

从失业者到 CEO:成功创业五步法

2008 年 11 月,由于公司裁员,我离开了一份并不喜欢的工作。在那时看来,一切似乎都充满了不确定,但有两件事是确定的:第一,我非常喜欢营销类工作;第二,我要创业。

此外,由于手头资金有限,我只能选择创立一家服务型公司。

以下我将讲述,一名 29 岁的失业者如何成为一家市场营销公司的 CEO。

掌握提升商业价值的技能

离职后,我认识到需要提升自身技能,从而帮助其他企业提升商业价值,而且我认为企业比个人消费者的支付能力更强,所以我花了 4 个月时间学习如何撰写广告文案。

现在你或许已经具备了为其他企业或消费者服务的技能了。你懂会计?能做人力资源工作?会软件开发?在纸上罗列出你所拥有的技能,看看

这些技能中,哪些可以让你从中获得报酬?

这里需要提醒一点:你罗列的技能必须是你钟爱的。因为,你一生都将会从事这项工作。即使休息时,你也很可能会想着工作。

学习推销和广告文案

当你确信自己掌握了所需的技能后,你还要学会如何推销你所拥有的技能。如果你对销售不在行,市面上有大量各种传授销售技巧的书籍,但建议你先从杰弗里·吉特默(Jeffery Gitomer)的《销售红宝书》(Little Red Book of Selling)开始读起。

先不要急于制定宏伟的营销计划,多参加有助于建立销售网络的活

一旦你已经对客户群体有了充分的了解,你可通过广告、搜索引擎和在

我的意见可能不完全准确。但是,我个人认为,如果你打算通过网络推销你的服务,那么你必须是一位广告词的撰写高手。学习如何撰写吸引人的标题,打造别具心裁的卖点,激发无以抗拒的购买欲,这些都是你能否赚钱的关键。

大处着眼,小处着手

我最初成立自己的公司时,脑子里总是盘算着如何赚到百万美元,我敢说其他人也同我一样。

但是,要想实现这个目标就先要做成第一笔业务。我的初步目标是月入 500 美元。我知道这个数看起来很不起眼。但是,若想真正实现这个目标,也需付出巨大的努力。最初的几笔销售业务总是困难重重,所以坚持至

关重要。

一旦你达到月入 500 美元的目标后(或者达到你所的最初目标),用不了太久就可以每月赚到 5000 美元或 10000 美元。

亲力亲为完成招聘

当你建立了所有的系统后,需要聘请人员管理这些系统。这样,你可以有更多的时间考虑公司的发展问题。

我个人强烈建议你抽出时间亲自招聘公司最初的几位员工。

首先,你必须得找到愿意成为公司第一名员工的人。

其次,你需要找与你一样喜欢公司所从事的业务的人。

当招聘第一名员工时,我并没聘请资格条件最好的候选人,而是聘请了一个与我同样对公司业务感兴趣的候选人。当你的公司仅有 2 或 3 个人时,兴趣比才能更重要。找一个聪明的

员工学习一项技能很容易,要找一个你喜欢的员工却很难。

找个你信赖的参谋

最后,公司发展过程中的起起伏伏也会让人的情绪像坐上了过山车。如果公司出了差错,会让你感觉极度孤独。

经常与一些已经经历过这些阶段的人进行交流。这些人可以是同为创业者的家庭成员,或者,你可以成立一个顾问小组,还可以聘请创业导师。

业务刚刚开展阶段,你可能不需要这样的参谋,但当你公司的年收入达到 100000 美元后,这样的一位顾问就会对你至关重要了,他还能帮助你保持健康的情绪状态。(注:本文作者为 Greg Digneo,他是云营销实验室的 CEO,曾创建营销博客 B2B Sales Leads in 30 Days)

(摘自《投资界》)

创业者如何抓住机会拒绝诱惑

我们先讲一个小故事,有一名名叫苏格拉底的智者,一天带他的徒弟们来到一片麦田,让他们在麦田行进过程中,每人选摘一枝最大的麦穗,不能走回头路,且只能摘一枝。第一个徒弟刚走几步便摘了自认为是最大的麦穗,结果发现后面还有更大的;第二个徒弟一直是左顾右盼,东挑西捡,一直到了终点才发现,前面几个最大的麦穗已经错过了;第三个徒弟吸取前两位教训,当他走了 1/3 时,即分出大、中、小三类麦穗,在随后的 1/3 的田地里选定一个相对最大的,然后从容走完剩下的 1/3。摘麦穗的故事说的既是选择的技巧,也是放弃的智慧。作为创业者,其实也会面临类似的问题,总会有更大的“麦穗”在前面诱惑着。那创业者该如何管住机会诱惑呢?

