创业起步阶段 需要注意什么？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__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_B5_B7_E6_c123_281699.htm 关注你的客户在开始任何商业性事业之前，都必须先把目标盯住市常一旦开始，就必须积极地去寻找客户，想办法让客户知道你的存在。全新的产品需要教育客户培育市场，这需要大量的工作和经费；如果你提供的是替代产品的话，要说服潜在顾客更换供应商也是一件不容易的事情。认清企业在产业价值链中的位置面对一个广阔的市场，企业还要认清自己的企业在本行业的产业价值链里的位置。通过价值链分析，搞清上下游企业之间的关系，进而建立产业联盟，实现价值传递；并对产品或服务的规模化收益程度、现金周转的速度、以及产品或服务的边际收益，有一个全面的认识。不要过分注重技术很多创业企业在创业之初都是先有技术、再找市常创业企业在技术人员占主导地位的情况下，往往会陶醉于自己技术的先进性，而对用户需要和消费习惯不注意研究。同样由于创业企业家过于重视技术和产品，他们对市场营销和管理团队的组建往往重视不够，在向投资商介绍时会过于强调产品和技术。而投资者更关心的是创业人能不能建立一个盈利的企业。有很多技术或产品很好，企业却失败的例子；而技术水平一般，企业大获成功的例子却不乏其人。我们建议刚起步的创业者把50%的精力放在营销上，30%的精力放在团队组织建设上，而只把20%的精力放在技术和其他方面。熟悉企业所在的行业创业需要做你所熟悉的行业，避免盲目进入你所不熟悉的行业。。融资之前必须认真地做市场调查，不要自欺欺人

地告诉人家你没有竞争对手，因为没有一个人投资人会相信这一点的。如果真的没有竞争对手，那只能说明你所选择的市場太小太专，不值得投资。另一方面，有竞争对手也是一件好事；这说明不止你一个人看好这个市場，而且你可以把竞争对手作为参照物说明你的竞争力。加强企业文化建设要保证内部管理团队在商业理念和质量标准方面有一致的意见，同时要尽量使用户和投资人也认同你的这种理念和标准。加强管理团队建设在企业发展的过程中，需要预见到企业的发展趋势，及时地物色得力的管理人员并适时地放权给他们，避免过多地卷入日常的琐碎事务中去。善于利用外部资源平时要积极地建立商业关系网络，这个关系网络包括用户、供应商、行业协会、政府有关部门、以及专业咨询顾问，关系网对于企业的成功往往起着关键的作用。不要忽视财务管理记装现金为王”，关心企业的现金流，慎重使用现金资源；随时关注成本，保证你的产品的市场价格高于成本费用；不要过于乐观地预计销售额，否则很可能是销售额没有上去，费用却上去了。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