不屑学校旁边开饭馆，而是我认为问问题的同学和这个东西八杆子打不着，而犯了没有经营头脑的策略性错误的问题，并非小官子不好（如果是学校伙管科职员开，或者其他学校饭馆老板来开分店，我就认为是very good,明白了吗？）谢谢！

作者：蓝色冰翡　回复日期：2007-12-30　19:34:52

首先，真心感谢楼主在这个时候为我们提供这么有价值的知识，对楼主的才华无需我评价，真想当面请教啊。

如果楼主愿意，能否就我目前所处在的困惑做个解答：

本人工作两年半，没挣多少钱，工作怎么评价吗，应该还可以吗，但由于很多原因，也打算离开这公司，最希望找家中等规模的公司从事高层工作，但以我目前的阅历还是非常困难的，所以也没好好找工作。

说到创业，工作两年来，一直没放弃过创业的想法，和朋友探讨过的项目也不知道多少了（因为从零开始，我一直打算选择信任的朋友合做）因为我的脑海里也有你上述说的部分观点，所以每每到了项目的探讨后期，就被我否决（项目都是我提出来的）不过好在这些朋友对我真的信任，所以隔段时间见面问我第一句就是有没

想法，前不久经历一次彻底观念更新，所以这半年暂无提出什么有创意的项目，但这次又有机会来了，我把详细情况介绍下.

我一个老乡（认识一个多月）自己开个小五金工厂，两年时间了，财务基本达到平衡，虽然财务平衡，但当初是借的钱，现在公司要想扩大，资金遇到困难。在销售上，由于是接外单，但这次合作伙伴出了点问题，和那边要终止合作。我这朋友因为想把公司做大，希望我过来帮他，顺便出点钱（那算入股）一起把公司做大。经过一段时间的了解，他主要是看到我有工作的激情，在公司运营管理方式上，我们非常能达成共识（我们都是大学毕业，他学管理，我学机械），在谈到分工上，他主管外，我管内。看条件是非常不错了，但考虑到去，我资金也不是很充足，那些小五金加工我只有理论，没有实践，一去还不是能马上独当一面（这个问题不大，应该其他朋友也会帮我）而且关键的问题是朋友相处时间太短，对朋友了解还不多（我跟人忍受能力很好）我现在真的有点难以把握。

就上述问题你能否帮我做个判断，如果上述不够详细，是否可以给你 mail 或 qq 上聊，谢谢了。因为这次时间有点紧，我们要做就必须敢在外国人休玩圣诞节日前启动啊，所以害我这两个晚上觉都睡不好。

再次表示感谢

我的 mail：kxyo@tom.com

qq:104573915

==========

既然你老乡已经成功运作了 2 年，那么技术肯定是有人在做了，所以需要的是你的钱，你的人恐怕对你的老乡来说作用不是很大。

我个人认为此生意的关键点是你老乡的人品，其他都是次要的，可以不用考虑，建议多方，侧面了解人品才是最重要的。

风险评价--10~100%（视对方人品而定）

成功机会--40%（鉴于你和对方不熟，你对对方的商业价值是钱不是人）

如果人品绝对没有问题，个人认为大胆进入，谢谢！

作者：马甲的发言　回复日期：2007-12-30　20:17:27

楼主请帮我评价一下，我在国企上班，但在往上爬的时候，我实在忍受不了国企那种方式，于是就收手了。

我也想创业，但分析来分析去，最好的方案是边工作，边研究投机，因为国企工作的特殊性，工作只要能应付过去就行了，剩下的时间可用来研究，而且永远不用担心吃饭的问题。但这样工作上肯定要差一些，而且也不符合你说的做自己熟的领域的原则。

我这样做从创业的角度是对的吗？（我已经研究 3 年了）

==========

==========

人生难道就这样过一辈子吗？虽然我说了无数的保守的话,但是以我的个性是无论如何无法在国企浪费自己的生命的.这是人生观的问题,非创业类问题.请您自己仔细考虑!

作者：llx5006　回复日期：2007-12-30　20:52:45

请楼主帮忙分析,本人生在北方一著名旅游城市,目前刚退伍回来,想开家足浴店,地点选择在本市著名山水旅游景区,爬山累了,做下足浴按摩应该是比较好的放松方式.而且目前附近还没有人做这个.

比较有利的方面:

1.老妈目前经营着一家五星级酒店,在当地旅游行业以及政府有良好人脉关系,我计划初步的客源也锁定在旅行社团队身上(当然,光凭关系是不够的,给导游回扣是一定的).

2.本地客源充足,年旅游人数在 120 万以上,相对于本市 15 万的人口来说是非常庞大的(没人做,基本不存在竞争)

3.我舅舅以前经营过足浴店,也比较成功(与我不在同一城市).我开这个店也是他和我老妈的意思.

我觉得不利因素:旅游业季节性非常强,只有 4~10 月可营业,其他季节只能关门,而且店开在景区就等于放弃了本地市场.

请楼主帮忙分析下,看有什么没想到的劣势,还有前景如何?

==========

==========

季节性的问题仅仅是核算成本收入的时候成本会高一点,并不构成不可以做的因素.放弃本地市场道理相同.成功的关键是年足浴客人收入的问题,这点需要您自己亲自去评估了(建议请舅舅过来帮忙协助考察市场) ,例如实际到旅游景点看看游客的状况,甚至可以直接做做市场调查未尝不可.有老妈和舅舅帮忙是非常好的,千万不要排斥(个别有个性之人宁愿单打独斗).相信你亏本的可能性是比较小的.

风险评估　小于 40%

成功几率　大于 50%

作者：文刀如月　回复日期：2007-12-30　20:55:15

高人!　　那请问：大学生又该如何看待创业的问题呢?　比如时机，心态.

==========

==========

俺天天都在悔恨自己在大学期间什么都没有学习.....现在天天坚持学英语中...记忆力极差..效率估计是 20 岁时的 1/10....人生一世难道你希望得到的仅仅是金钱吗?.....创业的目的应该是财务自由....这个目的应该在 28~35 之间去实现就可以了....着急创业有什么意义呢?...这是人生观问题,非创也问题...谢谢!

作者：孤帆遠影天際流　回复日期：2007-12-30　21:19:09

熊熊之火，你好！

谈谈我的创业计划，你给参考和分析一下，谢了！

我大学毕业三年半了，一直在手机主板设计公司做，负责射频和天线（也就是手机信号）有一帮做射频方面的铁哥们（同事和同学），几年下来也接触不少的同事，他们现在都已经在别的公司做项目经理或者硬件总监（这些是我的潜在客户）关系都还不错，一直都保持联系，他们也均表示，愿意跟我合作。

我现在在一大型设计公司上班，除了工资，每个月有两三万的油水（我把我公司的天线项目外发给我一个朋友也是同村的老乡的五金厂做，每月提货款的八个点做提成），说说我的私单方面，我现在手上有三五家客户，我用公司的设备帮他们调天线，他们给我下订单，我再发给供应商做，赚取中间的差价，利润还是较可观（购买：卖出=1：5）

我的供应商，除了上面的这个五金厂老乡，还有另外两个朋友，由于入行较深，我能掌握他们的成本，也就是说，我知道他们做一个东西出来需要多少钱。而且我跟他们都是月结，相比这个行业的货到付款有一定优势。当然我还有其他的供应商可以选择，但以这几家为主。

客户方面，除了不错的关系，一般我还会给他们多少的回扣。例如：一款天线，我开发出来，供应商报四毛一个，我报给客户是四块，

客户报给他公司是五块，那一块的差价就是客户自己的。而且我的报价比其他公司的报价相对便宜一些，所以，已有的客户基本上是稳定的。

现在，我负责开发新客户，利用我以前及现在行业内的朋友，开发这边，是我的一朋友在调（此朋友也有我公司，绝对靠得住）跟单方面，我老婆在做。目前还处在起步阶段，12 月接了几个单，有不错的收入。

谈谈我的创业计划：

明年，我想自己出来做，这样，益处和风险同在：

益处：我有更多的时间来开发客户，可以拉更多的订单。现在由于还要上班，很多项目我都得在下班时间进行，幸好我在公司比较自由，但长期下去也不是办法。

风险：首先要买仪器，估计要三四十万，当然，我也可以让我的那个开发的朋友继续在公司做，这样暂可以省去此项开支，也只是暂时，要想做好，还是得自己买仪器；其实，我的工资，一万左右，可以保证我和我的家人有不错的生活，没有了此项收入，万一客户方面项目不好做，觉得有些吃亏。当然我也可以先上班拉客户，等到公司发现我在外面做单，再离职不迟。

我出来创业，还有一个担心，就是，做生意的一般都很精，而我性格比较豪爽，讲义气，所以担心有时会入别人的套。目前我只在做熟人的生意，但以后肯定会接触更多的人。

以上，不知楼主对我的创业计划有何看法，期待你的分析，谢谢！

==========

==========

人生能有几回搏阿？相对于别人的大胆,你是太保守了！刚刚毕业就有这样的机会,想想俺大学毕业 3 年半的时候,尚有 100 元债务无法还清,真是羡慕你!! 套用一句歌词就是 ：该出手时就出手！呵呵

唯一建议：坚持现金交易,任何人都不要放帐,不要听客户乱讲任何不给钱的理由就好了.

作者：德源　回复日期：2007-12-30　21:25:23

不知楼主对在深圳做单片机软硬件开发电子产品的市场有何见解？谢谢！

==========

老大：我是创业失败专家,可不是单片机开发专家阿,呵呵,不过我认识的搞单片机软件开发发了的倒是有几个,呵呵

作者：密死特唐　回复日期：2007-12-30　21:44:22

火哥的确是寒冷冬季里的一把火!

火哥小弟有一事相求.

通过朋友了解到一个项目，我朋友做的不错,于是决定自己注册公司经营,找了一家行业内不错的供应商做代理,不怕你笑话,当时就有 4000 块钱,就冲了进去.注册完公司，在家办公，到现在有四个

月时间,自己单枪匹马销售，财务，售后都一个人，目前除去成本赢利 6 万多.(本人没有销售经验，以前是做客服主管的，都是现摸索的销售技巧，拿着四千块钱，到现在，辛酸不用提了，有一堆，谁叫咱是生活在没有条件的家庭中的男人那)

火哥，问题来了，这个项目已经在市场上运营了六年了，就在我了解到北京从事此行业的大大小小的公司不下３０多家，市场基本都是买方市场，但我明年还想招人扩大经营，以产品的优势还能积累点创业的财富与经验．不知道这条腿迈不迈？应该怎么迈?

额外：我人在北京，可否一叙?

==========

=====

都赚了 6 万了,你还怕什么？中级班教程提前透露：宜将剩勇追穷寇!一旦找到成功点,集中火力猛攻!!机会稍纵即逝. 2 月中旬可能去北京..到时再联系...谢谢!

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　22:44:15

火哥，看见你指导迷津真是忙得不可开交。

本小姐也有一事相求，望在繁忙之中留意：

去年底，在其他城市看到消毒餐具项目（用保鲜膜包装好的消毒餐具套装）相信你所在城市也有，当时我所在的城市还没有兴起，觉得项目不错，就和朋友开始筹划运做。本来依照每套 0.6—0.8元的供货价供给各饭店、酒楼，酒楼再以 1.00 元价出租给消费者，利润可观，投入的 80 多万元可望 1 年收回。

哪知，因项目技术门槛低，项目入市半年，忽然冒出 n 家，而且以低于成本价倾销、相互夺店，不正当竞争，导致项目投资回收期遥遥无期。

行业内部也做了整顿，统一价格，但因为过低价格已让店方得到甜头，若一家提价，酒楼立刻可以更换 n 家，所以出租价格无法上涨。因年内物价上涨，供货方又提价，利润空间更低，为了提高每月回款金额，唯一办法只有让业务人员开店，但开店价格依然不容乐观。

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去？

==========

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　23:09:45

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去？

==========

=====

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

_____业务员开店就是把我们的餐具拿到各酒店去销售.希望他们使用.

对,是有洗牌,那些新办的公司转让了好多

估计洗牌还会继续.

==========此类业务的竞争以俺的过去经验,最终洗牌胜出者,都是行业里原来的巨头.你的行业我不知道,你可以看看是否有其他通用餐具的供应商（ 或酒楼的其他产品的供应商）也在进入此行业.最终由该产品和其他产品的捆绑将单独销售此产品的对手打死.

举个大的例子吧..过去全国搞宽带接入的都被中国电信给打死了.因为宽带运营商是单一产品,中国电信是捆绑产品,老势力巨头干掉单一产品经营者简直是手到擒来阿.

作者：易小美　回复日期：2007-12-30　23:15:35

楼主好...能请您帮忙看下这个项目吗?

我在深圳从事人力资源工作...也就是大家常说的猎头工作约两年

了...但这行里就算是大公司的操作也非常的不规范...所以人才流失非常的快...资源也很容易过期...让我觉得非常疲惫...

我有个表哥在东北...他从事物流工作...在北方几个城市,如烟台,大连等拥有一定的人脉及财力...当他知道我从事的工作后表示对这行非常的兴趣...曾表示希望我去到北方与他合伙成立一家自己的猎头公司...甚至表示公司各占一半...但我一直未明确答应...

一方面我认为北方部分城市对猎头这一行业非常陌生...候选人及目标客户公司多无此意识...会导致业务很难开展...
一方面因为年龄及其它一些因素...我无法跟表哥平等对话...而他其实手里有另两家公司打理且生意都很好...他只是想通过介绍些人际关系给我...而将新的公司交给我打理...他自己则不方便出面在背后坐收其利...
加上表哥的太太对这件事并不太支持...她也认为目前所在市场不够成熟...而我担心一旦我去做这件事...那么很可能面临来自多方的压力...只不过是替表哥打工的高级打工者罢了...

可要论到机会...我又觉得这是我比较熟悉的行业里的比较好的机会...很难下决心...

其实我自己非常想跟一些差不多年龄并且都有同行经验的人一起

在深圳这样的南方城市做这个项目...可惜一直没有可靠的人选...而我之前一家公司也是三个年青的男生一起做起来的...

我不知道该怎么回复表哥那边...更不知道该如何开展这个项目...

希望楼主能多多指点...谢谢...

==========

刚才回复不知为何消失了. 继续..
心理学家说过,女人算命其实是要算命者把她自己的想法说出来,呵呵,不知道你是否也是这样?如果你不例外,那就留在深圳好了.

作者：淮水北岸　回复日期：2007-12-30　23:37:32
楼主你好，一路拜读你的文章到现在，忍不住自己提出几个问题：我大四，明年夏天毕业，一个月前辞职创业，现在已经运营一个工作室将近一个月，前 20 天的盈利微薄，大概 6k 左右，工作室带我三个人，主要做排版和设计，上游的一个大客户已经建立良好的合作关系，其他客户正在开发中。
问题，现在还没有正式注册备案，因工作性质不需要门面，我租房三室一厅生活办公一个地方，主要利用网络联络外地城市客户，本地目前没有客户。我觉得这样松散的工作室形式挺好，但是违法，我需要在什么时候注册呢？注册为个体户形式，还是注册为公司形

式?大学生创业是由相关优惠措施的，但是没有见过这些措施真正实行过。

==========

呵呵,俺成了工商注册咨询员了阿？个人认为越早越好,因为谁知道什么时候不小心碰到个大客户呢?如果别人发现你们如此不正规,说不定就跑了,而且注册公司也可以让你坚定信心!更有归属感．另外现在注册公司也很便宜了,设计公司注册个 5 万注册资本估计都可以,很少钱的,保税就报零好了,哈哈

作者：江南 4022　回复日期：2007-12-30　23:38:17

花了几个小时一口气读完了,在天涯潜水 n 年之后终于注册个 id 上来冒泡,真的感谢楼主用这么诙谐幽默,浅显又不失哲理的文字来阐述创业路上的种种注意事项,感觉受益匪浅.

好了,进入正题,呵呵..

说说我的情况:自己从国企出来单干大约有 4 年时间了,还好一开始就找对了一个小项目,自己开个小店,每月收入还不错(比工作时好些而已,呵呵)中途也做过其它项目,但失败了,所以对您所说的不要做自己不熟悉的行业和不要同时追两只兔子也是深有感触,现在一直在做开始时的那个行业.只是在去年的时候已经不做零售进入批发领域了(做了某个品牌的代理).

现在的问题是:1.面对市场同类产品竞争越来越激烈,质量趋于同质

化,价格也相差无几甚至更低,己方产品优势几乎没有的前提下该如何开拓新的客户并留住原有客户?
2 如何判断一个产品或项目所处的生命周期,因为我差不多处在行业的最末一环,看不清楚整个行业的趋势和未来.
好像还有很多问题,一时想不起来,等以后再请教您,期待您的回复!
==========
===
你的问题超出俺的能力了,如果只是做代理的话,,俺我的理解你是有重新选择的机会啊?关于产品生命周期的简单判定办法: 如果顾客问: 这是什么东西?--导入期　那里可以买到?---成长期　为什么买这个?---成熟期.　多少钱?---衰退期.　按你的描述貌似成熟期阿,呵呵. 你的问题已经进入 mba 课程了，可以多买一些专业书籍看看，不要乱听江湖游医了。呵呵。

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-30　23:38:56
拜读楼主大作，眼前一亮。

本人去年毕业来到深圳，本科学的是经济管理，目前做的是寿险销售。

现在跟我一起来深圳的同学想跟我合伙搞一个福利彩票店，他觉得这玩意在深圳是个盈利的项目，前期投入预算 10 万左右，我还在

犹豫中。楼主也在深圳，不知道有何指教，谢谢了。

本人明年 24，不知道有没有机会跟着楼主做大事，呵呵.
==========你简直是投机大王阿？基本上我认为做保险的年轻人都是被骗入歧途的。如果你运气不错，那恭喜你了，如果业绩一般，赶快别干了。至于彩票业务，对你来说我认为是投机项目，应该视你的承受能力来决定。

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的

有人骂我了，我 tmd 也想给老板出谋划策阿，但是我来公司 n 年了，只见过老板的二奶一次，老板宝马车后面冒的烟我都没有见过,我给老板出谋划策不是胡扯淡么?
还是用故事讲话吧,某次和 2 人吃饭，其一是企业主，另一为某大公司中层干部，中层干部感叹未来升职渺茫，创业胆怯，不知未来何去何从。企业主说：我大学毕业刚 1 月即当上了某大型公司仓管部门的经理。皆惊讶，问如何获此重视？企业主说:刚去公司上班,公司把应届毕业生当搬运工人用,其他人皆骂娘,此人每日搬运货物 10 小时后,利用闲暇时间,仔细观察丈量了仓库,1 月后给上司提交了一份仓库货物重新摆放运输的设计,三日后,直接升任仓管部门经理!该企业主当时说：打工没有比升职更简单的事情了,我在任何一

家公司上班给自己定的指标就是至少在这个公司提交 60 份合理化建议,老板用不用随便,但是我一定坚持写到 60 份以上!一般不到20份的时候就被提拔了,哈哈.

曾经有某员工给俺提交了一建议,而且主动地工作,俺甚喜,虽然发现其建议极低劣,仍然热情给与鼓励,但并没有采纳,该员工再没有提交第二份建议,俺非常失望.想一想,如果你自己开了公司,当你推出自己的产品,客户反映非常冷淡的时候你会怎么做? 你肯定是反思为何客户不买账,检讨自己的工作失误在那里,但是作为员工的时候,给老板提任何一个建议,就希望得到一个正向的反馈,这个要求是对老板太苛刻了.请把老板当作你的客户,任何一个老板不采纳的你的建议,肯定是有问题的,如果你自己想不明白,可以直接向老板询问,老板看到这样的员工,高兴死了别怕老板会烦你.你的能力的提升也加速了.

讲了几个故事,还没有谈到主题:权利是拿来的,不是老板给的. 99%的打工者不理解此真理. 99%的员工只会做老板吩咐的事情.要知道,哪怕是世界 500 强的公司里面,职务说明书写的格外详细的公司,你事实上拥有的权利其实是远远超过你的想象的!!

随便举个例子吧,例如你仅仅是某公司的业务报表的统计人员,公司有些固定的格式让你完成,一般就是个普通文员当作一般文书工作而已,但---人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗? 有人规定了你不可以努力在数据中寻找一些有益于公司业务的线索,发现一些销售上的问题吗?从来没有人禁止过,但也从来没有文员会

像我说的那样去做. 如果你是生产管理人员,那家老板规定了你不可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了?当你拥有了更多的信息和知识的时候,权利就倒向了你! 如果公司只有你懂得如何对员工进行绩效考核,谁敢去做人力资源的头?其他职位请同学自己举一反三,找张纸写出来公司没有规定不可以干,而你觉得有价值可以干得事情来.写不出来没有悟性的同学把俺的教程抄 3 遍吧.

中国人由于奴化教育的问题,大多数人被园丁修理的差不多了(北大老师原话),希望大家重新燃起心中的火花,做个有思想的人,记住,只有你才能把自己当作个蓝领工人,任何人都无法阻止你像任正非一样去思考问题.

秘籍三总结: 通过不断获取新的信息及技术,扩大在公司内部的实际权利,最终实现尽快完成预科班的目的!

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-31　0:05:58

投机大王。

呵呵，楼主全才啊，我就是一直在做股票投机。几万块的本金一个月下来愣是几十万的交易量。

现状是运气不够好，楼主最后一个问题还没解答，有机会跟楼主做大事吗?

==========

呵呵，我估计不会干出来什么大事的了。谢谢你看得起俺!

作者：成熟陈耀烨　回复日期：2007-12-31　0:12:23

甚好!

请教楼主一个问题：未来 3 年之内，中国的股市与房地产行情的大体趋势如何？对这两个市场影响的主要因素及时机会是什么？谢谢!

==========

=

靠，你以为我是尚福林阿？ 个人认为很悲观，总之钱会越来越被洗到少数人的手中。记得三年前和俺个别员工吃饭时，俺说估计不远的将来你们将都买不起房了，俺对不住大家阿，没想到今年就成真了。呵呵 记住：财富分配者永远比财富创造者赚得多。这可是地球人都知道阿，哈哈。

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:14:19

楼主好,你的这篇大作对我启示很深.

我现在自己做灯饰两年了,有一个极铁的下家,(当然,我会针对他单位的情况进货,不但和老板,甚至他们单位的任何一个我可能用的上

的人都很铁,他们大概还能帮我两年.)但现在上家掌握的不是很好,但我相信(是因为自己的惰性)在两个月内会掌握到自己满意的程度.现在我只有仓库,没有店铺.

