

[标签:标题]

篇一：创业指南

创业指南：创业初期如何融资

任何创业都是要成本的，就算是最少的启动资金，也要包含一些最基本的开支，如产品定金、店面租金等，更别说大一些的商业项目了。因此，对创业者来说，能否快速、高效地筹集到资金，是创业成功至关重要的因素。

融资渠道

目前国内创业者的融资渠道较为单一，主要依靠银行等金融机构来实现，其实，创业融资，要多管齐下，千万别吊死在一棵树上，这样才能多多益善。

渠道 1:

银行贷款银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”，由于银行财力雄厚，而且大多具有政府背景，因此在创业者中很有“群众基础”。从目前的情况看，银行贷款有以下 4 种:1、抵押贷款，指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式。2、信用贷款，指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物。3、担保贷款，指以担保人的信用为担保而发放的贷款。4、贴现贷款，指借款人在急需资金时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

提醒创业者从申请银行贷款起，就要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款并非与银行一家打交道，而是需要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等一道道“门坎”。而且，手续繁琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道 2:

风险投资在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从那个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人。因此，“等闲之辈”很难获得风险投资家的青睐，只有像张朝阳、邵易波、梁建章那样的创业“枭雄”，才有机会接近那些金光闪闪的“钱袋子”。

渠道 3:

民间资本随着我国政府对民间投资的鼓励与引导，以及国民经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间，目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”，对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑是“利好消息”。而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

提醒很多民间投资者在投资的时候总想控股，因此容易与创业者发生一些矛盾。为避免矛盾，双方应把所有问题摆在桌面上谈，并清清楚楚地用书面形式表达出来。此外，对创业者来说，对民间资本进行调研，是融资前的“必修课”。

渠道 4:

创业融资宝创业融资宝，是指将创业者自有合法财产或在有关法规许可下将他人合法财产进行质(抵)押的形式，从而为其提供创业急需的开业资金、运转资金和经营资金。该融资项目主要针对“4050 人员”，以及希望自主创业的社会青年群体。办理创业融资宝的手续较为简便，创业者只要有资产，就可申请贷款，贷款期限最长为半年，可充当抵押的物品范围非常广泛，房产、大宗物资、有价证券、机动车、名表等凡价值在 300 元以上的都可以。

提醒创业融资宝的融资“力度”不是很大，因此，解决创业资金问题一般要经过几轮融资后才能实现。对创业者来说，第一次融资时不能要求十全十美，不要嫌资金太少，关键是先解决生存问题，然后再求发展。

渠道 5:

融资租赁融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，而实质上是借资，以租金的方式分期偿还。该融资方式具有以下优势:不占用创业企业的银行信用额度，创业者支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，这样资金就可调往最急需用钱的地方。

提醒融资租赁这种筹资方式，比较适合需要购买大件设备的初创企业，但在选择时要挑那些实力强、资信度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

说服投资人

现在，要得到相当数量的资本，非找投资人不可。这是眼下的新兴融资方向，也是将来的发展趋势。

一位理性的投资者，尤其是风险投资家，在面对创业者时重点考察的是他的商业能力与商业潜质，其中包括性格优势(如自信、成熟、有条理性、务实性、责任心、商业经验等)和项目优势(项目前景、项目竞争优势、项目回报等)。而考察性格优势和项目优势最好的方法，就是在通过项目说明会上演示创业计划书时。因此，学会写好一份创业计划书，对于创业者能否成功融资意义重大。这不仅有助于创业者控制风险，而且有助于创业者提高融资成功率。

在撰写创业计划书时，创业者需要注意的原则是:

一、开门见山，打动人心。

要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容，并要表现你的语言的煽动力，从而展现你的领导才能。

二、注意细节，自信诚恳。

尽可能地搜集更多资料，对于市场前景、竞争优势、回报分析等要多角度加以分析和总结，对于可能出现的困难或问题要有足够的认识和预估，同时准备多位顾客的事前采购协议，帮助投资者强化项目可行性认识。

三、脉络清楚，条理分明。

尽可能按照如何实现营业循环和盈利来设计创业计划书，这样能够让你的条理性更清楚。投资者往往会在创业计划书看了一半的时候，向你提问前面或后面的问题，甚至是你没有想到的新问题。如果没有成熟的思考脉络，很可能无言以对。

你了解创业的基本法律吗?

