



开办你的企业

主讲：高连峰

**第一步 将自己作为创业者
进行评价**



让我们相互熟悉起来

我们的目的是：

- 1、说出参加培训所要学到的东西
- 2、了解同班同学的基本情况

沟 通

- 将学员提成两人一组。
- 请大家花5分钟时间与对方交谈，然后互换角色。相互了解尽量多的情况，如：姓名、年龄、原来的职业、家庭情况、目前情况、专长、业余爱好、对培训班的期望等。
- 请每位学员将自己的同伴简介给大家。

第一课 什么是企业

经过本节课的学习我们将能够：

- 1、学会描述企业经营循环过程
- 2、说出你想开办自己的企业的原因
- 3、至少说出五个企业经常失败的原因
- 4、认识到某些会使你在开办企业中陷入麻烦的原因

什么是企业

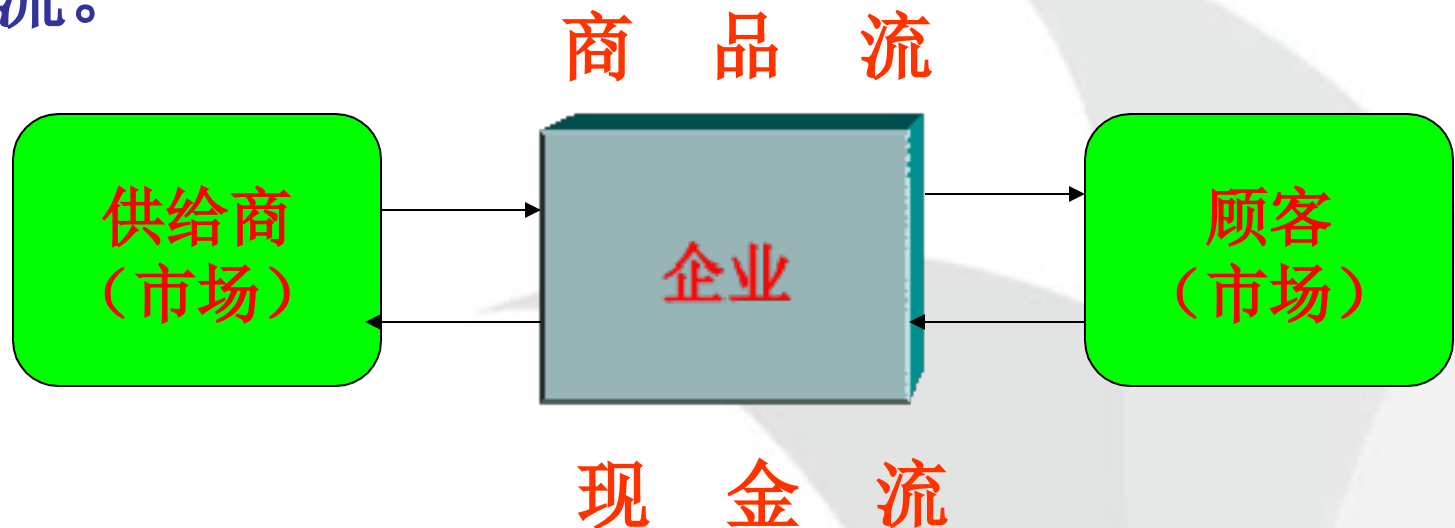
企业是由个人或群体为进行商品生产互换活动而组建的具有某种法律形态的社会经济组织。

企业一般经过经营活动谋求利润。

什么是经营

经营是一种个人或一种群体，以获利为目的所进行的商品互换活动。

- 企业既要从市场上采购商品（产品/服务），又要在市场上出售其生产加工的商品（产品/服务），这些经营活动形成了商品流与现金流。



- 企业的目的是获利，所以，流入的资金应多于流出的资金。

开办企业面临的挑战

- 开办企业是人生的一种重大环节。
- 许多人开办企业取得成功必然激起更多人的创业欲望，但是创业者们一般是依托它的智慧、体能、资源、技巧、以及合理的战略、战术来取得成功，他将面临严峻的、来自各方面的挑战。
- **人们为何要开办自己的企业？**
- 请考虑下列问题：
 - 1、开办自己的企业取得的好处
 - 2、自己当老板将遇到的困难
 - 3、哪些原因会造成企业的失败，使企业主遭受损失



开办自己企业的好处:

- 不听命于别人。
- 按自己的节奏工作。
- 因杰出的工作赢得尊重、威望和利润。
- 更加好地掌握自己的命运。
- 感受发明及为别人做贡献的乐趣。

自己开办企业的困难：

- 不分昼夜长时间地工作。
- 没有假期，虽然生病也得不到休息。
- 拿自己的积蓄冒险。
- 失去稳定的收入。
- 为发工资和债务担忧，甚至拿不到自己的那份工资。
- 不得不做自己不喜欢的事。
- 无暇与家人和朋友共处。
- 失去既有的好待遇。
- 承受压力。

