# 创业者如何学习创业

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-12

*第一篇：创业者如何学习创业今天晚上就和一位做外贸的大哥聊了一个多小时，也是天涯网友！他2年半前还是一无所有。然后自己从义乌赊了个集装箱的水晶球去英国推销。从摆地摊开始，慢慢接触展览，寻找客户！现在在义乌开外贸公司和工厂，专做水晶球！他自己...*

**第一篇：创业者如何学习创业**

今天晚上就和一位做外贸的大哥聊了一个多小时，也是天涯网友！他2年半前还是一无所有。然后自己从义乌赊了个集装箱的水晶球去英国推销。从摆地摊开始，慢慢接触展览，寻找客户！现在在义乌开外贸公司和工厂，专做水晶球！他自己说，现在一个月的收入，可以买2辆宝马以上，他今年才28岁。和他聊了一个多小时，了解到很多的外贸经验，以及很多谈吐技巧，外贸报关，国内外市场分析等等！非常精辟，深刻！

说句实话，对于我们穷二代，要想发财！办法只有一个，那就是想办法进入富人们的圈子，去学习他们的思维方式，去了解他们的商业咨讯，去看他们每天都在做什么，怎么操作？我能出他们那里学到什么？最好能偷偷把他的模式复制出来。既然他做这个能发财，那就说明这条路可以行的通。

相反，如果你每天接触的都是些穷人，那你每天都会在自满中凋谢，最后一事无成。因为你觉得身边的人，都是这样过的！所以是，成功是可以复制的，失败却是可以传染的。

另外一点我要说是，作为这个帖子观众的你们，你们应当每天去思考：“如果自己遇到这个事情，自己怎么去处理？楼主的创业历程哪些我可以借鉴？哪些我需要吸取教训？我怎么做可以做的更好？这个模式能否复制？如果我做，该如何下手？如何改进？需要多少成本？项目可行性如何等等。默默地思考，偷偷地借鉴或者复制！这样才能使自己走的更远。这才是王道，但很多网友不懂，真不懂！

本文由贴库网(www.feisuxs)自动同步脱水整理,访问地址:

《转》创业者如何去学习创业

1、要先“卧底”再创业。先“卧底”，可以积累一定的启动资金，学到技术，认识一些客户，了解一些市场行情，明白一些经营管理的知识，特别是对人的选择有了明确的标准。据统计，1992年，美国华盛顿地区还只有84家新生的科技公司，到了1996年变成了1100多家，其中有400家是微软公司离职人员开办的。这就给我们一个启示：到一个优秀的公司里去“卧底”，积累一定的知识和技能之后再创业，是一个可以考虑的选择。

2、要想创业成功，就要经常和创业成功者在一起。跟创业者学习创业，不能简单地模仿，而要仔细地观察和研究成功者每天在想什么、在干什么，然后复制成功者的想法和行为到自己的行动中，积累成功者的经验，并经常思考他人成功的原因，才会取得成功。

3、要不断积累人脉关系。成功=知识+人脉。创业要有一定的知识，但这还不够，人的竞争力有两个系数：专业知识和人脉。它们是一个乘数关系：如果光有专业知识，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘一份收获;如果加上人脉，个人竞争力就会一份耕耘数份收获。只要在关键的时刻找到关键的人，事情就成功了一半。创业者必须想办法建立人际关系网，打造好人脉关系。

积累知识、模仿成功、打造人脉，这些工作可以同时开展起来，也需要长期的坚持，而随着时间的积累，创业者自然可以丰富自己，从而找到属于自己的成功方式。

**第二篇：创业与创业者**

创业与创业者

一、创业的涵义:创业是一个捕捉机会并由此提供产品或服务以及实现价值的过程。

二、创业与创新

1、创新与创业密切相关，创业的本质在一定程度上就是一种创新的过程，就是创业者通过创新手段，将资源更有效的利用，创造出新的价值。虽然创业常常是以开办新事业的方式产生，但创业精神不一定只存在于新事业。而一些成熟的组织，只要有旺盛的创新活动，依旧具备创业精神。在一定意义上可以说，创业必须是在创新基础上的创业；反之，创新应是在具备创业欲望的基础上进行才能进行有效创新，才能促进科研成果的转移。所以，创新与创业两者是辩证的关系。创新孕育着创业, 创业充满着创新, 创业与创新密不可分。