在您开始创业前，您需要了解我国的基本法律环境。我国尚处于社会主义市场经济的初级阶段，在许多领域仍有很多计划经济的痕迹，政府对经济的管制还比较多，许多经营项目需经审批，行政检查比较多，税外费用也时有发生。随着政府经济管理水平和企业自律能力的提高，上述问题将逐步得到解决。我国是成文法国家，执法和司法均以法律、法规、规章以及规范性文件为依据，判例不是法律，没有普遍约束力，但具有越来越大的参考意义，特别是最高人民法院公布的案例。

设立企业从事经营活动，必须到工商行政管理部门办理登记手续，领取营业执照，如果从事特定行业的经营活动，还须事先取得相关主管部门的批准文件。我国企业立法已经不再延续按企业所有制立法的旧模式，而是按企业组织形式分别立法，根据《民法通则》、《公司法》、《合伙企业法》、《个人独资企业法》等法律的规定，企业的组织形式可以是股份有限公司、有限责任公司、合伙企业、个人独资企业，其中以有限责任公司最为常见。

设立企业您还需要了解《企业登记管理条例》、《公司登记管理条例》等工商管理法规、规章。设立特定待业的企业，您还有必要了解有关开发区、高科技园区、软件园区(基地)等

方面的法规、规章、有关地方规定，这样有助于您选择创业地点，以享受税收等优惠政策。我国实行法定注册资本制，如果您不是以货币资金出资，而是以实物、知识产权等无形资产或股权、债权等出资，您还需要了解有关出资、资产评估等法规规定。

企业设立后，您需要税务登记，需要会计人员处理财务，这其中涉及税法和财务制度，您需要了解企业需要缴纳哪些税？营业税、增值税、所得税等等，您还需要了解哪些支出可以进成本，开办费、固定资产怎么摊销等等。您需要聘用员工，这其中涉及劳动法和 2000 社会保险问题，您需要了解劳动合同、试用期、服务期、商业秘密、竞业禁止、工伤、养老金、住房公积金、医疗保险、失业保险等诸多规定。您还需要处理知识产权问题，既不能侵犯别人的知识产权，又要建立自己的知识产权保护体系，您需要了解著作权、商标、域名、商号、专利、技术秘密等各自的保护方法。您在业务中还要了解《合同法》、《担保法》、《票据法》等基本民商事法律以及行业管理的法律法规。

以上只是简单列举创业常用的法律，在企业实际运作中还会遇到大量法律问题。当然您只需要对这些问题有一些基本的了解，专业问题须由律师去处理。

如何与别人合作共同来创业

如何与别人合作共同来创业

1. 朋友不合作，合作不朋友。

如果是大街上遇到的两姓旁人也根本谈不上相互合作创业的话题，但凡一起合作，一定有感情上的牵扯，或亲朋好友，或同学战友，或亲朋好友介绍，或同学战友搭线…总之，千里因缘一线牵吧，没有因缘的也合作不到一块去。现在有人在网上招商引资，我看成功的可能性不大，这不太符合中国的国情和人情，没有人牵线搭桥一般的别人难相信。但是，一旦合作在一起时，我劝合作者的任何一方先不要把对方当作朋友对待，先把对方当作对簿公堂的原被告来对待最好。要象在法庭上对付原告或被告那样来讨论双方的合作协议条款，一点情面也不要留，尽量地、挖空心思地找出对对方不利的证据来，然后让对方给予圆满的、一丝不苟的解答。双方解答清楚后，就把这些都写进合作协议的条款之中去，作为双方今后行为准则的依据和“私”法，谁将来违反这部“私”法，要让他损失“惨重”才行。往往大家现在不能做到这一点，或碍于情面或草率行事或不懂当今法律，结果大部不欢而散，有些还真上了真正的法庭对簿公堂。这叫先不对簿后对簿也。

2. 先小人，后小人。

我国历来有句俗话说：先小人，后君子。意思是说双方凡有金钱方面的合作或交往一定要先把丑话说在前面，以免将来反悔。经我多年实践发现了更加真理的真理，就是先小人，后君子还是不行，将来反悔的也不少，最好在合作的任何时间内都要做小人，不要做君子，也就是：先小人，后小人。就是说，在合作的全过程中，合作的任何一方都要要求白纸黑字地立下规矩，如现在正规股份公司的每次董事会会议记录，随时准备做小人，否则就一定最终做不能君子，只有这样把小人做到底，到解散的那一天，合作的任何一方才能仍然坐到一张桌子上喝酒。

