创业指南

综述：

一．什么样的人适合创业？

由于工作的关系，微软中国研发集团总裁张亚勤跟全球最顶尖的 500 个公司的 CEO 有不同程度接触，发现他们很不一样。有的人热情、奔放，有的人内敛，甚至有点害羞，有的人口才很好，有的人结巴。但这些领袖拥有的共性中，有一点就是简化抽象问题的能力。

作为一个企业家你不仅需要拥有先进的技术，强大的团队，优秀的人才，你更需要是个战略家，你要能站在一个很高的位置，对产业未来 5～10 年的发展都有自己独到的见解。

其次据成功学家们的研究一个适合创业的人应当具备如下八大品质：

No.1:诚信——创业立足之本

市场经济已进入诚信时代，作为一种特殊的资形态，诚信日益成为企业的立足之本与发展源泉。

风险投资界有句名言：“风险投资成功的第一要素是人，第二要素是人，第三要素还是人。”此话足以证明风险投资家对创业者个人素质的关注程度。

No.2:自信——创业的动力

人的意志可以发挥无限力量，可以把梦想变为现实。对创业者来说，信心就是创业的动力。要对自己有信心，对未来有信心，要坚信成败并非命中注定而是全靠自己努力，更要坚信自己能战胜一切困难。

No.3:勇气——视挫败为成功之基石

创业成功需要经验积累，创业的过程就是在不断的失败中跌打滚爬。只有在失败中不断积累经验财富，不断前行，创业者才有可能到达成功彼岸。

No.4:领袖精神———创业的无形资本

企业文化被称作企业灵魂和精神支柱。而企业文化精髓就是创业者的领袖精神，这是凝聚员工的一笔“不可复制”的财富，更是初创企业生存和发展的关键。

No.5:爱心——创业成功的催化剂

企业通过积极承担社会责任，热情支持公益事业，形成良好的社会口碑，反过来对企业的发展将产生强劲的支持作用。一位成功人士就曾感叹说，有时候花再多的钱做广告，不如多做一些对社会有益的事情，更能起到事半功倍的效果。

No.6:社交能力——借力打力觅捷径

以往人们总是强调自主创业，但如今这种观念正在改变，人际关系在创业中的作用逐渐加大，人脉圈日益成为创业信息、资金、经验的“蓄水池”，有时甚至在商业活动中能起到四两拨千斤的神奇功效。

No.7:合作能力———趋时避害形成合力

如今的时代已经过了英雄主义的浪漫幻想时期，一家伟大的公司不可能由一个人单独完成创业，你需要一个团队，一个在多方面形成互补的团队。

No.8:创新精神——创业成功的维生素

在竞争激烈的市场中，缺乏创新的企业很难站稳脚跟，改革和创新永远是企业活力与竞争力的源泉。

No.9:魄力——该出手时就出手

在创业界，往往是风险与机会并存。创业者必须善于发现新生事物，并对新生事物有强烈的探求欲；必须敢于冒险，即使没有十足把握，也应果断地尝试。

No.10:敏锐眼光——战略决定战场

生意场上，眼光起了决定性作用。很多资金不多的小创业者，都是依靠准确抓住某个不起眼的信息而挖到“第一桶金”的。市场经济刚起步时，机会特别多，好像做什么都能赚钱，

只要你有足够胆量和能力。但如今每个行业每个领域都有人做，激烈的市场竞争宣告“暴利时代”已经结束，取而代之的是“微利时代”。因此，创业机会必须靠创业者自己发掘。

也许以上这些素质你已经具备，也许这些离你还很遥远，但只要你肯付出足够多的努力，那么你就有可能拥有！正如电影《最佳人选》中的飞行员面对宽阔无边的大西洋时说道：“如果我不飞到足够远处，我又怎么知道我究竟能够飞多远呢？”所以尝试吧，当你的脚步迈到足够深处的时候，当你蓦然回首，会发现自己原来已经学会了很多！

作为一个电子行业的创业者你需要做什么？

No.1:强大的专业技能，大学里面如果你的专业还没学好，那么你的创业梦想将是建立在一片浮云之上。

No.2:你要从现在就开始了解“企业”是个什么东西，了解企业管理学，企业制度文化。要想成为一个企业家你必须要花费大量的时间和管理学的同学老师或是书籍打交道。

No.3:多多参加实践活动，积累大量的实践经验，在大学里尝试组建一个团队，运作它。

No.4:关注市场，关注政策，关注技术发展趋势，你要从这个信息量无比巨大的社会中提取你需要的信息，为自己的事业找到一个市场，选定一个方向。

我们收集来的关于创业的一些零碎的观点

战略的眼光——敢为天下先，发现市场

第一，要有先进的技术，要敢于做世上不曾有过的技术

中星微电子董事长，中国最年轻的中国工程院院士（仅 41 岁）邓中翰说：“现在，摆在所有中国人面前的，就是这样一个任务：我们不仅要发展得快，而且要发展得好，要创新，要敢于创新、努力创新，要敢于领先、勇于领先，这是新时期下，我们青年科技工作者的历史使命！”“创新不单纯是科学研究，企业的自主创新还要能满足市场需求，实现大规模产业化，对社会对人类的文明进程有推动作用。”