现在的一切事情都是我亲历亲为,我原来给几家小公司做过公司总经理,当然都是老板太懒,所有事情全都不管,公司的一切大小事物都是我一个人在管理,给他们打工时因为爱面子,怕被说没能力我是个典型的工作狂,这几个公司的业绩也都还可以.现在给自己干,由于目前一切还顺手,虽然早就对目前的状况有一些远忧,却被惰性拖着,每次都不愿往远处深处想,拜读的楼主的大作,真如醍醐灌顶.非常 非 常 感 谢 . 您 能 否 告 知 您 的 邮 箱 或 qq 到 我 的 邮箱dandan5221@sohu.com 我会告诉你我的手机号码.

现在我不知道该怎样规划自己两年后的事业.期待楼主的点拨,谢谢

==========

老大，这是人生问题啊，俺算个 pi，怎么能指点的了？交个朋友以后在一起吹吹牛还差不多。呵呵

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:44:57

偶才二十七呀,呵呵.我是问我两年后该不该做灯饰,在这个行业做要怎样做才能有发展,我希望可以做大,呵呵.期待中.....

==========传统行业的准入门槛其实是最高，如果你已经立足了，那么你放弃的话，岂不是 sb？想办法努力做大，相信你的过去的经历可以帮

助你实现这个目标!

作者：牵手一同谢幕　回复日期：2007-12-31　12:02:30

我现在想尽快卖掉酒店，还是想去做点若干年前我熟悉的行业——到布吉大芬去做商业油画生意了（本人以前是油画爱好者，10年没有摸过画笔了，画画可能已经不行了，但是还有自己的一点喜好，不知那里的生意现在是否好做哦~请楼主给点建议）

==========

种瓜得豆乃商业秘籍也,不知道你的酒店经营多久了,为什么你现在熟悉的东西不是酒店而是 10 年前熟悉的油画呢？事实上虽然我的初级教程貌似一切尽在掌握,但真正的实战是见招拆招,随时可以判断出当前状态的最佳选择是终极真理,做熟悉的东西是初级班浅显的入门技巧,也是本人对即将创业的人的建议,您需要在您的资源中仔细斟酌选择.

作者：云里阁　回复日期：2007-12-31　9:59:25

看了楼主给我的回复，我去看了《李嘉诚传》发现自己的无知和浅薄，感谢楼主的好文章。

==========

=

见惯了论坛里的恶言相向,俺被您这种被人反驳后尚如此大度的得态度所折服! 本人一定向你学习,保证不对本贴任何人恶言恶语,呵呵

作者：高级混蛋　回复日期：2007-12-31　1:09:01

我　　顶　　你　　。　　老　　大　　。

http://www.tianya.cn/new/publicforum/content.asp?idwriter=11724828&key=604924153&stritem=no100&idarticle=31061&flag=1 帮我去看看吧，就在本贴里写答案好了。谢谢

==========如果你是摩根斯坦利，或者高盛美林，确实需要研究那么透彻，但是对我们这样的小民，那个行业其实不是非常重要，找个工资高点，公司成立 3 年以上，老板比较有思想的，应该是首选。

作者：忆新　回复日期：2007-12-31　4:12:46

熊熊之火.....前辈,您好!我是星星之火..

我刚毕业,,当初苦于找工作,就任家人安排到一家事业单位工作,现在是肯定走不开的,除非外面自己能做出点东西来,,对我而言,现在发现深陷泥潭,真的不能就这么混下去.....一直有创业的想法.

看来我必须得违反你的一条了,呵呵!不过我觉得你想表达的意思或

许也是:控制,把一切运气等一系列因素尽量掌控之中,..因地制宜才对.

我这情况,我也没太多钱糟蹋,我现在最应该做的就是学习,我是想拜你为师,不过这想拜你的人肯定很多,,你看来也不方便透露,,,只求推荐几本引导年轻人的好书,比如你说的那<打造金牌销售团队>.

冒出头来了,就好人做到底,你站内 pm 我也行,,发邮件更好:crcrq@sohu.com.....晚辈先谢过了!!!!

==========

实不相瞒，俺看过的企业管理经营方面的书极少，俺有时买高校教材看，呵呵，书店太多了，不过吸收速度极慢，对于你的情况，高校教材绝对不适合。其实俺主要是自己思考。

作者：霹雳雨　回复日期：2007-12-31　2:41:21

写得很好,可以用于思考。

但任何秘诀都不能照搬照抄,更不能进行遵照执行,那样必死无疑。

世界是丰富多彩和千变万化的，成功者在于把握变化，而不是固守某一教条。

-----我的理解

==========和武术一样，高级境界一般人太难达到了，先让大家练练马步和冲拳吧，呵呵

作者：柳汉青　回复日期：2007-12-31　11:18:54
一切都不是重要的，最重要的是有一颗火热的心。这是一位名人的话：“一切方法的背后如果没有一种生气勃勃的精神，它们到头来都不过是笨拙的工具。但是如果渴望达到这个目标的念头是强烈地活跃在我们的心里，那末我们就不会缺少干劲去寻找达到这个目标并且把它化为行动的方法。”已被百分之九十九点九的人所证实。简单的一句话：心想事成。
==========
氧气在一个人的成功中扮演的是第一重要，水第二重要，呵呵，俺不是抬杠， 火热的心确实重要，应该排在思想问题的第一重要。不过一般生手还是需要多学习技术和技巧。第一重要的东西往往无法指导具体问题。

作者：coolch　回复日期：2007-12-31　11:29:59
题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

为什么呢?不是很多公司老板娘都有在里面上班吗?再说了老板娘要是工作方面是个好手呢?也不要她来帮忙吗?

==========

纯属插科打诨，没有任何真理的成份，仁者见仁。

创业预科班秘籍四：上天为何对你如此不公?

又没有人告诉你?（陈楚生）-----之上天不公版

当我进入这个上市的公司,

那是从来就没有体会过的郁闷.

我打开人力资源发送给我的邮件,

忽然感到无比的愤懑.

看不见奖金的工资条不变的薪水,

我听见有人欢呼有人在哭泣.

早习惯功劳被人冒领的项目,

但却无法忘记自己的辛劳.

有没有人曾告诉你我很勤奋,

有没有曾在你面谈时诽谤?

有没有人曾告诉你我很在意,

在意这个公司的平等?.

辛勤劳动的成果被部门经理窃取!自己辛苦做的方案为公司赚了很多钱,但是老板连个屁都没放?老板的小姨子初中毕业,却拿着 5 倍于自己的薪水,项目经理把最累的毫无价值的工作都安排给了你,有个 sb 不学无术，靠拍马屁竟然成了副总，那个会给经理抛媚眼的业务员把公司的好客户全部给霸占了，x 省（或某学校，或某批进入公司）的这帮家伙把持了公司，排斥其他所有的人。

人是个天性追求平等的动物,而追求平等已经深深地嵌入到人的基因里面,人对不平等事务的快速反应纯粹处是下意识的,而并非是理性思考的结果.
不知道有多少人为了追求所谓的公平,或者为对不公平表达愤怒,而失去自己的得之不易的机会.
当你再一次因为遭遇所谓的不公平的时候,请按照我说的三思在后行

1. 你在这个公司的待遇是否比其他公司相同岗位的人收入相当(这句的意思就是不要和同事比! 和同事比的结果就是你永远觉得不公平,和同事比是非理性比较)
2. 你目前所处的岗位是否有机会让你学习预科班的课程? (不是指上网看俺的破帖子)

俺曾经在创业中期由于遭遇重大挫折而去某公司上了半年班，俺发

现同事沉重的心态和俺的轻松（虽然俺当时经济处于极度不利的时候）心态形成鲜明的对比。俺当时的感觉就是打工真好啊，真是太轻松了，简直是 it’ s a piece of cake!。

把你认为的不公正丢在脑后，你会发现天地是如此的开阔！

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21
楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.
ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
第一关都通不过，宣布死刑！　　呵呵

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19
大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^
您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真

正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼!

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态?

= = = =

是很大老板的样子，他每年有 20 万的提成吧，我感觉跟他一个公司压力很大。还有我的买的产品没有办法在突破 100 万，原因是属于金属半成品，那个业务员买给是国内需要的公司，我要是买的，国外的客户不要这个半成品，给你个例子，国外客户只要成品笔，不要笔的配件？但是我有时在想为什么那个老业务这么厉害呢（做了 6 年了吧）

2. 正式因为这个原因，我偷偷的去面试了。到另外一家公司，这个公司的产品是地道的外向型产品，但是工资的只有 1500 元，然后他跟我说向我这样的人，到他们公司可以保证我一年有 5-6 万的利润。但是我有点犹豫了！

3， 我现在目前的状况是。老婆明年 7 月份有孩子了。也就是明年一年都无法工作。每月的银行还款是 1400 块。银行还有 6 万块的欠款，

我问题是：我是在原公司在呆一年，还是去那个公司？

==========

==========

这个超出俺的能力了,抱歉阿

作者：飓风心中很宁静　回复日期：2007-12-31　15:31:48

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想

的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

= =

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。

火哥的意思是，我在教英语四级，但你这个 abc 都发音不准的人要我怎么教啊~~（其实我跟你一样，又内向又像个孩子）

==========

==========

不好意思,俺的真实意思是,俺是外科大夫,你问内科,我无能为力阿,并无贬低您的意思,社会大学有个适应的过程,慢慢就好了

作者：woody1234　回复日期：2007-12-31　15:46:13

楼主是个善于思考的人，把自己的经历思考得很透彻。不过我很担心中级版教程是否能够顺利推出。每个人都有自己的瓶颈吧。

==========穿了马甲就认不出你了吗？你咋知道我的底细的?

作者：子非韩　回复日期：2007-12-31　15:49:49

楼主太有 power 了,能与楼主这种人交流的机会并不多,我要抓住机会,在这里请楼主指点 12~

我之前在 it 行业做技术,平时不太注重资源的积累,手上仅有的少量资源基本都与这行有关,但我实在是厌倦这一行了,无论如何不想再做这一行了,这种情况下创业,我有选择权吗,有的话如何选择?如果告诉我选择做爱做的事的话,这也让我为难,我的爱好从偷窥美女到起死回生术范围之广我自己都觉得惊讶,但其实都是叶公好龙,没有真正的热爱~

以我做 it 技术这几年的经历来看,我对周遭事物的冷漠几乎到了令

人发指的程度,直白的讲,我甚至对我呆了四年的公司所经历的市场方向的调整\营销手段的变革等等都不记得了,专业内的技术也没什么进步.如果我选择一个全新的行业的话,是否我还需为此再去打一段时间的工以做深入了解?

我虽深知销售之于创业的重要性,之前从未做过销售,除通不定期找擅长销售的 partner 来弥补之外,我得需为此再做些什么?

我总结自己的过往经历觉得很失败(做为打工者,从结果来讲,我虽然曾经做到中型 it 公司的中层主管,但对管理尤其是管人还没入门),但其实我是认识我的人所公认的 iq+eq 的高手(我也曾疑似患过中等抑郁症,狂燥型,网上自测,后通过西藏旅行消解),所以我很容易就觉得把一件事情看透彻了并迅速失去兴致,我该如何在创业过程中保持韧劲,有没有一些非哲学的简单粗暴的方法?

==========

缘分那,我基本上和你是差不多的,呵呵

作者：胡刘氏　回复日期：2007-12-31　16:06:23

我也来说说我的情况，望楼主兄和大伙帮我分析分析～～！先谢过～～

我先生之前在一家港资公司当程序员，累积了几年，开发了几套自己的软件。其中一套多媒体软件在技术上来说属于世界领先的，他很自信，辞职了，开始把软件投放到海外的共享软件网站开始销售。因为不懂宣传之道，知道的人很有限。卖出去了几套，客户反应不错，其中还有卡巴斯基公司发邮件过来咨询的。

他是纯搞技术的人，这半年来不断地把软件进行升级优化，功能比之前更为强大了，可是他不想推出中文版本，中国软件市场是怎么状况大家都知道.....可是升级版还走海外市场的话，宣传很难....

我曾建议他自己开公司，因为他这款软件功能很强大，适合一些大公司用，自己开公司的话可以名正言顺去推销。

反正挺迷茫的，不知道该怎么走....
==========
======
应找行业内销售擅长人士指点,客户可能不好找到,指点市场的人,我相信这个你老公应该是不难找到的.

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　16:38:44

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

= =

第一关都通不过，宣布死刑！　　呵呵

致之死地而后生.楼主开始执掌生杀大权了...嘿

==========

不好意思,千言万语打字的时候就都给省掉了,我的意思其实是按照初级班教程原则,您比较符合没有正当理由创业的,没有正当理由创业不等于不可以创业,这个讲起来要打很多字,回头俺再补充吧,反正不耽误你奔前程,呵呵

创业实战初级班辅导教材:

1. 该教材针对对象: 手头钞票不很多,社会关系是零的,刚刚创业,或者蠢蠢欲动即将创业之人,简单点说就是和 10 年前的俺的情况一样的难兄难弟们. 其他人情况不一样,方法当然不一样,大家切勿

生搬硬套.

2. 很多人发言认为俺太过保守,当然了,成功的路千千万,师傅俺不过是指出一条切实可行的,低成本的,方法已知的路而已,至于俺智商不够想不到的路,肯定存在 n+1 条，这个本身并不矛盾。如果我告诉你一条去火车站的捷径，你为啥非要知道另外一条不捷径的路呢？明年师傅长进了，把新知道的路一定介绍给大家。呵呵。3. 创业成功你需要方方面面周到的事情不计其数，例如你要知道怎么租赁合适的门面，你要知道怎么样面试员工，怎么和客户谈价格，怎么签订合同等等很多，俺的教材统统没有涉及，本教材仅仅讲述一些道理性的，书上几乎很难找到的，但是又极其重要的一些思路性的东西。同学们切不可把此教材当作创业的全部，事实上我估计这点知识只占你整个创业需要知识的 5%左右而已，剩余的95%部分知识，一半属于行业特定知识，需要您在工作中积累，另外一半你可以在书店买书学习（财务，销售管理什么的） 打个比方：所有的电脑教材都不会讲到电源开关在那里，“我的电脑”是什么东西，这对电脑的初学者来说，是最迫切需要知道的东西。只有经历了这个痛苦自学的人才最清楚同样的学习者最想知道的是什么。师傅俺正好是这样一个自学成材，从来没有人指点过的知识青年，呵呵，所以写的东西得到了很多人的共鸣是理所应当的了，但是同时大家也要清楚意识到，这些知识对真正的创业高手都是小儿科而已。同学们如果感到俺写的东西仿佛茅塞顿开，那正说明你离高手的距离有多远。请同学们努力！

4. 本人希望创业中赌的成分要尽可能的少，所以一切观点均围绕此中心，部分同学在反驳我的时候列举了很多赌性的反例，由于本人需要长篇大论来阐述观点，所以留在未来处理，总之大家应该明白对于上述 1 中描述的学员对象，赌得成份越少越好。

5. 由于在线写作,师傅俺年纪大了,难免遗漏,请多包涵,想起来再补充.

作者：lzuhema 回复日期：2007-12-31 19:49:08

那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

.....

7 年前，我到兰州的时候，房价 2000 不到，我就说过：这个价格在我毕业的时候会涨到 3000 的，结果毕业时 4000 左右

没资金的时候，走第一步很不容易的啊，你以为你是谁啊

现在我在给人打工，在工作中，总是看到很的商机，可惜很难实现，过了春节，我决定赌一下，但不辞职，我是制造业的，研究个产品的生产工艺而已/

==========

==========

==========

一百块钱 12 次还有人讲价）我做这一行要技术有技术，要经验有经验，这一行我还是比较熟的。最大的困难是人员找不来。自己培训也想过。但以我以前的经验，培训成熟的熟练工在出师后最多半年就跳槽（现在的劳动法那么严，我也不敢让以后我的员工签“卖身契”）除非给他们高工资。我同学尝试开店最后关门的原因就是人员问题。

现在我女朋友建议我到一个小城市搞餐饮（不要笑话我，想法很单纯的）那里的人相对有钱，但无处消费，而且日常饮食结构单一。女朋友在那里工作了三四年。吃遍了全城就那几个花样，而且那边老乡很多，都吃不到家乡菜。也就是那个城市这几年政策放宽了点发展比较迅速钱好赚点，要不然就没人去。但搞餐饮我一点经验也没有（自己就很少下馆子）饭菜技术上面更是一头雾水（自己只会蛋炒饭）老妈说赞助我资金我不要，我妈就改口说帮我做饭（我妈手艺相当了得），那个市场我去看过，发展中的城市，房租涨的比较快，但那的人人还真是有点闲钱愿意投入到吃上面。另外我发现那里的学生早上都不再外面吃饭（也许都在家吃，也许根本就没有吃早餐的习惯，也许外面的饭太难吃了干脆不吃）小吃也很少（女孩子逛街累了就吃冰棍什么的，不像其他城市的女孩那样，逛街累了就吃小吃，吃饱了在逛）开店的位置我看了，在一个学校和商业街之间，房租高的有点离谱，但位置很正。我想要卖就卖一些速食，比如包子驴打滚一类的不用等很长时间的小吃。

我知道做生不如做熟，一个陌生的行业如果直接进去有很大的几率

是要交学费的。但是前景不错，最少这样的店在那个城市我就没见过超过 3 家而且开门晚（应为那的学生不吃早餐）关门早（理由是天冷）我现在很迷茫，我的钱有限，除了给老妈留点对付猪肉涨价之外，其他的省点也就刚够把店开起来。
给个建议把火哥，你的一句建议也许就能让我少缴很多学费，多学很多经验的！谢谢！谢谢！
==========
=
非常感激你对俺的信任,说实话,俺对餐饮一窍不通,不过以俺的经验应该是极不易成功,我有超过 5 个朋友开过饭馆,全部在 1 年内结束,具体原因俺没有过问过,正规的中医按摩在深圳倒是非常多的,如果很简陋的店,例如在住宅区内的,一个小时在 35 左右,房租俺不知道,不知道是否有参考价值？帮不到你感到很内疚阿,呵呵

作者：jsf35000　回复日期：2007-12-31　21:05:33
请楼主大哥指点,本人 05 年大专毕业,在国企做工人两年,感觉没什么前途,每月工资一千左右,也多不到那里去,想走.手头上只有 3 块股票,基金,请问下,我是拿 3 万学份技术,走人,还是,拿来继续炒股,换别的工作,目前很迷茫呀!
==========
我要帮你就是害你！内疚 ing....

作者：60616061　回复日期：2007-12-31　21:12:59

看到楼主前面讲到很多朋友都是做手机的,我想您对这行一定也比较熟悉了.我也是做手机的不过是卖手机的小店,外面随处可见的那种.现在由于大型卖场和网店的加入我的日子很难过.所以想做一个批发商和零售商之间交流的网站.域名都申请了www.cqtxw.com(重庆通讯网)正在找人帮我做网站.麻烦您帮我分析下成功几率.

1．　你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?

做好了肯定挣钱.

2．　竞争对手都是谁啊?

目前没有,但潜在的对手是有的.比如那些做批发的通讯城.

3．　你和竞争对手相比的优势有啥?

要是通讯城是我对手的话,我的信息更全面和快捷.并且成本更低

4．　顾客为啥要向你买东西啊?

因为是门户型的网站,所以顾客不直接在我这卖东西.但就我作为零售商来说是很希望能有这样的网站为我提供信息的.只要零售商愿意关注批发商应该也会愿意掏钱的.

5．　请你把你的生意全过程给我讲解一遍

我想能想到

6．　你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?

光在我们当地要做好了的话至少一月 2-3 万吧 要成功复制到其他地方并且全部成功的话我还没算过 呵呵

7． 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释

还不知道

8． 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听

9． 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

网站建设,维护. 业务推广---

还有就是我前期挣的那点钱交了房子首付就没几万了.所以只能是把全部家当拿来放上面了.(自己做了几年小生意叫我再去上班也不可能了) 我的 qq:651814288

==========你的网站的盈利模式是什么？即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你？他如果不付钱给你，他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在?

