

明确定位 零风险创业不是不可能 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E6\\_98\\_8E\\_E7\\_A1\\_AE\\_E5\\_AE\\_9A\\_E4\\_c123\\_288087.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_98_8E_E7_A1_AE_E5_AE_9A_E4_c123_288087.htm) 刚开始到一个新地方，不知道大家对路线是不是感到头痛呢？我可是为此交了不少的学费时间和金钱，在扫除“路盲”的道上，我发现，其实是我一直没有明白自己当时所处的位置。特别到了一个大城市，一般都有路牌的，看路牌的时候，先要弄准确自己所处的位置，此站前是往回走的线，此站后的是往前走的，如果要往回走，应该到对面坐同一线车，如果往前走当然就不用了。想想人生何尝不是如此呢？要确定下一步怎么做，做什么，那得先明确自己目前做到哪一步了，有什么优势，然后再决定怎么做。我有一对朋友成功的零成本创业经历也许可以说明“明确自己”对发展非常必要。小音（女）和小文（男）是一对新婚夫妻，由于倦烦了没有挑战的办公室工作，决定出来自己干事业。凭着一股热情，刚出来的时候，他们感觉什么都可以做，但真正要面对市场时，好象什么也不行。出来差不多半年了，钱也用得差不多，非常着急。因为是多年的好友，为了方便学习，他们搬来和我住同一楼，哎，好说话的我又成了人家的什么呢……我尽朋友之宜，分析了他们目前的状况：1、有一定的良好人脉关系，以前他们是在一家效益很好的大公司做采购，而且又处在比较关键的重要位置，如果自己做，想要调货什么的，相信他们还是会看在曾经你帮过他们的份上支持你，成本和质量还是可以保证的；2、对电脑非常熟练，小音是电脑计算机专业毕业，文曾经搞过工程，喜欢研究；3、年轻，才26岁，正当年的

时候，即使输了，可以重来，人生在你找到了感觉的时候就  
得搏一搏；4、最缺的也是最最不可以少的，他们都没有业  
务经验，特别是小音，她说想到要打电话给客户手都发抖。  
以前是人家来求他们，现在是你们去求人家，不过其实也不  
难，毕竟你们可以把以那些供应商的方法活用到你的准客户  
身上，相信有一定的效果。他们听了幼稚的分析后，感觉  
也是。接着我说，你们两个人各有各的优点，可以各自发挥  
优势分开发展，联手创业。小音先找比较正规的大公司做业  
务员或跟单，这样即有工资（解决了生活问题）又可以学习  
；男朋友小文做事细心，胆大，可以找到好的项目，利用现  
有的人脉直接开始创业。我很荣幸他们完全按照我说的办法  
在做，我也很担心他们如果失败了，肯定要来怪我。小音通  
过人才市场很快找到了一家大的港资公司开始了创业前的充  
电，每天虽然辛苦，我看她也乐在其中。小文很快和他以前  
的老朋友联系，慢慢找到了要做的项目，决定先接一些现金  
单做。产品定位在一些做外单的中小企业。2个月后的一天  
，小文终于接到了一个自己的单，他们两个高兴，我也总算  
落了块心病，万事开了头就好办。为了解决资金上的困难，  
他们和客户最多是交货后一个礼拜结款，然后和供应商之间  
以一到七个工作日为结款日，这样为自己赢得了尝还贷款的  
时间，如果遇上刚好周六，答应给供货商的钱到了，就从朋  
友那里先借付上，但一定不超过一个礼拜就还。现在他们已  
经在自己的创业路上差不多走了半年，他们一直做得很轻松  
，哈哈，比我强多了。分析他们的成功，我想他们做到了1  
、找好自己的位置，分析不足和优势，积极取长补短；2、  
找好目标市场和目标产品，做好市场定位，这样可以定好客

户群，货源和付款方式；3、很好得利用了人脉关系，利用供应商和朋友的钱打基础，当然前提是他们也是讲信誉的人，说到底，还是先做人，后做事；4、从我所了解的，他们两个非常能吃苦，勤劳，为他们赢得了时间和机遇；5. 当然，在开始前他们几乎跑遍了深圳的电子市场，了解市场成本价，他们的执着精神我叹为观止。一个成功的事例，也许都是差不多，当然如果有我们值得学习的地方，一定不要错过。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)