2、在新的形势下，创新与创业更是不可分离。一般人创业时并无创新的概念，导致其新创事业缺少创新价值的特色。将创业活动建立在有目的的创新基础上，是规避创业风险的重要办法。

3、现实中有很多成功的创新和创业人才的典范，如比尔·盖茨凭着孜孜不倦的创新精神创立发展微软公司，开创个人PC的时代，微软成为世界第一的软件公司；乔布斯和沃兹奈克怀着打破现有规则的冲动，自己组装“苹果I”微型机，卖掉两人的大众汽车和计算器以筹集资金，寻找风险投资，创立苹果计算机公司，直至推出iPad，苹果公司的创业者经过不懈的努力，很好的保持和发扬了创新精神。

三、创业者的素质

知识：专业知识、管理知识、社会知识等

能力：沟通能力、组织能力、领导能力、创新能力等等。

品格：诚信、感恩、责任、善良

四、创业能力的构成洞察力——项目

领导力——团队

整合力——资源

决策力——方向

执行力——运行

控制力——危机

创新力——突破

**第三篇：创业者的创业动机**

1、创业者的创业动机

世上做任何一件事首先必须具备动机。创建一家自己的小企业，成为小企业的业主也必须要有动机，它是创办企业的原动力，只有有了动机才会开始创业，而现在创办小企业的动机也无非就以下几个方面：

1．最大限度地实现自身价值，获得成功的满足感

一些掌握一定的专业技能或者管理经验的专门人才，不满足现状，为了最大限度地发挥自己的潜能和特长，实现自身价值，获得个人在事业上的成功，从中得到满足，自创企业谋求发展。

2．争取更高的利润，改善生活状况

现在小企业中有一定数量的业主是下岗或无业人员，他们为了改善生活状况；还有一定数量的业主虽然有自己的工作，但不满足现状为了争取更高的改益和利润而“下海”。

3．拥有自己的企业，可以独立自主，按照自己的意愿行动

有些人由于性格使然，他们不甘心屈居他人之下，受他人支配自己的生活，主张自我支配生活。

4．争取较大的自由度和灵活的工作时间

自创企业可以为自己争取一个较自由、较灵活的时间和空间，可以无拘无束地享受生活，这也是一部分业主创办小企业的动机之一。

二、创业者面监的创业风险

企业的创业风险是指企业对外部环境因素估计不足或无法适应，或对技术创新过程难以有效控制而造成技术创新活动失败的可能性。那我们就必须了解风险的来源，通常创业风险有以下几点：

1、技术风险

⑴ 技术上成功的不确定性。一项创新技术能否按预期的目标实现是不能确定的，因技术失败而中止创新的例子是很多的。

⑵ 技术前景的不确定性。新技术在诞生之初都是不完善的，创业者在对现有技术知识条件下能否很快使新技术完善也没有完全把握，因此，新技术发展的前景是不确定的，创新企业往往面临着相当大的风险。

⑶ 产品生产和售后服务的不确定性。即使产品成功研发，但如果不能成功地生产出产品，仍不能算是完成了创新过程。

⑷ 技术效果的不确定性。一项新技术产品即使能够成功地开发、生产，在事先也难以确定其效果。

⑸ 技术寿命的不确定性。由于高技术产品变化迅速、产品周期短，因此极易被更新的技术替代，但替代的时间是难以确定的。当更新的技术比预期提前出现时，原有技术将蒙受提前被汰的损失。

