

心

智

計



5個創業前 要做好的準備

人

資

你已經做好了創業的準備嗎？

如何首次創業便成功

創業的失敗率很高，首年創業存活僅 10%，其中又有 90% 在 5 年內倒閉，可以撐過前 5 年的創業家只有 1%。那麼，為什麼仍然有人要去創業呢？可能是為了成功、夢想……更可能是沒有創業知識、不懂得計算支出與回報，就一頭熱去創業，缺乏了創業的準備。

我們觀察到有很多創業者其實有一個很好的創新概念，可是做不出業績，現金流出現問題等，結果無奈地結束自己一手創立的事業，傷心離場。因此，我們把團隊做生意的經驗總結成此冊子，希望成為創業者的明燈，為他們照亮前路，避開陷阱，邁向成功！

每個準備後都有一個自我檢測，看看你是否已經做好了創業的準備？

創業路上的準備

 你已經做好了創業的準備嗎？

1 心態

2 智慧

3 資源

4 人才

5 計劃

 下一步



第一個準備

心態



這個社會永遠不缺機會，多的就是藉口，而創業者是沒有藉口的。

馬雲
阿里巴巴集團創始人及現任董事長

創業心態 VS 打工心態

創業心態最主要是解決問題，想盡辦法一定要達成目標，因為做不到就沒有收入了。相反，打工心態就是給多少錢，就做多少工作，一但完成不了就解釋原因，沒有必須做到的決心。

這個心態其實和身份無關，員工也可以有創業心態，不只做好本分，更能提出問題及解決方案；也有當老闆的抱著打工心態，只顧眼前利益，缺乏遠見。

Me Inc. :
無論你的身分是什麼，
你永遠在經營一個以你的名字命名的「公司」。



自我檢測：我有創業心態嗎？

- 我以解決問題為先，而不是找藉口解釋做不到的原因
- 我重視長遠目標，而非短期利益
- 我把自己當成一間公司來經營



第二個準備

智慧



導師是看到你內在的天賦與能力的人，並幫助你發揮出來。

A mentor is someone who sees more talent and ability within you, than you see in yourself, and helps bring it out of you.

鮑伯 · 普羅克托 (Bob Proctor)
美國作家、勵志演講家

創業智慧

創業有很多學問，怎樣才能在最短時間學會？靠自己一步一步摸索，還是在有經驗的人身上學習更快？Facebook創辦人Mark Zuckerberg、Google創辦人Larry Page都曾受教於蘋果教主Steve Jobs，在他身上得到很多啟發並實施到自己的公司之中。

那麼如何找到好導師？好導師必須：

- 了解你的天賦並知道怎樣發揮
- 清楚你想達成的目標
- 有成功及失敗的經驗可分享

導師能幫助你節省學習時間，減少機會成本。



自我檢測：我有創業智慧嗎？

- 我了解自己的天賦，並能好好發揮
- 我有一個了解我天賦及目標的導師，並能引導我成為更好的人



第三個準備

人才



人要去求生意就比較難，生意跑來找你，你就容易做，那如何才能讓生意來找你？那就要靠朋友。如何結交朋友？那就要善待他人，充分考慮到對方的利益。

李嘉誠
長江實業集團創辦人及前董事長

人才是最大的資產，人脈是最大的資源

一間健康的公司，是應該可以在老闆不在的情況下也能運作，這就需要員工的執行力。就算剛創業時是一人公司，發展到一定規模也需要聘請員工。那麼你必須學會吸引人才，並留住人才。關鍵是如何令員工有成就感。進公司前要了解他們的目標是否和公司的願景一致，進公司後要發揮他們的天賦，幫助他們成長。

人生真正的悲哀並非能力不足，
而在於未能利用與生俱來的能力。

有些人會積極參加不同活動以拓展人脈，但很多時候卻只是得到了一堆卡片，而不是真正有意義的關係。當你能帶來價值，人脈會自動找到你。這時你便可槓桿大家的價值，形成良好循環：創造更大的價值，得到更好的回報，又吸引新的資源，再創造更多價值。

一個人永遠不要靠自己一個人花 100% 的力量，
而要靠 100 個人花每個人 1% 的力量。



自我檢測：我有人才和人脈嗎？

- 我能發掘別人的天賦，並讓他們一展所長
- 我能為別人提供價值，不是一味索取



第四個準備

資源



大企業由小生意開始。

A big business starts small.

李察·布蘭遜 (Richard Branson)
維珍集團董事長

創業資源

除了準備起動資金，假如有好的資源，可以加速公司成長。資源包括：資金、人才、技術、銷售渠道等。上一點說過人脈，人脈可以介紹人才、投資人、客戶，甚至大家可以結盟，強強聯手，令價值以倍數上升。政府及一些機構也有提供創業資源如：創科創投基金、青年發展基金等。

另外，懂得計算支出與回報是非常重要的。有不少老闆算漏營運開支，只看到營業額，沒有留意到入不敷支，等到發現銀行存款愈來愈少時，現金流已經不夠支付開支，落得清貨結業的下場。更冤枉是報錯稅而被白白罰款。

無論是個人還是公司，財務也必須計算清楚。



自我檢測：我準備好創業資源嗎？

- 我已準備好創業資金及做好預算
- 我清楚我可以申請的創業基金
- 我清楚了解自己的財務狀況



第五個準備

計畫



如果你不了解你的生意，你已經注定失敗了。

If you don't understand the details of your business you are going to fail.

謝夫 · 貝索斯 (Jeff Bezos)
亞馬遜公司創始人及現任董事長兼CEO

創業計劃

為客戶創造的價值愈高，能賺取的回報也愈高。行業前景如何？如有競爭者，你能提供獨有價值嗎？如是新行業，你驗證了市場需求嗎？千萬不要做你不熟悉的生意，否則會死得很慘。

不要做低回報率的生意。
在錯誤的道路上，奔跑也沒有用。

你必須清楚預算分析：開業所需資金、回本期、資產負債狀況及可影響財務狀況的因素（如營業額、租金、邊際利潤、開支、存貨及賒帳期等）。甚至撰寫商業計劃書吸引投資者，得到資金加快公司發展。

創業前的準備，創業過程中的堅持都至關重要。



自我檢測：我準備好創業計劃嗎？

- 我清楚了解我的行業及風險
- 我可提供的價值能為我賺取豐厚回報
- 我已做好商業計劃書

下一步

經過以上的自我檢測，結果是否顯示你已經作好準備？
以上的準備缺一不可，否則創業可能令你人財兩失。
如果還未有清晰度，我們已為你準備了一個講座，
教你如何裝備好自己及時把握機會！

[立即報名](#)

