



经商起步核对清单

您是否在考虑拥有并管理自己的企业？倘若您知道从商需要做些什么的话，这是一个好主意。

即使以最乐观的看法，开创一家企业也是比较冒险的，可是，如果您在起步之前就了解将会遇到的问题，并且尽可能地去解决问题，那您成功的可能性就比较大。

下面有一些问题和备忘单，可以帮助您全面考虑自己需要了解和做些什么。请用“是”或“否”来回答每个问题。如果回答为“否”，您就需要下点功夫。

开始之前

是 否

您是不是可以建立一家企业并经营有道的那种人？

— —

考虑一下您想拥有自己企业的原因。您是否愿意在未知自己最终能赚多少钱的情况下加班工作？

— —

您是否曾在别人的企业中任职主管或经理？

— —

您是否曾在学校接受过任何商务培训？

— —

您是否存有积蓄？

— —

金钱因素

是 否

您是否知道开创自己的企业将需要多少钱？

— —

您是否已经决定将自己的多少钱投入企业？

— —

您是否知道您能从供应商（向您出售产品的人）那里得到多大的信用额度？

— —



您是否知道能从何处借到建立企业所需要的其余金额？

您是否已经计算出预期每年能从企业获得的收益净额/总额？

您是否愿意将自己的工资/企业利润再投资到企业中去以帮助企业增长？

您是否已经与银行家谈过您的计划？

合伙人因素 **是** **否**

您是否需要合伙人以获得额外资金？您是否知道能与自己合得来的合适人选？

您是否知道经营自己的企业、合伙人企业以及组建自己公司都有些什么优缺点？

您是否已经与律师谈过有关合伙人的事情？

客户因素 **是** **否**

您所在社区内的大多数企业看上去是否都在盈利？

您是否曾尽力查询类似您自己想要开始的这种企业在您所在社区中是否都在盈利？在国内其他地方的情况又如何？

您是否知道哪种类型的人会想要购买您计划销售的产品？

人们是否喜欢居住在您想要开创自己企业的地区？

他们是否需要像您这样的企业？

如果不是，您是否曾想过建立一个不同种类的企业或是搬到另一个地点？



建筑物因素

是 否

您是否已为自己的企业找到一个好的建筑物？

— —

您是否将有足够的空间在需要时扩大企业？

— —

您能否按照自己的想法修整建筑物而无需耗费过多？

— —

人们从停车场、公共汽车站或家里能否方便地到达您的企业？

— —

您是否已经请律师查看过租约和区划要求？

— —

设备和用品因素

是 否

您是否知道自己需要些什么设备和用品？费用又会是多少？

— —

购买二手设备是否可行？

— —

开支因素

是 否

您是否知道开支将用于何处？例如：房租、工资、保险、水电费用、广告、利息等等。

— —

您是否需要知道哪些是直接开支、间接开支或是固定开支？

— —

您是否知道间接成本将会是多少？

— —

您是否知道自己的销售成本将会是多少？

— —

其它因素

是 否

您是否了解与自己产品、服务或企业相关的主要风险？

— —



您能否将其中任何一项主要风险降到最低程度？

是否有些主要风险是您无法控制的？

这些风险会不会让您破产？

商品因素 **是** **否**

您是否已经决定要销售什么？

您是否知道需要买多少商品才能让自己的商店开张？

您是否已经找到供应商以有竞争力的价格向您出售您需要的产品？

您是否已将不同供应商的价格和信用条款作过比较？

记录因素 **是** **否**

您是否已经规划好一个记录系统，记录您的收入与开支、您的欠帐以及别人欠您的帐款？

您是否已经想出一个办法记录库存总量，这样您手中将始终有足够的商品供应客户却又不至于超过自己的销售能力？

您是否已经考虑好如何保存工资记录以及税务报告和所纳税款？

您是否知道需要准备什么财务报表？

您是否认识一位将会帮您处理记录和报表的会计？

企业与法律 **是** **否**



您是否知道需要什么执照和许可证？

您是否知道需要遵守什么商业法规？

您是否认识一位可为您提供咨询并帮助您处理法律文件的律师？

购买他人的现有企业 **是 否**

您是否已经列出购买他人现有企业的优劣势？

您能否肯定自己了解业主想要出售这家企业的真实原因？

您是否已经将购买他人企业与创建新企业的成本作过比较？

设备/库存是否都较新并且状况良好？

建筑物的状况是否较好？

建筑物业主是否会将租约转给您？

您是否已经与区内的其它企业业主有过交谈，以了解他们对待售的这家企业有何看法？

您是否已经与这家公司目前的供应商有过交谈？

您是否已经与律师讨论过这家现有企业？

广告宣传 **是 否**

您是否已经决定如何进行宣传？（通过报纸、海报、招贴传单、电视、收音机、互联网还是邮件？）

您是否知道到何处寻求帮助以进行宣传？



您是否已经注意过其他竞争对手吸引客户的方法？

开价

您是否知道如何确定自己应当对每件出售的物品开价多少？

您是否知道竞争对手的价格？

购买

您是否计划要查明客户需要些什么？

您的库存记录计划是否将会告诉您何时需要订购更多商品以及订购多少？

您是否计划大多数库存都从少数几个或个别供应商处购买？

您是否知道每种供应方法的优劣势？

销售

您是否已经决定要雇佣销售人员还是采取自助式销售？

您是否知道如何鼓励客户购买？

您是否已经考虑过，为什么自己愿意从某些销售员那里购买商品却对另外一些销售员没有好感？

雇员

您是否需要雇用帮手？您是否知道从何处请人？



您是否知道自己需要什么样的雇员？ — —

您是否计划对员工进行培训？ — —

给客户的信用额度 是 否

您有否决定是否让客户记贷购买商品？ — —

您是否知道加入信用卡计划的优缺点？ — —

您是否能够区分赖帐客户和有良好信用的客户？ — —

一些额外的问题 是 否

您是否已经想清楚，为别人工作是否可能会赚钱更多？ — —

您的家人是否赞同您自己创建企业的计划？ — —

您是否知道到何处去寻找新创意和新产品？ — —

您是否为自己和雇员都作好了商业计划？ — —

如果您对所有这些问题都作出了谨慎回答，说明您下了很大工夫认真思考。此外，很可能您已经发现了自己仍需进一步了解或去做的一些事情。

要力所能及，但在向能够告诉您所需了解情况的人请求帮助时，也不要迟疑。记住，经营企业需要勇气！您必须能够先决定自己需要什么，然后再去追求。

祝您好运！



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。