第一图书网, tushu007.com

<<网上创业理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<网上创业理论与实践>>

13位ISBN编号：9787111296829

10位ISBN编号：7111296826

出版时间：2010-3

出版时间：机械工业出版社

作者：李志刚 编

页数：269

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

创业教育的概念是在1989年11月底12月初由联合国教科文组织在北京召开的“面向21世纪教育国际研讨会”上提出来的。
这次会议报告阐述的“21世纪的教育哲学”中，提出了“学习的第三本护照”，即创业能力的问题，要求把创业能力教育提高到与学术性和职业性教育同等的地位。
联合国教科文组织在《教育：财富蕴藏其中》的报告中指出：必须给教育确定新的目标，必须改变人们对教育作用的看法，扩大了的教育概念应该使每一个人都发现、发挥和加强自己的创造力，应该有助于挖掘隐藏在我们每一个人身上的财富。
从其表述中可以看出，教育功能所表现的最大财富是挖掘出蕴藏在每一个人身上最本质的力量——创造力和创新能力。
从教育研究的角度看，创业教育的提出具有重大的理论价值。
创业教育是一种新的教育思想，它从“学会关心”这一面向2l世纪新的教育哲学、政治观点出发，要求全面发挥教育的社会功能，促使社会公正目标的实现，使处于不利地区、不利群体的人们也能解决社会和经济问题，更好地生活和工作；同时，从教育的超前性出发，提出培养积极参与新世纪变革的开拓者，培养具有开创个性的一代新人的思想，从而更新了我们的教育观念，将成为教育理论的一个新的生长点。
在这个生长点上，以“开创性的个性”为逻辑起点，推演出创业教育的概念体系和理论框架，构建创业教育的目标模式、课程模式、评价模式和运行模式，为丰富教育理论作出贡献。
2010年1月15日，中国互联网络信息中心（CNNIC）在北京发布了《第25次中国互联网络发展状况统计报告》。
报告显示，截至2009年底，我国互联网普及率以28.9%的比例超过全球平均水平。
同时，我国网民数达到3.84亿，宽带网民数达到3.46亿，国家CN域名数达1682万，3项指标继续稳居世界排名第一，显示出我国互联网的规模价值正在日益增大。
我国网民规模的扩大得益于我国经济的快速发展。
同时，网民规模的增长也推动我国互联网网络价值的提升。
随着网民的快速增长，网络的商业价值倍增。
强大的互联网用户群体促进了各种各样互联网应用的兴起，产业的机会大为增加，也成就了一大批创业者。
不仅如此，根据专家的分析，新一代互联网创业者已经赶上了一个适合创业的“幸运时期”。
20世纪90年代，我国互联网应用基本滞后美国2～3年，比如新浪、搜狐都比美国的同类网站起步晚。
而现在我国与美国同步，甚至很多原始的应用都起源于我国，比如网络游戏。
目前，我国互联网用户、手机用户数量非常庞大，这也催生了很多我国独有的应用和商业模式。
体现在创业方面就是：以前，创业者多数是从海外回来，把海外的经验用在国内；现在，本土的创业者往往凭借其对中国市场的敏感度，探索出许多国外没有的创业模式。

内容概要

本书系统地阐述了网上创业的基本知识、理论、方法和实践技能。
本书首先从创业的视角，介绍了对创业者的素质要求、创业机会的识别、创业团队组建管理，以及创业资金的获取和运用等；其次，从实战的角度阐述了网上创业的环境、创业模式、创业项目评价、创业的工作流程、风险管理，并介绍了商业计划书的编写方法、网络企业注册流程、新创企业财务管理等知识和技巧；最后，结合实际着重阐述了网上开店的行业选择、商品选择、网上店铺的经营管理，以及物流支付和客户服务等。
通过对本书的学习，可以系统地实现创业教育，使读者掌握网上创业的基本技能，帮助学生分析、把握创业机会，并促使其把创业意识转变为网上创业的实践。
　　本书立意新颖，内容丰富，深入浅出，着力介绍当前网上创业研究和应用实践的最新成果，在书中插入了大量鲜活的创业案例，并引入了网上创业实习实践的内容。
本书可作为高等院校、职业学院的电子商务、信息系统与信息管理、计算机应用、工商管理等专业的教材，也可以作为从事网上创业、网络服务及创业教育的人员的参考用书。