中级班哲学（概率）备用知识：

极其重要！不能深刻理解以下内涵的人，在未来创业途中将不必然避免选择错误的榜样，而深刻理解以下内涵的人，在未来将必然可以选择他正确的方向。对以下内容无法理解的同学欢迎随时提问！

偶然与必然的哲学关系（或概率关系）

赌场的老虎机假设胜率是 49%，则赌场赚钱是必然的，亏钱是偶然的，赌客输钱是必然的，赢钱是偶然的，赌场是投资，赌客是投机，赌场亏钱不代表赌场是错误的投资，赌客赢钱不代表赌客是正确的投机，赌客赢了钱不能证明赌场失败，赌场输了钱不能证明赌客英明。因为赌客赚了钱而准备做赌客的人是愚蠢的，因为赌场输了钱而放弃开赌场的人同样是愚蠢的。赌客赢钱大脑会释放出更多的多巴胺，更有成就感，赌场赢钱赌场老板的大脑不会释放更多的多巴胺，感觉一般。所以低概率事件成功的奖励时金钱+多巴胺。大概率事件成功的奖励只有金钱，没有多巴胺。

100 个人仍硬币，理论上有人 40 次连续扔出正面，这是必然的，但是这个人下次扔出正面是偶然的。因为此人连续扔出 40 个正面而追随此人下次依旧是正面的人是愚蠢的。

只要你只押某一面，你中奖是必然的，盈利是不必然的。

如果一定要在正面或者背面做一个选择，那么这个选择是随机的。

以上哲学或者概率论对创业的指导意义：

1． 如果希望自己成功，应该努力选择概率大的选项（如何判断概率大小又成了另外一个头痛的问题）

2． 如果选择概率小的事件，最终必然导致失败（中期必然有部分人成功）

3． 如果希望刺激，选择概率小的事件是正确的

4． 成熟的投资者体会不到额外的刺激奖励（很多赌徒日子过的极充实，而成功的企业家很多人日子过的没啥劲）

5． 某个人或某个方法屡次重复出现，不足以证明其是必然的（彩票分析热号码就属于此种 sb 行为的最具代表性的典型）

6． 胜出者未必都是必然的，任何事件都存在偶然的最终胜利者。

7． 偶然胜出者是无法学习的，是无法模仿的（你连续仍 10 次正面朝上试试？）如果你模仿这些人，你就犯了极其愚蠢的错误。8．

方法对的人成功是必然的，但是在那件事情上成功是偶然的（例如任正非成功我认为是必然的，搞 08 机发家是偶然的，但任正非即使没有遇到 08 机的项目，他也必然遇到另外一个让他成功的偶然事件）

作者：笑笑女王 回复日期：2007-12-31 21:53:24

工作后才发现社会的复杂，目前的工作看不到希望，并且和自己的

专业相去甚远，周围的环境也极其恶劣，最初的选择是错了。现在希望能在本行业找到和自己专业联系相对紧密的工作，并换个环境。已经发现了一个机会，正在努力中。

很认真的看了全文。

很敬佩楼主！

非常期待预科班快点继续！因为意识到现在自己必须先打好工啊~创业离我还比较遥远

==========预科班内容由于与传销课程接近，洗脑为主，所以无期限延后。不过俺可是非常愿意单独辅导女同学的，娃哈哈！

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:43:12

尊敬的熊大哥，您好！　小弟以前看过一段文章，非常想听听您的意见，(申明绝无歹意和不敬之意)接下来摘录：

相信大家对钱的价值体会因该不用重复吧。想有钱的人很多，但是真正能有钱的人还不到 3%。但是大群的人都为了自己梦想中钱的数字而去创业。我很赞扬你们的行为，但是我要提醒你们，如果失

败，你们自己也知道自己是什么后果。

废话不多说了，我谈谈现在创业容易把自己导致失败的几个原因，当然在中国因为创业失败把自己逼到绝路的人太多太多了，我想我只是在尽自己的力量挽救个别的生命吧。我也希望大家都能成功，最好一个也别死。

1.就是因为没钱，才做生意。

如果你生活过的很好，你对金钱的欲望就不是那么高，所以拼命追逐金钱的人大多是穷人。既然是穷人肯定说到创业资金上就大大的有问题。好，我们就来谈谈这个话题。我先说：我极度反对想靠打工赚钱筹集自己的启动资金的人，他们就是社会中最低沉的弱智。靠你打工把钱赚够做生意少说 2 年，2 年以后社会变化“能做”的生意需要的资金又更高，也许你以前看好的生意又不能做了。别和我说在打工中学习经验，请别小看商人，李嘉诚以前在印刷厂打工，可是他自己都说：“我今天的成功和我以前的打工一点关系也没有，赚钱就是 1.2 年的事情。”你真正开始转折是在你做成功的第一笔生意上面，而不是你打工积累的经验，打工积累的东西是叫你怎么做个合格的工人受人剥削，而并非能学到商人该具备的市场观察力和项目对应技巧。如果说到这地步你也不能接受，你可以用自己的青春和时间去验证。

2.没有钱，启动资金怎么办。【接楼下贴.....

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:45:43

【接楼上.....

自己没有钱是正常的，大型企业里面 100%的企业都负债，也就是说他们没个公司都拿着别人的钱在做生意，虽然别人不愿意。(办法：因付款拖后，舍帐拖后或者拒付，贷款，货物高价低压给别人）这就是技巧，如果是个人资金的筹集一般是：1.贷款（房屋，汽车...低压贷款）-找银行或者当铺 2.找人借钱.3.凡是过手的钱，不管是谁通吃下来.包括公款。(因为你吃了别人的钱拿去创业，别人只能找你还.当你自己的资本不够低压债务的时候，别人只是想要自己的钱，实在还不起逼死你钱也回不来，不如等你把钱赚回来还他还要好得多，如果通过法律途径，把你创业开的公司卖掉也还不上他的钱，他不如支持你，放弃法律武器，这是商界里常用的手段。如果这基本手段都不会，你还是不要去创业了，在强调次，商人不是那么简单的)钱主要的来源还要看你自己的实际情况是适合借钱，还是吃钱，或者贷款.或者其他途径。(强调点，现在农民有信用贷款，可以尝试到信用社贷款，因为银行现在基本不发放信用贷款，

这是给有钱人准备的。

3.中国人自己的道德和传统观念害死了自己。

外资企业为什么在中国风风火火，把中国国有企业搞跨，中国国家不能做生意，把外国人引进来做生意抽他的税，但是如果又是自己做生意，收自己人的税收，那不是更好么？现在很流行说到自己是外资企业，得意的很。如果我来看，人就 2 中职业：1.工人 2.生意人。就算是外资企业的员工，也不过是条靠劳力吃饭的狗。如果你对我说：“**劳力吃饭有是没丢脸的。”我只有说：“你过时了，你张开你眼睛仔细看看现在还是共产资本主义社会吗？现在是资本主义社会你靠劳动吃饭还不丢脸，谁丢脸。”而且和中国人合作做生意他总是会想方设法扩大自己的利润，不考虑长期合作，常常害人害己，现在世界上的人最不愿意和中国人合作，因为目光短浅，随时会为了眼前利益而出卖自己，地位比游太人都不如。如果创业者最好不要和别人合作，也不能做靠某个人某个公司吃饭的生意，要大大扩大自己的客户面积，要无止境的扩大，不能有丝毫停代。血盆里面挖饭吃，一时的懒惰害你一辈子。包括自己的上家都要不断挖掘不断更新。和中国人没有永远的合作，只有永远的利益。(我也是中国人，但是我处于真实的为大家好，话虽然说的难听，但是确实很有用)

4.自身具备生意人的思想观念和品德。

这方面就太多了，大体说个重要点的。“万物化为金钱，决非正常思考”也就是说万物在资本社会都可以用钱来衡量，而自己如果在和别人做同样件事的时候都是常人的思考方法，那你最好别创业，因为和别人挤生意，作为你是创业方死定了。一定与人不同，自己有自己独特的办法，这生意才有可能可以做。包括感情也是建立在金钱上，说现实点，漂亮 mm 可能一时冲动和你恋爱了，但是你没钱她肯定就不会和你结婚，就算和你结婚也肯定要去偷人，就算不去偷人，也肯定要离婚。呵呵，举点活跃点的例子。你如果只是常人的思考问题，在生活中不是时常以金钱为基准去衡量东西，我说你就别在资本主义社会做生意，去找共产主义社会做生意吧。

5.重点之重点：钱。

募集资金是最关键的，你资金越多，生意做的越大。你就越不容易死，什么小生意赚大钱，白手起家，让说这些话的人见鬼去吧。募集资金比你的专业技巧，生意技巧，你的能力，你的长相都大大重要。创业什么最重要？钱。创业什么最困难？钱。记住，你只要能募集到充足的资金，只要”脑袋“没什么大问题，什么生意都不会亏。反之，你有聪明的头脑和很强的能力，但是没有募集资金的能力，你还是别创业了，你上班比较稳当，你比较适合打工，不适合

当老板，老板和员工的区别就在于：老板有很强的募集资金能力，员工有很强的专业能力。

多谢赐教。感激不尽。

==========

这些都是人渣的言论,本大师就是不愿意尔等忠厚老实之人被此等sb 蒙蔽而走上歧途，方写此文。

作者：我无知我无罪　回复日期：2007-12-31　23:01:48

刚刚看了熊熊大火大哥的贴子。现在我来说一下我的情况，让大哥帮我分析一下：

1、专科即将毕业，计算机专业，会修电脑，大一时搞过一段时间网站。现在正在淘宝网上卖化妆品，干了半个月利润不多，但看到了希望，我的打算是明年全职做网上销售

第一个项目：化妆品

该化妆品是一个直销品牌，我和本地一个该品牌直销员谈妥条件，我在网上卖，有人订购后，通知她发货，然后我收钱，提取自己的利润和再付货款给她。在销售方面，没有太多的问题，在网上比较好卖。

我的优势：

计算机专业，也算比较懂网络，自己搞过网站也懂得推广和优化。

有一台电脑和足够多的时间。还有就是这个事好象不需要太多资金投入，就是网费、电费、生活费就 ok 了~~~

问题的关键在货源：
第一是发货问题，她经常给我发错货，害得我要不停的跟买家解释原因。还有时不知是故意还是不小心，有次把快要过期的货发出去了。

第二是她限制我的零售价，要求我把零售价提高。

第三是她想越开我直接联系我的买家。

第四是，该化妆品的公司严禁网上低折销售该产品。所以在网上查得很严，最近有很多家出售该品牌产品的淘宝店都被封店了。

我该怎么办？？？这件事值得去做否?如果值得做，如何规避以上问题。大哥帮我分析一下`~谢谢
----------得不到供应商支持的生意是无法继续的，你可以勉强维持，但绝对无法扩大，这是基本常识

本文由资源分享学习公众号【白雪资源】整理

☆【天涯经济频道(biz.tianya.cn)首页推荐帖】

本人创业 10 年,9 死 1 生,占过便宜吃过亏,辛苦过也懒惰过,看到这个论坛里面充斥着大量的没有创业经验的人在指导别人创业,另有大量由于缺乏思路赔光家底的故事,本人非常痛心,本着救人加吹牛的心态特将本人独家秘籍和盘托出,以免大家少走弯路.

教程秘籍一:　为什么要创业?
这是在你创业前必须先问自己的第一个问题,切记切记!!
答案一: 身边的人创业发了,我又不比他笨,如果我创业,肯定不会错.
答案二: 我都年龄不老小了，人总不能打工一辈子吧？现在手头这个项目正好创业!
答案三：现在手头有点积蓄，年龄也不大，不怕亏，亏了可以再去打工，年龄大了就瞻前顾后了
答案四：开饭馆的都发了（或者其他任意行业，总之是创业者准备去看得事情）我也要开
答案五：职位混到头了，老板也不可能给总经理当，工资也会再涨多少了，此时不创业更待何时?

答案六：现在房子那么贵，打工看来是这辈子都买不起房了，拼了！

以上是绝大多数缺乏创业知识的人的心中选择的答案，如果你的答案出现在上述答案中，那么请你千万记住，把创业的想法就当作吹牛的谈资就可以了。

正确的答案是：　我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目！
千万要记住此秘籍：
创业教程初级班秘籍之一：　因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业！

任何非此答案的创业理由都是错误的！年龄大了，别人发了，房子贵了，现在有闲钱都不是你可以去创业的理由，只能成为你败家的借口！

教程秘籍二：我是个有经营头脑的人吗？
很不幸，这个世界绝大多数人是不适合独立创业的，但是只有极少数人可以清醒地认识到这个问题（一般是把自己的老婆孩子都亏光之后）
注意：经营头脑不等于管理头脑，也不等于执行头脑。但，如果你要独立创业的话，没有经营头脑等于自杀，等于拿自己钱玩过家家。所以鉴定一下自己这个脑袋，是至关重要的头等大事，如果你有幸

可以碰到我这样的好人的话，我可以免费帮你鉴定，呵呵！

太多的故事是这样告诉大家的：王老三勤勤恳恳，拿吃亏当福，最终终于成了大地主！

李老四早上 3 点起床干活，晚上 2 点上床睡觉，终于成了一代富豪！

故事本来是逗人玩的，无非是善有善报，恶有恶报那一套，但是不幸的是，我发现很多人正是拿这样的故事来看待自己的创业的：我能吃苦！我不怕吃亏！ 我意志坚强，可以顶住所有的压力！这些都不是你可以成功的充分条件

拿我遇到的真实故事告诉大家什么叫经营头脑吧。

公司同事每天中午都会打电话定快餐，在众多的送快餐的人中有这样一位：提一个大木盒子，上面盖着保温的棉毛巾，每次这个人把某位同事定好的饭交给定饭的人后，都会问有没有人没有定饭？因为他随时带了 4~5 份没有人定的饭，而我发现，每次都有人没有定饭，而直接向此人购买了盒饭。我怀疑此人在帮某餐厅送饭的同时，又顺便炒了单，要知道送快餐提成才 5 毛，但是炒单我估计他一份盒饭至少赚了 2 元。

这就叫经营头脑！---在工作中轻易的发现商机的能力！

好了，那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没

有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！

教程秘籍三: 如何判断一个项目是好项目?

如果你通过了俺的上述 2 关考察,那么让我们进入到下一个环节,让我们一起看看你自以为好的项目到底如何.

由于身在深圳的缘故,这十几年目睹了无数的创业故事,而其中的大多数项目基本上从开始的那一天就注定是要死的,如果你可以提前预知自己必死无疑,那你想想你可以节省多少钱啊?可以让你在未来少多少的追悔莫及的感觉啊？所以请我这样的高手给你咨询一下,实在是太必要了.

先用身边阵亡的朋友举几个例子吧:

例一: 某朋友在某大型公司做部门经理，手头积蓄了 30 万,感觉在深圳买房遥遥无期，而且觉得年龄不饶人，同时发现深圳黑手机制造是个集散地，决定回老家成立公司，销售黑手机。

例二：某朋友手头积蓄了 50 万，感觉不能再继续打工了，决定加盟 7-11 连锁店

例三: 某朋友是原某大型手机厂某省公司 5 年的老总，该大型公司

倒闭后，由于该朋友人品极佳，手下数十名员工宁愿数月没有工资，要让该朋友带领大家创业，该朋友最终选择了做某啤酒的该省代理另外加某英语学习机的代理

例四：某朋友原来从事电脑 it 行业的销售，决定去国外开创一番事业，最终选择去印尼开展短信业务，具体是与深圳某短信设备制造商及运营商合作，希望在印尼 copy 此业务

大家感觉上述项目如何？这些项目都有人在做，而且都有人在大把赚钱，但---你可以在里面赚到钱吗？ 做还是不做，这是个问题！

以俺如此资深的专家来对上述几个项目逐一点评：

项目一：贸易型的生意一般都是向上游买，然后向下游卖，中间赚取差价，看起来非常简单，一般人都喜欢计算计算差价然后就直接冲进去了，少部分人侥幸成功了，大部分人将自己的购房首期款给丢水里了。为什么发生这样的事情呢？ 教你一招最简单的判断此类生意是否可作得秘籍—那就是上游下游 2 头，你至少要占着一头，什么意思？就是要么你对上游绝对熟悉，没人可以骗了你，你对所有细节都非常清楚，或者你有极其可靠的专业人士在充当你的幕僚（例如老婆，小舅子，表哥表弟，高中同学等等，总之就是绝对不会欺骗你，而且会无私告诉你一切的一个人）

，下游同理，如果对上游不清楚，那么如果你对销售此产品具有绝对的把握，或者有绝对的幕僚协助你。如果 2 头都占了，那么恭喜

你，你可以直接进入未来我写的中级班教程，初级班不需要学习了。

如果你 2 头都不占，那么也要恭喜你，你将用你可怜的积蓄作为学费，自学成材学会我初级班教程的 10~30%的内容。

此项目一就是犯了 2 头都不熟悉的大错，凭感觉做事，必死无疑阿！

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，

或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11 一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？ 7-11 是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11 总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？ 10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11 来赚这个稳定的利

润?

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！

原因如下：1.资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2.资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。 但—--请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营?

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗?

我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是 40%的成功！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于

此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例三点评：请问：什么是机会？ 这个世界绝大多数（超过 99%）的人，不懂什么是机会，总是哀叹机会不肯眷顾自己，觉得自己比萨达姆背，比拉登苦。让我这个世外高人告诉你什么是机会------机会就是你已经拥有的东西中有价值的部分。 可以理解吗？ 是不是太高深了？也许应该放在中级班的教程。 如果一个东西你自始自终没有拥有过，那显然不会是你的机会。而机会就在你的身边，而且你就正在拥有者它，但是----很不幸，因为你太蠢了，所以你不认为他是机会，你认为那是垃圾，你眼中的机会是你没有得到的东西，是别人正在靠着发财的事情，例如：你觉得张三机会好，有个表哥在证监会，可以透露股票信息，李四机会好，碰到禽流感，卖醋结果发了。对张三来说自己的表哥就是自己的机会，对李四来说自己卖的醋就是机会。所以对你来说，你一定要把自己拥有的资源关系等等人认认真真梳理 3 遍以上，你的机会就隐藏在你拥有的东西之中，绝对不是在你没有拥有的东西中。

本人某朋友生意遇到挫折，不过手头依然有比较充裕的资金，哀叹不知该干什么，寻找项目混混恶恶的过了 1 年多，在得到俺的指点之后，将所有过去认识的人的名片联系方式全部找出，经过 1 周的筛选，找出 3 个潜在机会，最终经过比较之后选定了其中 1 个，仅用不到 1 个月的时间，重新开始也业务，目前生意蒸蒸日上，哈

哈。

找不到自己的机会的人是可悲的，但是不认为自己的机会是机会的人是愚蠢的。例三中的失败者，就是把自己的机会（对该省手机市场的极度掌控）弃之不用，而转去销售啤酒学习机等根本外行的市场。最终将价值数百万的无形资产（对该省手机市场的掌控及完整的营销队伍）丢入垃圾桶，其失败从最开始就是注定的。该朋友在创业初期，俺多次给其指出其错误，但该朋友极度自信，不接受俺的逆耳忠言，经过 2 年的艰辛，终于结束清盘，现在沦落为替某公司打工，又重新去另外的地方当省公司老总去了。可悲可叹！关于如何有效地发掘及利用自己的机会,《穷爸爸富爸爸》书里每年关于作者小时候出租图书的故事是最具代表性的故事。建议初次想创业的人务必上网查找学习此故事。

关于如何认识机会，鉴别机会，事实上不仅仅使用于初创业的人，也同样适用于在公司打工希望得到升迁的人，甚至已经创业成功的人，但是该命题设计内容太多，呆俺有机会在高级班的课程中为大家详细阐述。

这个思路也可以换一种想法，就是---要做自己熟悉的东西，你的商业机会就在你的身边，而绝对不是某个八杆子打不倒的人，突然告诉你的信息，或者网上道听途说的什么东西，如果创业初期你做的不是你熟悉的东西，你的失败几率大于 90%。 放弃自己的机会，等于放弃自己的未来阿。

例三中的朋友去干了自己不熟悉的东西，而且轻易放弃自己的优势，

败之必然。

在一次提醒大家：创业初期，我们的成功目标是 100%！千万不要尝试挑战自己的智商，千万不要过高估计自己的能力。

作者：yzlcad0233　回复日期：2007-12-28　12:02:31

话虽狂,但狂得亲切.

字不多,确实有用.

我是在外企做项目管理的,但受不了内部的消耗,做不好项目.所以想出来自己创业.以前有过一些譬如学校周围搞小饮食的想法,但没有实施.现在想自己想搞网上交易的小项目,但没有资本.请楼主指教.

==========

==========

对于你这样的情况,要记住: 任何需要拿钱超过你存款 5%的事情都不可以干,另外如果你竟然有在学校周围搞小饮食的想法,说明你彻头彻尾的是个没有经营头脑的人.

你的最佳选择: 在你身边选择一个像俺这样的天才,去追随他,当二老板!!如果找不到,,那么就耐心等待....多结交朋友....

例四点评：该朋友是俺朋友中最具魄力的创业者，英文一窍不通，凭着在 qq 上认识了几个印尼华人，就只身跑去印尼，在雅加达机

场不知去哪里，耗了半天终于碰到某热心华人，给其介绍了一个廉价宾馆，才算落身。时间已经过去了块 1 年了，该朋友已经干掉了差不多 20 万的积蓄，认识了若干印尼华人大款，但是项目做成 0 个，前几天和该朋友吃饭，摘录部分谈话如下：

俺：你当时去到底准备搞什么项目阿？

答：准备搞短信，你看深圳群发短信多猖狂，印尼几乎没有，这肯定有着巨大的市场潜力

俺：那你具体准备干什么？卖短信设备？还是在印尼替别人发垃圾短信赚钱？

答：什么都干啊

俺：那你卖了多少设备了？你的日常工作都是干什么？

答：去认识有钱的大老板，让他们投资搞这个项目

俺：进展如何？

答：我现在认识了印尼的华人第二富，计划投资 2000 万搞这个项目，答应给我 5%的股份！

俺：投资 2000 万具体搞什么？这些钱都是用来干什么？赚钱的方式是什么？怎么发展群发短信的客户？华人第二富看得上这个生意吗？

答：　。车到山前必有路。

俺：你合作的深圳厂商啥关系和你？你以前对短信业务及技术了解多少阿？

答：没关系，去之前在网上查的公司，原来对短信业务及技术完全

不了解。

俺：为什么你不直接把发短信的这些设备在当地的电脑通信市场去销售？

答：我们投资的公司搞起来之后就会去销售了

俺：你合作的厂商技术实力如何？东西是他么自己开发的吗？信誉如何？会不会骗你？

答：　/•#￥￥%……￥……。

我已经不想再将谈话的内容罗列了，这个世界胆子大的人真是多阿，可惜他们明白胆子大不能成为成功的助力剂，反而是加速失败的推动力。

对于有此类想法的人，我有个很简单的建议：把房子卖了，金银首饰全部换成现金，直接去澳门葡金赌场，全部押在一个台上，一次搞定，成功几率同样是 10%，中了赚 10 倍走人，亏了你也就心死了。这样至少可以节约你的精力，如何？

作者：哈哈宝瓶　回复日期：2007-12-28　13:28:38

又是一个迷茫但是极度大胆的人...有时候创业不就是要拿出魄力吗？

==========

==========

什么叫魄力？有些人开个吉普车,狂加速就准备飞跃家门口的臭水沟,而真正的车手经过仔细测算之后可以安全的飞跃壶口瀑布.可以理解吗？看看世界级的探险家是怎么呢做的,也许对这些人会有点启发.

冒险不等于送死. <疯狂的石头> 里面那个没有技术含量的哥们就是最好的注释

补充案例：做爱做的事情？！

这是相当大一部分人创业的理由+项目，我在公司已经受够朝九晚六的生活了！不自由！我要干我想干的事情，我要去开个陶艺馆/花店/酒吧/画廊/旅行用品店/美容店.....!

