

模块一

运筹帷幄

目标单

了解一名成功的创业者所具备的基本素质；学会对个人的创业条件进行分析；学会构思你的企业，为创业做好心理、能力、资源分析等方面的准备，为实现个人创业奠定基础。

方法单

本模块采用案例分析法、自我评估法、调查法。

单元一 你适合创业吗

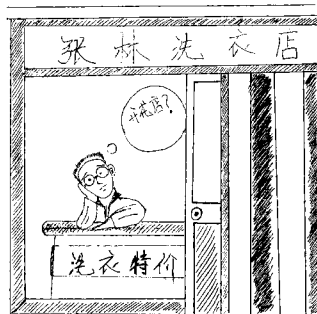
导入单

有了钱为什么还开不好店

张林看到周围的朋友当上老板后非常风光，于是自己也想办个企业做老板。张林听朋友介绍说开洗衣店能赚钱，于是四处筹措资金，准备开洗衣店。在办完所有手续后，他的洗衣店终于开张了，但他没想到生意并不好。他觉得自己的运气太不好了。这时朋友向他介绍开花店才赚钱，于是在洗衣店开业的第四个月，张林关闭了洗衣店，又转开花店了。

思考：（1）张林的洗衣店为什么会关闭？

（2）他的花店生意会好吗？



信息单

创业，作为一种特殊的职业类型，对创业者的素质有许多要求。因此，当你在决定创业之前，应该分析评价一下自己，看看自己是否具备了一名合格创业者的素质、技能和物质条件。

知己知彼，百战不殆。

——孙武
军事名言同样适用于创业

一、创业者的心理素质

创业是一项艰苦漫长的综合性较强的社会实践，从心理上分析，其源自于人的一种强烈的内在需要，并把这种需要指向于一定的对象，产生创业动机，进而展开一定的、充分体现个体意志力量的社会实践活动。创业活动的成功除了创业者善于把握机遇外，还必须有良好的创业心理素质。

（一）正确的创业动机

源于创业需要的创业动机，是一种很强的心理动力，是创业者进入一种十分关注、十分投入的动机状态中，这对创业活动的深入具有十分积极的作用。人们出于多种原因创办企业。有些人是为了体现自身价值而创办企业；有些人则是为了改变生存方式而创办企业；还有些人可能是因为下岗或失业等原因而决定创业。不同的创业动机会导致不同的创业行为和形成不同的创业结果。因此，你在创业前要做好创业动机的调整工作。

想一想

张林的创业动机是什么？

（二）坚韧的创业意志

创业者的创业过程就是克服困难的过程，也是意志力的体现和取胜的过程。因此，创业成功的奥秘是刚毅、坚韧和勇敢。创业意志应是顽强的意志心理品质，将帮助创业者克服各种内部的或外部的困难，努力实现创业目标。

真正的经营者不会被失败吓倒，他们能在困境中发现机会，而大部分人看到的只是障碍。

——[美]杰弗利·泰勒斯

相关链接

美国企业家米尔顿·皮特里东山再起的故事

米尔顿·皮特里靠自己多年的苦心经营，成为一家由20多个店组成的妇女服饰公司的老板。此后，由于出现经济萧条，米尔顿·皮特里的公司背上了沉重的债务，最终不得不宣布破产。但是，米尔顿·皮特里并没有因此而消沉。为了重振公司，他付出了巨大的代价，忍着极大的痛苦，他甚至干过没有节假日的苦工。经过数十年艰苦的努力，米尔顿·皮特里终于东山再起了。他现在已成为拥有1600多家商店和18 000多名雇员的大企业家。

小资料

磨砺坚韧的创业意志要从五方面作准备。

- (1) 提高意志品质对自我培养的认识;
- (2) 养成对自己的行为随时进行评价和调整的习惯;
- (3) 有意识地在实践中进行痛苦自我磨炼;
- (4) 和惰性作斗争并战而胜之;
- (5) 对自己进行自我教育。

(三) 开拓创新的意识

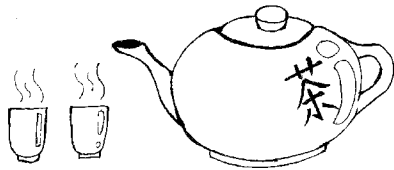
创新是创业者的本质特征。只有不断的创新,才能在激烈的市场竞争中占有一席之地。打破常规、独树一帜、出奇制胜是创业者获得成功的武器,小富即安、不思进取、自我满足是创业者前进发展路上的包袱。

