

创业者从乔布斯身上学什么

“因为有他，枯燥的世界有了鲜活。”中国网民认为，“苹果教父”乔布斯为世人留存了巨大的精神财富，最好的纪念方式无疑是将这些精神付诸行动。有网民说，中国创业者应从乔布斯传奇的一生中汲取有益的经验，推动中国创新奇迹的诞生。

颠覆性创新引领产业潮流

“他的一生最好地体现了IT行业创新的灵魂”。互联网实验室董事长方兴东在接受记者采访时表示，创新是全球IT行业共同的价值观，在IT业除创新精神外没有什么可以令人值得过多崇拜，而在创新方面几乎没有人比乔布斯做得更好。

从上世纪70年代推出Apple II台式电脑开始，乔布斯事业征途上的每一步便和创新紧密结合在一起。无论是在起家的PC行业，还是在当年被苹果驱逐出门后创办NeXT公司在软件市场开创出一片天地，抑或是

创办动画公司Pixar并推出了《海底总动员》等脍炙人口的电影，直至近两年令其声誉达至顶峰的iPhone和iPad等产品，乔布斯在所涉足领域都给世人留下了印象深刻的颠覆性创新。

在创新工场董事长兼首席执行官李开复眼里，“乔布斯在创新方面特别值得称道的一个地方在于，他总是能够看清楚行业发展的潮流。”

“不要拖延，立刻开始创新！”

李开复向记者表示，乔布斯之前在美国斯坦福大学毕业典礼演讲时曾强调，“要追随自己的内心”、“做自己喜欢做的事情”、“死亡使人知道自己的时间有限，把握有限的时间做有意义的事”，这些精神对当前中国的创业者来说都非常值得学习和借鉴。乔布斯生前曾这样建议创业者：领袖和跟风者的区别就在于创新。

“不要拖延，立刻开始创新！”市

场研究机构Frost&Sullivan首席顾问王煜全指出，中国创业者缺乏创新，不敢百无禁忌进行真正意义上的创新，反倒是有许多所谓的“微创新”，而大多数只是山寨或跟风模仿。

中国移动互联网产业联盟常务副理事长兼秘书长李易也表示，中国在电脑、手机、移动互联网产业中的发展路线图大都是“拷贝”，很多软件通过“拿来主义”后经过汉化，转变为适应中国本土消费形式，但由此可以预见，“微创新”是不可能改写一个产业的发展轨迹。

打造“中国乔布斯”需摒弃浮躁

“目前在中国不缺少创新热情和创业者，而且中国IT产业的市场潜力、市场规模并不比美国差。正是有了乔布斯这样的榜样，可以让大家在创新方面保持一点敬畏。”方兴东认为，在互联网领域中国网民人数远超美国，从而给国内的互联网创业者提



供了一个良好的创业土壤。但是对中国的创业者来说，有时显得过于功利和浮躁，这在一定程度上阻碍了创新的发展。

易观国际首席执行官于扬认为，中国的创业者要努力做到以下四点：专注，聚焦在自己擅长的领域充分发

挥自己的天分，不得陇望蜀；勇气，在哪儿跌倒在哪儿爬起来；责任，对产品品质的挑剔才能打磨出负责任的产品；坚持，执着于自己内心的追求而不停言放弃。

（摘自《创业加油站》）

逆向思维 创业制胜

在创业的路上，很多人常常会有满腹的抱负，满脑子的计划，以及许多认为需要发展的策略，如果能突破常规思维的樊篱，有意识运用与传统思维和习惯背道而驰的逆向思维方法，“反弹琵琶”往往能“曲径通幽”，取得意想不到的效果！

观念一：先站稳再前进
太多的媒体报道，总是不断地反映竞争激烈、社会瞬息万变，好像再不努力，马上就跟不上时代的脚步，一闪神就错过商机似的，不仅把每一个创业者逼得很紧，更把创业者逼得好像不赶快前进，就会被社会抛弃似的。

有时，按兵不动才是上策。乱兵打仗是打不赢的，唯有带领的是士气高昂、情绪高涨、乐意作战的士兵时，才能攻占市场，赢得胜利。中场休息没什么不好，在竞赛的过程中，精采的赛程固然会更有趣，但别忘了，最终赢得市场上的胜利才是你想要的，也才是你能通往下一阶段的大门。

观念二：创业也可以分工
创业一定要单打独斗吗？一定只能通过自己的人脉，通过自己的专长吗？一定要拥有自己的员工团队吗？答案是：不一定。你也可以利用外包资源！比如网页设计外包、订单处理外包、电话接听外包、公关协助外包。一个刚起步的公司，刚创业的人，不需全靠自己，还有更多外在的资源可以协助你一同开创事业。
创业者需谨记在心的是：现在是专业分工的时代，也是团队合作的时代，唯有观念加上策略，才能创造更多的价值，也才能让你的企业经营得更顺利。

