

创业成本为几何?

文/泰德·普林斯

究竟有多少事情需要一个创业者去思考? 如果你想成立一家公司, 我需要支付多少成本? 成本是否太高? 如果是, 如何才能降低成本? 如果降低了成本, 是否会影响企业的成功?

其实, 这几个问题非常重要, 也必须要解决。难题在于, 绝大多数能够就这些问题给出建议的专业人士, 通常只能够为创业者提供一个分析, 形成一个电子表格。对于创业者而言, 真正重要的是要先思考基本原则, 然后再形成量化表格。

雇佣是公司主要的成本

几年前, 我在纽约成立第一家公司时, 需要聘请一位财务管理者, 因为, 那时所有的财务工作都要用财务账簿来完成, 而且还需要手写完成, 所以公司的财务决算、财务报告、应付账款和应收账款都是利用计算器计算完成的。我还有一位秘书, 负责接电话、影印、收发电报和传真、整理书面文件等。

我聘请一家市场营销公司设计和出版公司的市场营销材料, 他们帮公司做了大量邮寄工作, 帮我们寻找方向和前景。我的秘书负责这些清单的收集和维持, 这是一个工作量非常大的工作, 因为都是以文字处理或电子表格的形式收集整理的。我为这项工作支付了高额费用, 与现在雇佣外部人员来处理相比, 专门雇佣人员来处理这类工作要花费更多成本。

那时候, 没有人会考虑自己写书。因为写书很困难, 然后你还需要出版、做市场营销, 这些都需要耗费大量金钱。如果你想出版, 可以聘请一位专业作家, 将完成的作品送给所雇佣的出版关系人员, 他们会为你发表。虽然他们并不保证一定成功, 但你仍需为此付出一笔不小的费用。

当时已经出现了计算机, 但是功能远不如今天强大, 你无法通过电脑与他人交流。你需要打电话、发电报和传真, 或者将打印出来的信件通过邮递员投递到指定地点, 由于耗时比较长, 那时, 我们戏称这种投递方式为“蜗牛邮件”。

应对政府和交税是经营一家公司时非常重要的一部分。在过去, 这需要很多时间和金钱。由于当时还没有政府在线办公系统, 因此, 所有文件都要邮寄给政府, 几个月才能收到回复。注册一个新公司所需的花费也很高, 通常情况下你需要聘请一位律师来做一系列的工作, 这又需要一笔开支。做生意就要出差去见不同的客户, 而这意味着在飞行和出租车方面花费时间和成本。

雇佣员工是另一个重要开销。你必须将职位描述打印成稿, 在不同报纸上刊登。当你决定面试一些求职者时, 需要花费时间与他们交流。由于对于一个初创企业而言, 在报刊杂志上发布广告和招聘启事的费用很高, 而且需要许多时间来安排, 因此, 这也是一项耗时耗成本的工作。

现代公司以软件节省成本

如果现在我要成立一家与几年前相似的公司,





又该怎么做？

聘请财务管理者以及秘书不再是必要的支出。因为我可以利用财务软件来进行财务结算、分析等工作，甚至比人工做得更多。同时，我也不再需要秘书，因为我可以利用手机系统中安装的软件来应答或转接电话。我不再需要打印和复印文件，因为电脑可以打印或者将电子文件发给相应的对象。同样，我也不再需要那些帮我设计、出版和进行市场营销的小册子以及文件的公司，因为，现在我可以通过使用例如网页制作工具Dreamweaver这样的软件来自己完成，还有一个更好的办法就是从网络上下载已有模板，只需进行编辑就可以使用。至于由秘书维护的市场营销清单，可全部由网上的邮件软件和销售管理系统自动完成。在撰写和投递公司公开资料、文章和文件方面，我可以使用软件来实现，利用可以购买的邮件列表和社交媒体来辨识我希望联系的客户。还可以利用类似Jigsaw这样领先的辨认网站来帮助我鉴别新客户，同时获

