



考虑开创事业的各种因素

企业家坚持把创业理念落实，为客户提供产品及服务，一方面满足客户的需求，另一方面为自己建立回报丰厚的事业。

自己创业

不少人开创小企业，自己做老板，追求心目中自由独立的写意人生，这是可以理解的，因为做老板不受束缚，可以享受更大的自由度：

- 自己拿主意，不必听命于人；
- 自己做老板，不是受雇于人；
- 不会被解雇；及
- 可以尽量赚取心中所渴望的利润

可是，真是当上小企业老板，现实的情况可能截然不同；不少小企业的老板会告诉大家，相对于替别人打工，他们工作的时间更长，其中大部份工作时间是要面对多方面的要求。

小企业老板在下列几个范围可能面对不少要求：

- 省政府及联邦政府的法规：其中必须遵守的法规包括省级及联邦许可证、地方安全与卫生条例、环保规则、法定扣除雇员供款及各项标准劳工守则。
- 客户/顾客：大家创业的成败，最终是取决于他们，因此你必须令他们感到满意。
- 那些资助你开创事业的人士：他们可能是亲友或银行家，都会非常关注这生意的财务状况，因此对你经营生意的方法有权过问。
- 即使你的竞争对手亦会变得息息相关，因为他们经营的策略和手法，如营业时间、价格、利润等，将迫使大家响应。
- 经营生意上出现失策错误，你将要独力承担，这才叫人吃力；决策失误不单使你受损，亦会令你的雇员、债权人及客户蒙受损失。

说到底，做生意毕竟就是为了赚钱。做老板的成败，就是看你把生意经营到获利的才能。

「你」为何会成功？



谈到这里，大家可能觉得做小企业老板看来不是很有吸引力；请不要气馁；自己创业可以叫人自豪，并且自我满足感非常大。

大多数小企业专家都会督促有机会创业的人士，分析成功的潜力，深思熟虑，评估自己的强弱。首先，大家先分析自己拥有创业家的特质吗？我自己有何特长呢？拥有那些技术知识或专长吗？

成功的企业家一般都信心十足，充满魄力，勇于破旧立新，凡事全力以赴，而且拥有商业及技术专业知识；除此以外，他们亦务实苦干，有自知之明，不怕求教于人，另请高明协助事业。

成功商人一般都怀抱着理想，自己订下奋斗目标，悉力以赴，细心谨慎，而且有号召他人的能力。大家多向身边成功人士学习，追随他们的榜样，这是明智之举。

那一行业

大家所选择开创的事业，应该配合自己的经验兴趣，以及和自己的技术专长对口。心中梦想自己有朝一日创业是不错，可是大家在投入大量心血创业之前，首先要确定自己选对了行业。

在决定开创那一种事业之前，大家可以先考虑自己的兴趣、嗜好、经验及阅历。如果对自己感兴趣的事业经验不多，可以先接受初步培训，另外亦可以在该行业找工作，累积一些将来创业所需要的相关经验，并可找一位行内前辈指导，增长见识。

另外一些与上述情况同样重要的条件：

1. 大家打算推出的产品/服务，市场上有此需求吗？
2. 自己已经为满足此需求而做好准备吗？
3. 这产品将来在市场上仍有需求吗？

事业成败或能否长期生存，受制于潮流风气、科技及新发明的冲击。

成败之间

自己创业当然有风险，三分之一的新创企业在一年内失败，八成在三至五年内结业；不过，五年之后，结业比率便大幅下降。



几乎所有小企业都是因为缺乏管理经验而失败；这并非表示所有小企业经营者的管理能力都差劲，比较准确的分析，这是指个人对市场意料之外的变化应变能力不足；可是市场瞬息万变，实在常见。

坚持不屈，雄心勃勃，随机应变，则可以反败为胜。在逆境之中，凭着推陈出新，另辟蹊径，小企业其实可以迅即转向，找到新手法推销产品，最后获得盈利生存下来。

创业资本

当大家拿定主意做那一行生意，下一步要解决的便是资金问题；开创这一门生意，需要多少资金呢？经营资金将要多少呢？

大家可以找一份商业计划的指南，协助大家比较具体地估评开业资本及营运资金究竟是多少。这份商业计划亦要包括借款创业的计划书，充份说明你打算如何利用资金开业并营运；你可以把这计划书提供予贷款机构、投资者及供货商，成为他们信赖此项目的基础。

大家应该与本地的银行多交往，增进交情，因为本地银行通常是创业者的主要外求资本来源。

上述资料应该有助于大家考虑创业的各方面因素；请大家记着，增进你所经营行业的知识总是有益无害，大概没有几家企业是因为老板对行业所知太多而破产吧。

加拿大 – 安大略省工商企业服务中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方语言 - 英语和法语 - 提供商业信息。为了方便用户，我们还将一些最常用的文件资料翻译成了其它语言。如果您需要额外的商业信息，请致电 1-888-576-4444 与 COBSC/CSECO 信息官员接洽。