观念三：缺陷也有商机
商机可以说无处不在，无时不有。在日常生活中，一些平凡小事、平常现象都有点石成金的效果。例如产品的小毛病，只要我们来个缺点逆用，背后往往蕴藏着商机。

比如，天津毛纺厂生产的一种呢料，因原料成分的不同，着色不一，常常出现白点，销路始终难以打开。后来，设计人员灵机一动，来了个缺点逆用，一反常态，变消灭白点为扩大白点，制作出了一种雪花呢新产品，投放市场后，掀起了一股不小的销售旋风，厂方赚了个盆满钵满。

近年来，市场上一些商品难觅踪影，如款式陈旧的解放鞋、价格低廉的针、低薪家庭急需的煤炭炉及火钳等。比如，江苏淮安市一家钹办胶鞋厂，重新生产已经停了几年、市场冷僻的解放鞋。全国各地修建冬春水利的工人们，对解放鞋的需求量很大，所以，订货者纷至沓来，使这个生产经营已经几年不景气的企业又焕发了勃勃生机。

只要你肯多动脑筋，敢于跳出常规去考虑问题，黄土也能生出钞票，石头随时会变成金条。

（摘自《理财》沈美／文）

创业者如何巧妙回避风险

成功人士在谈到预防经营风险时，透露了“八字秘诀”——分析、评估、预防、转嫁。

【学会分析风险】
创业者对每一经营环节都要学会分析风险，做什么都不能打打满算，要留有余地，对可能出现的风险要有明确的认识和克服的预案。

【善于评估风险】
通过分析，预测风险会带来的负面影响。例如，投资一旦失误，可能造成多大损失；投资款万一到期无法挽回，可能造成多大经济损失；贷款一旦无法收回，会产生多少影响；资金周转出现不良，对正常经营会造成哪些影响……

【积极预防风险】
例如，对投资方案进行评估，对

市场进行周密调查，制定科学的资金使用政策等。一旦某个环节出了问题，要有采取补救措施的预案，尽可能减少负面影响。同时，还要加强管理，建立健全企业各种规章制度，特别是合同管理、财务管理、知识产权保护等；在平时的业务交往中要认真签订、审查各类合同，加强对合同履行过程中的监督。

【设法转嫁风险】
风险不可避免，但可以转嫁。例如财产投保，就是转嫁投资意外事故风险；购商品是转嫁筹资风险；以租赁代替购买设备是转嫁投资风险。创业也是如此，个人独资承担无限责任，但几个人共同投资，就是有限责任，就能分散风险。

★规避风险有八招
成功人士认为，与其老想着预

防风险，还不如从积极方面入手，规避风险，尽可能提高制胜概率。他们指出，规避风险有八招：

【以变制胜】所谓“适者生存”，强调的就是“变”，经营者要适应外部环境的变化，随时做出调整。

【以快制胜】机不可失，时不再来，比对手快一分就能多一分机会。对什么都慢慢来、四平八稳左顾右盼的人必然被市场淘汰，胜者属于那些争分夺秒、当机立断者。

【后发制人】从制胜策略看，后发制人比先发制人更好，可以更多地吸收别人的经验，时机抓得更准，制胜把握更大。

【集中优势重点突破】这一策略特别适用于小企业，因为小企业人力、物力、财力比较弱，如果不把有

限的力量集中起来很难取胜。

【趋利避害，扬长避短】经营什么产品，选择什么样的市场，都要仔细掂量，发挥自己优势。

【迂回取胜】小企业与人竞争不能搞正面战，搞阵地战，而应当搞迂回战，干别人不敢干的，干别人不愿干的。

【积少成多，积微制胜】“积少成多”是一种谋略，一个有作为的经营者要用“滴水穿石”、“聚石成山”的精神去争取每一个胜利，轻微利、追暴利的经营者未必一定成功。

【以廉制胜】“薄利多销”是不少经营者善于采用的一种经营策略。“薄利多销”前提是能多销，“薄利少销”则是不可取的。

（摘自《世界商业评论》）

创业计划书如何打动投资人

一位风投经理曾经这样描述他一个月内看过的商业计划书：100份商业计划书中，有一半会在初次审阅时被淘汰；在几个小时更为细致地评估之后，又有25份遭否定；经过更加深入地分析后，剩下的计划书中大概又有10份不合乎要求。由此可见，拟订一份优秀的商业计划书，对寻找风投的企业来说多么重要。那么，一份优秀的商业计划书是如何出炉的呢？