创业孕育成功,成功容易背弃创新,背弃创新预示着危机

相关链接

段云松与“五福茶艺馆”

段云松职高毕业后,没找到工作。他的母亲常常问他:“明年的今天你在干什么?”这句话深深地触动了他的心。段云松经常问自己:“明年的今天我在干什么?”以使自己保持清醒的头脑,认真对待生活。1989年,他考入北京王府饭店做服务生。在做门童时,他看到经常有人打听周围有什么好馆子。段云松意识到,王府饭店附近要是办一个饭馆,一定会很火。



1991年,他筹资开办了北京第一家专营手工饺子的餐馆——民丰饺子馆,一年后挣了10万元。后来,段云松常听人说:“真想吃我妈做的粥和烙的饼。”1993年,他在北京开了“忆苦思甜大杂院”饭庄,把饺子、炸酱面、烙饼等家常饭搁在一起卖,搭建农村式格局。饭庄刚一开张,就火爆京城。一年后,他看到许多生意人喜爱到安静的场所聊生意,于是他又想到开一家茶馆。但他并未开办老北京式茶馆,而是借鉴台湾的茶艺,将喝茶、茶艺表演、茶文化结合在一起,开了北京第一家茶艺馆——五福茶艺馆,组建了第一家茶艺表演队,办了第一所茶艺学校,开创了京城餐饮业的新潮流。

想一想

- (1) 段云松为什么能屡次创业成功?
- (2) 你从他身上看到了哪些创业者的优秀素质?

小资料

创业者应具备哪些品质

1. 诚实与谦虚

中华民族的传统美德是诚实与谦虚,在这样一个国家里,诚实与谦虚才能使创业者给

人以良好的印象与信任。

2. 克制和忍耐

克制力和忍耐力是衡量一个人有无坚强意志的标志。要想成功创业，必须要主动地强迫自己去做自己并不想做的事，而这往往是创业者最需要做的。

3. 热情与责任感

只有强烈的责任感、使命感，才能使创业者无论遇到什么样的困难，都有完成事业的决心。

4. 积极性和创造性

创业是一种需全身心投入的事，积极的态度才能使创业成功。只有创造性的精神，才能让创业者发挥自己的潜能，打破条条框框，开创新局面。

5. 公道正派

公道正派和对事业的无私，才能在创业者身上产生巨大的向心力和凝聚力。

哪些人不适合创业

- (1) 缺少职业意识的人；
- (2) 优越感过强的人；
- (3) 只会说“是”的人；
- (4) 偷懒的人；
- (5) 僵化死板的人。

想一想

- (1) 为什么这五种人不适合创业？
- (2) 还有哪些优秀和不良的品质适合与不适合创业？

创业路上

王宾和赵仪的创业故事（一）

王宾和赵仪同是一所中等职业学校的学生。王宾学习的专业是计算机，他做事认真、有主见，在班中担任班长。赵仪学习的专业是市场营销，为人热情，性格开朗，办事勤快。二人都是学校计算机兴趣小组的成员，今年二人都将面临毕业。

当他们看到就业形势较紧张的局面后，他们萌发了一同创业闯天地的想法。他们注意到，近几年计算机的家庭需求量逐渐加大，于是他们打算开个计算机耗材店，经营计算机硬件耗材生意，二人经过商量后，决定开始创业。



二、创业者的创业能力

对一名创业者来说，要想在激烈的竞争中取得成绩，仅靠满腔的热情是不够的，还需要

具备多方面的能力。创业是一个实践性强的活动，只有多实践，能力才能得到不断地提高。

（一）观察能力与预见能力

具备敏锐的观察力和预见力能够使人细致地审视环境，从而抢先一步，捕捉到并不为人注意的机会；同时，观察周围的事物也能学习到许多有价值的经验，少走弯路，更快地接近成功的目标。

（二）获取知识与加工信息的能力

随着社会的发展、科学的进步，以多媒体为核心的信息高速公路的快速发展，公开化、大众化、高速化的大量信息稍纵即逝，作为一名创业者，你必须具备快速获取知识和对信息进行分析、综合、加工、处理的能力，为创业决策科学化提供有效的手段。

（三）社会交往与公共关系的能力

社会交往与公共关系的能力是创业者取得创业成功的重要条件。只有善于与他人合作，正确地处理各种公共关系，再加上自己的努力，创业才能成功。

相关链接

卡耐基的“成功之路”