做爱做的事，当然好，谁不想啊，但是，爱做的事情是可以成功的事情吗？我们要打一个大大的问号。 爱做的事情有如下优点：你坐起来比较愿意，同时有更多的乐趣，而且甚至你也比较熟悉，符合俺讲的做自己熟悉的东西的原则。

但是，切忌爱好不等于是好的商业项目，所以在评估项目的时候，千万要把爱好放在一边，绝对不可以有丝毫的考虑。

关于如何评估项目的总结：

1. 该项目一定是自己（或极可靠之人）熟悉的领域，上游及下游，一边掌控+50 分，两边掌控+150 分，两边都不掌控-200 分。
2. 在自己的工作中发现的项目+50 分，与本职工作完全无关的

项目-100 分。

3． 需要资本投入占自己所有资金的百分比：等于自己的资本-100 分。按比例计算，例如需要自己资金的 20%，则-20 分。等于自己资本的 200%，则-200 分。

教课书上从来不是这样评价项目的，书上有无数的数学公式及算法，但，相信我，以上 3 条将是你判断此项目是否可以成为你的人生起点的真正的快速公式。如果你实在太笨了，无法理解，那么我就给你举几个实例吧：

如果你表哥开了一个运动鞋厂，他告诉你只要你可以生产出价格不高于质量不低于现有供应商的鞋带，他就一定向你买。这就叫下游掌控。

如果你和你表哥商量，在他尚未开发的东北地区给他做独家总代理，而你表哥同意了，这就叫上游掌控。如果你恰好是东三省最大的运动鞋批发商的救命恩人，而且他同意帮你分销，那就叫上下游全部掌控。

依次类推，如果不能举一反三的，纯属笨蛋，不用想创业了。

如果你是某饮水机公司业务员，你发现饮水机上完全可以设计一块空地来放广告，而且你说服某广告公司和你合作，这就叫在工作中发现的项目。在自己的工作中，无论如何都无法发现项目的人，我可以郑重的宣布你创业成功几率极低，不如直接去澳门赌博。如果你的初始创业项目要动用你超过 80%的资金（注意：我说的是自有资金，不包括借别人的）而你竟然准备投资，那我看你基

本距离家破人亡 80%的机会，对于那些在本论坛多次看到的动用老人家血汗的不负责任的混蛋，我简直气的浑身发到，你简直是在侮辱我们创业者的声誉！你和吸毒者，赌博者有什么差异呢？这也是本大侠为何急不可耐的在线书写此秘籍，实际目的非拯救你们这帮笨蛋，实在是不忍心老人家的养老钱被你们糟蹋光阿！

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:16:00
学习！

=======“记住----我们的创业目标是----100%的成功，不是40%的成功！”========

请教楼主，有 100%成功的创业吗?
==========
==========
当你做在飞机上,飞机起飞后,你有没有担心它掉下来?事实上它完全有可能掉下来,而且也有掉下来的,但是经过严密计算和设计的飞机是很难掉下来的.创业是一样的道理. 没有认真测算做的创业号飞机是非常容易掉下来的,但是经过本大侠的培训的飞机(或者部分自悟到真理的超人)是很难掉下来的 ,偶尔的事故当然也是不可避免的. 这里的 100%等于飞机起飞不掉下来的概率.是一种形象的说法.谢谢提问

作者：亦笑　回复日期：2007-12-28　15:54:59

楼主果然幽默机灵。用飞机来打比方！

楼主应该知道波士顿矩阵，不知道目前要创业，哪个象限的行业是首选？

==========

这些东西是适合大公司的,对个人初次创业来说,每个月纯利 5 万,比什么矩阵都管用,对吗？仔细看我上面的文章,我已经告诉了大家什么是首选了.

教程秘籍四: 如何进行沙盘演习（部分）

在俺过去指导过的无数的失败分子中，几乎无人可以回答我的问题超过 5 个。 先学习一段孙子兵法：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。 看到没有？几千年前没有上过大学的人都知道多算胜少算，但是现在的人为啥越活越笨了呢？而且读书越多的人越笨。

我一般问那些 loser 的问题如下（无先后顺序）

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?
2. 竞争对手都是谁啊?
3. 你和竞争对手相比的优势有啥?
4. 顾客为啥要向你买东西啊?
5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍
6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?
7. 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释
8. 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听
9. 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍
10. ------

如果要进行庙算，你需要算得东西太多了，这里先教你最重要的，其他的留在中级班和高级班了，呵呵，最重要的庙算就是市场销售环节的庙算。

即使你运气糟透了，竟然花 5000 元/部，采购了 100 台手机，但是，不要紧，最重要的是你是否可以卖掉。明白吗？ 任何时候最终要的都是销售，销售 nb 的人完全可以弥补他犯下的其他所有的错误。你即使把老娘和丈母娘的房子都抵押了，只要你可以把你进的东西销出去，我写的这么多的乱七八糟你都可以不看。

销售部分庙算包括以下部分：

1．销售过程分析：把你的东西从你的手上出去后，一直到最终消

费者的所有流程搞清楚。每个环节的利润比例必须搞清楚。到你手的利润是多少，必须搞清楚。事实上曾经有无数的被俺指导过的人，当俺问他你的销售过程流程的细节给我讲一遍的时候，大多数人都含糊其辞，而这个时候他们才意识到自己太唐突了。这个大问题包括以下小问题：列出所有可能购买你的产品的不同客户群/谁买你的东西，谁用你的东西？（注意：买东西的人不一定就是用东西的人啊）/

2．市场分析：你的产品的生命周期（不懂得人去 google）及所处位置/你卖的同类产品主要的竞争点是什么/未来的趋势是什么？

3．竞争分析：你比竞争对手强的地方是什么？注意，有人说，我在这个开个小花店，没啥优势，事实上你的优势就是地域优势，如果你的地域也没有优势了，那你真的完蛋了。如果分析来分析去都找不到自己存在的价值，你何必去扎进去呢？/

4．市场策略：你如何把你和你的竞争对手区分开?/你计划如何去销售你的产品？/你的产品如何到达最终消费者?

如果你可以准确清楚地回答清楚以上问题的大多数，恭喜你，你已经开始在打有准备的战争了！

在过去我听过的无数创业计划中，很多人唾沫乱飞的讲着很多和销售完全无关的事情，或者是某个 idea,或者是某个灵机一动，发言者陶醉在自己的一时的机智之中。或者已经在规划未来股份制的问

题，在美国上市还是在香港上市。但是请听我一席话：创业第一重要需要考虑的事情就是销售！销售！销售！

在销售没有搞清楚以前，请把你认为重要的，燃眉之急的任何其他事情都先放在一遍。没有比把你的东西如何卖出去更重要的事情了！

没有看我的培训就已经清楚的领悟到这点的同学，恭喜你，加 10 分！看到这里认为销售不重要的朋友，其实你仍然可以创业，你具备投身于互联网业务，然后被 n 亿美金收购的潜力！ 以后我去听你讲课，呵呵。

教程秘籍五: 财务预算与控制

你已经鉴定了你的脑袋瓜质量优异，同时你也有个很好的确实不错的项目，市场也 very good.下一步干啥?

做预算!

这点任何一个傻瓜都知道，而且也会去做，但是世界多奇怪，每个聪明人总是在破产之后才说：我当初怎么那么傻？我简直就是个 sb 阿!

我某个哥们就前几年就干了这么一个蠢事，计划生产某零件，该零件的销售绝对没有问题（因为他本来就在销售同类产品，客户全部铁的要死）计划投资 20 万搞定。结果呢？ 一年后累计投资现金 200 万，全部丢在水里。问哥们为啥当初计划 20 万，怎么后来成 200 万了？朋友无言以对。事实上他也对自己的所作所为感到不可思议。

记住：任何时候你很宽松的预算之后，然后再乘以 2~10 之间的任何一个数字就是你未来实际可能花掉的钱。

很多人刚刚创业的前 3 个月可以坚持记帐，随后很多人就成了一笔糊涂帐，很多人认为反正肉烂在锅里，东西没少钱没少就行了，这真是大错特错，记账的目的不仅仅是搞清楚钱有没有少，更重要的是进行财务控制及分析。

在你开始你的生意的时候，所有可花可不花的钱一毛不花，所有必须花的钱砍半花，开始之前做好详细的预算，开始之后做好详细的记录，每个月将实际收支与预算做对比，然后修改未来 3 个月的预算。相信我，如果照着我说的去做，你亏掉老娘的房子之后，至少还可以剩下丈母娘的房子。不照着我说的做的后果就是全部亏掉，呵呵。

仔细思考好自己止亏点是亏多少钱？一定要认真想好，找个本子记在上面，每个月翻出来看看，记住，这决定了是否还可以再来一次，明白吗？亏钱不可怕，可怕的是亏的自己都不敢相信。最可怕的是永远没有了翻身的机会！

作者：阳光风雨 2008　回复日期：2007-12-28　15:07:49

哈哈，楼主好幽默

其实我觉得楼主虽然泼了冷水，但大部分人还是一个冲动就扎下去了，而往往那种一看到什么就扎下去的人，虽然开始失败了，只要不是特别惨，几年挣扎下来，也不一定比“安全地呆在岸上”的人

差（概率事件）

关键是一个人的“胆商”和“情商”。

等人经验丰富什么事情都知道了，也老了。

人就这么一茬一茬地成长起来的，同韭菜差不了多少。

==========

==========

把 100 个不会游泳的人直接丢进大海,死了 90 个,有 10 天才竟然漂起来了,竟然会游泳了.

另外 100 个不会游泳的人，被本大侠或者其他大侠在岸上训练后,丢入大海,有 1 个淹死了,99 个在大海里搏击着风浪.

问题是你的哲学是什么？你愿意做那个小组的一分子?本初级班的收官之作将传授给大家创业初级班必备的哲学武器!

作者：chenglive　回复日期：2007-12-28　17:00:04

楼主,接着.实在+you 默　不知楼主是做什么工作的.

==========

==========

本人乃重型抑郁症患者（ 根据网上自测得知),近日身边创业之人多的烦不胜烦,每次俺看着这帮不争气的失败者,气就不打一处来,近日偶然访问此栏目,感觉怒不可遏,遂在线写此帖.

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

==========

==========

首先：是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次：理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三：某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如：我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

作者：冰玉情　回复日期：2007-12-28　20:55:09

创业还真不简单啊，似乎宁去找一个比较成熟的项目进行投资难度不会有这么大吧？lz 请指教。

==========

==========

看了我的教材对你帮助不大阿?请重读我关于项目评价的论述

教程秘籍六：只追一只兔子,一定把它追到手!

有个做开发出身的朋友告诉我他的创业计划：计划开发一个美容

仪器,该仪器投资小,只要数千元,外壳计划在电子市场找个公用的外壳,先做3~5个,卖卖看,卖不动了,不过亏几千块,卖的好了就发了.他的长期计划就是每 3 个月开发一个产品,迟早都有成功的那一天.另外有个朋友在短短的 2 年之内做了如下项目: 制作网站,卖笔记本电脑,开塑钢门窗厂,开光纤连接器工厂,做某品牌手机地包,还有其他不记得了.

浅尝辄止,未作深入的研究及筹划是创业投资的大忌!其失败是必然的,成功是偶然的.

以上 2 为朋友是在不同的时间连续快速转换干了不同的项目,而另外一些super man竟然在创业初期同时在干n个惊天动地的项目!他们的理由都很简单:鸡蛋不能放在一个篮子里,东边不亮西边亮!对于巴菲特也许是对的，但是，对于你这个囊中羞涩，急于成功的新手，相信我----把鸡蛋全部放在一个篮子里，然后认认真真地看好这个篮子才是最英明的做法!

现在你是否已经胸有成竹的准备了 2 个以上的项目？那么照着老师的话去做，把你的项目依次拿到 pk 台上去 pk,只剩最后一个项目，好了，这个项目将最终改变你的命运！他将带领你走入财务自由的天地！把其他的项目统统忘掉!

相信我，你的能力和精力根本无法应付 2 个以上的项目，分散精力将直接导致你的失败!

作者：hzq726　回复日期：2007-12-28　22:10:13

楼主，的确创业的经验教训不少，但想问问，你自己有没有成功创业的经验，看了上面写的，大部分都是你周围的朋友创业的案例！其实理论，管理之类书籍里的案例和经验教训数不胜数，望能有自己亲身的创业经历！

==========

==========

学习为啥这么不用功呢？参看本帖子第一句话!! 为啥都是朋友的例子,原因是因为我这样的天才没有失败过,我只有把朋友的失败案例来教育大家,明白了吧？ 呵呵!

看到楼主写的，相信也是肺腑之议言！我大学毕业就选择了做业务，当时很是不愿意，现在看来真的给我带来很大的影响．其实人活着每时每刻都在销售，认为自己已经成熟有了一腔热血就可以创业了，而且自己时刻都想着怎么创业，一直再寻找项目．今天看到ｌｚ写的才知道自己只是再空想．

心里也一直很难受，不知道自己干点什么，每天走在大街上东看西看看，心里也一直提醒自己应该干点什么老打工不是一回事，但是就是不知道怎么去做？

本人学的是计算机，前期是做网络河北区 google 代理，不过是给人家打工的，自己也喜欢网络这块，想着在这方面做点什么，后来又换份工作现在做认证，不安份的心理老是想创业，所以也不想干了！所以现在很茫然，也没有心情！

所以请 l z 能给点建议，帮忙指点一下!
本人现在有二室一厅的房子，两台电脑的资源加上自己能懂一些网络这块做广告的情况，谢谢了!
==========
==========
李嘉诚当年在卖铁桶的时候,碰到了塑料桶的竞争对手,李嘉诚马上辞职投奔了塑料桶.李超人第一眼就判断出那个产品是属于未来的.
既然你做过 goolge 代理，那么请问：国内最大的 google 的客户每月可以投放到多少广告？ 百度的客户可以到多少？做网络优化推广的公司为别人做网站优化你知道可以赚多少钱吗？任何人都可以直接注册发布 google 的广告，但是国内又有几个人知道这些内幕？做 google 代理或者说网络推广，我相信就是你的塑料桶，可惜你没有慧眼。
而且此项目另一最大创业优势就是竟然不需要什么现金的投资，它仅仅需要的是你对这个行业和产品的熟悉和精通!

作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　22:27:43
作者：1 条笨鱼　回复日期：2007-12-28　20:51:45
楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验
==========
==========

首先: 是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次: 理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.第三: 某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如: 我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

————————————————————————————————————

从楼主的回复来看，楼主的确是个逻辑性非常强的人，虽然说你误会了我所说话的用意，也可能是我没表达清楚，但你的观点我还是十分赞同，的确的好好的把逻辑学好，另外我觉得心理学也非常重要，从你的回复中可以看出您非等闲之辈，以后跟您混了，呵呵，认真听课，您继续

==========

本来我已经做好挨你砖头的准备了，没想到您如此有涵养，谢谢！我一定努力奉献给大家更多的经验。

教程秘籍七: 如何与人合伙

据我的观察，身边创业的人，超过半数的选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少，也许不到 7 年就痒了吧？呵呵。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事，朋友，同学，客户或供应商极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。首先请评估一下你自己，你的容忍度有多大?

初级容忍度：你的合伙人把和女朋友一起看电影得出租车票拿来公司报销了

二级容忍度：你的合伙人每天 10 点半后来公司，每天下班前 1 个小时就消失了，而且并没有告诉你他去哪里了。

三级容忍度：你交代给你的合伙人给某个客户送货收款，他竟然送了货后，空手会来了，并却告诉你，这个客户人品没有问题，款肯定会给的，而你认为这个客户一定会赖帐

四级容忍度：你的合伙人给别人说公司他是老板，你是替他打工的

五级容忍度：他对你指手画脚，直接吩咐你去干这个干那个六级容忍度：你的合伙人提出他应该股份多点，你应该少点

请问，您的容忍度可以达到那个级别？ 对方的行为达到那个级别

您会考虑是否要和对方继续合伙下去呢?

以上事项是众多的合伙人散伙的原因。 但---这些都不是应该成为散伙的理由。对于以上 6 级事项，我告诉正确的做法就是一个字：忍！有人说：老师，是可忍孰不可忍！ 我拼了，老子宁愿不赚钱也不和这个王八蛋合伙了！那么有没有其他的解决办法呢？ 答案是：有！ 既然你不能忍，那你必须可以找到一个可以容忍你的合伙人！就这么简单，但是又有人说了，老师，我这个人是人不犯我，我不犯人，我不想去容忍别人，但我也不需要别人容忍我。 真的吗？ 那我可以很负责任的告诉你，迄今为止，俺从来没有见过不抱怨合伙人的合作者！打架动刀子，上法院的倒是见过不少。那么难道就只有忍了吗？当然不是，也有绝对不能容忍的事情，举例如下：

合伙人收了客户的货款装进自己口袋，对公司说客户没付款

合伙人非要把自己不学无术的小舅子搞到公司来当销售部经理合伙人在公司财务刚刚好转就提出买一辆别克

合伙人发现客户有新产品的需要，然后在外面又搞了个公司

.....

简单点说：凡是个性，面子，习惯等等方面的，你必须学会容忍，凡是损害到公司利益的，你必须学会不容忍。

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

教程秘籍八：把自己摆正位置

刚刚创业的人，尤其是原来没有当过领导的人，角色转变太快，以至于一时无法适应，做出许多荒唐的行为来，原来见过某偶然发了一笔后创业的某年轻人，出入带着一个女秘书，又无法做到像农民大款那样自如，非常滑稽。

心里希望别人都称呼他为某总，希望少的可怜的员工在他跟前毕恭毕敬（另外一个极端是和员工称兄道弟，恨不得大家共产共妻）

感觉出门还要挤公共车太没面子了，不需要打的的时候也打车。置办一些高档的衣着或其他可以提高身份档次的物品。

感觉自己既然创业就是要过自由的生活，如果比打工还辛苦，那创什么业？所以决定每天睡到 10 点才来公司。

感觉公司虽小，自己毕竟是个老总，客户那面一般让手下去拜访，自己不能轻易出马，否则太掉价了。

有些人觉得过去自己的了老板简直黑透了,自己做老板一定要非常大方,绝不对下属苛刻,于是工资都比别的地方高,奖金月月都不能少.完全不知道什么情况下才要给员工发这么高的工资.

还有其他种种现象,在此不一一列举了.

总之,凡有上述症状的创业者,犯了角色快速变化不适应症. 需尽快调理.

调理方法如下:

1. 保证你永远第一个出现在办公司,最后一个离开办公室

2. 你见客户的数量要绝对超过你手下任何一个业务员的数量,例如你手下 2 个业务,每人每月见 80 个客户,那么你要见过上述 160 个客户中的至少 120 个.

3. 给自己发全公司最低的工资,记住公司的钱和个人的钱要绝对分开!(极其重要)

4. 希望员工做到的,自己首先做到,例如要求员工写工作总结或清洁办公室等等

5. 要明白,当你选择了创业这条路的时候,你就注定要过牛马不如的生活至少 2 年,明白吗?不要说社会上有多少快速成功的例子,我可以告诉你,彩票每周还开 3 次呢,不知每周要创造多少个 500 万.但是不幸的是永远不是你.

6. 其他种种读者自己可以开发出来的调理方法....

教程秘籍九: 创业开始的第一个目标是什么?

前几天和一个刚刚创业的工程师吃饭,此人原来在某公司开发了若干软件系统,过去销售还不错,有一定市场知名度.由于公司经营不善关闭,该工程师和公司其他几名工程师租了一个小办公室.我问其现在的精力都在干什么?答:在开发一些新的产品.然后开始大讲特讲新产品的功能及未来市场前景多么宽广.问其为何不把老产品销售工作做起来, 此人竟然被噎住了,无言以对.公司已经开张 4 个月

了,几个原来靠薪水的工程师自己凑钱拼搏,钱在天天得花,竟然从来没有考虑过收入从哪里来,什么时候来.一定要到了突然发现没有钱的那一天,才开始着急,四处打听谁可以投资,运气好的,被别人收编,运气差的,公司四散,前边的钱和精力全部丢入水里.

每次我见到这样的创业者,俺都怀着无限崇敬的心情仰视对方，佩服阿佩服,真是艺高人胆大,我真的非常吃惊为何这个社会有那么多平时看起来胆子不大,性格内向的人投资项目为何如此胆大妄为?他们拿自己的钱往水里丢,眼睛都不眨一下,丢的兴起的时候,把老婆的私房钱,老娘的棺材钱,儿子的奶粉钱,同学哥们的购房首期款全部拿来痛痛快快地丢进了水了!

如果有人愿意学习俺胆小如鼠的性格,那么我告诉你,公司开张之后的第一个目标就是: 财务平衡!

请牢牢记住上述四个大字,在你的公司开张之后,任何事情都没有这件事情重要的了,如果有 10 见事情列在你的面前 pk，第一个标准就是那些事情可以马上为你带来现金收入！任何超过 6 个月以上才有可能创造收入的东西都将成为你公司死亡的毒药!(事实上以你的智商得出结论的 6 个月，一般要至少乘以 3~5， 就是 18~30 个月以后)

不要幻想某个大客户公公关 8 个月内可能让你赚几百万,一个打电话让你马上送某东西过去马上可以赚 10 块钱的客户远远重要过告诉你明年向你采购 300 万的客户。同样：一个马上可以销售的不伦不类的低档产品,其重要性远远超过 6 个月以后才会上市的某个

轰动世界的产品。

财务不平衡的第一个严重后果就是彻底摧毁你的自信性，把你的员工的积极性无情的推倒。只要你的财务报表连续出现几个负数，相信我，如果你依然可以做到面无表情，基本上你已经在开始盘算着怎么把丈母娘的房产证骗到手了。

请牢牢记住我的胆小如鼠创业法的秘籍：公司开张后的第一目标：财务平衡！

财务平衡的好处太多了，你的内分泌将维持平衡，大脑神经化学成分也将非常平衡，你和下属的关系，和老婆在床上的搏斗都将非常平衡！如果你的财务不平衡，那么上述种种都将不平衡。

教程秘籍十：创业常见病之----自大+狂躁综合症

公司也开张了,业务也开始了,逐渐也有收入了,而且还在业务过程中慢慢的发现了一些新的机会.这时候的创业者,特别像刚练了几个月南拳的年轻人一样,感觉非常好,恨不得天天举行武术比赛,从此自己打遍天下无敌手.而且对铁砂掌,硬气功,少林腿法,螳螂拳,醉拳,双节棍,飞檐走壁,穿墙术,起死回生术等等都有了浓厚的兴趣,感觉自己精力极端旺盛,大脑极度活跃,只是时间不够用.

