

创业成本几何?

文/泰德·普林斯

究竟有多少事情需要一个创业者去思考?如果我想成立一家公司,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护,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,现在我可以通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的数量很少,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。C

(作者系佩斯领导力研究院创始人兼CEO)

