

我创业失败的深刻总结 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/281/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_91\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_B8\\_9A\\_E5\\_c123\\_281548.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E6_88_91_E5_88_9B_E4_B8_9A_E5_c123_281548.htm) 全文一句话来形容：  
毕业了，找工作了，找到了，工作了，不顺心了，换了，工作太累了，辞了。回家创业了，成功了，不安心了，出来混了，没钱了，只好又工作了，没有业绩了，最后辞职了，终于进行现在的创业了，结果，失败啦！呵呵，一句话太长了，主要还是说一说我这次创业的经过吧。希望这篇文章能够给于那些刚准备创业的人一点指导。其实，上一份工作辞职前，我就想好了，这次一定要自己做生意。所以在那个时候就开始准备要创业。做什么好呢？工艺品，听说有些市场还是不错的，而且也和朋友交流了一下，感觉这个市场对于初次创业的人来说应该是很容易进入的。开始选择产品，最终选定了一种手机挂件，通过网络查询以及市场考察，发现，网络售价在10元左右，而我所在的南京市场还是空白。不错，就选择它吧，联系了上海的一个生产厂家，进货价2元左右，看此利润空间还是很大的。开始做市场，分步描述吧，第一、我做南京代理，通过南京各学校的学生代表进行销售，销售对象当然是大中专院校的在校学生。第二、发布网络广告，到各大学生俱乐部进行登记寻找各个学校的学生代表，第三、边面试学生，边铺货。同时和学生交流销售中遇到的问题。我这次进货200件，每个学生留了大约20-30件，所以七八个学校后就分完了货。做法分析，一、选择工艺品原因，一般无保质期风险，无售后维修问题，可略长压货，社会背景就是生活水平提高，学生也越来越时尚消费。二、选择学生

做销售对象，学生的消费水平在逐步提高，特别是女生对新鲜事物的接受力比较强，他们的消费还是凭感觉消费，而理性消费较差。三、建立学生销售渠道的原因，我是初次创业，对社会还不是很了解，不过了解一点，社会上企业之间的压货款现象普遍存在，我本身资金不足，如果遇到压货款问题，我就无法继续。所以我放弃了店铺铺货的做法，选择学生做代理。四、我免费给学生铺货，由于学生本身很少有钱，即使有钱也很少敢拿出来投资，所以，我决定免费先为他们铺货，他们销售了后，结算成本，其余的都归他们自己。经过一个多星期的销售，我彻底失望了，因为，我的200个产品，只销售了十个(这里面还有我自己销售的四个呢!)真的想哭!辛辛苦苦跑了好几次整个南京城，换回来的竟然是这点成果，看来，我下面要做的就是收回全部产品，狼狈退出了。再分析一下失败的原因吧，1、产品调查不清晰，凭感觉做事，没能够对产品本身和市场做完全的调查。事后，和朋友谈到这个产品，都认为这个产品本身就有问题，a、市场价格不代表南京的价格，误将其他高消费城市标准当作了南京标准。b、产品不适合做手机挂件，个头太大，很多学生都提出这个问题。c、外壳不好看，特别是颜色太单调。2、没有完全了解消费者，现在的学生确实是非理性消费，但是，也并不是盲目的非理性，他们可以买他们任何想买的东西，只要他们喜欢。但如果他们缺少兴趣，那他肯定不会买。所以，在产品非时尚的时候，想吸引他们的注意力，还是要下一番工夫的。3、学生代理没有仔细筛选，一般都是他们看到我的招聘信息，然后联系我，我就过去跟他们交流，如果他们想做就给他们留下产品，所以对于他们的能力方面有待

斟酌。4、对学生，只有好处，没有压力。没有给他们制定销售计划，所以他们总是感觉卖不出去没什么负担。（但我本身是从他们做兼职不容易的角度考虑，所以才没给他们做定量的，没想到反而成了一大失误。）为了使学生更好的学习，所以我采取了一系列有利于他们的措施，比如，我亲自去他们学校找他们，给他们亲自送货，不收他们的押金和定金，考虑他们的时间，所以也没有给他们定量，如果产品出现质量问题可完全推给我，如果不好做，给我说一声，我自己再去把货取回来，他们不用任何负担。这么好的政策，到了他们那里，反而成了他们不去销售的最好的理由。其中有一个学生，我第一次去找他，他当面就想跟我谈创业的想法，我没说什么，最后给了他20件产品，没想到晚上就给我打电话，他不做了，一件也卖不出去，太打击他的自信心了。我说，我了解了，我的定价有点失误，如果下降到5元呢，你再试一试。他说，我不试了，我不想做了。我只好说，那好吧，我明天再把产品取回来。就这么来回去他那，我就浪费了20元车费，而一分钱都没赚到。我现在都已经把售价降到了4元，效果依然不好，我只能收回产品自己处理掉了。第一次创业的经过就这么多，虽然是失败，可是也学到了不少东西。希望这些能够给有创业想法和正在进行创业的朋友一点意义。我的市场操作方法可能与你不同，但是道理总是相通的，希望你能够借鉴。第一次创业结束了，下面要做的事情就是收拾残局，以及做下一步打算。本来还是有信心接着去创业的，可是资金用光了，所以即使要创业，也只能空谈了。如果你对创业有兴趣，也能够信任本人，可交流学习，也可再进行新的创业。放弃前面做的所有工作是一种浪费，

所以如果你有实力有想法，我们可以合作，共同把这一片市场打下去。下面面临的路子有两种，一种是继续，另一种就是找工作，给人家打工。继续也好，打工也罢。人活着总要有理想有目标，而坚持不懈是硬道理！希望未来的路能够更加顺利。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](http://www.100test.com)