得他们的姓名、电话、职位、工作职能、所属行业以及电子邮件地址等。

公司网站是否需要专人维护？不久前你还需要一个程序员来为你做这个工作，即使后来做网站变得简单易操作，但你仍至少需要知道HTML和Dreamweaver。而现在，你完全可以利用网络模板来搭建网站，完全不需要程序员的帮助。对于永无止境地与政府沟通缴税的问题，现在同样变得简单。当然，政府不会凭空消失，所以我仍然需要做与之前相同的工作，但形式已经改为在线形式。我可以在线递交申请、填写表格，甚至可以在线纳税。因此，如果公司业务不是十分复杂，或者正陷入某种困境中，我完全不需要律师。如果想成立一家新公司，现在通过在线方式就能够完成一切手续，时间仅需一天。

那些不得不进行的差旅也发生了改变。在企业成立之初，我可以通过MSN或Google Talk等即时聊天工具来与所有客户进行交流，如果有必要，我

甚至可以在一天之内与他们交流数次。同时,我还可以利用Skype、MSN或者其他聊天软件的视频电话功能与客户交流。当然,我也可以通过手机与对方交流。通过互联网进行集体电话会议也是一种方式,而这一切都是免费的。

对于招聘新员工又该如何进行?我可以使用在线招聘论坛、社交媒体以及招聘网站来发布职位信息,并及时获得反馈。我可以通过Skype或其他即时通讯软件对应聘者进行在线面试。此外,我能够在LinkedIn、脸谱(Facebook)或微博上找到他们,从而通过这些便捷方式全面了解求职者,甚至获得一些他们隐藏的信息。

那么,有什么是我无法利用软件做到的呢?我仍然需要一个或几个销售人员,同时我也需要产品研发人员。但即使这样,我对销售人员的依赖性并不强。因为,现在我可以透过客户关系管理系统(CRM)减少工作量,所需要的销售人员数量也只是过去的一半。至于产品研发,如果公司属于科技领域里的企业(现在大多数企业都属于科技类企业,因为几乎每个行业都在某种程度上依赖于软件和网络),我可以利用更少的时间来进行产品开发,过去可能会耗费几个月甚至几年的时间来组建一个实验系统,而现在仅需要几周甚至几天。因此,现在我所需要的研发技术人员数量很少,所需时间也缩短了很多。

我甚至不需要一个功能强大的计算机,只要有一个能够接入“云端”的机器,我就可以编辑和存储核心内容。而以前,我需要一大批服务器完成相同的工作,这笔开支非常庞大,每个月甚至会花费大约100美元。

一切都意味着我不再需要管理员、财务人员、法律人员、市场营销人员、计算机操作人员、运营人员以及大量计算机和存储媒介。如果有必要,我仅需要少量的销售和产品研发人员。或许我自己就是那个可以做销售或研发的人员,因此,我只需要一个产品研发人员或销售人员就可以开展我的事业,这意味着只需要两个人就能成立一家公司。

当然,我需要更加努力工作,而公司也将比

从前更加依赖这一两个人,但这样能够节省大量成本。

未来的成本在哪里

从企业的成本层面来讲,你应当竭尽所能减少成本,直到你能销售出产品,或者找到真正愿意购买产品的客户。

即使那样,你也很可能在达到盈利点之前就失败,所以,你应当在企业达到盈利点时尽量控制成本,最大限度减少对企业的伤害。换言之,这样做你会失败得没那么严重。

那么,成立一家初创企业要付出怎样的成本?我们来比较一下。几年前,我在纽约成立公司时花费了100万美元(约合700万人民币),那时的100万要远比现在值钱得多。而如今成立一家公司只需要当初成本的10%。

如果你遵照本文所述的原则,在美国成立一家公司不会超过2.5万美元。在中国你或许可以以更低的价格成立一家公司,大约7万元人民币。如果你的花费比这个高,就应该仔细审视是否已经犯了初创企业的第一条错误——花费过多。

当然,一旦开始行动,在客户层面开始取得一些成绩,你便要做好投入更多资本的准备。

但这是另一个故事。🔴

(作者系佩斯领导力研究院创始人兼CEO)

