

创业初期四个关键问题 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__E5_88_9B_E

[4_B8_9A_E5_88_9D_E6_c123_288624.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E5_88_9D_E6_c123_288624.htm) 如果没有极其有力的理由，创业者就不要轻易改变计划。在企业运营的最初几个月里，创业者会比以往任何时候都忙，事实上，以后他也不会再有这么忙的时候了。成功度过这几个月的秘诀就是：坚持自己的重心不变。创业者花了数月时间来决定自己做什么生意，市场在哪里，顾客将从自己这里购买什么，以及为什么他们会从自己这儿买。创业者决定哪种促销手段最有效，应该设计什么样的企业形象，以及一旦事情不像计划中的那样发展时要如何应对。由于日常事务的压力，再加上实际经验不断纠正先前的预测(通常都比预测的情况差)，创业者很容易产生再做些别的事情的想法。如增加一种产品或服务，进入一个新市场，购买市场份额，或者做出其他成千上万的应对外部压力的可能反应。此时创业者应该保持坚定。把自己的计划坚持三个月，支付几次薪水和其他费用，更好地认识自己企业的模式。这会令创业者有足够的时间(大多数情况是这样的)走出刚开始创业的盲目冲动。最初的销售额可能会比预期的要高，但接下来的销售会明显下降。这是种普遍情况，并不意味着企业的计划不切实际。最初的销售额常常来自于企业的

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