那么,恭喜你,你已经越过了创业的第一个痛苦的时期,进入了创业者的第二个阶段，同时你也得了 自大+狂躁综合症

该病患者较轻的，沉湎于幻想，经常想入非非，时不时考虑未来的公司总部大厦建在哪里，较重者，马上付诸行动，公司规模急速膨胀，名片改印刷头衔为总裁或 ceo，手下多了几个经理，设立了若干新的部门，公司将在保持老业务的同时，快速进入更具有增长性的新行业或新产品。公司的财务报表出现负数，而你竟然不屑一顾。

初次创业的人大概只有不到 40%的人可以坚持到这个阶段，60%的人经不过俺前面的考试已经被屠杀掉了。所以首先恭喜你进入下一关了，当然了，场外观众的短信投票是无法帮助你挽回败局的，要靠的只有你自己，冲过去，你将进入月冠军，你将实现 100 进 40。历史的数据告诉我们了中小企业的 3 年存活率是 10% ，所以你必须在 pk 台上最终取得 40 进 10 的资格，否则你的赌注就是你的所有财富和未来无穷的悔恨!
在这场 100 进 40 的淘汰赛中，你唯一可以干的事情就是保持一个清醒的头脑，把你要干的事情从财务方面市场方面资金方面反复的测算及沙盘操演。我相信你任何事情经过 3 次以上操演的，你必定迈过 100 进 40 的大关。其实失败的避免是非常容易的，照我说的做就好了。

恭喜你，马上进入中级班的培训，同时也祝福你顺利晋级成为 40 进 10 的胜利者！

（初级班教材完）

作者：哥们胸中有乾坤　回复日期：2007-12-29　9:33:11

根 lz 请教个问题。

我毕业 6 年，4 年传媒工作，以杂志和策划为主，后涉及销售，2 年美容化妆品行业工作。现在想自己搞点事情，有几种设想，一种是边工作边寻求机会，这样比较稳妥，一种是辞职自己做，但没有成熟的项目，就像前面兄弟说的，我相信很多人都有这种情况，总觉得自己该做点什么，但又不知道该做点什么，也许就是你所说的，身边就是金子，但自己没有发现。

我目前的想法是把传媒和美容结合一下，出一本美容方面的杂志，或者在美容院终端安装液晶广告，类似分众的模式。

请指教。

我先上个大厕，希望回来可以看到回复。细节再探讨。

==========

==========

初创业必杀技之一：任何创新都是创业者的毒药！ 你可以在工作中构思出商机，值得表扬，但是切记切记： 创新对社会是动力，对个人是毒药。打仗冲在最前面的士兵，他的外号叫烈士。创新的最佳选择是用别人的钞票，明白吗？ 如果你可以找到别人的钞票，good！照你说得去干！ 如果你找不到别人的钞票，那就把这个项目认真构思所有细节，然后持之以恒的去找投资人。

我一直有个问题想不明白，为什么那么多的初创业者对既有的产品市场都统统视而不见？要明白一点，对任何初创业的人来说，事实上你的胃口并不大，每个月稳定有 2 万的利润，恐怕很多人都高兴死了，难道现在的市场已经饱和到没有任何机会为你创造 2 万元的纯利？创业的第一步是先活下来，发展永远是第二步，甚至第三步以后的事了

初级班必备之哲学知识：

有时候我都非常崇拜我自己，为啥如此敏锐阿？竟然看透了宇宙的真理？而书店无数本书的作者为啥都如此的 stupid?孙子兵法只有寥寥数字，却道尽了对弈的精髓。俺的创业初级班教程也正如准备创业者的一展明灯，它虽然文字不多，案例粗浅，但它融合了创业的精髓，任何真正领悟到我的创业秘籍的人，都将把可以把他未来

遭遇的损失降低到最低。
有时候我都在想，哲学系的人找不到工作，简直就是 stupid 之极阿，哲学多重要啊？人活在这个世上，如果没有哲学指导自己，那么地球将是一片的黑暗！

以下 3 条是初创业者必备之哲学武器
1． 打无准备的战役=送死=sb
2． 别人永远比自己可以轻松找到成功的办法，这是正确的。自己只能通过多思考来补偿
3． 自己的运气永远是最差的，这是非常正常的，自己只能靠勤奋补偿差的运气

以上 3 条作为初级班的锦囊妙计，可惜诸位同学无法面授，否则，我将把此三条写在布上，装入一锦囊之中，郑重地告诉你，在你公司危难存亡之际，请打开师傅俺临别赠你的精囊，你将获得无穷的力量！ 克服重重的艰难！到达成功的彼岸！

作者：jackls 回复日期：2007-12-29 11:39:31
首先,请允许我对楼主说: 辛苦了
此文章虽说讲术的是初级阶段,但充分说明了一点,提供了经验，让大家少走弯路，说百了就是讲的太实在了。归纳如下：
1、对目前处在企业但一心想要创业的人员（类似我）

2、对目前正打算创业的人员

3、对目前正在创业的人员

4、对目前创业失败的人员

可见是楼主或者文章的用心良苦啊。说到这里。我真期望能与楼主能有一次亲密的接触。这可不是搞断背山哦。呵呵~~，只是敬重楼主的学识、为人、以及这种愿把身边的例子分享给大家。引以为戒，防止在大家身上再次发身。

文章中楼主"熊熊之火"虽说是有些狂妄自大，但我相信大家同我都能理解。文章中的狂妄自大含有的信心非同一般，有信心才能做出成功的事情来呢。何况楼主的小小自大又算得了什么，再说又有哪个成功人士没有自大的心理呢？？？？

说到这里也介绍一下自已吧：

本人 26 岁，四川人。目前做计算机相关工作，在一起港资企业做助工。负责公司的网络同电脑的维护工作。在这行接触了快 7 年，实质工作接触 3 年时间了吧，至于薪水方面，就别谈了，低啊，说到存款，哎，更别提了，

经常想起自己目前的状况，或是再这样走下去，真不知道该咱办，更别想什么买房，买车，照顾家庭，都还是个“？”号，有时也想换换工作，因为这个行业有着能帮我的人，但是工作的性质同我不占一点边。但最后自己尽力了。未能转行。现在好迷惘。不知各位同楼主能否给点意见。还是感谢大家。

==========

==========

现实中的本大侠非常谦虚,文中狂妄只为博大家开心而已,千万不可当作榜样学习.

关于你这样的情况本人将另写一片<打工实战培训教程> 敬请期待.你现在需要学习的是如何打工,而不是如何创业.

各位: 在我的培训教材关于你是否有经营头脑的测试中,其实有另外一个简单的测试方法告诉你: 我可以很负责任的告诉大家,极少有打工失败者创业成功的. 李嘉诚创业之前销售业绩是公司第二名的 7 倍!!可以想想吗?

把公司当作一个小社会,你混得这么差,你如何在一个大社会可以混得好呢?打工打得不好的,说白了就是相当于社会大学没考上,而创业成功者是社会大学研究生学历的人干的.不知道大家理解乐没有?请打好自己的基础!!

作者：tjzh2007　回复日期：2007-12-29　13:38:21

本人已打工十多年了，单位也已换过几个，前几年也到了打工的高峰，收入各方面也满意，但现在刚换的单位。突然感觉没有一种归属感，没有什么再上升的机会，因为年龄也在涨，之前也考虑过创业，但是有了好的项目也不敢冒然去做，总想兼职做到一定程度后再辞职，有了好的想法和项目，也非常认真的做过调研和策划，也找过朋友一起商讨过，但几个朋友都比较保守，总是给我说反面的

东西，到现在也没有做成什么。但我现在一直在找项目，也下决心在一年之内辞职去创业，请教楼主，能否给一些建议。

==========

==========

你说的都不是你可以去创业的理由,创业只有一个理由,就是你已经发现了一个可以赚钱的项目.你犹豫来犹豫去,无非是对项目的判断不准确而已.请参开我会面关于项目的评论,自我评估,实在评估不了,把详细细节贴出来大家帮你分析.

作者：wyrflyer　回复日期：2007-12-29　16:03:32

无意中看到这个贴子，心中一震，因为我也是刚刚想创业的人，看到楼主的话，真是受益费钱，看了来自己创业真的需要好好考虑。

我今年 30 岁了，工作了 8 年，一直在销售行业飘荡，现已过而立之年，却也一事无成，存款也没有，很是惭愧。

想在今年自己开一个小店，做汽车饰品，就是简单的饰品那种，投资几万块钱，等到稳定后，在把车装饰也做起来，不知是否可以，希望楼主能够给予帮助，谢谢了。

另外，我本人很喜欢车，想从这里开始，能够进入车的世界，最后能够成立一个汽车俱乐部，享受在车的世界。

==========

==========

我希望教导给大家的创业理念是 100%成功,而这必须是干自己熟悉的东西,如果你仅仅凭着爱好去开汽车饰品,成功几率肯定小于30%,当然如果你愿意为这 30%去赌一把,未尝不可,说明我的教程并非为你量身定做.
"等到稳定后, 在把车装饰也做起来",这属于考虑太遥远的事情了,创业初期财务平衡永远是第一的.

看了各位同学的回复,深深感到大家在第一个问题: 创业理由这一关都统统倒地了,到目前为止,我可以很负责任的告诉大家,绝大多数同学面临的问题是不会打工的问题,并非是如何创业的问题.把转变打工失败的局面寄托于创业是非常危险的,我大胆预测一下,你的失败几率应该是大于 99%! 决不危言耸听.
上面几乎所有的咨询了我的同学: 奉劝各位切莫仓促创业,无谓的送死是毫无价值的.

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:25:54
唉，特意注册了一个 id 来回信，回来发现连地板都没了

我想请问楼主，你说的很有道理啊，但为了增强说服力，我只问一个问题：楼主您现在成功创业几年了?

==========

==========

请看本贴第一句话

作者：gfengxue　回复日期：2007-12-29　16:36:48

楼主啊，如果早两年或者说是一年半看到你的贴子，我的日子就不是这样过的了。俺一辞职，立马到华强北女人世界盘下一个月租一万五的店，然后一个月后丢掉八万元狼狈而逃，唯一的收获是减肥成功。

==========

==========

给没有谈过恋爱的人讲失恋的痛苦确实是件不可理喻的事情,而失过恋的人自然可以明白我讲的是什么,呵呵!

作者：木忧鸟　回复日期：2007-12-29　16:36:13

楼主还真把自己当李嘉诚了吧

==========

=======

年龄大了,对自己人生的遗憾就是在最关键的时候总是遇不到明白人的指点,白白浪费若干生命,现在看到很多像俺年轻时的朋友,忍不住告诉大家前面的路上有块石头,碰上去会很痛,仅此而已,谢谢

提醒!

作者：摄氏 36 度半　回复日期：2007-12-29　16:39:38

熊熊之火大哥，我可以这么称呼你么？您的大作已经仔细的读过了，我把我的情况给你说一下，麻烦帮我分析一下啊，我今年 24 岁，在江苏的一个小城，家电行业工作 6 年了，在海×做过 2 年业务，现在在一家大型家电连锁做主管，创业的念头，说实话 6年前就走了，却一直没有觉得没有合适的，你说的在工作中发现机会，说实话，机会发现过，却不是关于家电销售业的，个人认为家电销售这一行，就是我从事的这一行，已经趋于饱和，但是在出差外地的时候发现过商机，由于当时没有认清自己的目标，还有种种犹豫，没有做，事实后来证明我看中的小吃业是很有前途的，但是我没有做。现在并不后悔，只是想说明下情况，呵呵，我现在经过分析，认定只有自己做生意才是我今后人生的目标，但现在这份工作并不打算辞职，现在打算做珍珠奶茶，发现市场后，却发现我的城市在这 2 个月内发展了 10 家奶茶连锁，你觉得我适合创业么？像我这样不打算辞职的，您有什么指教么?

==========

==========

其实你说的创业是赌,和我说的创业不是一回事,这个社会大多数人把赌当作了创业,而心理并没有准备好承担哪怕 1%的失败的可能性,如果赌注不是很大,赔率可能很大,而你又碰巧有赌注,是否去赌

一把,其实自己就可以决定了.

作者：如果蒋公执政　回复日期：2007-12-29　17:06:34

楼主可能很成功，但是我估计他也年纪不小了

100%成功的项目而且资本最好只有自己财富的 20%

呵呵 我实在没有耐心看完你写的

我相信一个人有多大的格局 就能做成多大的事情

风险永远是不可预测的，变化大于计划

==========

==========

本文是给那些积蓄不多,赌得起输不起的人专门量身定做的,其实如果你是富家子弟,赌本很多,看我的文章确实浪费时间了.

作者：vincent2088　回复日期：2007-12-29　17:12:09

搂住清讲讲如何从自己熟悉的东西中发现机会。我自己现在有种熟视无睹或有眼无珠的自卑心了。也许应该老实承认至少目前不是创业的料

==========

========

个人观点是这项能力基本上是天生的,后天极难培养.不一定正确,欢迎讨论!

作者：云里阁　回复日期：2007-12-29　17:48:25

李嘉诚当年要是看到楼主的文章，今天肯定是默默无闻的！马云当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在教书！

李书福当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在修地球！盖茨当年要是看到楼主的文章，今天肯定在做教授！

==========

请认真学　嘉诚传，你就明白我的部分理论与李嘉诚的实战历史完全吻合，盖茨同样，呵呵。 马云和李书福是赌徒，这个世界每天都有不计其数的赌徒胜出，问题是你如何保证是您呢？胜出的赌徒是

值得羡慕的，但是是无法 copy 的，明白吗？甘肃刚刚大乐透中了 1 亿的哥们是否可以成为您的偶像？人类研究理论的目的是未来可以复制，无法复制的成功没有研究的价值，也是学不到的。

作者：sakura0　回复日期：2007-12-29　19:45:14

楼主的观点我就看了上面的一些，没有经营头脑的人不适合独立创业？？呵呵，很片面吧~~~~自己认为成功自有成功的道理！而不是说成功以后回头看是什么促使他的成功！

==========

张好古没有经营头脑，一样连升三级，没有经营头脑不适合独立创

业是初级班帮助需要帮助的人做出最简单的判断的快速公式。即使你没有经营头脑，只要你老爸是省委书记，你还怕不会成功吗？ 举这样的例子太容易了。

作者：武汉的 回复日期：2007-12-29 18:30:22

06 年大学毕业生,目前还没有准备创业,一是因为没有发现项目,(或者说非常好的项目),二是因为没钱(目前只存了 11 万,下午刚刚查过),还是好好做我的销售先,不过还是感谢 lz,多谢了!

==========

大学刚毕业竟然有 11 万德积蓄，说明你非常不错啊！ 佩服，当年俺大学毕业四年之后，终于才把刚工作时欠下的 300 元还清，呵呵

作者：瓶子的烦恼 回复日期：2007-12-29 19:49:06

lz 大哥,你好，我看了你的文章，发现自己可能不是一个能发现机会的人，但是在打工的生涯中，我还是属于比较成功的.但是我也想创业..是不是象我这样的,没有发现机会的能力就一定不适合创业了呢?

==========

创业最简单的办法就是赌，呵呵， 不需要太仔细的分析，只考虑

你是否输得起，明白吗？ 我的文章的主题是给输不起的人写的。要知道，这里的绝大多数人是输不起的，是没有输得资本的。

作者：水上凌波步　回复日期：2007-12-29　19:52:25

感觉楼主讲的这些自己能够听得进去.
现在创业半年多了,开了一间母婴店,生意只有保本的状态，想结束又有些不甘。
当时下决心确实草率了一些。正在彷徨中。

==========

恭喜阿！ 如果你已经达到了财务平衡的地步，你已经步入了 100 进 40 的队伍了，坚持加油，一定可以成为 40 中的 10 个！要知道，财务平衡是看起来简单，实际最难达到的第一目标！

作者：bixuan　回复日期：2007-12-30　1:12:19

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

我和我老公目前在深圳打工，我有个姑父在一省会城市做洋酒和红酒批发生意，做得不错。2 年从本金 10 万到已经买房买车了，没有贷款。我姑父叫我也去那里做白酒批发生意，档口在当地的一个大型烟酒批发市场。我也去那里考察过几次，我觉得在那里货源比销售更重要，只要你能拿到比别人便宜一点的货，就会有客户上门，

因为它是批发市场，差不多整个省二级城市包括有些县城的小批发商都去那里进货，我自己也分析了一下，我做这个的优劣势所在：

优势：1、初期我除了卖白酒，也可以卖洋酒和红酒，我姑父答应支持我洋酒和红酒的货，可以卖完再给他钱，这样可以节省一部分投入资金

2、虽然我姑父是做洋酒和红酒的，但对白酒的进货渠道也了解一些，在进货上还是可以帮我把关。

劣势：1、我本人不熟悉白酒行业，初期的很多事情都要靠我姑父，虽然有进货渠道，但未必能拿到比别人价格低的货。

2、这种行业门槛低，竞争太激烈了，而我没有销售经验，所以还是有点信心不足

楼主，请您帮我分析一下，这个项目的可操作度高吗。

==========

==========

如果你可以保证你姑父的真诚(不好意思,本人一向比较阴暗,总把别人想做是坏人) ,我相信你赔钱的几率小于 5%.,至于是否可以赚钱,我是无法预测的. 好比一个人和你扔硬币游戏,你输了罚你 5,毛,你赢了给你 1 元,你觉得是否可以做呢?

项目的成功与否取决太多因素了,但是你说的这个项目俺认为绝对是个起步的比较好的项目.

生意就像是个魔术,玩得人都知道简单的很,看得人觉得深不可测,你姑父愿意教你变小魔术,是千载难逢的好机会.

不过自己熟悉这个行业,你要做好 1~2 年的准备.

作者：rollback　回复日期：2007-12-30　1:53:41

楼主，对于我这种二十七八岁由老婆要生孩子还没买房子的人，创业是不是就是幻想呢

==========

记住秘籍第一条: 找到一个确保可以赚钱的项目是创业的唯一理由!同样,老婆孩子等等也就不是不创业的借口.

作者：netsales　回复日期：2007-12-30　5:30:56

有启发，多谢楼主。

我看好了一个项目，客户关系、资金与技术基本上都没有问题，目前的问题是合伙人的选择方面有疑虑。我看中一个合伙人，很好的朋友与前辈，是一家技术公司的老板，有同领域产品的研制与商用经验，我想拉着他一起做。但是如何与他合作呢?

也许我心中已经有了答案，只是希望求证。静候 lz 的建议。

==========

==========

客户,资金技术都没有问题,我不明白你找合伙人的目的是什么？是胆怯？或者是缺乏管理经验？还是未来路上帮你避免风险？一般来说如果你创业的领域和你的朋友是同行，那未来是互补还是竞争呢？而且他有自己的公司，看来是不会参与你的公司的管理了。你讲的不够详细，不好给出更多简易。

作者：gggeorge　回复日期：2007-12-30　9:20:46

熊火大哥好，拜读了你的帖子感觉和之前在管理版老三八的文章有异曲同工之妙，对创业大军的新兵蛋子很有启发意义。(我是发人深省的链接 http://cache.tianya.cn/publicforum/content/no100/1/22833.shtml)

我觉得自己是一个比较不错的案例，希望和大家分享一下，也希望火哥给我指点迷津。

我个人的简单履历如下：

在火哥所在城市的大学毕业后进入蓝色的 it 公司(本人专业工商管理，辅修广告）工作 2 年后在今年年中跑到北京做建材方面的生意。

相关背景：

1。 本人在公司工作收入非常稳定，因为是该中心成立之初就在，而且做人力资源方面工作，人脉不错。

2. 本人单亲家庭父亲十多年在来北京二次创业，不幸遭遇车祸，扔下摊子而去。母亲是会计出身，回去接手完全陌生的烂摊子（股东，家庭争产，地方捡便宜总之极为复杂）后母亲一人多年努力在北京该行业算是立住了脚跟。特别是因为我母亲这么多年一直从事该建材生产，对产品非常熟悉，而且因为人实在所以在行业内人缘很好，也是小有名气。但是现在知道，我回去之前其实收支根本不平衡，外面还欠了钱。

3. 本人工作期间通过股票，房地产工作之余赚了点小钱（算来正好作为了回去北京的启动资金）

当时权衡多方面，最后选择回北京帮母亲，同时也是为自己创个业。其中许多故事而且多数与火哥秘籍所述的问题不谋而合（从而证明火哥所言非虚，想创业的同志最好仔细研究）有兴趣咱们分头再序。总之结果是到现在，紧迫的外债基本还清，账面出现 30w 盈余（别小看了，一分一毫都是汗水凝结出来的）

问题来了：

原来我家一直是做自己建厂生产的思路，我回来之后逐渐改变业务方向为向做贸易发展，原因我想看了我描述的背景再加上火哥上述

的分析大家就明白了，不多说。

我经过半年的简单摸索，现在感觉渐渐“上道”了。因为母亲在“上游”对我的帮助非常非常大，基本上我感觉已经控制了上游方面。现在问题的关键就在下游了。我本身对行业就是刚刚入行，行业销售更是没入流（不要告诉我建材和 it 销售没区别，那是扯淡）我们的产品主要是针对工地，基本没有终端客户，在这半年中主要是靠老关系，还有一些兼职业务员（其他同行的业务有时候会甩单给我们，只要给他的空间比提成高）

明年我计划扩大业务范围，改变原来主要就我们俩（我，我妈）忙活的局面，建立起销售团队。目前我请了一个该行业北京地区最大的公司的老业务过来（有 4 年经验，手上有资源）打算让他作为销售经理，培训 5-8 个销售员。市场绝对有，这个我确信。

××××问题在于我能否控制住这个销售经理，他能不能踏踏实实给我干？××××

我的想法：

鉴于聘用之前调查得知此人在原公司口碑很一般，但因为此人却有能力和资源，所以决定把他请他，但我做了如下准备。

1.明确销售人员管理制度，确定了销售经理的权责。

2.给他的提成比例高出行业一般水平。

3.所有他经手项目，和以后业务跑出来的项目，只要有希望我都会亲自跟进。(锻炼自己，扩大关系网，还有监督作用)

请大哥点评一下我下一步的做法，也请你提出点建议。谢谢。

==========

==========

非常佩服你的勇气和毅力！把公司做大是对你父母最大的报答，你的妈妈可以看着你把这个公司撑起来，我想人生的幸福和成就感也不过如此！说到销售部管理的具体问题，我以前看过一套书感觉极具实战价值，你可以自己去购买《打造金牌销售团队》作者秦毅，一套 3 本（好像当当有卖），我看此书时的做法是直接把它给背下来，呵呵！很多人看书的方法不太对，看得时候觉得太有道理了，合上书一个字都想不起来，本人看书的方法是把有用的书的提纲直接背下来，达到默写出来的程度，相信我，这对你看书的提高才最有帮助！

作者：blueyear　回复日期：2007-12-30　9:42:34

看到如此丰富实用的帖子，我对楼主崇拜如滔滔之水，长期潜水出来向楼主致敬！因为目前我就在初创阶段。

另外不同意对马云和李书福的评价，两人的以前生意也非常成功，经营头脑非常厉害，并非一蹴而就。

==========

==========

首先对崇拜马云李书福的人表示歉意,事实上本人也非常佩服二人

的经营能力,此二人绝对是商业的顶级高手,本人看过李书福在电视上的访谈,对此人亦非常佩服.