3. 要想公平，打个颠倒。

既然要合作，大家一定求一个公平。什么叫公平，就是如果你是你能否接受你给他的条件或利益，这就叫要想公平，打个颠倒，这好象是一句西部地区的口头语。如果颠倒之后你都不愿意接受，那么你也不要强求人家接受，这应该是很明白的道理，但是往往大家不愿意这样思考问题，必然埋下隐患，待到爆发之日，你原来应该得到的恐怕也不能得到了，还是事先就替人家想想的好。也就是“己所不欲勿施于人”吧？

4. 到外面如何“坑蒙拐骗”，回家（董事会）一定实话实说。

如果说做生意的人一句瞎话也没有，这个人不是赔死就是个典型的伪君子绝不可交往，无奸不商恐怕就是这个道理。但是，哪怕你在外面能把天吹个窟窿，说你卖的萝卜是转基因工

程产品能治疗癌症，回家可得对合作者实话实说，萝卜还是萝卜，治疗癌症甭想做汤可以通气，这是中医的道理。我在此并非提倡大家出去诈骗客户钱财、制造伪劣产品。只是要合作者之间要永远保持互相的信任，如果没有信任作为合作的基础，任何合作都难做到底。

5. 自己吃点小亏，让他占点便宜。

世间任何事情没有绝对的公平，你抽中华让他抽前门我看不妥，你不抽烟也不让他报销一盒烟我看也不妥，如果你不抽烟让他抽足中华烟，我看这个事就好商量的了。对待合作者要让他一些便宜，一方能让对方也会让，双方都让一些利益给对方，最终大家都吃不了多少亏，不要任何事情都计较是长远大计。

两个人或更多人或更多公司在一起合作，不断地出现新问题新矛盾是正常的事。事情虽然正常但是也要及时地处理，所谓及时处理就是不要积累，积累必成大患，到问题多时就不好理出头来了。我的经验就是事不过夜，哪怕只需要用一句话就可以解决的问题也要把它用白纸黑字写出来，大家签上字，明天以后就照此办理。这就是所谓勤立规矩，规矩不怕多，也不怕琐碎，规矩就是限制，不但对别人，对自己也是一种限制。有的合作者也曾嫌我麻烦，说我这个人太罗嗦，但是后来大家都明白了我的用意，当出现矛盾时这种处理办法最好。让任何合作者在任何时候都对合作的状况提不出任何疑义来，安能合作不愉快？有些合作的双方或多方，表面上看来你好我好哈哈，其实每个人的肚子里都有一本帐，之所以问题没有爆发，只不过大家暂时认为没有到爆发的时候而已。一旦爆发时，都难以说清谁对谁错，不得不散伙。

白手起家必备攻略

白手起家必备攻略第一招立即动手

加入一些与你将来公司有关的行业组织，订阅所有与你公司业务有关的刊物。在这里可以获得很多宝贵的从业建议和最新的行业信息；当然你也可能得到一些优惠政策或商业折扣。还有，平时在浏览因特网时要时不时注意与你行业有关的专题或文章。

第二招制定财政方案

详尽的财政预算统计能把握每月资金的流向。如果你没有长短期财政目标，对自己的财

篇二：小本创业指南

小本创业指南：学温州人依靠商品市场创业

2008/3/14/07:16 来源：商机在线

专业的商品市场，（比如眼镜批发市场服装批发市场等）都会为租户代办个体工商户执照，只需一次性投入半年或一年租金，以及店内货品的进货费，所以投入在3、5万以内。只要依靠人气旺盛的商品市场，风险也比较小，在调查中我们发现很多温州人起家就是从商品市场做起的。

依靠商品市场创业

现在有很多商品市场可以买、可以租，用些人买下后通过出租赢利，并且经营的证照齐全）在一家服装市场中经营批发零售业务，凭借自身的设计能力和多年的行业经验，B小姐自己设计，找服装厂加工成衣后在自己的店铺内销售。目前销售良好，已经开出了第二家分店。