美国著名成人教育学家卡耐基在“成功之路”丛书中写道，一个人事业上的成功只有15%取决于他的专业技术，而85%要靠人际关系、处世技巧等。他认为公共关系能力对一个人的成长最为重要，而公共关系的核心就是要学会与社会上的其他人共处，学会合作。在他的墓碑上这样写道：“这里安葬着一个人，他最擅长的能力是把那些强过自己的人，组织到他服务的管理机构之中。”这句话，是卡耐基成功经历的写照。

想一想

你对卡耐基的观点赞同吗？

（四）独立判断与创造思维能力

作为创业者要对人、事、物等问题有独立的认识和判断能力。因为仅靠常规性的思维是很难提出新的行为的。敢为人先是创业者的创新意识与科学态度的完美结合。

（五）组织管理与经营决策能力

进行创业，往往要带领别人共同开展工作。这就需要有良好的组织管理能力，使别人成为自己创业的支持者。因此，创业者要尊重知识、尊重人才、知人善用，充分调动好其他人的积极性。决策是否正确对事业的成败具有决定性作用。创业者要根据掌握的信息，提出自己的决策意见，保证事业的健康发展。

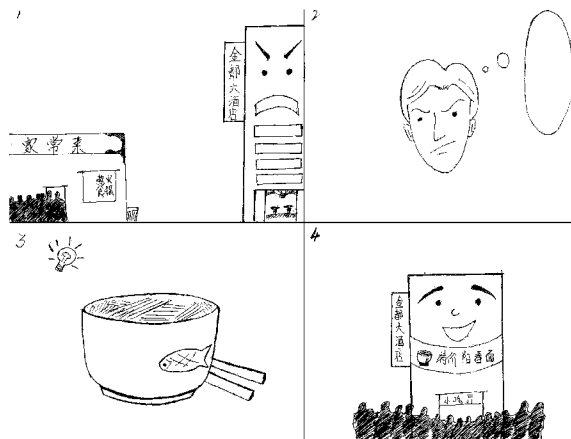
想一想

案例1和案例2反映出创业者的哪些创业能力？

案例1

南京新街口闹市区有一座10层高的金都大酒店，气派地耸立在闹市区的天桥旁边，按

理说应该是客人络绎不绝,但情况并不尽如人意。酒店的经理通过观察与访问发现,大多数人都被酒店的气派所“吓住”,存在不敢消费的心理。找到原因后,酒店经理在小吃厅的菜单中添加了南京人喜爱吃的阳春面,价格便宜,面向大众。这样不仅把原来不敢进酒店的消费者请进了酒店,而且也带动了酒店小吃厅的销售,扩大了酒店的影响。



案例 2

1973 年 3 月,扎伊尔发生了叛乱。这个消息对远隔重洋的日本企业似乎没有多少意义,但日本三菱公司的老板没有放弃这一信息。他经过分析认为,与扎伊尔相邻的赞比亚是世界上重要的铜矿生产基地,其出口能力有可能受到叛乱的影响。于是,三菱公司老板命令有关人员密切关注叛军的动向。不久,叛军向赞比亚移动。公司经过分析后,预见叛军将切断交通,由此必将影响到赞比亚铜的出口,从而导致世界市场上铜的价格上扬。三菱公司老板作出决策,大量购进铜。后来,叛军果真切断了交通,市场上每吨铜的价格上涨了 60 多英镑,此时三菱公司就把购进的铜卖出,由此获得了巨额的利润。

实务范本

你具备一个成功创业者的能力和素质吗 (请在长处或弱点处打“√”)

内 容	自 我 评 估		家人或朋友的评估意见	
	长 处	弱 点	长 处	弱 点
承诺——为了创业成功,你需要对你的企业作出承诺。承诺意味着你愿意把你的企业放在最重要的位置,也意味着你有长期经营企业的打算(你肯这样做,就是你的长处)				
动机——为什么你打算创办自己的企业?如果你确实想成为成功的企业家,那么你的企业很可能成功(你有这样的动机,就是你的长处)				
诚实——如果你对自己的家人、普通朋友不诚实,这将有损于你的信誉(如果你不是如此,就是你的长处)				

续表

内 容	自 我 评 估		家人或朋友的评估意见	
	长 处	弱 点	长 处	弱 点
健康——经营企业是一项艰苦的工作，要求创业者有良好的身体（如果你身体好，就是一项长处）				
承担风险——企业时刻存在倒闭的风险。创办企业的人必须愿意、能够承担风险（你如果认为如此，就是一项长处）				
决策——经营企业时，作决策十分重要。你能在难以决断时果断地作决定吗（如果你能这样，就是长处）				
家庭状况——家人赞同你的创业计划，拥有家人支持，就是你的优势（具备这个优势，就是长处）				
财务状况——如果你有钱投资企业，即使赔了问题也不大（资金充足，就是你的长处）				
技术——你对要开办的企业具备相关的专业知识（有专业知识，就是长处）				
企业经营技能——包括销售、成本核算、记账、人员管理能力（同时具备两项技能，就是你的长处）				
对同类企业的了解——你对自己创办的这类企业有丰富的知识和经验（你懂行，就是长处）				

