

## 世界创业实验室

### 赚大钱需从小资本做起

掌握3个经营方法10万元就能创业，大事业也可以从小资本做起。

**方法一：专业技能重于设备。**10万元创业不可能花大钱添购设备，所以创业者必须以自己的专业技巧取胜。例如SOHO者投资设备可能只有10万元以下，先购买计算机、打印机、传真机等简单设备就可以成立一间工作室，但是SOHO族必须拥有个人专业的技术，例如网站建设、动画设计、外语翻译、美术编辑、文字等，只有高超的专业能力才能让顾客满意，事业长久。各种才艺培训班的创业者本身就要有英语、数学、美术、音乐或作文的能力才能够吸引家长带着他们的儿女上门求教。网络开店或路边摊也不容忽视做功课这件事，这两个行业的设备加商品总投资额甚至只要1万~2万元就可以，可是如果创业者对于商品的流行趋势、商圈的变化仍旧是外行的话，想要赚到钱恐怕是一件很难的事。

**方法二：资金调度要适当。**可以花6万~7万元购买设备及原材料，保留2万~3万元当周转金。另外需要提醒的是，创业是有风险的，创业者如果孤注一掷将所有资金投入事业上，一旦事业面临挫折，创业者的生活将会陷入窘境。许多资金不足的创业者会向银行贷款，但投资专家建议，借贷金额不要太高，自备金与借贷金最好不要超过1:1，也就是说创业者自己储存10万元，跟银行借贷最多不能超过10万元，如此一来创业者可以有更充足的资金可以运用，负债的压力也不会太大。

**方法三：利用花费较小的行销技巧。**10万元创业的创业者不太可能花大钱在广告、宣传上面，可以利用一些小

小的行销技巧，不用花钱或花少量的钱一样能够宣传。如从事各种才艺培训行业的创业者可以向邻居、家长提供自行印制的宣传单，贴在社区的公告栏上也可以达到宣传的效果。

创业者以小资本创业赚到利润后，要具备两个观念，才能从小本创业中扩大事业版图。

**观念一：赚取利润后要追加投资。**小资本创业的创业者在赚得利润后，最好是再投资在设备上，例如SOHO族可以购买更先进的设备，路边摊和网络开店可以朝实体店面的目标迈进。某薄饼屋老板一开始只有4万元创业，后来陆陆续续将所赚利润再投入设备当中，现在每个月的净利高达1.6万元。

**观念二：眼光放远，朝永续经营迈进。**许多10万元创业的人一开始可能是违法经营或无法缴交税金，但这些都只是过渡期的短暂事业，创业者必须将眼光放远，朝合法、大型连锁的梦想前进。例如开办幼儿园可以朝双语幼儿园连锁总部迈进。这都不是痴人说梦，只要脚踏实地、一步一个脚印地努力，小本创业一样能够成就大事业。■

(摘自《世界经理人》)

王宏伟

### 企业管理要注意节奏

有一个小小的游戏，一条水平线上有五只母鸡在下蛋。游戏者拿着一个篮子，在下面接。要尽可能多的接住鸡蛋、躲过粪便，才能获胜。但母鸡下蛋的次序、时间以及下的是鸡蛋还是粪便，都无从得知。正是由于不确定的因素，致使游戏者不知道该关注哪一只母鸡，所以到最后往往是越忙越乱，无法闯关。

管理也是同样。管理者对下属的工作一定要提出明确要求，哪些指标

是必须完成的、哪些指标可以有所放松；如果涉及到多项任务，一定要将各项工作其中的逻辑关系、轻重缓急表达清楚，一旦发生鱼与熊掌不能兼顾的情况，员工才能知道应该优先兼顾哪一方。

公司的经营也是如此。经营一个公司就好像做一道菜，油盐酱醋一样都不能少，但是相互之间也有轻重缓急之分，必须把火候和调料的放置时间、剂量都把握精确，哪一样不到位都会影响口味。

对于一个公司来说，最主要的指标有两个——利润和销量。销售提升和利润提升之间的矛盾，是经营者面对的难题。销量再高，没有钱赚，卖一台亏一台，短期来看销量得到了提升，但是没有足够的利润支撑公司开展下一步的市场推广、品牌宣传，必然是死路一条；如果只是一味地减少市场投入，提高产品销售价格，肯定能够使利润率很高，但是销量上不去没有规模，又何谈企业的发展呢？

大部分的产品都有较为明显的淡旺季之分。“旺季抓销量，淡季做市场”，这是非常经典的对于管理节奏的诠释。旺季时，投入大量资源开展促销活动，在带来销量增长的同时，必然会造成毛利率的下降。同样在淡季时，投入再多的资源可能对于短期之内拉升销量都不会产生明显的影响，于是很多的厂家都会选择在淡季的时候开发、维护渠道和进行品牌建设，但是品牌的建设又是一个漫长而寂寞的过程，效果是需要时间来检验的。于是这里面就会有一个矛盾，投入和产出不同步的矛盾、销量提升和利润率提升的矛盾。

要找到销量和利润率之间恰当的结合点，就既要保持销量的持续增长，又维持合理的利润率，因此，我们需要搞清楚在什么时间段追求的是什么？旺季时，销量肯定是第一位的，很