

自行创业的十大策略 别举债别投下家庭储蓄 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E8_87_AA_E8_A1_8C_E5_88_9B_E4_c123_280842.htm

一、将创业资金数额减到最低。别举债，别投下家庭储蓄，成功机会只有20~30%的新事业，不值得你这样冒险。你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起，而且只需要少许现金。

二、学习销售自己。身为小企业经营者，人们买的是你，不是你的产品。只要你知道如何销售自己，初期投资并不需要准备大笔资金。开业三十天内，你就可以找到客户，现金60天内就会进来，帮助推动业务成长。

三、对客户要大方。新事业不宜对顾客收费过高。以我的作法，甚至提供免费服务给顾客，让他们知道我能做什么。就算后来没有签约，他们也会介绍其他付费客户给我。有时，你得用小鱼钓大鱼。

四、开始时最好能由家中直接提供产品或服务。我曾在卧房一角，以一桌、一椅、一台小电脑，开创顾问公司。五年内，公司收入超过五十万，有自己的办公室和十二位员工。一切从小规模开始，逐渐扩大。

五、从第一天开始，一切电脑化。打字机及人工作业方式，在目前市场上已无竞争力，书信往返、会计、市场、文书、销售都不例外。从第一天开始营业即要使用电脑。

六、长时间工作。把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不能占用朝九晚五的时段。这个黄金时段只能用来建立人际关系，作简报，打电话，或与客户面对面交谈。和客户谈了一天，回家后才从事不能产生收入的工作。

七、爱你的顾客。永远有礼貌地和顾客说话，不论他们有时多么令你生气。记住，顾客不仅是国王和王后，还是

独裁者。没有人比小企业经营者更清楚这一点，要尽力使顾客满意。我的作法是介绍上虽指明服务项目，但我经常多做，超出顾客期望。经常超越合约项目，提供更多服务，超过顾客期望，这便是小企业主最好的广告方式。八、开始不成功也要继续努力。绝对不要放弃，成功经常就在失败的另一侧。失败代表你已经在正确的道路上，只要失败次数增加，努力的时间够长，途中做出聪明的选择，你终会成功的。九、独自经营。开始创业时，避免邀其他人合伙。合伙就像婚姻，你愿意接受这样的束缚吗？更何况，统计显示婚姻的合伙关系，两对中就有一对以离婚收场。一般来说，如果你想创业，最好自己来。当然，这得由你自己决定。十、安排休闲时间。尽管待办事项堆积如山，也要强迫自己星期六或星期日休息一天。你损失的那一天，会因为下周生产力增加而加倍补回，而且家人和顾客也希望你能这样做，因为休假使人愉快和悦。拨出时间运动，和家人出游，或甚至看场电影，让你暂时忘记业务，工作反而更有效率。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