

是什麼阻止你實現創業夢想

許多人都有個偉大的構思。這可能是個新的發明，也可能是本土服務業。不幸的是，很多可能為企業家的人總是等待合適的時機去開始他們真正的生意。他們可以為這種延期找足夠的理由或者藉口。從沒有時間到缺乏經驗，我們的頭腦有著很多創造性的方法來為我們的抉擇開脫。

這七個列出我們沒有付諸行動的七個常用藉口，同時給出了戰勝內在的恐懼、不確定性和遲疑的方法。

內在的恐懼、不確定和遲疑如何扼殺了你的構思

1. 我現在很忙。當我有更多時間的時候我會開始的
這是最惡劣的藉口。因為這完全是真的！如果你擁有世界上所有的時間，你會為你工作做更多。但是，事實上你會做什麼呢？開始一個新的業務會涉及到風險、時間和努力。當你更多的依賴於時間時，你開始一項新的商業活動所必需的冒險精神就會消失。許多本來可能成為企業家的人就在等待著這個完美時間，但這個時間從未會到來。

2. 當我拿到MBA時，我就會準備好開始了
許多人認為，要想使自己的理想成為現實，必須先拿到MBA。這是錯誤的。MBA並不能保證會成功。而且MBA並不是開始你的事業所必需的。到了最後，你是在通過出售服務或者產品來賺錢。如果你能生產這種產品或者提供這

種服務，並且能說服人們為此買單，你就有了生意。MBA、學位，甚或高中學歷都是無用的東西。

3. 我討厭銷售
如果你真的討厭通過出售產品或者服務來賺錢（這就是銷售的定義），我不該對你說什麼。沒有任何生意不涉及銷售。

然而，我敢打賭其實你不是討厭銷售，是討厭二手車銷售員和冰冷的電話銷售員！所幸的是99%的商業行為完全不像這種極力的推銷！真正提供有價值的東西的公司並不需要非常努力的去做銷售。如果你的產品或服務是人們所需要的，而且價格合理，你和你的消費者都會因此感到更高興。

理解這種荒謬的想法——你不討厭銷售。你喜歡談論你的偉大構思嗎？銷售就是告訴人們你的產品或服務的價值所在。

4. 看完South Park後我就去做一些調查研究

真正的企業家從工作中得到的享受遠比傳統休閒活動（如看電視節目）中獲得的更多。你能不感到受挫而後而去去做更多的市場調研是件很罪惡的事！我不會向你宣講遊戲、責任和權利。你已經知道的夠多。

專門的去解決某個問題！我內心的恐懼、猶豫和遲疑總是把我推向更容易的工作！看電視總比是花幾個小時來做調研，思考和打電話輕鬆的多！我通過給自己做「偉大理想的狀態」的報告來戰勝了自己給自己設置的障礙！

通過安排一小時的「深刻思考時間」來重拾你的激情，提出切實可行的計劃。跟自己約定，忠實地評價自己的偉大理想。忙裏偷閒的從洗澡或者休息中拿出10分鐘的時間是不夠的！你需要整個小時或者更多的時間來思考你的問題並明確下一步的行動計劃。一旦你有了事情要做，並且在獲得你的偉大理想轉化為現實的過程中獲得一些進步時，你就不會在想去一直看電視或者討論司機師傅們的狂歡。

5. 我對生意一無所知
好消息！工商管理是很簡單的東西。困難的是有你的產品、當你開始的時候，有很多在線或者網下的資源可以幫助你跨過這些工商管理程序。

粉碎這些障礙，你要知道你不必成為商業一代宗師才能開始你的生意。比爾蓋茨和史丹夫是我們這個時代最偉大的企業家，可是他們剛開始的時候對商業也一無所知。

為了幫你領會這個方法，下面列出了幾個人可以幫你開始你的業務的在線資源：

- Entrepreneur.com's Startup Basics section - 關於如果是你的企業家起步的文章 Guide to choosing the right business entity (LLC, C corp, sole proprietorship, etc) IRS portal for small business and self-employed - 關於稅收的一些表格和信息 How to find a good lawyer how to find a good accountant

6. 我沒有啟動資金
你的公司可能確實需要合理的啟動資金，但是你內心的恐懼、猶豫和遲疑阻止你去尋找資金。眼下沒有足夠的自動資金並不是演出的結尾。有很多地方可以得到啟動資金。

這個藉口的一個變體是：我不想跟別人合夥或者不想讓別人的投資，我要自己攢錢！這是你內心的FUD再利用你的貪婪來抵制你。你稍微想一想，擁有一個已經存在的企業的50%不比擁有一個將來可能不存在也可能不存在的企業100%要強嗎？