其次，技术必须要有市场

华为技术有限公司是我们电子行业无可争议的老大，华为公司所为奉行的根本原则就是：市场决定产品！没有市场的产品技术含量再怎么高也是一个失败的产品。华为这些年的迅猛成长也恰恰印证了市场力量的强大！

再次，选择路线，你的公司要以什么样的方式成长起来，市场的切入点在哪儿

一个公司一旦建立起来，作为决策者在规划之初就要决定好企业要走什么样的路线，通过什么样的市场运作方式来获得企业的成长。华为公司成立之初就确立了“农村包围城市的路线”，因为在当时的形势之下，从城市入手进军电信行业几乎没有生存下来的可能性，而在中国的广大县域经济市场还有着大片的空白需要填补，所以任正非毅然决定从“农村”市场入手，当华为在地方上慢慢取得胜利并积累了足够多的实力的时候，他们开始向城市进军。

再再次，创业资金

白手起家在这个时代只能当做神话来看，不足信也，而且白手起家的创业周期也很长，在风云变幻的当今，如果不把握好商机，一旦错过你就很可能就错过了整个金银岛。你需要找到自己的资金来源：

寻求政府投资

寻求风险投资

寻求银行贷款

寻求各种创业基金的支持

寻求现有关系网中的可利用资金

合伙创业

选择创业伙伴——建立自己的创业团队
一个创业团队的重要性不言而喻
企业制度和企业文化——企业的核心所在
还是以华为公司为例，华为公司在取得一定市场地位之后开始考虑建设自己的企业文化，这是一个企业精神核心的所在，最后酝酿已久的《华为基本法》出台，这在华为企业发展史上无疑是件里程碑式的事件，为迷茫中的华为人指明了前进的方向和必要的行为约束。

寻找投资——洞悉资本运作
激情、信心、毅力——我们应当保持这样的状态
了解客户——只有有市场的产品才是成功的
魄力——敢于承担风险，世上没有包赚钱的买卖
学会从全局考虑问题——准确定位，立足中国，放眼全球

中科院计算所的胡伟武教授是龙芯处理器项目的首席科学家，有一次他在给大学生演讲时提到一个有趣的故事，他说中国人都认为我们做不了处理器，因为中国人的技术功底太差，科学发展严重落后，设备条件也跟不上，似乎中国人都有着一股瞧不起自己的味道。很多人都认为这是民族自信心不足的表现，可是胡伟武教授看到的却是另一方面，他说，那是因为我们国人看问题的角度太偏，没能站在一个足够高的位置来看待技术落后这个问题，现在国内的技术工艺是可以满足开发处理器要求的么，但问题是没有人敢于去立处理器这个项目，人们没有注意到社会的进步和国内外的差距正在慢慢缩小，从而忽略了中国人其实也是可以做处理器的这一可能性，站在全球的高度凡是技术它就必然有被所有国家掌握的趋势，而龙芯做出来的事实也证明了外国人可以做到的中国人也可以做到。由此他指出，很多事情并不是技术决定高度，而是高度决定技术。他说有位企业家到内蒙考察，发现内蒙有几家企业做的很不错，左思右想，内蒙在地域上也不具备什么特殊的优势，究竟是什么让他们获得成功的呢?原来企业家的胸怀是无限广阔的，在他们的心中并没有地域的观念，在一开始他们就确立的立足中国，面向全球的战略，就是这般容下全世界的胸怀让企业走向了全世界。

果断决策——过多地征询意见是能力不足的表现，大量的时间就耗费在意见的征询上，工作的效率也因此而大大下降。这并不是说我们不需要征询意见，而是应当把征询意见的工作放到整个工作日程中，随时随地都可以接受意见，收集员工的意见作为一个常规制度来运行，公司的发展规划对员工开放，这样一来就不需临时专门来征询意见。另一方面，管层内部要做好充分的分析，以至于当意见收集上来时，绝大部分已经被考虑到，那么也就不无所谓收集意见了。
谷歌浏览器总设计师说的：“谷歌浏览器与传统浏览器的一个很大的不同就在于我们的界面非常的简洁，没有那么多的选项和按钮，我们认为给用户过多的功能选择，是浏览器开发人员自身能力不足的表现。”谷歌之所以敢于这么说恰恰就在于其对市场和用户足够深入的了解和对自身产品的强大信心。
因此我们认为我们在做一款产品的时候，我们首先要对市场有个清醒的认识，了解用户的哪怕再怎么细微的要求，在强大的技术支持下，我们就能够在推出产品的时候功能直接切中消费者的心，而舍弃那些形同累赘的功能，当然这需要一个果断的决策。