看看你的长处多，还是弱点多？如果长处多，说明你具有办企业的潜能；反之则否。

创业路上

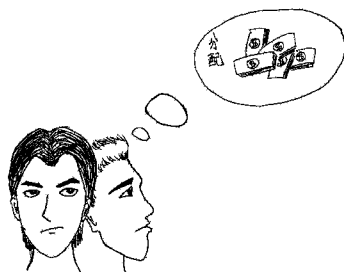
王宾和赵仪的创业故事（二）

当王宾与赵仪把创办企业的想法告诉家人的时候，家人表示出疑虑。家人认为办企业风险太大，不如找个稳定的工作踏实。王宾与赵仪没有听从家人的意见。他们相信自己走的路是正确的，是能成功的。他们的观点如下。

第一，计算机逐渐成为家庭生活的必需品。近年随着信息技术的普遍应用，计算机成为众多家庭的必需品之一。计算机软硬件的更新速度较快，零配件消耗也大。因此，计算机耗材产品市场潜力大。

第二，他们认为自己具备创办企业的基本素质。二人年轻，精力充沛，肯吃苦。他们都对计算机有浓厚的兴趣。王宾懂专业技术，赵仪懂营销，都有相关的专业知识。

第三，他们有共同创业的决心，自信心强，愿意承担风险。



想一想

王宾与赵仪要创办企业，他们有什么弱点呢？

三、个人财务状况分析

企业的经营活动，必须具备一定的财产、物资作为其物质基础，这些物资统称为资金。如果你用自己的积蓄去开办企业，你不能把自己所有的钱都投入进去。因此，在创业前，客观地分析个人的财务状况，是每个创业者必须要做的重要事情。

创业路上

王宾和赵仪的创业故事（三）

王宾与赵仪终于说服了家人支持他们的创业。他们决定用自己的积蓄和家人对自己的赞助来开办计算机耗材店。他们计划在第四个月后开办企业。他们二人算了一笔账，分析了他们目前的财务状况（见下表）。

王宾和赵仪的财务状况表		单位：元
项 目		金 额
存款		8000
赞助	王宾父母的赞助	5000
	赵仪父母的赞助	5000
收入合计		10 000
自有资金总额		18 000
支出 (以后三个月)	日常生活开支（衣食住行）	8000
剩余资金		10 000

但他们考虑到起码要留 2000 元存款保底，以防万一。所以，实际可用来创办企业的资金是 8000 元。他们估计这个数目可以开办计算机耗材店了。

小资料

创业之初的资金管理

在创业的过程中，如何运用有限的资金来获取更多的利润，是每个创业者都十分关心的问题，而有效地控制成本是一个关键问题。在创业之初，应尽量减少现金的流出。这时可以购买价格便宜的办公用品，设法寻找租金较低的房子，还可以减少人员数量等。一般来说，能成功地控制企业成本的人，经营多会获得成功。

想一想

刘瑞住在北京的平谷区，他计划开办个花店。他有 1000 元现金，5000 元银行存款。他要负担全家的生活负担开支，每月需要 1000 元，他的孩子每月要花费 100 元，他个人每

个月还要偿还 400 元的债务，他计划两个月后开办花店。他了解到开花店至少要投入 3000 元。

请计算刘瑞有多少资金可创办花店，他能开办吗？

小 结

要创办企业，首先要学会对自己进行客观的评价和分析。你要做好充分的心理准备、能力准备、财务准备，只有准确地分析好个人状况，才能为创业打下坚实的基础。

相信你经过第一单元的学习，已对自己有了一定的了解，看看下面这张表，会对你的创业有帮助。

个人创业需要什么条件

主 要 结 构	基 本 要 素	举 例
个人素质	人格	自信与独立
	能力	决策能力
	专业知识	财务知识
资金	现金	基本的启动资金
	借款	家人借款
	贷款	小额贷款
社会关系	合作者	家人或朋友的支持
	业内专家	业内成功者的支持
市场	市场调查与分析	对地区市场的了解
	市场的营销手段和措施	可以实行的营销手段
决策	决策的核心	一个好主意的关键点
	完整的策划	创业计划书