我说二人是赌徒的原话有当时特定的语境,并非贬低二人,承蒙经济栏目斑竹提拔俺的破贴,置于头条,同时断章取义,害我挨骂.呵呵.

作者：寻梦的路上　回复日期：2007-12-30　9:39:13

表达完我对楼主的敬佩之情，我还是想请教下楼主，对我的现状给更多的分析好吗？期待中。

本人是大专学历，学的是国际贸易。去年的毕业工作三四个月后，因对自己的现状不满意，同时自己的另外一个朋友（德文专业）毕业的老乡兼同学，也是对现状非常不满意。他当时是在一家外贸公司，通过网络，做一些零售和批发业务。于是两个人决定跳出来自己尝试自己做(这里我严重的检讨,因为这里犯了楼主所说的错误，你为什么要创业，我们的创业动机是对现状的不满意，现在想来心里捻了把汗)现在发展了一年了，各方面对产品的上游（供应商）会比较的有把握了，毕竟对产品也是了解接触一年了。现在对下游也是在慢慢的增多控制，就是客户积累阶段。但是感觉现在遇到了瓶颈阶段，在原地踏步。很多事情都自己亲历亲为。请问楼主，我们的发展模式相信你在深圳见到的太多,我也不在这里太多的讲述。你觉得象我们现在，该怎么样去扩大经营？具体点的策略。我们暂时的目标就是公司进入正轨，象个经营公司一样去经营。现在正规贸易公司就是我们的目标。我该怎么样会少走一些弯路。另外为了

让你更好的帮我分析，特别说明下我们现在的销售渠道是：以零售为核心业务，然后兼顾发展批发。以战养战！

==========

恭喜你如此快速的渡过了创业的艰难期,关于如何扩大,我想你懂得肯定比我多阿,呵呵

作者：wudb　回复日期：2007-12-30　10:05:28

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

本人原来在工厂从事开发，就是电脑设计产品模具，刚刚出来了，本人 35 岁了。想自己创业考虑到前期投资太大，一时无从开头。现在有同学在做化工业务，就是到工厂去拉订单，跑业务。有很多老乡已经做了好久了，看情况也还可以。同学也愿意带我入门。考虑到从事另外一个行业。不知道可不可行？能否给一些建议！

==========

以俺过去的观察,一般这样的合伙,刚开始大家还可以做朋友,后来只有互相说坏话的机会了,因为你实在对项目没啥用处阿(话不好听,抱歉阿),本人招收业务员的硬性标准是 25 岁以下,呵呵,试想你朋友需要你这样一个 35 岁的瞻前顾后,想法很多的(又是房子又是车子)的,自尊心强的业务员是为啥？像你朋友这样一腔热血帮助哥们的人,我见过很多,我想在我的印象中,后来全部变为互不来往了,呵呵.

作者：期待之外　回复日期：2007-12-30　14:34:46

楼主我看了您的一些评论。觉得很受用。

我是正在创业的人。期待得到一些指点。谢谢。

我现在的公司做的是服装生意，一家街铺一家商场专柜，加盟了国内的一个二线品牌。因为多方面的原因，公司基本处于倒闭边缘。

下来我还想做服装，毕竟我觉得我在服装的看款方面觉得还是有一定天分的，但是巨额的房租我已经无力负担了。想从如下方面入手。你看是否可行?

1：采取无店铺销售，网站+投递比较专业的宣传彩页（固定投递到我的目标消费群体中，这个没有问题，可以做到）

2：采取低价策略

3：只做当季爆款（我的眼光和我所处的环境让我可以大致发现我所在的区域和消费人群想要购买服装的款式，应该大致有 8 成的把握吧）

4：货到付款，送货上门，我绝大部分精力只做我所在的城市（其他城市可以通过网站邮购，货到付款，这个不是我的重点）

基本就是这些了，请问楼主是否可行，如果不可行，问题出再了哪里？如何去解决。谢谢。

==========

=

你应该做的就是我秘籍里说的去做庙算了,而这个庙算恐怕只能是你自己做,我说可以帮到你,是在骗你.我只能教给你工作方法,但是无法帮你工作

例如: 你应该算彩页印刷的成本,派送的成本,预估购买的比例,盈利分析,物流配送成本分析等,事实上这些东西你计算出来后可能准确性比较差,但是小规模测试一下的成本我估计不会很高,所以应该在室内预算后,小规模实测一把,应该比较好.

作者: dvmtv 回复日期: 2007-12-30 15:48:34

今天放假,其他人都回去了,一个人跑到办公室,想给自己来一个年终盘点.想不到有幸读到这么好的贴子,再次谢谢熊熊之火的热情,给我等在冬天里带来一股暖流!一口气读完以后,我把全部整理打印出来,准备放床头继续温习,呵呵.

也谈下自己的情况吧~

本人是做影视制作的,做了五年技术,圈内认识几个人,今年开始单干.手下一个帮手<也是做技术>,靠朋友介绍一点业务勉强维持着,仍然没有稳定的渠道,近期似乎也无法改变这种局面.业内这样小成本制作恶性竞争,环境很糟糕,也有许多同行纷纷改行.我不愿改行,一方面是自己喜欢做的,另一方面也不熟悉其他行当.平时有活做的时候加班加点,没活做的时候就在干着急!想不出什么有效的拓展业务方法,一愁莫展!

后来来了位做幼教培训的朋友,也是一个人做了很多年没有什么起色的.我比较看好这个行业,他有相当的人脉,人也算热心肠,打算在一起合作做点事情,平时开销都由我承担.可是半年过去了,也没做成什么项目<当然我是外行,也没有做过多少实际的工作>,虽然有些貌似很好的策划,可是由于执行不力就一一搁浅了.想过招员工,他又不能承担工资,以我目前状况再增加开支就会入不敷出了.到底该怎么做呢?

==========呵呵,追 2 只兔子以你的体力和能力当然是不行了(幼教),赶快砍掉.要么自己走出去白天做业务,晚上做技术,要么就要找有销售能力的人加盟.关于你的行业如何销售,相信你一定可以找到行业内的高人指点,别怕花钱,请 3~5 个行业高人吃饭,让他们直接给你主意.这个阶段一起都是次要的,只有找订单是重要的!99%的精力要用于市场!别怕耽误制作,如果你有订单,你还怕没人做吗?呵呵.

看到同学们的表扬,师傅我虚荣心大大的满足了,哈哈，但是同时同学们表露出来的综合素质能力之低,完全超出本师傅的预期,本来本师傅决定写的中级班教程决定延后,先搞一个

<创业实战预科班教程>

预科班秘籍一： 创业改变不了一个失败的打工者

从回帖看到希望通过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。试想一下，如果创业，一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是 10（财物，供应，销售等等）而你当初打工时仅仅熟悉 1 或者 2，而这 1 或者 2 你竟然都做不好，不要告诉我你做的很好了（对于那些试图通过创业来改变现状的人而言）你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作?

如果你没有足够多的赌本，如果你像俺一样没有任何亲友可以依靠，让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的，多少人日复一日的重复着相同的日子，岁月一天一天增长，知识一天一天僵化，一年一年的过去，你增加的仅仅是年龄和低于 cpi 增长速度的工资。妄图通过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想。

年初俺和某刚辞职的某美术设计吃饭，该美工在某公司负责设计产品包装海报等等，问为何辞工，计划未来做什么。 答曰在其公司无法得到锻炼（该公司为一小电子产品制造商，仅她一人做所有的美工工作）计划去学英文，未来做个中介小公司，专门为国外的设计公司与国内的委托者沟通。 omg！这个商业计划太完美，充满了 romantic 和创意！此人事实上工作比较努力，所有交办的工作都能及时完成，在公司差不多工作 3 年，但是我可以很负责任得

讲，此人的能力在三年内绝对是原地踏步，公司没有给她提供发展的机会吗？ no!公司所有的产品包装宣传页等设计全权由其决定，而她事实上提交出业务勉强接受的方案即视为完成。主动放弃自己锻炼机会的人占所有打工者的 95%以上。有哪个设计公司可以提供给你全权设计一个公司所有美工相关的工作机会?

如果是俺来做上述这个工作，俺的计划如下：三年内将该公司按照 vi 设计标准将该公司所有美工相关包装宣传品认认真真设计至少 3 套方案出来，等俺摔出来此绝对要高于一般设计公司的设计后，不涨工资恐怕老板是 sb,跳槽恐怕轻而易举，自己开个小设计公司恐怕易如反掌。而且如果是你自己开个小设计公司的时候，成功案例是如此的难以得到，当你去和客户老板交流的时候，恐怕只能是小心翼翼，而如果作为公司员工，竟然如此主动承担工作，恐怕和老板交流设计内容的时候，是老板受宠若惊！而你在上这个创业预科班的时候，竟然有人在给你发着工资！在你走掉的时候苦苦哀求你不要离开！

改变自己远远重要过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，试图通过创业来改变自己永远不可能实现！

相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

预科班秘籍二： 如何让老板为你交学费?

有没有过这样的体验？ 和一群陌生人相处，很容易鉴别出那些人是企业主，那些人是打工者？准确率超过 80%，但你仔细看衣着，相貌，举止又好像没啥特别的区别。大家大学刚毕业的时候都一样，10 年以后再看，气质变化极大。

是什么造成了这样的区别？是思考，是判断，是决定，是这些心理活动改变了人。

美国大富豪特朗普写过本书叫 think like a millionare.如果你能做到像老板一样的思考，你就越接近预科班的毕业，如果你从来都没有过这样的经历，呵呵，让我偷偷的告诉你个秘密：请问创业预科的学费是老板替你交好，还是你自己交好？

让我们来实战一把，如果某个饭馆生意不好，而你是此饭馆的部长，你会想什么？呵呵，绝大多数人是这样想的，靠，怎么这么倒霉阿，刚换个工作，生意又不好，涨工资是没戏了。小张刚去的那个皇帝大酒楼据说生意不错，不知道缺不缺人。或者有人是这样想：哇哈哈，过了年俺就 byebye 了，最好天天没生意，省得俺累得半死。

那么老板是如何想的呢？ 老板是这样想的：这个酒楼的地点是否有问题？隔壁几个和我类似的酒楼为何生意比我好？我的价格比别人高了吗？是不是我这里停车有问题？招牌菜是否过时了？我的服务有那些不到位的地方呢？装修是否有不到位的地方？包房的卡拉 ok 最近投诉比较多，是继续保留改进呢还是把它给撤掉？

作为部长如果你像老板这样思考，可以把你累坏吗？如果把你思考后的结果告诉老板改进，如果改进成功，即使老板 sb 没给你奖金，

你也得到了一次预科班的实战机会，如果改进失败，呵呵，亏钱的可是老板，得到锻炼的可以是自己阿！ 而且我敢保证，即使你的建议导致公司亏了钱，老板恐怕也要发奖金给你。这个年代，谁把公司当家阿？看到你这样的人，老板恨不得给你磕头了。

预科班重要秘籍：让老板为你交预科班的学费！
你要干的唯一的事情就是做脑力体操，无需承担任何风险，每次你的建议的采纳，就是一次考试，如果你考试屡屡及格（建议为公司创造价值）呵呵，你快预科毕业了！

作者：simonlxq　回复日期：2007-12-30　16:16:57
楼主真是用心良苦，可惜相见恨晚。本人也在彷徨之中，本人很少在天涯发贴子，今天遇到高人，岂能失之交臂？现有一问题请教。本人在 it 行业多年，积累了一定的经验，积蓄尚可，现在发现这样一个现象，就是 web2.0 的兴起，使很多竞争情报收集变得很容易，收集情报的技术晚生略有通晓，我主要针对于中小企业，不知楼主对此项目能否给于指点?
==========
照我说的庙算部分测算测算吧,诸如是否有市场等等,你请教我这个外行无异于自杀.呵呵

作者：rootbo　回复日期：2007-12-30　19:12:22

一口气把楼主的贴看完，我受益匪浅，在此谢谢楼主，你辛苦了。
火哥说打工不好，创业一定失败，不知道这是不是真的。
我是 07 毕业计算机毕业，一直没能力进公司，多次进网吧工作，有个想法是自己回家乡开个电脑维护店，不知道可行否。
==========
==========
我从来没有说过打工不好，创业一定失败阿。 找不到工作最近确实是个问题。不过我们简单的想想，找到工作的起码 80%吧？ 创业失败的有 90%，你感觉以你目前连工作都找不到的情况下（属于 20%的暂时的失败者)如何能成为 10%的精英呢？如果对电脑维护店有兴趣，建议去电脑维护店先去找工作，记住，让老板给你交学费！ 你自己交学费太贵了吧？

作者：一年一包烟 回复日期：2007-12-30 19:22:58
在大学周边开个小馆子,也是一种创业行为,楼主为什么对此不屑一顾呢?
==========
==========
没有正确理解我的意思（如果我表述不清，请谅解） 事实上在我的眼里任何赚钱的项目根本没有高低贵贱之分，我并没有不屑学校旁边开饭馆，而是我认为问问题的同学和这个东西八杆子打不着，而犯了没有经营头脑的策略性错误的问题，并非小官子不好 (如果

是学校伙管科职员开，或者其他学校饭馆老板来开分店，我就认为是 very good,明白了吗？）谢谢！

作者：蓝色冰翡　回复日期：2007-12-30　19:34:52

首先，真心感谢楼主在这个时候为我们提供这么有价值的知识，对楼主的才华无需我评价，真想当面请教啊。

如果楼主愿意，能否就我目前所处在的困惑做个解答：

本人工作两年半，没挣多少钱，工作怎么评价吗，应该还可以吗，但由于很多原因，也打算离开这公司，最希望找家中等规模的公司从事高层工作，但以我目前的阅历还是非常困难的，所以也没好好找工作。

说到创业，工作两年来，一直没放弃过创业的想法，和朋友探讨过的项目也不知道多少了（因为从零开始，我一直打算选择信任的朋友合做）因为我的脑海里也有你上述说的部分观点，所以每每到了项目的探讨后期，就被我否决（项目都是我提出来的）不过好在这些朋友对我真的信任，所以隔段时间见面问我第一句就是有没想法，前不久经历一次彻底观念更新，所以这半年暂无提出什么有创意的项目，但这次又有机会来了，我把详细情况介绍下.

我一个老乡（认识一个多月）自己开个小五金工厂，两年时间了，财务基本达到平衡，虽然财务平衡，但当初是借的钱，现在公司要想扩大，资金遇到困难。在销售上，由于是接外单，但这次合作伙伴出了点问题，和那边要终止合作。我这朋友因为想把公司做大，

希望我过来帮他，顺便出点钱（那算入股）一起把公司做大。经过一段时间的了解，他主要是看到我有工作的激情，在公司运营管理方式上，我们非常能达成共识（我们都是大学毕业，他学管理，我学机械），在谈到分工上，他主管外，我管内。看条件是非常不错了，但考虑到去，我资金也不是很充足，那些小五金加工我只有理论，没有实践，一去还不是能马上独当一面（这个问题不大，应该其他朋友也会帮我）而且关键的问题是朋友相处时间太短，对朋友了解还不多（我跟人忍受能力很好）我现在真的有点难以把握。

就上述问题你能否帮我做个判断，如果上述不够详细，是否可以给你 mail 或 qq 上聊，谢谢了。因为这次时间有点紧，我们要做就必须敢在外国人休玩圣诞节日前启动啊，所以害我这两个晚上觉都睡不好。

再次表示感谢

我的 mail：kxyo@tom.com

qq:104573915

==========

==========

既然你老乡已经成功运作了 2 年，那么技术肯定是有人在做了，所以需要的是你的钱，你的人恐怕对你的老乡来说作用不是很大。

我个人认为此生意的关键点是你老乡的人品，其他都是次要的，可

以不用考虑，建议多方，侧面了解人品才是最重要的。
风险评价--10~100%（视对方人品而定）
成功机会--40%（鉴于你和对方不熟，你对对方的商业价值是钱不是人）
如果人品绝对没有问题，个人认为大胆进入，谢谢！

作者：马甲的发言　回复日期：2007-12-30　20:17:27
楼主请帮我评价一下，我在国企上班，但在往上爬的时候，我实在忍受不了国企那种方式，于是就收手了。

我也想创业，但分析来分析去，最好的方案是边工作，边研究投机，因为国企工作的特殊性，工作只要能应付过去就行了，剩下的时间可用来研究，而且永远不用担心吃饭的问题。但这样工作上肯定要差一些，而且也不符合你说的做自己熟的领域的原则。

我这样做从创业的角度是对的吗？（我已经研究 3 年了）
==========
==========
人生难道就这样过一辈子吗？虽然我说了无数的保守的话,但是以我的个性是无论如何无法在国企浪费自己的生命的.这是人生观的问题,非创业类问题.请您自己仔细考虑!

作者：llx5006　回复日期：2007-12-30　20:52:45

请楼主帮忙分析,本人生在北方一著名旅游城市,目前刚退伍回来,想开家足浴店,地点选择在本市著名山水旅游景区,爬山累了,做下足浴按摩应该是比较好的放松方式.而且目前附近还没有人做这个.

比较有利的方面:

1.老妈目前经营着一家五星级酒店,在当地旅游行业以及政府有良好人脉关系,我计划初步的客源也锁定在旅行社团队身上(当然,光凭关系是不够的,给导游回扣是一定的).

2.本地客源充足,年旅游人数在 120 万以上,相对于本市 15 万的人口来说是非常庞大的(没人做,基本不存在竞争)

3.我舅舅以前经营过足浴店,也比较成功(与我不在同一城市).我开这个店也是他和我老妈的意思.

我觉得不利因素:旅游业季节性非常强,只有 4~10 月可营业,其他季节只能关门,而且店开在景区就等于放弃了本地市场.

请楼主帮忙分析下,看有什么没想到的劣势,还有前景如何?

==========

==========

季节性的问题仅仅是核算成本收入的时候成本会高一点,并不构成不可以做的因素.放弃本地市场道理相同.成功的关键是年足浴客人收入的问题,这点需要您自己亲自去评估了(建议请舅舅过来帮忙协助考察市场) ,例如实际到旅游景点看看游客的状况,甚至可以直接

做做市场调查未尝不可.有老妈和舅舅帮忙是非常好的,千万不要排斥(个别有个性之人宁愿单打独斗).相信你亏本的可能性是比较小的.

风险评估　小于 40%

成功几率　大于 50%

作者：文刀如月　回复日期：2007-12-30　20:55:15

高人！　　那请问：大学生又该如何看待创业的问题呢？　比如时机，心态.

==========

俺天天都在悔恨自己在大学期间什么都没有学习.....现在天天坚持学英语中...记忆力极差..效率估计是 20 岁时的 1/10....人生一世难道你希望得到的仅仅是金钱吗?.....创业的目的应该是财务自由....这个目的应该在 28~35 之间去实现就可以了....着急创业有什么意义呢?...这是人生观问题,非创也问题...谢谢!

作者：孤帆遠影天際流　回复日期：2007-12-30　21:19:09

熊熊之火，你好!

谈谈我的创业计划，你给参考和分析一下，谢了!

我大学毕业三年半了，一直在手机主板设计公司做，负责射频和天线（也就是手机信号）有一帮做射频方面的铁哥们（同事和同学）

几年下来也接触不少的同事，他们现在都已经在别的公司做项目经理或者硬件总监（这些是我的潜在客户）关系都还不错，一直都保持联系，他们也均表示，愿意跟我合作。

我现在在一大型设计公司上班，除了工资，每个月有两三万的油水（我把我公司的天线项目外发给我一个朋友也是同村的老乡的五金厂做，每月提货款的八个点做提成）说说我的私单方面，我现在手上有三五家客户，我用公司的设备帮他们调天线，他们给我下订单，我再发给供应商做，赚取中间的差价，利润还是较可观（购买：卖出=1：5）

我的供应商，除了上面的这个五金厂老乡，还有另外两个朋友，由于入行较深，我能掌握他们的成本，也就是说，我知道他们做一个东西出来需要多少钱。而且我跟他们都是月结，相比这个行业的货到付款有一定优势。当然我还有其他的供应商可以选择，但以这几家为主。

客户方面，除了不错的关系，一般我还会给他们多少的回扣。例如：一款天线，我开发出来，供应商报四毛一个，我报给客户是四块，客户报给他公司是五块，那一块的差价就是客户自己的。而且我的报价比其他公司的报价相对便宜一些，所以，已有的客户基本上是稳定的。

现在，我负责开发新客户，利用我以前及现在行业内的朋友，开发这边，是我的一朋友在调（此朋友也有我公司，绝对靠得住）跟单方面，我老婆在做。目前还处在起步阶段，12 月接了几个单，

有不错的收入。

谈谈我的创业计划：

明年，我想自己出来做，这样，益处和风险同在：

益处：我有更多的时间来开发客户，可以拉更多的订单。现在由于还要上班，很多项目我都得在下班时间进行，幸好我在公司比较自由，但长期下去也不是办法。

风险：首先要买仪器，估计要三四十万，当然，我也可以让我的那个开发的朋友继续在公司做，这样暂可以省去此项开支，也只是暂时，要想做好，还是得自己买仪器；其实，我的工资，一万左右，可以保证我和我的家人有不错的生活，没有了此项收入，万一客户方面项目不好做，觉得有些吃亏。当然我也可以先上班拉客户，等到公司发现我在外面做单，再离职不迟。

我出来创业，还有一个担心，就是，做生意的一般都很精，而我性格比较豪爽，讲义气，所以担心有时会入别人的套。目前我只在做熟人的生意，但以后肯定会接触更多的人。

以上，不知楼主对我的创业计划有何看法，期待你的分析，谢谢！

==========

==========

人生能有几回搏阿？相对于别人的大胆,你是太保守了！刚刚毕业就有这样的机会,想想俺大学毕业 3 年半的时候,尚有 100 元债务无法还清,真是羡慕你!! 套用一句歌词就是 ：该出手时就出手！呵呵

唯一建议：坚持现金交易,任何人都不要放帐,不要听客户乱讲任何不给钱的理由就好了.