企业失败的原因：

天啊！
我的企业
倒闭了！

- 管理问题。
- 盗窃和欺骗。
- 缺乏技能和专门知识。
- 经验不全方面。
- 营销问题。
- 赊销和现金控制不利。
- 高支出。
- 某些资产过多。
- 库存管理不善。
- 营业地段。
- 灾害。



请看教材P21练习1

《李明的鸡场》 并分析：

- 1、李明的企业为何会倒闭？
- 2、李明应该怎样做？



第二课、企业开办者的特征

经过本节课的学习我们将能够：

- 1、说出成功的企业开办者的特征
- 2、明确创业培训对开发这些特征的主要性

将自己作为一名业主来进行分析

- 企业的成败很大程度上取决于业主的素质和行为。成功的企业主之所以成功，不是因为他们走运，而是因为他们努力工作而且有管理企业经营活动的素质和能力。当然还要抓住机会。
- 我们来审阅一下自己是否具有当一名创业者的素质和物质条件。



我们该怎样审阅自己呢？

承担责任；
动机；
诚实；
健康；
风险；
决策；
家庭情况；
技术能力；
企业经营管理技能；
有关行业知识。

□ 我们刚刚考虑的问题其实就是一种成功企业家应具有的最基本的素质。

- 了解了成功企业主应具有素质和能力之后，我们来做一下：
- P22‘练习2’《谁能当业主》，看看谁会成为企业家。
- P23‘练习3’《一位不成功的企业业主的行为》，分析一下他为何会失败。
- 请大家读黄亮和李燕的创业故事。看看他们的想法。

□请大家读黄亮和李燕的创业故事

（一）自谋出路

甘肃人黄亮现年40岁，是镇里陶器厂的技工，手艺很高，而且还是个班长，数年被评为厂里的先进工作者。妻子李燕38岁，过去在供销社当过售货员和业务组长，生了孩子后就一直在家务农。他们15岁的女儿在上初中。家里生活虽然不富裕但过得挺美满。

近来黄亮的厂里经常停产，致使收入急剧下降，所以他俩为后来的生活和孩子的学业担忧。黄亮有主见，做事仔细严谨，还有管理班组的经验。李燕干活勤劳，为人热情，性情开朗，而且身体也很好。他们虽然人到中年，却还想自己主动探索条新路子，闯出一番天地。

远近农村土地贫瘠，干旱少雨，收成低，收入薄。假如从事养殖业或种植经济作物，又怕产品没有人来收购，不好销出去。他们注意到邻村有人做朱砂泥工艺品，做游客的生意，销路很好。他们于是打算在家弄个作坊，制作类似的手工艺品。这么一来，他们不光做生意，也干实业，很合黄亮的心意。

作业

请大家回家后做一下P24‘练习4’。

- 在仔细阅读完使用阐明后先自己填写一遍。
- 然后请你的家人来为你填写。
- 请保存好成果，明天上课时带来。

第三课 对自己做企业家进行评估

经过本节课的学习我们将能够说出：

- 1、自己作为企业家的优势与不足
- 2、怎样能够开发自己作为企业家的能力

增强自己的创业能力

- 开办微小型企业，一定要有一种强烈的愿望，也一定要有承担责任的能力。

诸多人创业取得了成功，但开始时他们并不具有一切必备的素质或技能。技术能够学习，素质能够培养，条件能够改善。你应该克服自己的弱点，将其转变为优点。

- ‘练习4’即是对自己的评价，经过它能够审阅自己目前：

技术怎样	怎样学习
素质怎样	怎样改善
条件怎样	怎样改善

- 我们更全方面地审阅了自己的各个方面，看到了自己的优点和弱点。下一步就要想办法克服自己的弱点了。
- 大家先看一下黄亮和李燕的故事，然后做 P26 ‘练习5’，为自己拟定计划，增强自己的创业能力。

• 黄亮和李燕的创业故事

（二）信心与措施

当黄亮把开办企业的打算告诉朋友后，有人表达疑义，以为办企业要有才干和本钱，得有关系，还得会抓机会，不然一旦失败了就会倾家荡产，所以劝他要谨慎。厂里有的同事还劝黄亮再等几个月，看厂里能否有起色。黄亮没听这些意见，他相信他们夫妻俩会成功。他的自信心是有根据的：

首先，他们看准西北大开发的势头。近年伴随西北旅游事业的飞速发展，来甘肃的游客越来越多，大多数在旅游点买些有本地特色的工艺品留念。而朱砂泥手工艺品是新近出现的特产，做的厂家还不多。既有的产品种类少，制作比较粗糙。假如能参照古老文物开发精致的新产品，这个市场还有不小的发展潜力。