训练单

思考

谁能当好创业者

小红家住长白山地区，农活不忙时许多人都去外地打工。小红想在村里开个小饭馆。但她分析认为：村内人生活水平低，消费能力不高；这里离长白山旅游景点距离较远，游客很难找到这里来，如果开饭馆生意肯定不会太好。因此，她有些犹豫了。

同村小黄也打算开个饭馆。她将自己的想法告诉了村长，让村长支持自己的工作；她又与旅行社联系，让导游把旅客带到村里来体验农家生活，品尝她的农家特色菜。她越想越有信心，小黄决定开始着手开办



自己的小饭馆。

问题：小红与小黄的长处与弱点分别是什么？谁能成为一名创业者？

训练

小企业经营自我素质评估量表

说明：本量表由两部分组成，第一部分是帮助你诊断自己在素质方面的情况，第二部分是帮助你诊断自己在能力方面的情况。回答量表的方法是，针对每一项“特征”给自己打分，每项特征最低分为“1”，最高分为“5”。你认为自己在每项特征上是多少分，就在相应的程序得分栏中画个“○”。最后累计，根据评分标准进行自我评估。

注意：本量表是帮助你了解自我，所得成绩仅供参考。

测评一 小企业经营需要具备的十项素质

特 征	程 度				
	1 分	2 分	3 分	4 分	5 分
自信与独立					
坚持不懈					
冒险					
交流与沟通					
积极态度					
灵活性					
承诺					
创造性					
处理压力					
注意细节					
合计					

测评二 小企业经营需要具备的十项能力

特 征	程 度				
	1 分	2 分	3 分	4 分	5 分
决策能力					
计划与组织能力					
经验					
对市场反应的能力					
人际交往能力					
从错误中学习的能力					
自我控制能力					
销售能力					
谈判能力					
理财能力					
合计					

评估标准

评 定 内 容	评 估 标 准		
	优秀	一般	差
人格	35 分以上	34~13 分	12 分以下
能力	35 分以上	34~13 分	12 分以下

活动单

活动天地

经过测试，你已了解了个人的基本情况，你一定想提高自己的创业能力吧，请完成你的创业能力增长计划。

填表说明：

- (1) 左栏列出你认为自己在个人素质和能力方面的弱点；
- (2) 右栏写出你克服这些弱点的办法。

弱 点	办 法

单元二 构思你的企业

导入单

娃哈哈占尽先机

杭州娃哈哈集团公司，20 世纪 90 年代初还仅仅是一个教育局下属的校办企业经销部，主要向杭州的一些公司推销营养口服液。在推销中他们通过市场调查，发现 3000 多名小学生中就有 1366 名患有不同程度的缺锌、缺铁、缺钙等营养不良症，主要原因是挑食、营养不全，导致身体素质下降。他们又发现目前市场上没有一种专门供给儿童用的口服液，因而他们认为儿童商品市场有广阔的发展前景。

选准突破口后，他们找到浙江医科大学营养系合作开发产品。经过不断的探索与实验，一种全新的儿童营养口服液——娃哈哈儿童口服液诞生了。如今这个产品已被广大消费者所认可，杭州娃哈哈集团也成为了国内的知名企业。

思考：杭州娃哈哈集团成功的关键是什么？

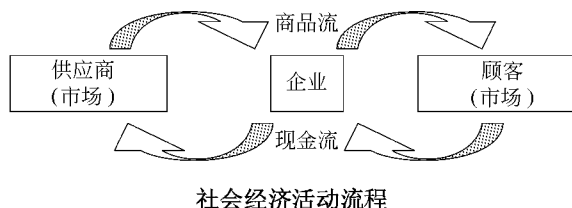
信息单

在学习完第一单元后,你应该对你是否适合创办企业有了一个明确的认识。如果你确有创办企业的想法,那么你打算创办什么样的企业呢?看来,你还要了解企业,并为你的企业做一个好的企业构思。

一、了解构思你的企业

(一) 什么是企业

在市场经济条件下,个人、家庭、政府和其他社会组织所需要的商品或劳务绝大部分是通过市场进行交换的,社会经济活动的顺利进行就是物流、人才流、资金流、信息流等通过市场流动达到有效配置的过程。从动态角度看,一个企业从市场上采购商品(服务),又在市场上向顾客出售其生产的商品(服务)(见下图)。