建议：

1、一定要找人气旺的市场，可能比起经营较差的市场租金要高，可是人流量是该商品市场内你的小店存活的最基本条件。

2、同样的市场也有生意好和差的区别（例如熟悉该类商品的消费者喜好；熟悉该商品的进货渠道，能以更低价格进货等等）。因此需要你对自己经营的产品比较熟悉。

篇三：网上创业指南

创业培训专家提醒毕业生，大可不必因噎废食。大学生可以从失败的创业事例中吸取经验

教训，使自己在创业路上少走弯路。

大学生创业失败案例之一:研究生面馆创业失败--原因分析

遥想当年：成都“第一研究生面馆”开张

自古君子远庖厨。去年12月24日，该市另一所高校食品科学系6名研究生声称自筹资金20万元，在成都著名景观——琴台故径边上开起了“六味面馆”。

壮志雄心：5年后开20家连锁店

第一家店还未开张，六位股东已经把目光放到了5年之后，一说到今后的打算，他们六位异口同声地说：当然是开分店啦！今年先把第一家店搞好，积累经验，再谈发展。我们准备两年内在成都开20家连锁店，到时候跟肯德基、麦当劳较量较量。

情伤钱损：无人管理，草草收场

而目前，由于面馆长时间处于无人管理和经营欠佳的情况，投资人已准备公开转让。这家当初在成都号称“第一研究生面馆”的餐馆仅仅经营了4个多月，就不得不草草收场。

内中滋味：研究生门馆关门有内幕？

原本想以“研究生”之名来制造广告轰动效应，但事情的发展却出人预料。“研究生面馆”开业不久，6名研究生就一个个被学校领导找去谈话，要他们在学业和面馆之间做出选择：要么退出，要么退学。

创业失败--原因分析

- 1、生意不红火，管理上也出现混乱，6位研究生称功课繁忙，店堂内经常无人管理。
- 2、附近商家：“味道不好，分量不足，吃不饱。”面馆所在街道非繁华商业市区。
- 3、每月支出庞大，入不敷出

年轻没有失败 知识创造财富 经营界带你走近年轻的老板们

大学生创业失败案例之二:经营饰品店为何失败

一个偶然的的机会，我在一个本地网站的二手市场上发现有人要转让一批饰品，出于好奇，我跟那人联系问了问情况。起初我并没有想买，因为我毕竟毫无这方面的经验。谁知两天后那人又给我打电话，热情地说让我先看看货，迫于情面和女人的爱美心理我答应了。那人是一个很有气质也很精明的南方妇女。她说要出国，所以想把刚从广州精心挑来的饰品转让出去。据她介绍，做饰品利润非常高。非典时期利润是最少的时候，但就是那时，每月的纯利还有2000多元。她的说法很让我动心。我随后又看了看她带来的样品。那些样品很精致，当然标价也很高。她说可以按照标价的二折转让给我，这样的话无论我怎么卖都不会赔钱的。听了这话，我真的动心了。可是，我告诉她我现在没有店铺。她听了以后又给我推荐了两个地方，并说马上就要出国，要我抓紧时间决定，还有别人也在跟她联系。

于是，我就去了她推荐的一个地方。那里是一个国际商业中心。市场组成大部分是小商铺，面积也就四五平米，月租金一千元左右。这样的条件我觉得还可以接受。正巧的是这里还有几家空房，都写着转租。我试着联系了几家，有一家位置不错，租金也较低。

其实，我也怀疑过这里是否生意不好，可是问了几家店主，他们都说现在刚开业没多久，商铺嘛，肯定要养一段时间的，这个商厦有政府的投资，不会垮的。我想想，觉得这个说法还是有道理的，反正我做兼职，也不靠这个买卖吃饭，只要不赔钱就行了，先在这练练呗。别的准备好了，现在就剩下人的问题了。我每天是要上班的，雇人又不知根底，找谁呢？我想到了待业在家的小姑子，她那么聪明能干，先帮帮忙肯定没问题。跟她一谈，她马上就同意了，说好先帮帮忙等理顺以后再雇人。万事俱备，我觉得上天可能在帮忙吧，什么事都这么顺利，注定我要干这行了。我马上接收下那批饰品并租下店面。谁知，我刚付完钱，小姑子却通知我她要准备考试，帮不了忙了。