2、市场风险

市场风险主要是由于产品市场的潜在性引起的。主要表现有：

⑴ 难以确定市场的接受能力。受众在新产品推出时不易了解其性能而往往持观望态度，从而使企业对市场能否接受及有多大容量难以作出准确估计。

⑵ 难以确定市场的接受时间。新产品的推出时间与诱导出需求的时间有一定的时滞性，时滞性将导致企业开发新产品的资金难以收回。

⑶ 难以预测创新的扩散程度。

⑷ 难以确定竞争力。高技术新产品常常面临着激烈的市场竞争，如果产品的成本过高将影响其竞争力；生产高技术产品的企业往往是小企业，缺乏强大的销售系统，在竞争中能否占领市场、能占领多大的份额，事先难以确定。

3、管理风险

管理风险是指创业过程中因管理不善而导致创新失败所带来的风险。它主要包括： ⑴ 意识风险。即企业领导者因为创新意识不强而带来的内险。众所周知，高技术创业企业具有高收益和高风险的特点，其产品开发成功的可能性比较小，即使发达国家其成功率也不到30%，因而导致许多企业家不能承受失败的压力而丧失创新意识。

⑵ 决策风险。即因企业决策失误而带来的风险。

⑶ 组织风险。即由于高技术企业组织结构不合理所带来的风险。

4、资金风险。

资金风险是指因资金不能及时供应而导致创新失败的可能性。当高技术企业发展到一定阶段时，对资金的要求迅速增加；同时，由于高技术产品寿命短，市场变代快，获得资金支持的渠道少，从而容易出现要某一阶段不能及时获得资金而失去时机、被竞争对手超过的可能性。

5、其他风险。

除上述风险以外，企业外部环境的社会、政治、法律、政策等条件的变化也给创业的小企业带来了风险。

三、创业者的素质要求

我曾经幻想拥有一家自己的企业，成为一个真正的企业家，但是并非每一个创业者都能成功。那么，什么样的人能够成为一个成功的企业家？亦或者说一个小企业的创业者应具备哪些素质？

一般来说，要成为一名成功的创业者，应具备以下素质：

1.不断进取，勇于创新的能力

市场经济强调的是公平竞争、优胜劣汰，这就要求小企业的创业者具备不断取、勇于创新的能力，时刻保持对新鲜事物敏锐的洞察力，无论在产品还是在管理上，都应该提出新目标和新要求，捕捉机会，推动企业的向前发展。

2.较强的经营能力和业务能力

通常小企业初创时期都要求创业者自己动手解决企业中的所有工作，这就要求企业者必须是个既懂技术又懂经营管理的通才，这样才能使企业的生产和经营向着同一目标发展。

3.充满自信、永不言败的精神

企业倒闭破产的事件每天都在发生，但同时也可看到一些小企业正在不断地发展壮大，为创业都带来丰厚的利润。所以作为一个企业家必须做到，在失败面前保持乐观自信；在成功面前保持谦虚冷静，胜不骄、败不馁才是一种健康的心态。

4.身体健康

小企业创业者除了应具备以上精神方面的素质外，还要有一个健康的身体。如果没有一个健康的体魄，就不能应付繁重的脑力劳动和体力劳动。

总之，我认为一个想要创办小企业的人既要有正确的创业思想，还要具备良好的心理素质，这样他在创办小企业时才不会因为创业的艰辛而退却，也不会因为企业的成功而沾沾自喜，不思发展。一个成功的小企业创业者有许多创业思想和素质要求，有许多也只能在实战中获得，

**第四篇：创业者必备的创业知识**

创业者必备的创业知识

作为一个经营者应具备的基本知识:

一、合法开业的知识.1、有关私营及合伙企业、有限责任公司的法律法规;

2、怎样进行验资;

3、怎样申请开业登记;

4、哪些行业不允许私营;

5、哪些行业的经营须办理有关行业管理手续;

6、哪些行业要进行环境影响评估;

7、怎样办理税务登记;

8、纳税申报有哪些规定和程序;

9、如何领购和使用发票;

10、银行开户程序和有关结算规定;

11、成为一般纳税人有哪些条件;

12、你应该交哪些税费,如何交纳;

13、怎样获得税收减征免征待遇;

14、怎样进行帐务票证管理;

15、国家对偷漏税等违反行为有哪些制裁措施;

16、增值税率及计征方法;