选择一个合适的创业机会是抵制其他机会诱惑的基础

而选择什么样的项目进行创业则是一个很大的课题,阳光巴士借鉴了风险投资公司选择投资项目的标准。风险投资家在分析某个投资建议是否可行时考虑因素无外乎三点:技术创新的可行性、项目的经济评估、企业领导的业务素质。创业者面临机会时也需要在这些方面进行考虑,选择更能发挥创业团队能力、更具市场前景、更有技术把握、盈利模式更有发展前途的项目。其实,这个过程类似于苏格拉底的第三个徒弟的行为。

坚守成就竞争优势

选择了创业机会后,有些人往往还会对其他机会难以舍去,这就需要创业者管住机会诱惑。从理论上说,20 世纪 90 年代前,管理理论界普遍赞成公司多元化发展,鸡蛋不要放到一个篮子里,尽可能抓住机会获取利润;之后,开始反对多元化发展,特别是反对非相关多元化的声音成主流,一些大企业开始剥离非主营业务而专营主业。从实际上说,创业者往往对正在做的业务不满意,尽管新机会未必对他就更好。他总认为机会不去尝试就很难发现其中的问题,因此总想去尝试新的机会,就像苏格拉底的第二个徒弟那样。

创业首要遇到的就是资金问题,人的精力和能力是有限的。别人集中 100%的力量做事都不一定成功,你同时去做好几件事,怎么能比得过人家?其实,只要专注,并不断培养自己的竞争力,就会在行业中形成自己的相对竞争优势。想要成功创业,再不会是很困难的事。

(摘自《中网资讯》)

领略成功者最高精神物质

创业起初难免都会去了解各类人士的成功秘籍,当然,创业故事要读,要学,但不能盲目模仿,要结合实际认证思考,不要被成功企业所编写的创业故事所迷惑。

对于别人的成功故事,就是一部神奇的“魔法书”;在有些人那里是一本励志书,而在有些人那里则会成为“催命书”。为什么这样说?别人的创业精神就是一粒“兴奋剂”,如果过度兴奋或者说亢奋,那就很可能盲目起跑创业。如果听了别人的创业故事后,先是激动,然后冲动,那就麻烦了。在这种情况下,创业者很容易就会失败。如果听后一动不动,还可能会“免遭于难”。因此,有专家称别人的成功故事为“魔法书”,既有“营养”,又有“毒性”。

真正把握别人的故事要领

创业者应该正确领会别人的创业故事,而不是搞“盲目崇拜”或者完全“拿来主义”。

首先,把别人的创业精神当成“励志书”。什么是创业精神?对于真正的创业者来说,创业精神就是从零开始创造财富的拓展精神。笔者认为,创业精神包括三个层次:创业意识、创业勇气、创业毅力。对于创业者来说,是否具备创业精神,要看其是否有创业的想法,还要看其是否有勇气行动,更要看其是否在困难重重的创业道路上坚持走下去。

在中国,自古以来不同地理区域的商人都有其个性的商业精神,这包括创业精神。诸如对于创业,潮商所体现出来的是“敢拼敢闯”的创业精神,浙商则体现出“敢于冒险犯难”的创业



精神,而晋商所体现出来的则是“勤俭吃苦”的创业精神,徽商在创业精神上则更显得“灵活善变”。再来看看最善于赚钱的犹太人,他们的创业精神则是“勤俭敛财”。另外,不同的成功商人由于个性不同、环境不同、经历不同,所体现出的创业精神也不相同。诸如马云的创业精神体现为“狂热、专

注、执著”,牛根生的创业精神体现为“逆境突破、永不屈服、积极进取”,史玉柱的创业精神则体现为“大动作、甘冒险、重豪赌”。因此,对于创业者关键是学习他们的创业精神,用来激励自己,激励自己在艰难困苦面前不断前行。

(摘自《阿里巴巴》)

开店选址须知四技巧

实中可用到的几大实用招数。

招数一:跟随竞争者

很简单,跟着你的竞争者,在其店址附近的一定区域内选址。

1、确定跟随对象。进入某区域前,先调查该区域内的竞争者,从中选择那些在店址方面与你相近且成功的。

跟随的对象可以是多家。因为任何一个竞争者的选址都是有限的,不可能覆盖所有合适的商圈。

2、以竞争者店址为中心,向四周扩散式选址。扩散区域要控制好,不能无限制地缩小(如在同一幢楼里、隔壁或对面)或扩大(如超出了该店所处的商圈),依据自身情况具体对待。

3、确保一个原则——所选店址必须有足够的市场容量。

深圳面点王董事长曾说:“在深圳有 50 家麦当劳、45 家肯德基,面点王现在是 30 家,有 20 多家面点王与洋快餐相邻或对垒。哪里有肯德基、麦当劳,哪里就有面点王。”

“与洋快餐相邻相对开店,并不仅

仅是为了竞争。肯德基、麦当劳选址考察论证科学细致,周围环境。人口密度、人口结构、道路交通、建筑设施等都(会做)定量分析……跟着他们,准没错。”

