



經商起步核對清單

您是否在考慮擁有並管理自己的企業？倘若您知道從商需要做些什麼的話，這是一個好主意。

即使以最樂觀的看法，開創一家企業也是比較冒險的，可是，如果您在起步之前就了解將會遇到的問題，並且盡可能地去解決問題，那您成功的可能性就比較大。

下面有一些問題和備忘單，可以幫助您全面考慮自己需要了解和做些什麼。請用“是”或“否”來回答每個問題。如果回答為“否”，您就需要下點功夫。

開始之前

是 否

您是不是可以建立一家企業並經營有道的那種人？

___ ___

考慮一下您想擁有自己企業的原因。

___ ___

您是否願意在未知自己最終能賺多少錢的情況下加班工作？

您是否曾在別人的企業中任職主管或經理？

___ ___

您是否曾在學校接受過任何商務培訓？

___ ___

您是否存有積蓄？

___ ___

金錢因素

是 否

您是否知道開創自己的企業將需要多少錢？

___ ___

您是否已經決定將自己的多少錢投入企業？

___ ___

您是否知道您能從供應商（向您出售產品的人）那裡得到多大的信用額度？

___ ___

您是否知道能從何處借到建立企業所需要的其余金額？

___ ___



您是否已經計算出預期每年能從企業獲得的收益淨額/總額？

您是否願意將自己的工資/企業利潤再投資到企業中去以幫助企業增長？

您是否已經與銀行家談過您的計劃？

合伙人因素 **是** **否**

您是否需要合伙人以獲得額外資金？

您是否知道能與自己合得來的合適人選？

您是否知道經營自己的企業、
合伙人企業以及組建自己公司都有些什麼優缺點？

您是否已經與律師談過有關合伙人的事情？

客戶因素 **是** **否**

您所在社區內的大多數企業看上去是否都在盈利？

您是否曾盡力查詢類似您自己想要開始的這種企業在您所在社區中是否都在盈利？

在國內其他地方的情況又如何？

您是否知道哪種類型的人會想要購買您計劃銷售的產品？

人們是否喜歡居住在您想要開創自己企業的地區？

他們是否需要像您這樣的企業？

如果不是，您是否曾想過建立一個不同種類的企業或是搬到另一個地點？



建築物因素

是 否

您是否已為自己的企業找到一個好的建築物？

— —

您是否將有足夠的空間在需要時擴大企業？

— —

您能否按照自己的想法修整建築物而無需耗費過多？

— —

人們從停車場、公共汽車站或家裡能否方便地到達您的企業？

— —

您是否已經請律師查看過租約和區劃要求？

— —

設備和用品因素

是 否

您是否知道自己需要些什麼設備和用品？費用又會是多少？

— —

購買二手設備是否可行？

— —

開支因素

是 否

您是否知道開支將用於何處？例如：房租、工資、保險、水電費用、廣告、利息等等。

— —

您是否需要知道哪些是直接開支、間接開支或是固定開支？

— —

您是否知道間接成本將會是多少？

— —

您是否知道自己的銷售成本將會是多少？

— —

其他因素

是 否



您是否了解與自己產品、服務或企業相關的主要風險？

您能否將其中任何一項主要風險降到最低程度？

是否有些主要風險是您無法控制的？

這些風險會不會讓您破產？

商品因素 **是** **否**

您是否已經決定要銷售什麼？

您是否知道需要買多少商品才能讓自己的商店開張？

您是否已經找到供應商以有競爭力的價格向您出售您需要的產品？

您是否已將不同供應商的價格和信用條款作過比較？

記錄因素 **是** **否**

您是否已經規劃好一個記錄系統，記錄您的收入與開支、您的欠帳以及別人欠您的帳款？

您是否已經想出一個辦法記錄庫存總量，
這樣您手中將始終有足夠的商品供應客戶卻又不至於超過自己的銷售能力？

您是否已經考慮好如何保存工資記錄以及稅務報告和所納稅款？

您是否知道需要準備什麼財務報表？

您是否認識一位將會幫您處理記錄和報表的會計？



企業與法律

是 否

您是否知道需要什麼執照和許可証？

— —

您是否知道需要遵守什麼商業法規？

— —

您是否認識一位可為您提供諮詢並幫助您處理法律文件的律師？

— —

購買他人的現有企業

是 否

您是否已經列出購買他人現有企業的優劣勢？

— —

您能否肯定自己了解業主想要出售這家企業的真正原因？

— —

您是否已經將購買他人企業與創建新企業的成本作過比較？

— —

設備/庫存是否都較新並且狀況良好？

— —

建築物的狀況是否較好？

— —

建築物業主是否會將租約轉給您？

— —

您是否已經與區內的其他企業業主有過交談，
以了解他們對待售的這家企業有何看法？

— —

您是否已經與這家公司目前的供應商有過交談？

— —

您是否已經與律師討論過這家現有企業？

— —

廣告宣傳

是 否

您是否已經決定如何進行宣傳？

— —



(透過報紙、海報、招貼傳單、電視、收音機、互聯網還是郵件？)

您是否知道到何處尋求幫助以進行宣傳？

您是否已經注意過其他競爭對手吸引客戶的方法？

開價 **是** **否**

您是否知道如何確定自己應當對每件出售的物品開價多少？

您是否知道競爭對手的價格？

購買 **是** **否**

您是否計劃要查明客戶需要些什麼？

您的庫存記錄計劃是否將會告訴您何時需要訂購更多商品以及訂購多少？

您是否計劃大多數庫存都從少數幾個或個別供應商處購買？

您是否知道每種供應方法的優劣勢？

銷售 **是** **否**

您是否已經決定要僱傭銷售人員還是採取自助式銷售？

您是否知道如何鼓勵客戶購買？

您是否已經考慮過，

為什麼自己願意從某些銷售員那裡購買商品卻對另外一些銷售員沒有好感？



僱員	是	否
您是否需要雇用幫手？您是否知道從何處請人？	—	—
您是否知道自己需要什麼樣的僱員？	—	—
您是否計劃對員工進行培訓？	—	—
給客戶的信用額度	是	否
您有否決定是否讓客戶記貸購買商品？	—	—
您是否知道加入信用卡計劃的優缺點？	—	—
您是否能夠區分賴帳客戶和有良好信用的客戶？	—	—
一些額外的問題	是	否
您是否已經想清楚，為別人工作是否可能會賺錢更多？	—	—
您的家人是否讚同您自己創建企業的計劃？	—	—
您是否知道到何處去尋找新創意和新產品？	—	—
您是否為自己和僱員都作好了商業計劃？	—	—

如果您對所有這些問題都作出了謹慎回答，說明您下了很大工夫認真思考。此外，很可能您已經發現了自己仍需進一步了解或去做的一些事情。

要為所能為，但在向能夠告訴您所需了解情況的人請求幫助時，也不要遲疑。記住，經營企業需要勇氣！您必須能夠先決定自己需要什麼，然後再去追求。



祝您好運！

加拿大 – 安大略省工商企業服務中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方語言 - 英語和法語 - 提供商業資訊。爲了方便用戶，我們還將一些最常用的文件資料翻譯成了其它語言。如果您需要額外的商業資訊，請致電1-888-576-4444 與COBSC/CSECO 資訊官員接洽。