17、工商管理部门怎样进行经济检查;

18、行业管理部门如何进行行业管理和检查.二、营销知识.1、市场预测与市场调查知识;

2、消费心理知识;

3、定价知识和价格策略;

4、仓储知识;

5、销售渠道的开发知识;

6、营销管理知识;

7、社交礼仪.三、货物知识.1、批发、零售知识;

2、货物种类、质量和有关计量知识;

3、货物运输知识;

4、货物保管贮存知识;

5、真假货物识别知识;

6、对有关危险品的管理知识.四、资金及财务知识.1、货币(支票、本票、汇票等)金融知

识;

2、信用及资金筹措知识;

3、资金核算及记帐知识;

4、证券、信托及投资知识;

5、财务会计基本知识.五、服务行业知识.1、服务行业管理的法律法规;

2、各专业服务行业的行业规则、业务知识.六、经济法常识.1、《合同法》;

2、《公司法》;

3、《反不正当竞争法》;

4、《消费者权益保护法》;

5、《产品质量法》;

6、《税法》;

7、《商标法》等.七、劳动用工及社会保障知识.八、公关及社交礼仪基本知识.你可能并不需要全部掌握以上的知识,有针对性的合理选择才是学习的好办法,因此,学以致用,各取所需也是很必要的.现在活动创业知识的途径也有许多,比如专门的创业培训或指导,已经专门的讲座等都可以让创业者得到他想要的知识,另外,学习对于创业者来说也是一门永远不能丢掉的功课,在平时遇到的各种问题也是创业者们积累经验的好机会.

**第五篇：创业者创业失败主要原因**

盲目创业，缺乏契约精神，过分倚重人脉是中国式创业失败的三大主因。国内创业企业每 100 家企业中只有 20 家到 30 家可以熬过 1 年，而熬过 3 年的企业只占这其中的 30%； 至于如今流行的大学生创业，其失败率更是高达 99%。一项调查显示，国内创业企业每 100 家企业中只有 20 家到 30 家可以熬过 1 年，而熬过 3 年的企业只占这其中的 30%；至于如今流行的大学生创业，其失败 率更是高达 99%。创业企业从无到有，创业者需要做资金分配与调度、人才招募、营销策略制定、管理控制，以及面对来自竞争和市场的变化，因此，任何一个环 节出现问题，对于脆弱的创业企业而言都是致命的。岁创业晚不晚？ 40 岁创业晚不晚？ 年轻人不宜盲目创业，要先积累一定的职业经验和商业运营经验，有了一定 的资金、客户资源或者独特的商业模式后，再寻求创业，那样失败的几率就会大 大降低。陈碧富 20 岁出头进入台湾奥美广告公司，从调研员做起，一步一步做到北 京奥美的总经理，这期间几乎跨越了 20 年，积累起来了丰富的行销经验和客户 关系。直到 40 岁，陈碧富觉得已经完全可以自己创业的时候，就果断放弃了北 京奥美总经理的职位，出来创立了观唐广告公司，以前奥美的很多客户都成了观 唐广告的客户，公司成立第一年营业额就做到了几千万元。陈碧富当时对媒体谈论自己创业最大的感受就是：水到渠成。当自己的经验 积累、资金实力、人脉关系、团队建设都达到一个比较成熟的层次后，出来创业 就是水到渠成的事情。也许在很多年轻人看来，陈碧富 40 岁才开始创业，显得 太保守了，失去了很多机遇，但是其创业成功的概率却是大大提高了，10 年来 这家不求最大的广告公司依然比较健康地活着。创业失败往往源于盲目，创业前的准备是很重要的。创业者在创业前需要明 确地知道自己的核心竞争力在哪里，是技术、产品、服务、人脉资源，还是资金 实力、政府关系等等，如果上述资源中在所在的领域具有一定的优势，创业初期 就比较容易生存下来。因此，创业咨询专家普遍建议，国内的年轻人不要盲目的进行创业，而是先 积累一定的职业经验和商业运营的经验，有了一定的资金、客户资源或者独特的 商业模式后，再寻求创业，那样失败的几率就会大大降低。如何避免敌人式散伙？ 如何避免敌人式散伙？ 在创业之初，合伙人之间最好都建立起契约精神，把未来可能预想到的情况 设计出来，体现在公司章程中，使未来的变化有据可依。另外可以拿出部分股权 给后来地业绩出色的合伙人进行再分配，预留出一个活口，在