作者：德源　回复日期：2007-12-30　21:25:23
不知楼主对在深圳做单片机软硬件开发电子产品的市场有何见解？谢谢！
==========
老大：我是创业失败专家,可不是单片机开发专家阿,呵呵,不过我认识的搞单片机软件开发发了的倒是有几个,呵呵

作者：密死特唐　回复日期：2007-12-30　21:44:22
火哥的确是寒冷冬季里的一把火!
火哥小弟有一事相求.
通过朋友了解到一个项目，我朋友做的不错,于是决定自己注册公司经营,找了一家行业内不错的供应商做代理,不怕你笑话,当时就有 4000 块钱,就冲了进去.注册完公司，在家办公，到现在有四个月时间,自己单枪匹马销售，财务，售后都一个人，目前除去成本赢利 6 万多.(本人没有销售经验，以前是做客服主管的，都是现摸索的销售技巧，拿着四千块钱，到现在，辛酸不用提了，有一堆，谁叫咱是生活在没有条件的家庭中的男人那)

火哥，问题来了，这个项目已经在市场上运营了六年了，就在我了

解到北京从事此行业的大大小小的公司不下３０多家，市场基本都是买方市场，但我明年还想招人扩大经营，以产品的优势还能积累点创业的财富与经验．不知道这条腿迈不迈？应该怎么迈？

额外：我人在北京，可否一叙？

==========

都赚了 6 万了,你还怕什么？中级班教程提前透露：宜将剩勇追穷寇!一旦找到成功点,集中火力猛攻!!机会稍纵即逝. 2 月中旬可能去北京..到时再联系...谢谢!

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　22:44:15

火哥，看见你指导迷津真是忙得不可开交。

本小姐也有一事相求，望在繁忙之中留意：

去年底，在其他城市看到消毒餐具项目（用保鲜膜包装好的消毒餐具套装）相信你所在城市也有，当时我所在的城市还没有兴起，觉得项目不错，就和朋友开始筹划运做。本来依照每套 0.6—0.8元的供货价供给各饭店、酒楼，酒楼再以 1.00 元价出租给消费者，利润可观，投入的 80 多万元可望 1 年收回。

哪知，因项目技术门槛低，项目入市半年，忽然冒出 n 家，而且以

低于成本价倾销、相互夺店，不正当竞争，导致项目投资回收期遥遥无期。
行业内部也做了整顿，统一价格，但因为过低价格已让店方得到甜头，若一家提价，酒楼立刻可以更换 n 家，所以出租价格无法上涨。因年内物价上涨，供货方又提价，利润空间更低，为了提高每月回款金额，唯一办法只有让业务人员开店，但开店价格依然不容乐观。

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?
==========
=====
业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.

作者：暧昧旅行　回复日期：2007-12-30　23:09:45
肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去?
==========
=====
业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动.抱歉俺做不了具体业务的咨询,不过洗牌是一定的了.
_____业务员开店就是把我们的餐具拿到各酒店去销售.希望他们使用.
对,是有洗牌,那些新办的公司转让了好多

估计洗牌还会继续.

==========此类业务的竞争以俺的过去经验,最终洗牌胜出者,都是行业里原来的巨头.你的行业我不知道,你可以看看是否有其他通用餐具的供应商（ 或酒楼的其他产品的供应商）也在进入此行业.最终由该产品和其他产品的捆绑将单独销售此产品的对手打死.
举个大的例子吧..过去全国搞宽带接入的都被中国电信给打死了.因为宽带运营商是单一产品,中国电信是捆绑产品,老势力巨头干掉单一产品经营者简直是手到擒来阿.

作者：易小美　回复日期：2007-12-30　23:15:35
楼主好...能请您帮忙看下这个项目吗?

我在深圳从事人力资源工作...也就是大家常说的猎头工作约两年了...但这行里就算是大公司的操作也非常的不规范...所以人才流失非常的快...资源也很容易过期...让我觉得非常疲惫...

我有个表哥在东北...他从事物流工作...在北方几个城市,如烟台,大连等拥有一定的人脉及财力...当他知道我从事的工作后表示对这行非常的兴趣...曾表示希望我去到北方与他合伙成立一家自己的

猎头公司...甚至表示公司各占一半...但我一直未明确答应...

一方面我认为北方部分城市对猎头这一行业非常陌生...候选人及目标客户公司多无此意识...会导致业务很难开展...
一方面因为年龄及其它一些因素...我无法跟表哥平等对话...而他其实手里有另两家公司打理且生意都很好...他只是想通过介绍些人际关系给我...而将新的公司交给我打理...他自己则不方便出面在背后坐收其利...
加上表哥的太太对这件事并不太支持...她也认为目前所在市场不够成熟...而我担心一旦我去做这件事...那么很可能面临来自多方的压力...只不过是替表哥打工的高级打工者罢了...

可要论到机会...我又觉得这是我比较熟悉的行业里的比较好的机会...很难下决心...

其实我自己非常想跟一些差不多年龄并且都有同行经验的人一起在深圳这样的南方城市做这个项目...可惜一直没有可靠的人选...而我之前一家公司也是三个年青的男生一起做起来的...

我不知道该怎么回复表哥那边...更不知道该如何开展这个项目...

希望楼主能多多指点...谢谢...

==========

==========

刚才回复不知为何消失了．继续..

心理学家说过,女人算命其实是要算命者把她自己的想法说出来,呵呵,不知道你是否也是这样?如果你不例外,那就留在深圳好了.

作者：淮水北岸　回复日期：2007-12-30　23:37:32

楼主你好，一路拜读你的文章到现在，忍不住自己提出几个问题：我大四，明年夏天毕业，一个月前辞职创业，现在已经运营一个工作室将近一个月，前 20 天的盈利微薄，大概 6k 左右，工作室带我三个人，主要做排版和设计，上游的一个大客户已经建立良好的合作关系，其他客户正在开发中。

问题，现在还没有正式注册备案，因工作性质不需要门面，我租房三室一厅生活办公一个地方，主要利用网络联络外地城市客户，本地目前没有客户。我觉得这样松散的工作室形式挺好，但是违法，我需要在什么时候注册呢？注册为个体户形式，还是注册为公司形式?大学生创业是由相关优惠措施的，但是没有见过这些措施真正实行过。

==========

====

呵呵,俺成了工商注册咨询员了阿？个人认为越早越好,因为谁知道什么时候不小心碰到个大客户呢?如果别人发现你们如此不正规,

说不定就跑了,而且注册公司也可以让你坚定信心!更有归属感. 另外现在注册公司也很便宜了,设计公司注册个 5 万注册资本估计都可以,很少钱的,保税就报零好了,哈哈

作者：江南 4022　回复日期：2007-12-30　23:38:17

花了几个小时一口气读完了,在天涯潜水 n 年之后终于注册个 id 上来冒泡,真的感谢楼主用这么诙谐幽默,浅显又不失哲理的文字来阐述创业路上的种种注意事项,感觉受益匪浅.

好了,进入正题,呵呵..

说说我的情况:自己从国企出来单干大约有 4 年时间了,还好一开始就找对了一个小项目,自己开个小店,每月收入还不错(比工作时好些而已,呵呵)中途也做过其它项目,但失败了,所以对您所说的不要做自己不熟悉的行业和不要同时追两只兔子也是深有感触,现在一直在做开始时的那个行业.只是在去年的时候已经不做零售进入批发领域了(做了某个品牌的代理).

现在的问题是:1.面对市场同类产品竞争越来越激烈,质量趋于同质化,价格也相差无几甚至更低,己方产品优势几乎没有的前提下该如何开拓新的客户并留住原有客户?

2 如何判断一个产品或项目所处的生命周期,因为我差不多处在行业的最末一环,看不清楚整个行业的趋势和未来.

好像还有很多问题,一时想不起来,等以后再请教您,期待您的回复!

==========

===

你的问题超出俺的能力了,如果只是做代理的话,,俺我的理解你是有重新选择的机会啊?关于产品生命周期的简单判定办法: 如果顾客问: 这是什么东西?--导入期　那里可以买到?---成长期　为什么买这个?---成熟期.　多少钱?---衰退期.　按你的描述貌似成熟期阿,呵呵. 你的问题已经进入 mba 课程了，可以多买一些专业书籍看看，不要乱听江湖游医了。呵呵。

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-30　23:38:56

拜读楼主大作，眼前一亮。

本人去年毕业来到深圳，本科学的是经济管理，目前做的是寿险销售。

现在跟我一起来深圳的同学想跟我合伙搞一个福利彩票店，他觉得这玩意在深圳是个盈利的项目，前期投入预算 10 万左右，我还在犹豫中。楼主也在深圳，不知道有何指教，谢谢了。

本人明年 24，不知道有没有机会跟着楼主做大事，呵呵.

==========你简直是投机大王阿？基本上我认为做保险的年轻人都是被骗入歧途的。如果你运气不错，那恭喜你了，如果业绩一般，赶快别干

了。至于彩票业务，对你来说我认为是投机项目，应该视你的承受能力来决定。

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的

有人骂我了，我 tmd 也想给老板出谋划策阿，但是我来公司 n 年了，只见过老板的二奶一次，老板宝马车后面冒的烟我都没有见过,我给老板出谋划策不是胡扯淡么?
还是用故事讲话吧,某次和 2 人吃饭，其一是企业主，另一为某大公司中层干部，中层干部感叹未来升职渺茫，创业胆怯，不知未来何去何从。企业主说：我大学毕业刚 1 月即当上了某大型公司仓管部门的经理。皆惊讶，问如何获此重视？企业主说:刚去公司上班,公司把应届毕业生当搬运工人用,其他人皆骂娘,此人每日搬运货物 10 小时后,利用闲暇时间,仔细观察丈量了仓库,1 月后给上司提交了一份仓库货物重新摆放运输的设计,三日后,直接升任仓管部门经理!该企业主当时说：打工没有比升职更简单的事情了,我在任何一家公司上班给自己定的指标就是至少在这个公司提交 60 份合理化建议,老板用不用随便,但是我一定坚持写到 60 份以上!一般不到 20 份的时候就被提拔了,哈哈.
曾经有某员工给俺提交了一建议,而且主动地工作,俺甚喜,虽然发现其建议极低劣,仍然热情给与鼓励,但并没有采纳,该员工再没有提交第二份建议,俺非常失望.想一想,如果你自己开了公司,当你推

出自己的产品,客户反映非常冷淡的时候你会怎么做？你肯定是反思为何客户不买账,检讨自己的工作失误在那里,但是作为员工的时候,给老板提任何一个建议,就希望得到一个正向的反馈,这个要求是对老板太苛刻了.请把老板当作你的客户,任何一个老板不采纳的你的建议,肯定是有问题的,如果你自己想不明白,可以直接向老板询问,老板看到这样的员工,高兴死了别怕老板会烦你.你的能力的提升也加速了.

讲了几个故事,还没有谈到主题:权利是拿来的,不是老板给的. 99%的打工者不理解此真理. 99%的员工只会做老板吩咐的事情.要知道,哪怕是世界 500 强的公司里面,职务说明书写的格外详细的公司,你事实上拥有的权利其实是远远超过你的想象的!!

随便举个例子吧,例如你仅仅是某公司的业务报表的统计人员,公司有些固定的格式让你完成,一般就是个普通文员当作一般文书工作而已,但---人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗？有人规定了你不可以努力在数据中寻找一些有益于公司业务的线索,发现一些销售上的问题吗?从来没有人禁止过,但也从来没有文员会像我说的那样去做. 如果你是生产管理人员,那家老板规定了你不可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了?当你拥有了更多的信息和知识的时候,权利就倒向了你！如果公司只有你懂得如何对员工进行绩效考核,谁敢去做人力资源的头?其他职位请同学自己举一反三,找张纸写出来公司没有规定不可以干,而你觉得有价值可以干得事情来.写不出来没有悟性的同学把俺的

教程抄 3 遍吧.

中国人由于奴化教育的问题,大多数人被园丁修理的差不多了(北大老师原话),希望大家重新燃起心中的火花,做个有思想的人,记住,只有你才能把自己当作个蓝领工人,任何人都无法阻止你像任正非一样去思考问题.

秘籍三总结: 通过不断获取新的信息及技术,扩大在公司内部的实际权利,最终实现尽快完成预科班的目的!

作者：瞬间烟火喝绿茶　回复日期：2007-12-31　0:05:58

投机大王。

呵呵，楼主全才啊，我就是一直在做股票投机。几万块的本金一个月下来愣是几十万的交易量。

现状是运气不够好，楼主最后一个问题还没解答，有机会跟楼主做大事吗?

==========

呵呵，我估计不会干出来什么大事的了。谢谢你看得起俺!

作者：成熟陈耀烨　回复日期：2007-12-31　0:12:23

甚好!

请教楼主一个问题：未来 3 年之内，中国的股市与房地产行情的大体趋势如何？对这两个市场影响的主要因素及时机会是什么？谢谢!

==========

=

靠，你以为我是尚福林阿？ 个人认为很悲观，总之钱会越来越被洗到少数人的手中。记得三年前和俺个别员工吃饭时，俺说估计不远的将来你们将都买不起房了，俺对不住大家阿，没想到今年就成真了。呵呵 记住：财富分配者永远比财富创造者赚得多。这可是地球人都知道阿，哈哈。

作者：蛋蛋 5221 回复日期：2007-12-31 0:14:19

楼主好,你的这篇大作对我启示很深.

我现在自己做灯饰两年了,有一个极铁的下家,(当然,我会针对他单位的情况进货,不但和老板,甚至他们单位的任何一个我可能用的上的人都很铁,他们大概还能帮我两年.)但现在上家掌握的不是很好,但我相信(是因为自己的惰性)在两个月内会掌握到自己满意的程度.现在我只有仓库,没有店铺.

现在的一切事情都是我亲历亲为,我原来给几家小公司做过公司总经理,当然都是老板太懒,所有事情全都不管,公司的一切大小事物都是我一个人在管理,给他们打工时因为爱面子,怕被说没能力我是

个典型的工作狂,这几个公司的业绩也都还可以.现在给自己干,由于目前一切还顺手,虽然早就对目前的状况有一些远忧,却被惰性拖着,每次都不愿往远处深处想,拜读的楼主的大作,真如醍醐灌顶.非常非常感谢.您能否告知您的邮箱或qq到我的邮箱dandan5221@sohu.com 我会告诉你我的手机号码.
现在我不知道该怎样规划自己两年后的事业.期待楼主的点拨,谢谢
==========

老大，这是人生问题啊，俺算个 pi，怎么能指点的了？交个朋友以后在一起吹吹牛还差不多。呵呵

作者：蛋蛋 5221　回复日期：2007-12-31　0:44:57
偶才二十七呀,呵呵.我是问我两年后该不该做灯饰,在这个行业做要怎样做才能有发展,我希望可以做大,呵呵.期待中.....
==========传统行业的准入门槛其实是最高，如果你已经立足了，那么你放弃的话，岂不是 sb？想办法努力做大，相信你的过去的经历可以帮助你实现这个目标!

作者：牵手一同谢幕　回复日期：2007-12-31　12:02:30
我现在想尽快卖掉酒店，还是想去做点若干年前我熟悉的行业——到布吉大芬去做商业油画生意了（本人以前是油画爱好者，10年没有摸过画笔了，画画可能已经不行了，但是还有自己的一点喜

好，不知那里的生意现在是否好做哦~请楼主给点建议)

==========

种瓜得豆乃商业秘籍也,不知道你的酒店经营多久了,为什么你现在熟悉的东西不是酒店而是 10 年前熟悉的油画呢？事实上虽然我的初级教程貌似一切尽在掌握,但真正的实战是见招拆招,随时可以判断出当前状态的最佳选择是终极真理,做熟悉的东西是初级班浅显的入门技巧,也是本人对即将创业的人的建议,您需要在您的资源中仔细斟酌选择.

作者：云里阁　回复日期：2007-12-31　9:59:25

看了楼主给我的回复，我去看了《李嘉诚传》发现自己的无知和浅薄，感谢楼主的好文章。

==========

见惯了论坛里的恶言相向,俺被您这种被人反驳后尚如此大度的得态度所折服！本人一定向你学习,保证不对本贴任何人恶言恶语,呵呵

作者：高级混蛋　回复日期：2007-12-31　1:09:01

我 顶 你 。 老 大 。

http://www.tianya.cn/new/publicforum/content.asp?idwriter=11724828&key=604924153&stritem=no100&idarticle=31061&flag=1 帮我去看看吧，就在本贴里写答案好了。谢谢

==========如果你是摩根斯坦利，或者高盛美林，确实需要研究那么透彻，但是对我们这样的小民，那个行业其实不是非常重要，找个工资高点，公司成立 3 年以上，老板比较有思想的，应该是首选。

作者：忆新　回复日期：2007-12-31　4:12:46

熊熊之火.....前辈,您好!我是星星之火..

我刚毕业,,当初苦于找工作,就任家人安排到一家事业单位工作,现在是肯定走不开的,除非外面自己能做出点东西来,,对我而言,现在发现深陷泥潭,真的不能就这么混下去.....一直有创业的想法.

看来我必须得违反你的一条了,呵呵!不过我觉得你想表达的意思或许也是:控制,把一切运气等一系列因素尽量掌控之中,..因地制宜才对.

我这情况,我也没太多钱糟蹋,我现在最应该做的就是学习,我是想拜你为师,不过这想拜你的人肯定很多,,你看来也不方便透露,,,只求推荐几本引导年轻人的好书,比如你说的那<打造金牌销售团队>.

冒出头来了,就好人做到底,你站内 pm 我也行,,发邮件更好:crcrq@sohu.com.....晚辈先谢过了!!!!

==========

==========

实不相瞒，俺看过的企业管理经营方面的书极少，俺有时买高校教材看，呵呵，书店太多了，不过吸收速度极慢，对于你的情况，高校教材绝对不适合。其实俺主要是自己思考。

作者：霹雳雨　回复日期：2007-12-31　2:41:21

写得很好,可以用于思考。

但任何秘诀都不能照搬照抄,更不能进行遵照执行,那样必死无疑。

世界是丰富多彩和千变万化的，成功者在于把握变化，而不是固守某一教条。

-----我的理解

==========和武术一样，高级境界一般人太难达到了，先让大家练练马步和冲拳吧，呵呵

作者：柳汉青　回复日期：2007-12-31　11:18:54

一切都不是重要的，最重要的是有一颗火热的心。这是一位名人的

话：“一切方法的背后如果没有一种生气勃勃的精神，它们到头来都不过是笨拙的工具。但是如果渴望达到这个目标的念头是强烈地活跃在我们的心里，那末我们就不会缺少干劲去寻找达到这个目标并且把它化为行动的方法。”已被百分之九十九点九的人所证实。简单的一句话：心想事成。

==========

氧气在一个人的成功中扮演的是第一重要，水第二重要，呵呵，俺不是抬杠， 火热的心确实重要，应该排在思想问题的第一重要。不过一般生手还是需要多学习技术和技巧。第一重要的东西往往无法指导具体问题。

作者：coolch 回复日期：2007-12-31 11:29:59

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，不会起到任何其他的效果，切记切记！

为什么呢?不是很多公司老板娘都有在里面上班吗?再说了老板娘要是工作方面是个好手呢?也不要她来帮忙吗?

==========

纯属插科打诨，没有任何真理的成份，仁者见仁。

创业预科班秘籍四：上天为何对你如此不公？

又没有人告诉你？（陈楚生）-----之上天不公版

当我进入这个上市的公司，

那是从来就没有体会过的郁闷.

我打开人力资源发送给我的邮件，

忽然感到无比的愤懑.

看不见奖金的工资条不变的薪水，

我听见有人欢呼有人在哭泣.

早习惯功劳被人冒领的项目，

但却无法忘记自己的辛劳.

有没有人曾告诉你我很勤奋，

有没有曾在你面谈时诽谤？

有没有人曾告诉你我很在意，

在意这个公司的平等?.

辛勤劳动的成果被部门经理窃取!自己辛苦做的方案为公司赚了很多钱,但是老板连个屁都没放?老板的小姨子初中毕业,却拿着 5 倍于自己的薪水,项目经理把最累的毫无价值的工作都安排给了你,有个 sb 不学无术，靠拍马屁竟然成了副总，那个会给经理抛媚眼的业务员把公司的好客户全部给霸占了，x 省（或某学校，或某批进入公司）的这帮家伙把持了公司，排斥其他所有的人。

人是个天性追求平等的动物,而追求平等已经深深地嵌入到人的基因里面,人对不平等事务的快速反应纯粹处是下意识的,而并非是理性思考的结果.

不知道有多少人为了追求所谓的公平,或者为对不公平表达愤怒,而失去自己的得之不易的机会.

当你再一次因为遭遇所谓的不公平的时候,请按照我说的三思在后行

1. 你在这个公司的待遇是否比其他公司相同岗位的人收入相当(这句的意思就是不要和同事比! 和同事比的结果就是你永远觉得不公平,和同事比是非理性比较)

2. 你目前所处的岗位是否有机会让你学习预科班的课程? (不是指上网看俺的破帖子)

俺曾经在创业中期由于遭遇重大挫折而去某公司上了半年班, 俺发现同事沉重的心态和俺的轻松 (虽然俺当时经济处于极度不利的时候) 心态形成鲜明的对比。俺当时的感觉就是打工真好啊, 真是太轻松了, 简直是 it’ s a piece of cake!。

把你认为的不公正丢在脑后, 你会发现天地是如此的开阔!

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

第一关都通不过，宣布死刑！　呵呵

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着

一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态?

= = = =

2. 正式因为这个原因，我偷偷的去面试了。到另外一家公司，这个公司的产品是地道的外向型产品，但是工资的只有 1500 元，然后他跟我说向我这样的人，到他们公司可以保证我一年有 5-6 万的利润。但是我有点犹豫了！

3， 我现在目前的状况是。老婆明年 7 月份有孩子了。也就是明年一年都无法工作。每月的银行还款是 1400 块。银行还有 6 万块的欠款，

我问题是：我是在原公司在呆一年，还是去那个公司?

==========

==========

这个超出俺的能力了,抱歉阿

作者：飓风心中很宁静　回复日期：2007-12-31　15:31:48

作者：a3003003　回复日期：2007-12-31　13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真

正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼!

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态?

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。

火哥的意思是，我在教英语四级，但你这个 abc 都发音不准的人要我怎么教啊~~（其实我跟你一样，又内向又像个孩子）

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

心中级版教程是否能够顺利推出。每个人都有自己的瓶颈吧。

==========穿了马甲就认不出你了吗？你咋知道我的底细的?