其次，他们以为自己具有开办企业的基本素质。他们俩都有事业心，能吃苦，做事仔细努力，还有一定的组织能力。黄亮抓生产有经验。李燕过去当售货员虽然不能算做买卖，但对怎样满足客户的需求很有体会。

第三，投资不大，他们的积蓄和收入基本够用。

第四，制作朱砂泥制品，本地原料充分，所需工艺、工具、设备和场地都比较简朴。而黄亮和土坯打了二十数年交道，改行学朱砂泥的制作技术比较轻易，黄亮决心花钱出去学。在开发新产品方面，黄亮虽然手巧，但认可自己的历史知识和美术素养不足，他打算请镇上的美术老师提供指导。

第五，因为没当家做过生意，对于营销、财会等经营技能他们心里还没有底，他们懂得这是自己的弱项。但是他们打算上夜校学这方面的知识，另外还能够从几种做生意的朋友那里讨教些经验。村里的老会计也表达乐意辅导李燕做账。

- “金无足赤、世无完人”。假如我们还未具有刚刚讨论中所讲的那些条件，那么就针对自己不足之处努力学习，根据练习5的提醒克服弱点强化自己的创业条件。



第四课 评价个人的财务情况

经过本节课的学习我们将能够

- 估算自己能够用于开办企业资金

评价个人的财务情况

- 我们还要考虑应该有足够的资金来开办企业，怎样筹措到这笔资金呢？

家庭储蓄

亲友借贷

银行贷款

- **注意：**在企业能供养我们和我们的家庭之前还要考虑到自己和家庭的生活怎么办。



• 黄亮和李燕的创业故事

(三) 开办企业的资金从哪里来?

黄亮和李燕决定用自己的积蓄和收入在家开办一种生产朱砂泥手工艺品的作坊。

他们计划在三月份，即夏季开始前三个月开办企业。他们有两个月做准备。这期间黄亮继续在陶器厂工作，多少还能领到点钱。黄亮和李燕有**4500元**存款。黄亮和李燕的父母各支持**550元**。他们算了笔账，看有多少钱能够用来办企业。

但他们考虑起码要留**2023元**存款保底，以防万一。所以实际可动用来开办企业的资金是**1700元**。他们估计这笔钱差不多够了。

项目	金额 (元)
存款	4500
收入	
1.黄亮父母的支持	550
2.李燕父母的支持	550
3.工厂发放给黄亮的2个月基本生活费	300
收入合计	1400
自有资金总额	5900
支出(后来3个月)	
1.日常生活开支(衣食住行和医疗)	1500
2.孩子的学费	700
支出合计	2200
剩余资金	3700

- 请做**P27‘练习6’**《李军有多少钱办企业》，学习怎样估算你有多少钱用来开办企业。
- 请完毕**P28‘练习7’**《估算你拥有的创业资金》。

第一步 总结

- 开办微小型企业一定要有一种强烈的愿望（动机）。
- 一定要有承担责任与风险的精神准备。
- 一定要有良好的健康状态和可投入的资金。
- 并选定一种适合自己的创业项目并努力学习创业的有关知识和技能。



开办你的企业

第二步 为自己建立一种好的企业设想

第五课 产生企业想法的主要性

经过本节课的学习我们将能够：

- 1、说出四种主要的企业类型
- 2、说出无主见企业的危险性和分析市场的主要性

企业的经营类型

1、贸易企业

批发商：从制造企业购置商品，卖给零售商。

零售商：从制造企业或批发商处购置商品，
卖给顾客。（面对最终消费者）

2、制造企业

3、服务企业

4、农、林、牧、渔业企业

贸易类企业的要求

- 地段和外观好
- 销售措施好
- 商品范围宽
- 商品价格合理
- 库存可靠
- 尊重顾客



服务类企业要求

- 服务及时
- 服务质量好
- 地点合适
- 顾客满意
- 对顾客诚实
- 服务收费合理
- 售后服务可靠

制造装配类企业要求

- 有效地组织生产
- 厂房布局合理
- 原料供给有效
- 生产效率高
- 产品质量好
- 挥霍现象少

农、林、牧、渔类企业要求

- 有效利用土地和资源
- 不过分使用地力和水资源
- 出售新鲜产品
- 降低种植、养殖成本
- 恢复草场、森林植被
- 向市场运输产品
- 保护土地和水资源

你想经营哪种类型的企业呢？

选择自己熟悉的、或是非常感爱好的。
当然还要考虑自己能投入的资金数额和其他有关条件。

• 小企业成功的要素

1、志向要大，计算要精，规模要小。

一定要注意：

从小做起、实事求是、量力而行

2、不要只是使用别人的企业想法。

3、不同经营类型的企业考虑的原因有所差别。

不同的企业有它不同的特征，要做好生意必须考虑它们各自的成功要素——必不可少的条件。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/768120005105006136>