不要讓內心的FUD把你困在床上，努力去獲取你的啟動資金。即便你擁有了全部所有權，你還有很多融資途徑。下面是一些不用投資去克服資金問題的一些有創意的方案：

- * 自己做
- * 從你公司的銀行獲得最大信用貸款額度
- * 從聯邦政府獲得貸款
- * 從顧客那裡獲得貸款
- * 做其他事情之前，我要先寫一個商業計劃書
- * 商業計劃書對於堅持你的行動很重要。一旦你開始了你的行動，你將不會有時間去考慮什麼宏偉藍圖，整體沉溺於日不三日的公司運營當中！
- * 已經說過，開始行動之前你確實不需要商業計劃書。寫一份100頁的漂亮計劃書不會給你帶來一份錢。做一個產品，完成你的第一筆銷售……這些是作為一個真正的公司銷售真正解決的事情。
- * 你所需是一份分步驟的，務實，僅供你自己的內部商業計劃。只需回答下面問題（寫下你的答案），你就可以以很好的完成你的第一筆銷售。
- * 你的產品或服務是什麼？
- * 你的客戶群是誰？
- * 可能有很多潛在的客戶對你的產品感興趣。誰是特別對你的產品或服務感興趣的人？有多少人？
- * 誰正在做你的競爭對手？誰是你的競爭對手和潛在競爭對手？為什麼你的產品或服務更好？
- * 什麼時候事情可以完成？
- * 給出了上面描述的特定客戶群，你打算怎麼得到他們？你要買

什麼？

下一步，成立真正的公司將非常容易。

2. 事情並不是那麼困難。要把你的偉大構思變成真正的商業活動，你所要做的就是執行下一步行動……然後是再下一步，一直下去。你不需要立即去做所有的事情，也不需要事先知道該做什麼。儘管去繼續下一步。這很容易。

請明白，只是你內心中存在的虛假FUD阻止你將偉大的構思轉化為真正的商業。祝你好運！我知道你可以做到！

作者：Greg Go 譯者：Vsnz

單幹型企業家的崛起

一類全新的企業家正在崛起：單幹型企業家。這些企業家經營的企業有如三個標榜：

1. 公司啟動資金有限，創業者完全擁有並控制該企業。
2. 公司運營完全靠不多的幾個人，通常1到6個。
3. 創業者沒有打算成立分公司。而是創業者有相當的收益前途。

對創業者來說，一個單幹型企業對其規模之小，只是因為成員數量少。但公司的初衷是為了帶來巨大的經濟效益，在商界中扮演重要的角色。

這三個標榜的意義非常重。公司啓程資金少，並且一開始就能產生現金。反過來說這意味著公司能很快建立有支付能力的客戶基礎。不像很多其它的新公司，單幹型企業家則能集中精力，並擁有帶來現金流的資產。

此外，單幹型企業並非是自由代理商或者自由職業者的美化詞語。這些企業帶給創業者比自由職業者更大的穩定性。比許許多多更多的個人收入。這些企業家在建立大型的資產。他們掌控著自己的命運。自由代理商和自由職業者在經濟蕭條期通常會陷入幹等電話的困難。與此成對比的是，單幹型企業家則能集中精力，並擁有帶來現金流的資產。

此外自由職業者，自由代理商，和很多其他小企業業主通常都是按天數或小時計算收入，或者按工作收費。這種情況下，他們不能完全依靠團體力量，他們的收入和時時聯繫在一起。他們不能建立起業務系統來擴大或充分利用自己的技能。結果他們的收入只能是有限的。單幹型企業沒有收入限制。

同樣重要的是，幾乎各行各業

的人都可以創辦單幹型企業；

任何人都可以創辦單幹型企業。

這些人不限於無所事事的年輕人，網絡高手，經驗豐富的公同高層，還包括婦女，各行各業的技術人員，開創獨立事業的老手，各個種族的的人，重新開始工作的待業家庭成員，勇往直前，追求更多的經濟回報，掌控自己生活的形形色色的人。

正如本案書例所講，單幹型企業家能為公司和消費者提供各種各樣的服務和產品。

成功的單幹型企業並非偶然事件。如果說單幹型企業是一間房子的話，那麼它是在牢固地基礎之上，採用了包含一些核心工程理念的藍圖計劃。下面將討論這些理念。

個人影響力 (THE IDEA OF PERSONAL LEVERAGE)

給出一個杠杆和一個支點你就能啟動整個地球。

——阿基米德

對一個成功的單幹型企業家來說，發揮個人影響力和擴展你的技能至關重要。羅馬拱門沒有楔石不能存在。同樣一名企業家不能將他的服務轉化成一塊楔石，將各種外包服務整合在一起。因此，一個成功的單幹型企業家取決於他如何利用杠杆原理和終極外力。現在通過將這兩者結合，一個或幾個人的能力可以被放大到一個幾乎不可思議的程度。

杠杆原理的一個簡單例子就是網絡零售：

過去，任何想開零售店的人都需要租店面，裝修設計，僱傭營業員，通過打廣告或者其它途徑吸引客流量。所有的這些活動需要大量時間，大量的資金投入和大量的員

工。需要龐大的啟動資金和運營成本。

但是，現在功能強大，簡單易用的工具使得任何有開店想法的人都可以幾乎在沒有成本的情況下開業運轉——而且只是幾個小時的時間。比如雅禮虎商網每月只收取不到100美金，提供全套的電子商務服務。不像在現實生活中的網店，網店開業通常只有一個月，不需要龐大的為期幾年的租賃協議。