制度上保持一定的 弹性。

国内某知名的咨询顾问公司最近还是解散了。这家顾问公司曾经是国内管理 顾问方面最成功的咨询公司之一，公司的 4 位合伙人在业界也拥有一定的影响力。当初 4 位合伙人在组建这家公司时按照每人 25%的股份平均分配，每人负责一块 业务。由于这 4 位创始合伙人每人都在各自领域具有较强的业务能力，该公司在 创业初期一帆风顺，很快就发展成为业内知名的管理咨询公司。然而，随着业务的发展，公司的 4 块业务出现了发展的不平衡，其中两块业 务占据了公司经营额的 80%。很快 4 个合伙人之间出现了矛盾，但是当初约定的 25%的股份却难以改变，在矛盾难以调和的情况下，该公司意外地解散了，4 位 合伙人各奔东西。初创企业的合伙人或者股东之间往往是按照出资的比例来决定股份，忽视了 个人能力和智力层面的无形资产，尤其在技术导向或者智力导向的行业，企业后 续的发展往往更依托专业技术和智力上的推动，资本反而成了次要因素。创业型 企业最大的特点就是发展变化非常快，协商不好就容易分家。目前很多创业型公司多数采取的是有分红权无股份和股份制模式，这两种模式 各有优缺点，也都有成功和失败的个案，需要根据不同企业的特点进行摸索。但 是在创业之初，合伙人之间最好都建立起契约精神，把未来可能预想到的情况设 计出来，体现在公司章程中，使未来的变化有据可依；此外，除了按照出资的比 例，分配出一个相对合理的股份比例，并在企业发展过程中对团队骨干成员进行 评估，对股份的比例可以做出适时的调整，而不是一成不变。还可以在初创的时候，除了出资人，规定可以拿出多少比例的股权给后来的 业绩出色的合伙人进行再分配，预留出一个活口，在制度上保持一定的弹性。社会关系能一劳永逸吗？ 社会关系能一劳永逸吗？ 在创业过程中不可过分倚重人脉关系，以此为支点开始创业没错，但问题是 关系并不能保障一劳永逸，一旦失去，创业之路就很容易戛然而止。毕竟最终还 是业务决定人脉，不是人脉决定关系。陈风多年以来从事着一个相对自由的职业——个人工作室，帮助一些小企业 做一些设计印刷的业务。然而一个机遇改变了陈风的命运。陈风的一个老朋友张 岩在一家外企刚被提拔为运营总监，手里掌握着一年几百万元的印刷业务。在张 岩的“帮助”下，陈风顺理成章地拿到了这个大业务，于是招兵买马，迅速成立 了一家颇有规模的制作公司，一年几百万元的印刷和设计业务，利润竟然也可以 达到上百万元。在张岩的照应下，陈风很知足地做

做着这家外企的印刷业务。然而两年后张岩 意外地离开了外企，接替张岩的继任者毫不犹豫地把这笔印刷业务给了自己的关 系户。失去了业务支柱的陈风很快就支撑不下去了，几个月后只得关闭了公司。“中国式创业的一个最大的特点就是关系创业。中国人比较看重关系，在创 业过程中也比较倚重人脉关系，往往以此为支点开始创业，但是问题是关系并不

能保障一劳永逸，一旦关系失去，创业之路就很容易戛然而止。毕竟最终还是业 务决定人脉，不是人脉决定关系。”王东晖觉得人脉资源在国内的创业过程中虽 然很重要，但不能过度地依赖关系资源，而应当未雨绸缪，加强人际资源优势以 外的其他方面，例如通过提升服务、产品，开拓新的客户，不过分依赖单一客户 生存。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找