

创业者初次创业需要跨越十误区 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_80_85_E5_c40_250303.htm

创业者初次创业并非易事，因为创业至少要过三道关：一是资金关，至少拥有启动企业的资金；二是关系关，要有平衡各种社会关系的能力；三是心理关，要有承受创业之艰难的能力。就创业者的心理而言，应该说是极其复杂的，可能害怕赔钱，可能想拼命赚钱，可能想一口吃个胖子，还可能想一开始就以高起点运作公司，想把公司做出个形象来.....米卢说过“心态决定一切”，这句话用在创业者身上似乎更为恰当，正是初次创业的老板的种种心态导致了很多企业老板在经营管理企业过程中踏入误区，大大降低了初次创业的成功率。根据相关统计资料，我国初次创业的企业成功率不足5%，要低于西方发达国家。当然，有些问题看似简单初级，但创业者往往“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，当事者迷，不能果断而科学决策，进而贻误企业发展。因此，在此有必要对老板初次创业的误区进行归纳、分析并加以诊治，让创业者把握成功要素，尽快踏上财富之路。

误区一：过度强调程序和标准

- 1、症状表现 部门林立，分工过细，人浮于事；规章制度过于严格过于苛刻，甚至违背法律法规；业务程序过于复杂烦琐，存在诸多不必要的中间业务环节。
- 2、处方提示 对于一个企业而言，基础工作必不可少，包括组织机构、规章制度、计量标准、业务流程等方面。如果规章制度建立健全，无疑会起到强化企业管理的作用。需要强调的是，刚刚处于创业阶段的企业，对于基础工作而言，可以坚持“适合就是最好的”

”这一原则。因此，建议如下：对于组织机构，只要管理上没有跑冒滴漏等管理漏洞，事有人做就可以，但要因事设岗而不要因人设岗，要注意员工所分管事务的关联性；对于规章制度，要保证起到激励与约束员工的作用。对于约束员工部分，要坚决执行相关法律法规，做到有法可依，以保护员工的积极性，同时要摒弃以“罚款”震慑员工的想法，因为创业初期的企业凝聚力至关重要，甚至可以说是一种生产力；业务流程应清晰简化，不要以为报表多、台帐多对企业管理就有益，否则既使员工处于复杂的程序之中，也容易给企业领导人掌握生产经营情况带来难度，甚至影响决策。

误区二：过度地追求产品完美

- 1、症状表现为追求最优的产品质量，把原辅材料档次提高，使产品成本增加；不考虑市场容量与潜力，把产品目标客户定位于高端，与市场脱节；低档产品高档包装，“内容”与“形式”不统一。
- 2、处方提示可能对大多数有形产品而言，材料成本是产品成本的最核心部分。质量也是有成本的，过高的质量成本，对开发市场很可能会起到相反作用。最好的办法就是从市场的角度去定价，然后再回过头来研究成本，再选择与成本相对应的原材料；产品要与目标客户群体相对接，要考虑目标客户的消费心理、消费能力与消费形态，确定最适销对路的产品；产品与包装要匹配，核心产品与附加产品（形式产品）要高度统一，注意的是不能“挂羊头卖狗肉”，只有华丽的外表而没有实质的内容最终也难于打动消费者。

误区三：沉迷于追求高额利润

- 1、症状表现以高利润行业的利润标准衡量本行业；定价脱离市场，价格虚高，有价无市；不能根据市场变化灵活调整价格，一味地谋求厚利。
- 2、处方提示刚刚开始创业

，给自己和员工树立信心最关键，因此第一桶金对老板自己来说或对员工来说都是至关重要的，好的开局是成功的一半。建议老板们不要只看到眼前的利润，形象、品牌、市场份额似乎更为重要。因此建议如下：各行业都发展成熟时，都会有一个平均利润。在此之前，每个行业都有自己的利润点，如房地产可达15%40%，零售业可达到10%25%，因此不应以其他行业的利润率作为确定企业目标利润率的依据；市场会惩罚那些不尊重市场价格规律的企业，没有卖不出去的产品，只有卖不出去的价格；竞争会使企业的价格趋向一个更能为广大消费者接受的额度，因此不适市而动，只有死路一条。

误区四：创业过程中半途而废

- 1、症状表现在创业困难时期，便做决策解散企业；因其他事业牵扯精力而放弃创业，使创业中途夭折。
- 2、处方提示在创业过程中，难免有一个爬坡阶段，心态、恒心和毅力至关重要。企业和产品一样，都要有一个成长、成熟与衰退的过程，因此在困难时再坚持一下，可能就是胜利的彼岸；建议创业老板要分清自己的主业与副业，初次创业不要同时运作多个项目，否则就难于集中精力打“歼灭战”。史玉柱在这方面就是一个优秀的策划人，脑白金的操作成功就与其使用“集中优势兵力”策略分不开。

误区五：运做非能力所及的项目

- 1、症状表现无资金基础却运做资金密集型企业；无核心技术却想在市场上跟风，追逐其他企业；上马政府法律法规明文规定限制或禁止的经营项目。
- 2、处方提示做事业不能搞“大跃进”，也不能搞“浮夸风”，更不能学牟其中“没有做不到的，只有想不到的”那一套。在融资能力范围内，有多大能力办多大事；在技术上盲目跟风是很危险的，因为竞争对手可能已有专

利、商标等知识产权方面的保护，仿冒跟风可能要惹上官司，乃至“赔了夫人有折兵”；创业要考虑政策风险，没有哪家企业有改变国家相关法律法规的本事。因此，国家对私营企业进入的领域都加以了界定。 误区六：把希望寄托于职业经理人 1、症状表现 老板完全放权，对自己的事业过问过少；仅仅注重职业经理人资格与历史，而忽略了职业经理人与企业结合；忽视对职业经理人的激励与制约机制，尤其经营业绩考核。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。 详细请访问 www.100test.com