作者：子非韩　回复日期：2007-12-31　15:49:49

楼主太有 power 了,能与楼主这种人交流的机会并不多,我要抓住机会,在这里请楼主指点 12~

我之前在 it 行业做技术,平时不太注重资源的积累,手上仅有的少量资源基本都与这行有关,但我实在是厌倦这一行了,无论如何不想再做这一行了,这种情况下创业,我有选择权吗,有的话如何选择?如果告诉我选择做爱做的事的话,这也让我为难,我的爱好从偷窥美女到起死回生术范围之广我自己都觉得惊讶,但其实都是叶公好龙,没有真正的热爱~

以我做 it 技术这几年的经历来看,我对周遭事物的冷漠几乎到了令人发指的程度,直白的讲,我甚至对我呆了四年的公司所经历的市场方向的调整\营销手段的变革等等都不记得了,专业内的技术也没什么进步.如果我选择一个全新的行业的话,是否我还需为此再去打一段时间的工以做深入了解?

我虽深知销售之于创业的重要性,之前从未做过销售,除通不定期找擅长销售的 partner 来弥补之外,我得需为此再做些什么?

我总结自己的过往经历觉得很失败(做为打工者,从结果来讲,我虽然曾经做到中型 it 公司的中层主管,但对管理尤其是管人还没入门),但其实我是认识我的人所公认的 iq+eq 的高手(我也曾疑似患过中等抑郁症,狂燥型,网上自测,后通过西藏旅行消解),所以我很容易就觉得把一件事情看透彻了并迅速失去兴致,我该如何在创业过程中保持韧劲,有没有一些非哲学的简单粗暴的方法?

==========

缘分那,我基本上和你是差不多的,呵呵

作者：胡刘氏　回复日期：2007-12-31　16:06:23

我也来说说我的情况，望楼主兄和大伙帮我分析分析～～！先谢过～～

我先生之前在一家港资公司当程序员，累积了几年，开发了几套自己的软件。其中一套多媒体软件在技术上来说属于世界领先的，他很自信，辞职了，开始把软件投放到海外的共享软件网站开始销售。因为不懂宣传之道，知道的人很有限。卖出去了几套，客户反应不错，其中还有卡巴斯基公司发邮件过来咨询的。

他是纯搞技术的人，这半年来不断地把软件进行升级优化，功能比之前更为强大了，可是他不想推出中文版本，中国软件市场是怎么状况大家都知道.....可是升级版还走海外市场的话，宣传很难....

我曾建议他自己开公司，因为他这款软件功能很强大，适合一些大公司用，自己开公司的话可以名正言顺去推销。

反正挺迷茫的，不知道该怎么走....

==========

=====

应找行业内销售擅长人士指点,客户可能不好找到,指点市场的人,我相信这个你老公应该是不难找到的.

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　16:38:44

作者：吞拿鱼骨　回复日期：2007-12-31　13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

ps:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

= =

第一关都通不过，宣布死刑！　　呵呵

致之死地而后生.楼主开始执掌生杀大权了...嘿

==========

不好意思,千言万语打字的时候就都给省掉了,我的意思其实是按照初级班教程原则,您比较符合没有正当理由创业的,没有正当理由创业不等于不可以创业,这个讲起来要打很多字,回头俺再补充吧,反正不耽误你奔前程,呵呵

创业实战初级班辅导教材:

1. 该教材针对对象: 手头钞票不很多,社会关系是零的,刚刚创业,或者蠢蠢欲动即将创业之人,简单点说就是和 10 年前的俺的情况一样的难兄难弟们. 其他人情况不一样,方法当然不一样,大家切勿生搬硬套.

2. 很多人发言认为俺太过保守,当然了,成功的路千千万,师傅俺不过是指出一条切实可行的,低成本的,方法已知的路而已,至于俺智商不够想不到的路,肯定存在 n+1 条，这个本身并不矛盾。如果我告诉你一条去火车站的捷径，你为啥非要知道另外一条不捷径的路呢？明年师傅长进了，把新知道的路一定介绍给大家。呵呵。

3. 创业成功你需要方方面面周到的事情不计其数，例如你要知道怎么租赁合适的门面，你要知道怎么样面试员工，怎么和客户谈价格，怎么签订合同等等很多，俺的教材统统没有涉及，本教材仅仅讲述一些道理性的，书上几乎很难找到的，但是又极其重要的一些思路性的东西。同学们切不可把此教材当作创业的全部，事实上我估计这点知识只占你整个创业需要知识的 5%左右而已，剩余的 95%部分知识，一半属于行业特定知识，需要您在工作中积累，另外一半你可以在书店买书学习（财务，销售管理什么的）。 打个比方：所有的电脑教材都不会讲到电源开关在那里，“我的电脑”是什么东西，这对电脑的初学者来说，是最迫切需要知道的东西。只有经历了这个痛苦自学的人才最清楚同样的学习者最想知道的是什么。师傅俺正好是这样一个自学成材，从来没有人指点过的知识青年，呵呵，所以写的东西得到了很多人的共鸣是理所应当的了，但是同时大家也要清楚意识到，这些知识对真正的创业高手都是小儿科而已。同学们如果感到俺写的东西仿佛茅塞顿开，那正说明你离高手的距离有多远。请同学们努力！

4. 本人希望创业中赌的成分要尽可能的少，所以一切观点均围绕此中心，部分同学在反驳我的时候列举了很多赌性的反例，由于本人需要长篇大论来阐述观点，所以留在未来处理，总之大家应该明白对于上述 1 中描述的学员对象，赌得成份越少越好。

5. 由于在线写作,师傅俺年纪大了,难免遗漏,请多包涵,想起来再补充.

作者：lzuhema　回复日期：2007-12-31　19:49:08

那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你—---至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

.....

7 年前，我到兰州的时候，房价 2000 不到，我就说过：这个价格在我毕业的时候会涨到 3000 的，结果毕业时 4000 左右

没资金的时候，走第一步很不容易的啊，你以为你是谁啊

现在我在给人打工，在工作中，总是看到很的商机，可惜很难实现，过了春节，我决定赌一下，但不辞职，我是制造业的，研究个产品的生产工艺而已/

==========

=======

同学,如果你通过预测楼价上涨并验证的事实来说明自己有头脑是极端危险的行为!! 推荐阅读读物< 漫步华尔街> ,希望可以帮你避免不可预知的更大的风险!

作者：qq5542900　回复日期：2007-12-31　20:54:14

火哥好,最近我郁闷的掉头发,自从昨天拜读了你的大作甚是激动,浅显易懂（但还是有些地方不是太明白）我现在也想创业，但总憋在心里，应为我考虑的太多了。

我想自己开店前先听听火哥对我的忠言(哪怕是逆耳的话也无所谓)我学习中医推拿 6 年,但火哥也许知道现在在中国如果搞治疗的话只有进医院，搞保健的话没有几个漂亮的小丫头离关门也不远了（搞不好就要进入灰色地带)另外在大城市这样的小店成本会很高，员工也会向大店流走(我给一个店工作时就奉命把他旁边的一个小店的员工过来了一大半)

如果开在小城市消费又上不去（我们老家一个小时的按摩十块钱，一百块钱 12 次还有人讲价）我做这一行要技术有技术，要经验有经验，这一行我还是比较熟的。最大的困难是人员找不来。自己培训也想过。但以我以前的经验，培训成熟的熟练工在出师后最多半年就跳槽（现在的劳动法那么严，我也不敢让以后我的员工签“卖身契”）除非给他们高工资。我同学尝试开店最后关门的原因就是人员问题。

现在我女朋友建议我到一个小城市搞餐饮（不要笑话我，想法很单纯的）那里的人相对有钱，但无处消费，而且日常饮食结构单一。女朋友在那里工作了三四年。吃遍了全城就那几个花样，而且那边老乡很多，都吃不到家乡菜。也就是那个城市这几年政策放宽了点发展比较迅速钱好赚点，要不然就没人去。但搞餐饮我一点经验也没有（自己就很少下馆子）饭菜技术上面更是一头雾水（自己只会蛋炒饭）老妈说赞助我资金我不要，我妈就改口说帮我做饭（我妈手艺相当了得得）那个市场我去看过，发展中的城市，房租涨的比较快，但那的人人还真是有点闲钱愿意投入到吃上面。另外我发现那里的学生早上都不再外面吃饭（也许都在家吃，也许根本就没有吃早餐的习惯，也许外面的饭太难吃了干脆不吃）小吃也很少（女孩子逛街累了就吃冰棍什么的，不像其他城市的女孩那样，逛街累了就吃小吃，吃饱了在逛）开店的位置我看了，在一个学校和商业街之间，房租高的有点离谱，但位置很正。我想要卖就卖一些速食，比如包子驴打滚一类的不用等很长时间的小吃。

我知道做生不如做熟，一个陌生的行业如果直接进去有很大的几率是要交学费的。但是前景不错，最少这样的店在那个城市我就没见过超过 3 家而且开门晚（应为那的学生不吃早餐）关门早（理由是天冷）我现在很迷茫，我的钱有限，除了给老妈留点对付猪肉涨价之外，其他的省点也就刚够把店开起来。

给个建议把火哥，你的一句建议也许就能让我少缴很多学费，多学很多经验的！谢谢！谢谢！

==========
=
非常感激你对俺的信任,说实话,俺对餐饮一窍不通,不过以俺的经验应该是极不易成功,我有超过 5 个朋友开过饭馆,全部在 1 年内结束,具体原因俺没有过问过,正规的中医按摩在深圳倒是非常多的,如果很简陋的店,例如在住宅区内的,一个小时在 35 左右,房租俺不知道,不知道是否有参考价值? 帮不到你感到很内疚阿,呵呵

作者: jsf35000 回复日期: 2007-12-31 21:05:33
请楼主大哥指点,本人 05 年大专毕业,在国企做工人两年,感觉没什么前途,每月工资一千左右,也多不到那里去,想走.手头上只有 3 块股票,基金,请问下,我是拿 3 万学份技术,走人,还是,拿来继续炒股,换别的工作,目前很迷茫呀!
==========
我要帮你就是害你! 内疚 ing....

作者: 60616061 回复日期: 2007-12-31 21:12:59
看到楼主前面讲到很多朋友都是做手机的,我想您对这行一定也比较熟悉了.我也是做手机的不过是卖手机的小店,外面随处可见的那种.现在由于大型卖场和网店的加入我的日子很难过.所以想做一个批发商和零售商之间交流的网站.域名都申请了www.cqtxw.com(重庆通讯网)正在找人帮我做网站.麻烦您帮我分

析下成功几率.

1． 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?

做好了肯定挣钱.

2． 竞争对手都是谁啊?

目前没有,但潜在的对手是有的.比如那些做批发的通讯城.

3． 你和竞争对手相比的优势有啥?

要是通讯城是我对手的话,我的信息更全面和快捷.并且成本更低

4． 顾客为啥要向你买东西啊?

因为是门户型的网站,所以顾客不直接在我这卖东西.但就我作为零售商来说是很希望能有这样的网站为我提供信息的.只要零售商愿意关注批发商应该也会愿意掏钱的.

5． 请你把你的生意全过程给我讲解一遍

我想能想到

6． 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱?

光在我们当地要做好了的话至少一月 2-3 万吧 要成功复制到其他地方并且全部成功的话我还没算过 呵呵

7． 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释

还不知道

8． 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听

9． 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍

网站建设,维护. 业务推广---

还有就是我前期挣的那点钱交了房子首付就没几万了.所以只能是把全部家当拿来放上面了.(自己做了几年小生意叫我再去上班也不可能了）我的 qq:651814288

==========你的网站的盈利模式是什么？即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你？他如果不付钱给你，他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在?

中级班哲学（概率）备用知识：

极其重要！不能深刻理解以下内涵的人，在未来创业途中将不必然避免选择错误的榜样，而深刻理解以下内涵的人，在未来将必然可以选择他正确的方向。对以下内容无法理解的同学欢迎随时提问！

偶然与必然的哲学关系（或概率关系）

赌场的老虎机假设胜率是 49%，则赌场赚钱是必然的，亏钱是偶然的，赌客输钱是必然的，赢钱是偶然的，赌场是投资，赌客是投机，赌场亏钱不代表赌场是错误的投资，赌客赢钱不代表赌客是正确的投机，赌客赢了钱不能证明赌场失败，赌场输了钱不能证明赌客英明。因为赌客赚了钱而准备做赌客的人是愚蠢的，因为赌场输了钱而放弃开赌场的人同样是愚蠢的。赌客赢钱大脑会释放出更多的多巴胺，更有成就感，赌场赢钱赌场老板的大脑不会释放更多的多巴胺，感觉一般。所以低概率事件成功的奖励时金钱+多巴胺。大概率事件成功的奖励只有金钱，没有多巴胺。

100 个人仍硬币，理论上有人 40 次连续扔出正面，这是必然的，但是这个人下次扔出正面是偶然的。因为此人连续扔出 40 个正面而追随此人下次依旧是正面的人是愚蠢的。

只要你只押某一面，你中奖是必然的，盈利是不必然的。

如果一定要在正面或者背面做一个选择，那么这个选择是随机的。

以上哲学或者概率论对创业的指导意义：

1. 如果希望自己成功，应该努力选择概率大的选项（如何判断概率大小又成了另外一个头痛的问题）
2. 如果选择概率小的事件，最终必然导致失败（中期必然有部分人成功）
3. 如果希望刺激，选择概率小的事件是正确的

4．　成熟的投资者体会不到额外的刺激奖励（很多赌徒日子过的极充实，而成功的企业家很多人日子过的没啥劲）

5．　某个人或某个方法屡次重复出现，不足以证明其是必然的（彩票分析热号码就属于此种 sb 行为的最具代表性的典型）

6．　胜出者未必都是必然的，任何事件都存在偶然的最终胜利者。

7．　偶然胜出者是无法学习的，是无法模仿的（你连续仍 10 次正面朝上试试？）如果你模仿这些人，你就犯了极其愚蠢的错误。8．

方法对的人成功是必然的，但是在那件事情上成功是偶然的（例如任正非成功我认为是必然的，搞 08 机发家是偶然的，但任正非即使没有遇到 08 机的项目，他也必然遇到另外一个让他成功的偶然事件）

作者：笑笑女王　回复日期：2007-12-31　21:53:24

工作后才发现社会的复杂，目前的工作看不到希望，并且和自己的专业相去甚远，周围的环境也极其恶劣，最初的选择是错了。现在希望能在本行业找到和自己专业联系相对紧密的工作，并换个环境。已经发现了一个机会，正在努力中。

很认真的看了全文。

很敬佩楼主!

非常期待预科班快点继续!因为意识到现在自己必须先打好工啊~创业离我还比较遥远

==========预科班内容由于与传销课程接近，洗脑为主，所以无期限延后。不过俺可是非常愿意单独辅导女同学的，娃哈哈!

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:43:12

尊敬的熊大哥，您好！　小弟以前看过一段文章，非常想听听您的意见,(申明绝无歹意和不敬之意)接下来摘录：

相信大家对钱的价值体会因该不用重复吧。想有钱的人很多，但是真正能有钱的人还不到 3%。但是大群的人都为了自己梦想中钱的数字而去创业。我很赞扬你们的行为，但是我要提醒你们，如果失败，你们自己也知道自己是什么后果。

废话不多说了，我谈谈现在创业容易把自己导致失败的几个原因，当然在中国因为创业失败把自己逼到绝路的人太多太多了,我想我只是在尽自己的力量挽救个别的生命吧。我也希望大家都能成功，最好一个也别死。

1.就是因为没钱，才做生意。

如果你生活过的很好，你对金钱的欲望就不是那么高，所以拼命追逐金钱的人大多是穷人。既然是穷人肯定说到创业资金上就大大的有问题。好，我们就来谈谈这个话题。我先说：我极度反对想靠打工赚钱筹集自己的启动资金的人，他们就是社会中最低沉的弱智。靠你打工把钱赚够做生意少说 2 年，2 年以后社会变化“能做”的生意需要的资金又更高，也许你以前看好的生意又不能做了。别和我说在打工中学习经验，请别小看商人，李嘉诚以前在印刷厂打工，可是他自己都说：“我今天的成功和我以前的打工一点关系也没有，赚钱就是 1.2 年的事情。”你真正开始转折是在你做成功的第一笔生意上面，而不是你打工积累的经验，打工积累的东西是叫你怎么做个合格的工人受人剥削，而并非能学到商人该具备的市场观察力和项目对应技巧。如果说到这地步你也不能接受，你可以用自己的青春和时间去验证。

2.没有钱，启动资金怎么办。【接楼下贴.....

作者：china 陈　回复日期：2007-12-31　22:45:43

【接楼上.....

自己没有钱是正常的，大型企业里面 100%的企业都负债，也就是说他们没个公司都拿着别人的钱在做生意，虽然别人不愿意。(办法：因付款拖后，舍帐拖后或者拒付，贷款，货物高价低压给别人）这就是技巧，如果是个人资金的筹集一般是：1.贷款（房屋，汽车...低压贷款）-找银行或者当铺 2.找人借钱.3.凡是过手的钱，不管是谁通吃下来.包括公款。(因为你吃了别人的钱拿去创业，别人只能找你还.当你自己的资本不够低压债务的时候，别人只是想要自己的钱，实在还不起逼死你钱也回不来，不如等你把钱赚回来还他还要好得多，如果通过法律途径，把你创业开的公司卖掉也还不上他的钱，他不如支持你，放弃法律武器，这是商界里常用的手段。如果这基本手段都不会，你还是不要去创业了，在强调次，商人不是那么简单的)钱主要的来源还要看你自己的实际情况是适合借钱，还是吃钱，或者贷款.或者其他途径。(强调点，现在农民有信用贷款，可以尝试到信用社贷款，因为银行现在基本不发放信用贷款，这是给有钱人准备的。

3.中国人自己的道德和传统观念害死了自己。

外资企业为什么在中国风风火火，把中国国有企业搞跨，中国国家不能做生意，把外国人引进来做生意抽他的税，但是如果又是自己

做生意，收自己人的税收，那不是更好么？现在很流行说到自己是外资企业，得意的很。如果我来看，人就 2 中职业：1.工人 2.生意人。就算是外资企业的员工，也不过是条靠劳力吃饭的狗。如果你对我说：“**劳力吃饭有是没丢脸的。”我只有说：“你过时了，你张开你眼睛仔细看看现在还是共产资本主义社会吗？现在是资本主义社会你靠劳动吃饭还不丢脸，谁丢脸。”而且和中国人合作做生意他总是会想方设法扩大自己的利润，不考虑长期合作，常常害人害己，现在世界上的人最不愿意和中国人合作，因为目光短浅，随时会为了眼前利益而出卖自己，地位比游太人都不如。如果创业者最好不要和别人合作，也不能做靠某个人某个公司吃饭的生意，要大大扩大自己的客户面积，要无止境的扩大，不能有丝毫停代。血盆里面挖饭吃，一时的懒惰害你一辈子。包括自己的上家都要不断挖掘不断更新。和中国人没有永远的合作，只有永远的利益。(我也是中国人，但是我处于真实的为大家好，话虽然说的难听，但是确实很有用)

4.自身具备生意人的思想观念和品德。

这方面就太多了，大体说个重要点的。“万物化为金钱，决非正常思考”也就是说万物在资本社会都可以用钱来衡量，而自己如果在和别人做同样件事的时候都是常人的思考方法，那你最好别创业，因为和别人挤生意，作为你是创业方死定了。一定与人不同，自己

有自己独特的办法，这生意才有可能可以做。包括感情也是建立在金钱上，说现实点，漂亮 mm 可能一时冲动和你恋爱了，但是你没钱她肯定就不会和你结婚，就算和你结婚也肯定要去偷人，就算不去偷人，也肯定要离婚。呵呵，举点活跃点的例子。你如果只是常人的思考问题，在生活中不是时常以金钱为基准去衡量东西，我说你就别在资本主义社会做生意，去找共产主义社会做生意吧。

5.重点之重点：钱。

募集资金是最关键的，你资金越多，生意做的越大。你就越不容易死，什么小生意赚大钱，白手起家，让说这些话的人见鬼去吧。募集资金比你的专业技巧，生意技巧，你的能力，你的长相都大大重要。创业什么最重要？钱。创业什么最困难？钱。记住，你只要能募集到充足的资金，只要”脑袋“没什么大问题，什么生意都不会亏。反之，你有聪明的头脑和很强的能力，但是没有募集资金的能力，你还是别创业了，你上班比较稳当，你比较适合打工，不适合当老板，老板和员工的区别就在于：老板有很强的募集资金能力，员工有很强的专业能力。

多谢赐教。感激不尽。

==========

这些都是人渣的言论,本大师就是不愿意尔等忠厚老实之人被此等sb 蒙蔽而走上歧途，方写此文。

作者：我无知我无罪　回复日期：2007-12-31　23:01:48

刚刚看了熊熊大火大哥的贴子。现在我来说一下我的情况，让大哥帮我分析一下：

1、专科即将毕业，计算机专业，会修电脑，大一时搞过一段时间网站。现在正在淘宝网上卖化妆品，干了半个月利润不多，但看到了希望，我的打算是明年全职做网上销售

第一个项目：化妆品

该化妆品是一个直销品牌，我和本地一个该品牌直销员谈妥条件，我在网上卖，有人订购后，通知她发货，然后我收钱，提取自己的利润和再付货款给她。在销售方面，没有太多的问题，在网上比较好卖。

我的优势：

计算机专业，也算比较懂网络，自己搞过网站也懂得推广和优化。有一台电脑和足够多的时间。还有就是这个事好象不需要太多资金投入，就是网费、电费、生活费就 ok 了~~~

问题的关键在货源：

第一是发货问题，她经常给我发错货，害得我要不停的跟买家解释原因。还有时不知是故意还是不小心，有次把快要过期的货发出去

了。

第二是她限制我的零售价，要求我把零售价提高。

第三是她想越开我直接联系我的买家。

第四是，该化妆品的公司严禁网上低折销售该产品。所以在网上查得很严，最近有很多家出售该品牌产品的淘宝店都被封店了。

我该怎么办？？？这件事值得去做否?如果值得做，如何规避以上问题。大哥帮我分析一下`~谢谢

----------得不到供应商支持的生意是无法继续的，你可以勉强维持，但绝对无法扩大，这是基本常识

更多文件请添加微信：jakenian