因此,企业是以赢利为目的从事生产经营活动,向社会提供商品或服务的经济组织。

(二) 企业类型

根据不同的标准,企业可划分为不同的企业类型。

(1) 根据行业性质和产品划分,企业可分为贸易企业、制造企业、服务企业、农林牧渔业企业。

贸易企业——这类企业从事商品买卖活动。贸易企业从制造商或批发商处购买商品,再把商品卖给顾客和其他企业。

制造企业——这类企业生产实物产品。如果你打算开一家企业生产并销售家具、罐头,那么你拥有的就是一家制造企业。

服务企业——这类企业提供服务或劳务,不出售任何产品,也不制造产品。如房屋装修、邮件快递、搬家公司等。

农林牧渔业企业——这类企业利用土地或水域进行生产。种植或饲养的产品多种多样,可种树、养鱼等。

想一想

小李打算开个汽车修理厂,这属于什么类型的企业?如果汽修厂还出售汽油、机油和零配件,那又是什么类型的企业?

(2) 根据经营规模和综合生产能力,企业可分为大、中、小企业。

小资料

我国颁布的《大中小型企业划分标准》，着眼于企业的总体规模结构，从三个方面进行划分：①以生产能力为参照进行界定。如钢铁企业，年产10万吨以下的为小企业。②以生产设备数量为参照进行界定。如发电厂，装机容量5万千瓦的为小企业。③以固定资产原值数量为参照进行界定。如通用设备制造，5000万元以下的是小企业。

想一想

《大中小型企业划分标准》中对贸易类企业、服务类企业是如何进行划分的？

相关链接

国外中小型企业划分标准		
国 家	名称及划分标准	
新加坡	小型企业	固定资产在 500 新元以下
	中型企业	固定资产在 500 万新元至 1000 万新元
日本	中小型企业	零售服务业：从业人员在 50 人以下，或资金在 1000 万日元以下
芬兰	小型企业	雇用人数在 100 人以下
	中型企业	雇用人数在 500 人以下

(3) 根据所有制性质及法律规定，企业可划分为国有企业、集体企业、私营企业、混合所有制企业。小型私营企业中常见的包括个体工商户（不属于企业，但很常见）、个人独资企业、合伙企业、有限责任公司。

小资料

不同类型企业的特点

企业类型	业主数量和 注册资本	成立条件	经营特征	利润分配和 债务责任
个体 工商户	业主是一个人或家庭 无资本数量限制	成立条件简单，要有相 应的经营资金和场所可 以起字号	资产属于私人所有， 自己既是所有者，也 是劳动者和管理者	利润归个人或家 庭所有的以个人 或家庭财产承担 对企业债务的无 限责任
个人独资 企业	业主是一个人 无资本数量限制	投资人为一个自然人 有投资人申报的出资 有固定的生产经营场所 和条件 有必要的从业人员 有合法的名称	财产为投资人所有， 业主既是投资者，也 是经营管理者	利润归个人所有， 投资人以其个人 资产对企业债务 承担无限责任
合伙企业	业主两个人以上 无资本数量限制	有两个以上的合伙人， 且都承担无限责任 有书面合伙协议 有合伙人的实际出资 有经营场所和条件 有合法的名称	依照合伙协议共同 出资，合伙经营， 共享收益，共担 风险	合伙人按合伙协 议分配利润，并共 同对企业债务承 担无限连带责任

续表

企业类型	业主数量和 注册资本	成立条件	经营特征	利润分配和 债务责任
有限责任公司	由 2 个以上 50 个以下的 股东组成 注册资本因不同的经 营内容立出法定下限	股东符合法律人数 股东出资达到法定资本 最低限额 有公司的名称、章程、 组织机构 有固定的经营场所和经 营条件	公司设董事会、股 东会和监事会，聘 请职业经理管理 公司经营业务	股东按出资比例 分配利润，并以出 资为限承担有限 责任

相关链接

新兴的创业经营模式类型——特许经营

麦当劳公司是最成功的特许经营组织。它每开一家分店，麦当劳总部都派专人选择地址，统一店铺的建筑、设备和内外装潢。总部还对受许人进行员工培训、广告宣传、财务咨询、管理咨询等，与专业供货商签订合同，并向各个分店提供餐具、食品原料。这种模式由于有名牌作支撑，所以风险相对较低。加盟者可利用已建立起来的信誉与知名度，得到总部或银行的帮助，通过集中进货可降低成本，还可得到系统培训。因此，创业成功率较高，是个不错的选择。