<<网上创业理论与实践>>

书籍目录

前言第1章 创业者素质与创业团队组建　本章学习目标　1.1 创业的概念　1.2 创业和创业教育的作用　1.3 创业欲望　1.4 创业者应具备的能力　1.4.1 创新能力　1.4.2 策划能力　1.4.3 组织能力　1.4.4 指挥能力　1.4.5 控制能力　1.4.6 协调能力　1.5 创业者的素质　1.6 创业者应具备的知识　1.6.1 专业知识　1.6.2 管理知识　1.6.3 会计常识　1.6.4 税务知识　1.6.5 法律常识　1.6.6 营销知识　1.7 组建创业团队　1.7.1 组建创业团队的必要性　1.7.2 组建具有共同目标的创业团队　1.7.3 组建创业团队应具备的条件　思考题　案例分析第2章 创业机会的识别与评估　本章学习目标　2.1 发现创业机会　2.1.1 创业商机的认识　2.1.2 创业机会的类型　2.1.3 创业机会的来源　2.1.4 成功识别创业机会所需的条件　2.2 获取创业所需的信息　2.2.1 创业信息的内容与构成　2.2.2 获取创业信息的途径　2.3 创业的SWOT分析　2.3.1 SWOT分析的步骤　2.3.2 SWOT分析的要素　2.4 创业机会的评估　2.4.1 评估目的　2.4.2 评估原则　2.4.3 评估参考标准　思考题　案例分析第3章 网上创业的环境分析第4章 网上创业项目选择与评价第5章 创业资金的获取与运用第6章 网上创业模式第7章 网上创业的基本程序第8章 网上创业风险的预防与转嫁第9章 创业的商业计划书第10章 网络企业注册第11章 新创企业的会计控制与财务管理第12章 网上开店的基本知识第13章 网上店铺的经营管理第14章 网上开店的物流与支付第15章 网上的客户服务第16章 网上创业的实践参考文献参考网站及网页

章节摘录

插图：9.客观的人际关系态度一个创业者如果不能在最短时间内建立自己最广泛的人际网络，那他的创业一定非常艰难。
另一方面，他们为了事业应该“冷酷无情”、“不顾情面”，给人以“大公无私”、“就事论事”的感觉。
10.坚强的毅力耐心的创业者，都会收获他们的努力所创造出的硕果。
在这个世界上，没有东西是唾手可得的，未来都是未知数。
这就要求创业者在碰到困难时，必须坚持自己的观点，坚持辛苦的工作和成功的信念。
11.诚实守信商业圈内说得好，关系就是人脉，人脉就是钱脉，有了钱脉何忧创业不成？
然而，如何建立牢固和庞大的人脉呢？
回想三国之刘备，以意得人心，以善搏天下，以信立世间，方才领导众多大才，成就一番伟业。
商场如战场，其道理一样。
和员工交流需要诚实守信，否则谁能相信你，又怎么能为你卖命？
和客户交流需要诚实守信，否则客户怎么能相信你能办好事情，怎么敢与你进行商业交往呢？
诚实守信是立身之根本，创业之基础。
这里要说明的是，并不是要求创业者必须完全具备这些素质才能去创业，但创业者本人要有不断提高自身素质的自觉性和实际行动。
提高素质：一靠学习，二靠改造。
要想成为一个成功的创业者，就要终身学习和改造自我。
当然，也可以从不同的角度对创业所需要的条件和要素进行归纳。
比如，蒂蒙斯提出了一个创业管理模式，认为成功的创业活动必须寻求机会、资源与团队三者最适当的搭配，并且要随着企业发展而保持动态的平衡。
创业流程由机会启动，在取得必要的资源和组成创业团队之后，创业计划方能顺利推进。
也有学者将创业的要素归纳为：创业者、商业机会、组织和资源。
还有一位美国学者将创业的要素归纳为9个以“F”开头的要素，并命名为“成功企业的9F要素”。
这些要素分别是：创办人（founders）；抓住重点（focus）；决策迅速（fast）；机动灵活（flexible）；不断创新（forever innovating）；精简机构（flat）；精打细算（frugal）；待人友好（friendly）；充满乐趣（fun）。
1.6创业者应具备的知识创业仅仅拥有热情是不够的，必须具备扎实的知识和过硬的本领。
随着知识经济时代的到来，知识成为一种资本，不仅具有独立的地位和作用，而且逐渐成为最重要、最有价值的资本。
知识经济为大学生创业提供了资源优势，使得受过高等教育的大学生群体具有创业的资源优势，同时也使得在校大学生的创业实践活动逐步趋向理性化、科学化、规范化。

编辑推荐

《网上创业理论与实践》：21世纪普通高等教育规划教材。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com