这是给我的第一个打击，可是箭已在弦，不得不发了。我只能硬着头皮走一步算一步了。小姑不来，大不了就是雇个人呗。但是第二个打击随后就来了。在办进场手续的时候，商厦

宣称二楼是服装商场，不能经营饰品。转租的时候房东和租户都告诉我合同上写的是经营服饰，包括服装和饰品，而且当时也有其他人在经营饰品，我就没有深究。现在管理人员告诉我，他们正在清理那些不守规

定的摊位。我的心凉了一半，难道我白交租金了吗？好多人劝我先干着再说，反正现在还没管。租金已交，也只好这样了。租房后正赶上我去杭州出差，于是顺便采购了一些饰品，也采购了少量的睡衣、肚兜等，以防真的不让卖饰品我无法应付。等我回来，已经是两周之后了。时间就是金钱呐！我草草装修，把货物上柜。看着那些精美的货物，我还是很有信心的。刚开始没有雇员，我和老公就下了班轮流去，虽然辛苦点，但是能够做成生意还是很高兴的。白天的时候想到店里正关着门，心里就火烧火燎的，于是贴出了

招聘广告。人可是大事。好在没几天，就有人介绍了个小姑娘给我。我看了看，感觉小姑娘条件还不错，就雇佣了她。有了人我就省心了。什么事都有人顶着，我就是没事去抽查一下，看看缺货去附近的批发市场上点货。我发现，总有人问我店里没有的东西，比如指甲油、假睫毛、唇膏、钥匙链等，应顾客需求我都上了点。两个月下来一盘点，每个月都要亏损一二百元，我认为生意刚开始也没有太介意。谁知道，这个商厦的情况每况愈下，过了七、八月份的旺季，顾客越来越少。这个商厦的开发商是地产商，他们在开盘时炒作得非常厉害，买商铺的人甚至连夜排队，然而商铺卖出后他们就不再宣传。商厦都开业半年了附近住的人竟然还有不知道的。而且由于商铺大部分都卖给了个人，由业主进行出租，给管理上带来很大困难，到后来根本无法管理。另外，由于开始大家对商厦的期望值很高，租金也定得很高，相应的货物的价格就水涨船高，而附近居民的购买力和层次并不高。这也是造成人们望而却步的原因之一。

随着客流量日渐减少，商户的商品开始积压，大家情绪十分低落。一些商户在秋冬季还在卖夏天的衣服，有的商户干脆退场，有的商户没退场却也总是关着门，而开着门的商户又打牌、下棋，总之不务正业。商场的这种情况使客流量更加稀少，如此形成恶性循环。到后来，商场的摊位租金降到300元，可是我赔钱赔得更厉害了。那时我连服务员都雇不起了，因为雇人比关着门还要赔钱。商厦此时门可罗雀，成天空荡荡的，只有几个摊主在聊天。在这种情况下，就是想赔钱甩货都没有人搭理。合同到期后，90%的商户已经撤场。我也无法再继续支持下去，只得带着一堆货物收场，到现在我的手里还剩下堆一堆精美的但已经过时的饰品。

这场生意我支持了半年，赔掉了几千元钱，不过，我从中也积累了不少经验和教训。总的来说有以下几点：

首先，选择项目一定要谨慎，尤其是涉足自己不了解的行业，最好有行家指导，要多做调查研究。

第二，对于饰品来说一般不要接手转让的，因为再好的饰品都有时尚性，过了时就一文不值。

第三，做买卖最重要的是选址。要仔细考察地理位置，还要考察客流量以及附近居民的购买能力，还有一点，就是考察物业的管理能力。千万不能租那种产权和经营权都出售给个人的商铺。如果一个地方同时有很多商铺转让，一定不能租。

第四，开始上货不要求全求多，再全也会有人需要你没有的东西，而上太多的货就会占压资金，而且太全的话还会形成杂乱的感觉。

第五，创业并不是容易的事，不是你雇个人干就能赚钱，至少在先期要付出很多的精力和时间，因此兼职创业要有足够的时间和自由度才能考虑。要审时度势，见好就收。如果是自己无法控制的原因造成经营不好，马上止损撤退另谋高就还能避免更大损失。