说清六件事

“VC的投资标准无外乎三个：未来的市场是不是够大，是否有成长性？企业的商业模式是否可行，或者部分已被证明可行？企业的团队是否优秀，执行力够不够强？”方创资本合伙人吴明华给出了VC看待一个投资项目的的基本标准。

吴明华认为，写一份完整的商

业计划书，需要明确地说清楚六个方面的事情，即：企业现状或简介，商业模式，市场规模与策略，竞争与壁垒，团队和中小企业融资财务计划。“这六个方面的问题是商业计划书里必须有的内容，其中投资者最为关心的是商业模式、市场规模与策略、团队和中小企业融资财务计划四大内容，这四块内容尤其需要创业者在计划书中重点分析和描述。”

团队一直都是投资者最为看重的一个因素，很多VC甚至不看项目只看人，追着人来投资，可见创业团队和个人是多么重要。“VC都是投人投人再投人，所以大家最关注团队，原因就是只要团队好，模式、市场与利润都是可以创造的，所以企业中小企业融资最应该关注的是团队，而投资者最关注的也是团队。”吴明华强调。

不能只站在自己的角度

很多创业者以为商业计划书是写给投资者看的，因此总是想如何能打动对方，在内容和形式到装裱设计都非常讲究。作为风投中介机构的合伙人，吴明华的很大一部分工作就是审阅大量商业计划书，然后把表述清晰准确、有潜力的企业推荐给创业投资机构，因此他有许多不同于创业者的观点。

“商业计划书其实不仅仅写给投资者看的，它首先必须是真实情况的反映，一份好的商业计划书是对自己或企业未来计划的真实反映，而不是编出来表面上的美景去忽悠投资商。”

基于这样的总体论调，吴明华认为商业计划就应该是一本论据，证明“值得投资”这一论点。“商业计

划书就是在讲‘故事’，其目的是来说服投资者，我的计划是可行的，我的项目是值得投资的。所以商业计划书一定要有大量的论据来说明‘值得投资’这个论点。”

“如何退出是投资商最关心的问题。”很多人只想到了如何拿到投资人的钱，而没有想到投资人应该怎么退出，以及创业者如何在企业运营过程中去保障投资者的利益。这一点想到了，商业计划书将得到更高的分。而这部分对于很多创业者而言并不擅长。

【商业计划书减分因素】
1.求多求全。2.空话太多。3.呆板不生动。

【商业计划书加分因素】
如何退出是投资商最关心的问题。这一点想到了，商业计划书将得到更高的分。

（摘自《世界创业实验室》）

十大渠道获取客户信息

客户的信息可以为企业提供很多有价值的内容，从而有效地指导企业的销售工作。但市场处处竞争，信息变得隐蔽或不完整，企业如何去获取所需要的信息呢？

- 1、**搜索。**动动你的手指，信息尽在指尖。网上信息让你搜——企业网站、新闻报道、行业评论等等。
- 2、**权威数据库。**他们是谁？国家或者国际上对行业信息或者企业信息有权威的统计和分析，是可供参考的重点，对企业销售具有重要的知道作用。
- 3、**专业网站。**很多是免费的；各行业内部或者行业之间为了促进发展和交流，往往设立有行业网站，或者该方面技术的专业网站。
- 4、**展览。**最值得去的地方；各行业或者地区定期或不定期会有展

览。会有很多企业参展。
5、老客户。你忽略了信息价值吗？你的老客户同你新的大客户之间会有一定的相同之处，而同行业之间会有更多的相似之处。

- 6、**竞争对手。**让对手开口告诉你你的客户信息。
- 7、**客户企业。**他会为你提供相应的一些必要信息。
- 8、**市场考察。**想畅销就得做。
- 9、**会议与论坛。**注意那些头脑们的观点，这些观点对行业的发展会起到很深的影响。
- 10、**专业机构。**为你提供专业信息。

信息收集后要进行归类整理，便于及时回复和节省时间。要学会挖掘提炼信息价值，使收集的各类资料最大限度地服务于企业销售。
【第一，大客户基础资料】

什么样的大客户？规模多大？员工多少？一年内大概会买多少同类产品？大客户的消费量、消费模式和消费周期是怎样？其组织机构是什么样的？我们所拥有的通讯方式是否齐全？客户各部门情况我们是否了解？客户所在的行业基本状况如何？大客户在该行业中所处地位、规模？并根据大客户自身的变化，进行适当的动态管理。