那並不是說網絡零售總是好的創意，也不是說那是一件簡單的事情。事實上那可能是一個競爭激烈充滿挑戰的行業。我思想的是，過去一個沒有資金的人無法跨入商界。過去你只能或者冒險，利用大量的時間和金錢——如果你兩樣都負擔的話——開創自己的零售生意，或者留在某個公司裏打工。但是今天，你自己當老闆需要的时间和金錢大大減少了。

現在單幹的風險也大大降低。擁有一項技能，一個很強的服

務理念，或者一個創造性的產品構思，通過一系列的物美價廉的服務，任何人都可以實現個人影響力。創業者所需的時間和資金都很低。反過來大大降低了潛在風險。在這個新的工作環境裏，個人處於精心構建的業務系統的中心位置。在阿基米德時代，通過杠杆和支點的組合，物理力得以放大。在當今時代，個人成為支點，業務系統成為杠杆，商業能力得以擴展。當今，通過構建有效的業務系統來實現你的個人能力已經非常現實。那不像你如何做eBay的市場調查，那麼容易需要買什麼東西呢？

比如說我的公司 Speed Anywhere 運營著一套全自動業務系統，把潛在的常用用戶信息傳遞給大型電腦公司，由他們實現銷售工作。最終我的大部分精力時間放在營銷活動上。整個業務系統節省了這些活動。如果在成本合理的情況下將業務量加倍，其一切只是簡單的按照自動業務系統進行，效率和產量增加，沒有時間後滯和成本增加。作者：Bruce Judson

如何開始在eBay上創業

很多在eBay買東西的人，都是先買一些家裏不想要的東西。毫無疑問，這是一個很好的開始，幾乎沒有什麼風險。但是如果你想在eBay買東西，作為一門生意來做，你必須反過來思考。eBay的消費者想買什麼東西？確定eBay的消費者想買什麼東西以後，在去尋找貨源渠道。那麼你如何做eBay的市場調查，那麼你如何做eBay的市場調查，那麼你如何做eBay的市場調查？

在eBay的網站上，有一個叫做eBay Pulse的鏈接http://pulse.ebay.com/。這個網頁上你可以看到目前eBay最熱門的貨物，也就是客戶在eBay搜索最多的關鍵詞。在這裏，你還可以找到比如電子、服裝、玩具等其它類型的熱門產品。這些熱門關鍵詞不僅有助於你分析你在eBay賣什麼東西，另外非常重的一個作用

是，在你把你的東西掛到eBay上賣的時候，在你的廣告標題山一定要加上這些關鍵詞。這有助於你在eBay搜索他想要的產品的時候，你的廣告在搜索的結果中出現。eBay是一個很大的系統，競爭很激烈。很多eBay買家，在eBay上掛了很多賣的東西，一週下來，沒有一個人看他的廣告，這樣的結果當然是可想而知。另外一個發現熱門關鍵詞的鏈接是http://keyword-index.ebay.com/keyword-index.html。你一定要利用這個工具。

eBay熱銷商品網頁鏈接：http://product-index.ebay.com/best_selling_1.html。在這裏，你可以找到eBay目前最熱銷的商品。當然，我不建議你也去賣這些熱銷產品，因為賣這些熱門商品的競爭對手都是非常厲害的，你剛入門很難跟這些power seller去競爭。但是瞭解這些信息對你瞭解市場還是很有幫助的。此方說，也許你可以在eBay賣一些熱門產品的配件等。這樣一來，你的市場競爭力就能優勢。

eBay還有一個非常有用的鏈接是http://pages.ebay.com/wantnow/。在這裏你可以找到eBay客戶想買，但在eBay找不到東西。如果你能找貨源，是eBay有人想買找不到的東西，你就可以在eBay壟斷這個產品。如果你能在eBay生意中取得這種極端優勢，你的eBay生意就能夠財源滾滾了。當然這需要你花大量的時間精力去研究分析市場，不可能是輕而易舉就能達到的。

作者：薛海明

房屋拍賣 · 造成搶購
拍賣可吸引眾多有錢買家競標搶購，在指定之時間以最高價賣出，不必裝修，也不必付佣金。好過一般上市，凡急於出售房產者，請即電626-277-7168洽詢(歡迎Agent介紹其滯銷之Listing 佣金照付)

地產拍賣專家
Broker / Auctioneer
林亞柏 626.277.7168

房地產以拍賣方式成交仍當前趨勢
歡迎有眼光之地產經紀加入行列，免費培訓

25年專業經驗
專業,誠信,負責
倉庫租賃

電話: (626) 252-4248
David Lin (林)
傳真: (626) 285-8081

802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776