（三）企业的人员组成

一般来说，微小企业的人员由业主、企业合伙人、员工、企业顾问共同构成。

1. 业主本人

在大多微小企业中，业主就是投资人。在开业前，他要考虑企业的定位、发展计划、实施细节，以保证目标的实现。

2. 企业合伙人

如果企业不止一个业主，这些业主将以合伙人身份共享收益、共担风险。他们之间可以分工协作，明确好各自的责任与义务。

3. 员工

如果你没有时间与精力把全部工作做好，你可以根据岗位需要雇用人员来参与工作。同时你需要向员工支付工资。

4. 企业顾问

目前社会上有各种各样的专业咨询公司。你在创业前可向他们咨询，从那里获得信息、培训和帮助。

创业路上

王宾和赵仪的创业故事（四）

王宾与赵仪要开计算机耗材店，从事计算机耗材的销售工作。他们经过分析决定采用合伙企业形式，并约定在创业初期不雇用员工。由于王宾懂计算机专业知识，

做事有主见，又当过班长，有一定的组织才能，因此当经理，负责进货与财务。赵仪性格开朗活泼、随和，懂营销，适合负责销售服务。二人达成协议，遇事共同协商决定处理。

问题：他们为何选择合伙企业形式并且不雇用员工？

二、分析、验证你的企业构思

孙洋的玩具店

孙洋的朋友开了一家玩具店，收益颇丰。孙洋也想开一家，自己当老板。他租了一间门脸房，购买了玩具物品，在领取营业执照后开业了。开业后，他发现来到玩具店的顾客远没有去周围其他店的多。他不知道周围的店是如何做生意的？



想一想

为什么会出现这种问题？在这种情况下，孙洋能做什么？

一个企业从企业构思到开张经营，必须要做好认真的准备工作。市场调查就是重要的一个环节。如果一个企业不对市场进行调研就盲目决策、盲目进入，很有可能使自己处于被动地位。因此，你在选择进入市场之前，要通过市场调研分析、验证你的企业构思。

（一）分析顾客

顾客购买产品或服务是为了满足不同的需求。如果你不能以合理的价格、优质的服务向他们提供所需的产品与服务，顾客就会到别处购买。相反，对你感到满意的顾客不仅能成为你的回头客，还会成为你的“宣传员”。因此，了解、分析好你的顾客群体特点，以合理的价格、优质的服务满足顾客，会给你带来更多的利润。

1. 年龄对购买能力的影响

不同的年龄阶段对物品有不同的购买需求。

小资料

国外的学者把年龄和家庭的发展综合起来，将人的成长历程分为以下七个阶段。

- ① 单身阶段：单身、年轻。
- ② 新婚阶段：年轻夫妇，没有孩子。
- ③ “满巢”阶段一：年轻夫妇，有幼年子女。

- ④ “满巢”阶段二：最小的孩子在6岁以上。
- ⑤ “满巢”阶段三：夫妇已年长，子女已长大（19岁以上）。
- ⑥ “空巢”阶段：中老年夫妇，子女独立，离开家庭。
- ⑦ 鳏寡阶段：老年单身独居。

想一想

以上七个阶段的人群会侧重购买哪些产品与服务？

2. 经济状况

消费者的经济情况对购买有直接的影响。尤其是在收入水平较低时，经济因素是消费者考虑的最主要因素。

3. 生活方式

人们的生活方式不同，对商品的喜好和追求也就不同。西方一些研究人员建议创业者通过调查将消费者的活动、兴趣、爱好进行划分，这对指导营销活动的效果是十分明显的。

4. 个性

个性是个人对环境反应相对持久的行为方式的特征，如外向或内向、冲动与理智、富有创造力或循规蹈矩等。不同个性的人，在购买时表现出不同的特点。

相关链接

了解、分析你的顾客

- (1) 你的企业准备满足哪些顾客的需要？
- (2) 顾客想要什么样的产品或服务？
- (3) 顾客愿意为产品或服务付多少钱？
- (4) 顾客一般在什么时间或地点购物？
- (5) 顾客多长时间购物一次？
- (6) 顾客购买的数量是多少？
- (7) 顾客是否在寻找有特色的产品或服务？
- (8) 顾客数量稳定吗？能增加吗？