招数二:跟随业态互补者

有些业态在经营、服务内容上是互补的,你就可以把店开在它旁边,为顾客带来完整的“一条龙”服务。

比如在体育场内及旁边,前来运动的人们存在其他需求,你可以提供餐饮、运动服装零售、便利店或咖啡茶饮等。

又如如在旅游景点旁边,你可以开设餐饮、照相馆、照片冲洗店、便利店、手机充电服务、纪念品零售店等。

招数三:搭车式选址

如果你有很强的交际能力或有一定的人脉关系,可以与和你业务有密切联系的公司结成战略合作伙伴关系,不仅选址成本更小,店址还有保障。

的结果自然难以一圆创业梦。投身创业之路,由员工变成老板,所扮演的角色也必须随之调整。老板所具备的能力,包括领导、沟通协调及监督管理等,必须扛起全部的成败责任,从一个被领导的角色,转换为领导别人的角色。不像担任员工时,只要把自己份内的事做好即可。

②投入的心血及精力,必然会比只是当员工时更多,而且必须亲身投入全力以赴,抛弃纯投资请人经营的心态,老板亲身投入所发挥的战力,必然会较员工为高,而且要有恒心毅力,不畏挫折打击。但部分的创业者,虽然有心创业,但却不知道该选择何种行业。同时

比如,国内某 SPA 和某知名连锁酒店合作,双方约定该连锁酒店每家都以较低价格出租一定的面积用来开设 SPA。如此,不仅方便了酒店的客人,也给 SPA 带来了极大的便利,一方面一劳永逸地解决了选址问题,另一方面大大降低了成本。

招数四:找职业中介

房地产中介一般都掌握着丰富的关系网和资源,但良莠不齐,要善于借助其资源,也要谨慎辨别,以免受骗。

1、查找并确定尽可能多的主攻商铺的中介。

2、核实中介的实力与资信,确定准备合作的几家。

3、与选定的中介洽谈,告知详细的选址要求。如果选址是秘密进行的,那么你一定要与对方签署保密协议,以免选址信息被泄露。

4、专人负责每天与中介沟通,跟踪其选址信息和进度。

5、评估并确定中介推荐的店址。

(摘自《凤凰网》)

创业实施阶段必不可少的判断能力

在创业的过程中,能从错综复杂的现象中发现事物的本质,找出存在的真正问题,分析原因,从而正确处理问题,这就要求创业者具有良好的分析能力。所谓判断能力,就是能从客观事物的发展变化中找出因果关系,并善于从中把握事物的发展方向,分析是判断的前提,判断是分析的目的,良好的决策能力是良好的分析能力加果断的判断能力。

1、决策能力

决策能力是创业者根据主客观条件,因地制宜,正确地确定创业的发展方向、目标、战略以及具体选择实施方案的能力。决策是一个人综合能力的表现,一个创业者首先要成为一个决策者。创业者的决策能力通常包括:分析、判断能力和创新能力。事实上,创业实际就是一个充满创新的事业,所以创业者必须具备创新能力,有创新思维、无思维定势,不墨守成规,能根据客观情况的变化,及时提出新目标、新方案,不断开拓新局面,创出新路子,可以说,不断创新是创业者不断前进的关键环节。

决策应该是在竞争的前线阵地拼命奋斗的过程中,用一定的方法,经过痛苦的思考而产生出的一种取舍性的结论,它既不是书斋里面做出来的,也不是靠执行能力拼出来的。谋定而后动,成功的概率自然大大增加。

2、管理能力

创业投资在运作中存在较高风险,其中经营风险就是其中重要一环。其中由于企业创立或经营时间不长,经营管理者往往缺乏经营管理经验,面临业务开展缓慢、财务管理混乱、产品质量难以保证、客户满意度低,再加上同行竞争的激烈,致使投资回报并不高,甚至经营失败的风险。因此,创业中国创业者更需要善于经营、巧于应对,时刻保持清醒的头脑,才能防患于未然。

1)创业管理是“以生存为首要目标”的管理方式。新事业的首要任务是从无到有,把自己的产品或服务卖出去,掘到第一桶金,而在市场上找到立足点,使自己生存下来。

2)创业管理是“主要依靠自有资金创造自由现金流”的管理方式。现金对企业来说就像是人的血液,企业可以承受暂时的亏损,但不能承受现金流的中断。

3)创业管理是充分调动“所有的人做所有的事”的团队管理方式。新企业在初创时,尽管建立了正式的部门结构,但很少有按正式组织方式运作的。

4)创业管理是一种“经理人亲自深入运作细节”的管理方式。经历过创业的人都有这样的体验,只有对经营全过程的细节了如指掌,才使得生意越做越精。

3、执行能力

创业中国专家研究调查,很多企业的发展并不需要战略。在市场发展的初级阶段,重要的是寻找市场缝隙,发现机会,并迅速整合资源,抓住机会。同时,作为追随者的中国企业,往往有非常明确的可作为“直接模仿目标”的国际领先企业。他们要做的只是模仿别人已经成功的经营模式,并力求在运营效率上,主要是生产成本上超过被模仿者。与此同时,市场竞争日趋激烈,中国企业想要突破,就必须培养战略决策能力。

综上所述,要创业,首先要从众多的创业目标以及方向中进行分析比较,选择最适合发挥自己特长与优势的创业方向和途径、方法,同时学会在战略上有所创新,又在执行上做得非常到位。

(摘自《联合电讯社》)