大学生创业失败案例之三：两个月就关张的食品杂货店

学生小刘毕业后一直想自己做老板，看到邻居在小区里开了一个食品杂货店收益一直不错，颇为心动。于是，小刘租了小区内一个库房做店面，筹集了一万多元钱做启动资金，进

了一些货品，开了一家食品杂货店。但是经营了两个月后，小刘的食品杂货店就撑不住了，不得已关张。为什么同样是食品杂货店，邻居可以干得红红火火，小刘的店就经营惨淡呢？原来，小刘为了突出自己食品杂货店的特色，没有像邻居一样进茶、米、油、盐等大众用品，而是将经营范围锁定在沙司、奶酪、芝士等一些西餐调味食品上。但是小区里的居民对她的货品需求少，加之她店面的位置在小区边缘，而且营业时间不固定，由着她的性子开，很多邻居都不愿意绕道过去，所以生意不红火。

专家评说：求新求异并非处处适用市创业培训中心专家指出：小刘创业之初求新求异的心理，很多大学生都有，这是优点但也是致命的缺点。经营需要有自己的特色，但是经营要符合市场环境的需要。像小刘的食品店之所以会关张，是因为她没有搞好市场调研，这个食品店如果在一个涉外社区内也许会经营得很好，但是她选择的是一个普通居民区。普通社区里的食品杂货店对茶、米、油、盐的需求远远要大于沙司、奶酪、芝士等西式调味品，再加之铺面的选址不合适，营业时间不固定，也是小刘创业失败的原因。

二

今年8月22日，商報創富報導了23歲的大學生王飛要當“窩頭大王”的消息，但僅隔不到一個月的時間，這位大學生創業者的食品廠由創業於銷路不暢面臨停產。

問題出在哪里？大學生創業何去何從？近日，我們特邀中國國情研究會企業發展研究中心研究員、河南省行銷協會專家委員會委員竇惠忠，中國大學生創業網創業總裁趙長升兩位專家和大學生創業者雷太需幫王飛“把脈”。

案例

創業受挫倆大學生資金套牢

23歲的王飛今年大學畢業，他看好創業雜糧窩窩頭市場。在家人資助下，他投資近20萬元，在鄭州市北郊建了一家食品廠，專門生產、銷售雜糧窩窩頭。

王飛曾滿懷信心，“我要向三全思念一樣做品牌！將來在北方百萬人口以上的城市包括北京在內都要建分廠……”帶著這樣的憧憬，王飛注創業冊商標、改造廠房、做宣傳、雇人員，頗有當“老闆”的氣勢。

但是，由於一沒經驗、二沒人脈，加上給銷售商的返點不高，王飛的窩頭每天只能賣300袋左右，而維持工廠運轉的基本銷售數量就得1000袋。

“現在已經堅持不下去了，所創業有的資金都用完了，我有點想放棄了。”王飛說。無獨有偶，另外一位創業大學生徐志軍也遇到了問題，他的遭遇更令人同情。8月底，正在尋找項目的徐志軍看到了一則轉讓啟事，一對中年夫婦經營中的純水站要轉讓，看到水站似乎有錢可賺，衝動的徐志軍把母親辛苦做豆腐拼湊創業的2萬元錢交給了這對夫妻，而在此之後，夫妻倆再也不見蹤影。“沒有想到他們是騙我的，現在只剩了滿屋的空桶，根本沒有人要水。”

……

這種事情不鮮見，涉世未深的大學生創業者，剛剛邁出事業的第一步就遇上了一道道“坎”。

把脈

缺乏實力搞“低價充量”會吃虧

有實力才有資格以低價取創業勝

行銷專家竇惠忠認為，王飛的這個食品廠採取的銷售模式，是典型的“低價充量”模式。這種做法適合於資金雄厚的大公司，通過低價運行、大量的宣傳來佔領市場。最後，通過佔有高的市場銷售份額，以高銷售量來彌補低價、低利潤的損失，最終達到盈利的目的。“如果企業沒有足夠的資金來倒貼的話，那麼往往就會在銷售量提高之創業前陷入資金無法運轉的狀況，王飛就是個典型的例子。”竇惠忠說，像這樣創業沒有足夠儲備資金的小企業，首先要解決的是生存下去的問題。一開始就應該採取特色主打，用高利潤彌補銷售量的不足帶來的損失。

銷售環節沒有給予足夠重視

中國大學生創業網總裁趙長升給出的意見是：要盈利，首先要搞清楚我生產的產品賣給誰。確定了消費群體後，要快速低成本地到達那個群體。

王飛說，他的銷售方法是每天創業上午去跑業務，推銷產品，但成必 v 往往只有十幾分

《创业指南》