【第二，项目资料】
项目信息是评估的关键因素，在对大客户实行战略规划时，若没有对大客户项目有基本的了解，就无从谈起后面的交流合作。客户最近的采购计划是什么？通过这个项目要解决的问题是什么？决策人和影响者是谁？采购时间表、采购预算、采购流程是否清楚？客户的特殊需求是什么？

【第三，竞争对手的资料】
身处激烈的市场竞争条件下，不得不多关注自己的对手，以防止竞争对手突如其来的攻击，从而影响本企业的销售。竞争对手资料包括以下几方面：产品使用情况，客户对其产品的满意度，竞争对手的销售代表的名字、销售的特点，该销售代表与客户的关系等。

在产品同质化和市场的趋同严峻的市场上，如何制胜？挖掘到客户的实际内在需求，打动客户；了解客户的家庭状况，毕业的大学，喜欢的运动，喜爱的餐厅和食物，饲养的宠物，喜欢阅读的书籍，上次度假的地点和下次休假计划，日常行程，在机构中的作用，同事之间的关系，今年的工作目标和个人发展计划和志向等，从心底里让他信任你，爱上你。（摘自《博锐管理在线》）

创富时代 8个“不要”

企业创富实际上是个性创富，所谓成功不是必然的，失败更不是偶然的。许多时候，一些简单的哲理、方法或原则，却能够成为你创富的基础和财富的守护神。

一、不要守株待兔

所谓“请进来，打出去”，不要干等着顾客上门，那样只会让生意很快跑掉。生意是跑出来的，不是等出来的。为了顺应商品市场瞬息万变的情况，为了获知准确的市场信息，只有行动起来才有机会赢利。

二、不要胆小如鼠

经营公司一定要有足够大的胆量。所谓大胆设想，小心求证是必须的；但不能胆小如鼠，做事情畏手畏脚。这样当你遇到机遇的时候，下不了决心，一旦错过了时机，就错过了创富的可能。

三、不要等卖高价

有人喜欢“三年不开张，开张吃三年”，但是，商品不可能越卖越贵，也不可能长久增价。但是，在品牌、质量等都没有优势的前提下，你可能只能选择“货如轮转、薄利多销”。无论赚多少都应该赶快把货抛出去。货物随季节和时尚潮流跟风而动，坐等高价，吃亏的是自己。

四、不要只顾存钱

投资是为了创富，赚钱是最重要。如果你赚了钱就只考虑存进银行，不愿意进行资金滚动周转的话，这不是叫做“经营”。如何让利滚利钱滚钱，像滚雪球一样不断扩大经营规模，发展壮大自己的事业，才能有持续经营与创富的能力。

五、不要眼高手低

做生意最忌讳的就是眼高手低，好高务远。有些人一谈起创业天花乱坠，还有些人说“这个生意我不做的，钱赚得太少了”等等，这些观点都是片面对应的。创业者通常是从小本小利开始赚起，从无到有开始原始积累的，想一口吃成胖子，是不现实的。

六、不要跟班学样

创业最可贵的是有创新精神，总跟在别人后面有样学样，别人卖什么你就卖什么，这等于被人牵着鼻子走，别人把利益抢去了，剩下给你的还会有多少呢？要抢先一步占领市场，要的是自我创新，才能制胜市场。

七、不要过于冲动

当你在创富的过程中偶尔获知了某些热门信息，切忌匆忙行动。不做好充分准备，盲目行动，就等于打一场无准备的仗一样，后果可想而知。只有认真分析，研究市场，待胸有成竹后才可以行动。

八、不要随波逐流

追时尚、跟风、赶潮流之类的投资意味着要付出相当高的成本，而且如风一般快来快去。记住，三分机会要尝试，五分机会要投入，七分机会要全力。（摘自《总裁网》佟天佑／文）

资金匮乏者的 创业之道

资金匮乏者，要实现创业理想，要把握几条：

1、**稳：**虽然创业有风险，创业也要冒险，但是相对条件而言的，不要被误导。要选择最稳当的项目、有发展扩大的前景又比较保险的行业，譬如衣、食、住、行这类循环消费较多的行业。

客观来说，贸易型比较适合资金匮乏的创业者，即开店。店门一开，生意就会来，是多是少看经营，见仁见智。

2、**低：**缺少资金千万别选择高档消费品来经营，否则后续追加的投入以及随之增加的经营成本、费用等会把你压得喘不过气来，步入恶性循环。

3、**快：**无论做什么生意，原材料或者货都要有一定的库存，再小的库存都需要科学管理。进货不求多，要精，好销的货适当地多进一些；主流的货品讲究走量，不要一味求价格低而盲目大量进货，否则，资金周转不灵，犹如背上大石跑步，别人早已回来背了第二块，而你却还在半路上，速度已经将你打败。（摘自《中国服装加盟网》）