想一想

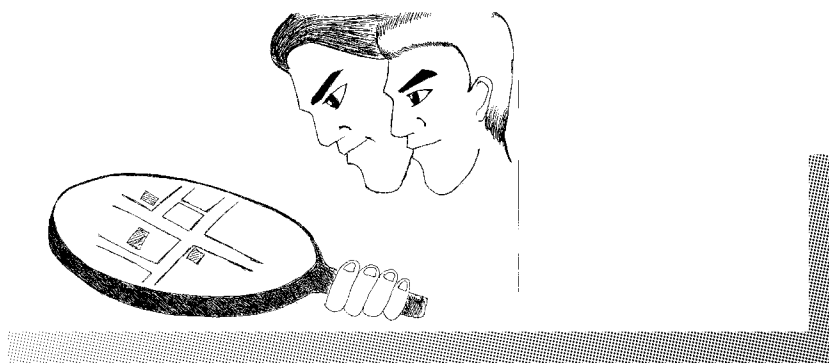
通过哪些方法能帮助你收集顾客的信息？

创业路上

王宾和赵仪的创业故事（五）

王宾与赵仪走访了附近社区内的居民，了解到社区中80%的家庭购置了计算机，其中45%的家庭的计算机是自行攒置的。这些家庭中有许多16~30岁的青年，他们酷爱计算机，喜爱上网。王宾与赵仪认识到在耗材中可购进如摄像头、内存条、各

种软件等产品，一定会畅销。



（二）分析竞争对手

市场经济存在着激烈的竞争，有竞争必然有竞争对手，对竞争对手的调查分析主要是为了了解竞争对手的情况，分析竞争形势，避免创业的盲目性。

相关链接

了解、分析你的竞争对手

- （1）他们的产品或服务的价格怎样？
- （2）他们的产品或服务的质量怎样？
- （3）他们如何推销产品或服务？
- （4）他们的设备怎样？
- （5）他们的优势和劣势是什么？

创业路上

王宾和赵仪的创业故事（六）

王宾与赵仪用了两个星期的时间，以联系业务的名义到周围几个经营计算机器材的商店了解情况。他们了解到在附近的社区内共有三家店经营计算机耗材。其中，一家侧重经营墨水与墨盒；另一家经营的种类较全面但价格较高，新潮、时尚类产品不充足；第三家主要以计算机软件销售为主，但产品更新速度较慢。经过调查后，二人对自己的经营方案更有信心了，他们相信自己能做得更好。

（三）位置因素分析

不同的企业经营项目不同，存在着不同的顾客，但在选择位置上都要选择对自己创业发展既经济又可行的地址，并以自己的企业是否能方便服务为准则。

小资料

选址侧重考察重点

- (1) 各种地段的特点。
- (2) 基础设施与数量及交通状况。
- (3) 该地区的文化特征环境和经济水平。

想一想

如果创办一个中餐馆，会把位置选在哪里？

创业路上

王宾和赵仪的创业故事（七）

王宾住在家传下来的临街房，交通便利，周围有许多小区。他们把房屋简单装修了一下，准备作为对外营业的场所。因为计算机耗材不需要过多的设备，占地面积小，所以完全可以在所住的屋内进行经营，这也节省了大量的开支。

小 结

作为一名中职的毕业生涉世经验不足，要想成功创业，做好创业前的准备工作是至关重要的。你必须要构思你的企业，并通过市场调查方式对你的顾客、竞争对手、店面选址等因素进行分析、验证你的创业构思，做到“知己知彼，百战不殆”。相信你通过这一单元的学习，已经完善了你的企业构思，为下一步的实施打好了基础。

训练单

训练

完成你的企业构思

1. 企业名称：
2. 企业类型：
3. 企业将销售的产品或服务：

4. 企业的服务对象：

5. 企业将解决并满足顾客的下列需求：

分析你的顾客		
顾 客 特 征	情 况	
谁将成为你的顾客		
年龄		
性别		
地点		
经济状况		
他们何时来购买你的产品或服务		
他们愿意出多少钱来购买		
他们购买量是多少		
未来市场规模的预测		
分析你的竞争对手		
分 析 内 容	我的产品或服务	竞争对手的产品或服务
价格的合理性		
质量的可靠性		
购买的方便性		
顾客满意度		
员工素质		
交货的及时性		
地理位置的优越性		
售后服务		
销售额		
特色与优势		
劣势		

活动单

活动天地

完成一次市场调查

教师根据本地区实际情况，规定行业调查范围，如餐饮、美容美发等，让学生开展市场调查。

市场调查提纲

一、调查目标人群

- ① 附近居民总数；
- ② 收入、消费水平及习惯；
- ③ 附近企事业单位数量及消费水平。

二、调查竞争对手

- ① 数量；
- ② 经营状况：客流、定价、环境、特色、服务水平等。

三、调查相关政策及经营环境

- ① 相关政策：工商、税务、环保、卫生等；
- ② 经营环境：房租、水电、工资标准、原料价格等。