第一图书网, tushu007.com

<<自己办公司>>

图书基本信息

书名：<<自己办公司>>

13位ISBN编号：9787205052140

10位ISBN编号：7205052149

出版时间：2002-1

出版时间：辽宁人民出版社

作者：里娃．莱森斯基

页数：612

字数：540000

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

内容概要

也许你正在盘算创业，也许你已经迈出了第一步，或者你已经拥有了自己的公司，但无论如何，这本全面且易于理解的指南都能够成为你的得力助手。
创业过程中的第一步，它都同你携手走过——从开始评估公司创意到日常工作的细枝末节，悉心的指导将你行动起来游刃有余。
《自己办公司》这本书，写作风格着眼于现实，如朋友般地对你娓娓道来，即使是那些复杂的业务程序，也明白易懂。
有这本书在手，实现梦想就不远了。
本书中的内容包括： ◆分析评估公司创意； ◆实施市场调查； ◆选择公司结构； ◆创建志在必得的商业计划； ◆寻找融资渠道； ◆簿记和税收； ◆电子商务； ◆创办家庭企业；

第一图书网, tushu007.com

作者简介

里娃·莱森斯基是《企业家》杂志的编辑和资深副总裁，在对小企业的指导方面堪称是全国知名的专家。

<<自己办公司>>

书籍目录

各就各位第一部分 从何处着手 第一章　引言 第二章　突击测试：你做好当一名企业家的准备了吗？
 第三章　美妙的想法：怎样才能为你的公司想出好点子？
 第四章　时间由你来选择：创办公司是兼职好还是全职好？
 第五章　从零干起还是半路接手？
建一个公司与买一个公司第二部分 最基本要素 第六章　究竟谁是你的顾客？
界定你的市场 第七章　顾客是否会上门？
进行市场调研 第八章　叫什么名好呢？
为你的公司命名 第九章　股份有限公司还是非股份有限公司？
选择公司结构 第十章　用计划开道：创立一个能够胜出的商业计划 第十一章 妈妈我可以这么干吗？
不要忘了公司执照和许可的问题 第十二章 你需要专业人员的帮助：雇用律师和会计师第三部分 资金从何而来？
 第十三章 捐资活动先从家里做起：筹措资金要从你自己和你的亲朋好友那里开始 第十四章 不入虎穴，焉得虎子？
如何找到和吸引投资者 第十五章 你能贷到款吗？
债务周转信贷种种 第十六章 向你爱戴的山姆大叔求援：如何得到政府贷款预备第四部分 设置好你的舞台 第十七章 定位，定位，再定位：如何为你的公司选择合适的位置 第十八章 最佳办公地：家：如何在家办公 第十九章 第一印象：创造一个专业形象 第二十章 库存的问题：清单内幕 第二十一章 信用问题：为你的顾客提供信用 第二十二章 邮件：建立邮寄和运输账目 第二十三章 需要人手的人们：雇佣你的第一批雇员 第二十四章 好好对待你的“孩子”！
雇员福利方案 第二十五章 保护你的资产：商业保险问题第五部分 货比三家为上策 第二十六章 材料问题：企业的基础设备 第二十七章 电话：你需要什么样的电话系统 第二十八章 空中时间：购买手机 第二十九章 上路：租车还是买车？
 第三十章 用计算机搭起与外界接触的桥梁：揭开计算机世界的神秘面纱 第三十一章 网络：为你的公司建立自己的网站 第三十二章 做一个明智的购买者：如何购买复印机和传真机跑！
第六部分 施展经商才华 第三十三章 走进市场，走进营销：为你的生意做广告搞促销 第三十四章 推销自我：如何进行企业形象宣传 第三十五章 网络编织：把潜在的访问者吸引到你的网站来 第三十六章 展示与销售：有效的销售技巧 第三十七章 让他们回头：为消费者提供优质服务第七部分 照章办事 第三十八章 权威数字101：簿记基础知识 第三十九章 制作报表：如何编制财务报表 第四十章 理财守业：有效地管理你的财务 第四十一章 收税员来了：关于纳税你需要了解什么 第四十二章 失败是成功之母：从失败中学习

章节摘录

信贷限额贷款是一种短期贷款，它使可获得的现金扩大到你公司的支票账户上，并达到贷款合同中的最高限度。
每家银行都有其自己的拨款偿付方式，但基本方法是把一定数额的资金转入企业的支票账户，以负担支付支票，而企业则需对预付款的实际数额支付利息，时间要从预付拨款的那一天起一直到将这笔款如数还回为止。
信贷限额贷款是银行所能提供的利率最低的贷款，因为这种贷款被看成是风险相当低的贷款。
有些银行甚至要在贷款条件中加上一条，就是如果他们认为你的企业处于危险之中，他们有权取消贷款。
利息要按月支付，本金在你方便之时支付。
经常还一些本金是明智之举。
银行家把这叫做循环信用额度，他们会把这看作一种表明你的公司正在赚钱、收入也不错的迹象。
大多数信用额度贷款都写的是一年期，如果交一定的年费几乎可以自动延期。
有些银行家要求在每一个合同年到期的7至30天内全部还清信用额度贷款，这段时期可能是最佳协商机会。
即使你不想现在就借信用额度贷款，也应该跟银行家唠唠，了解一下怎样办理。
在谈信用额度时，你的银行家会想要看看你当前的财务报表、最新的报税单以及预计的现金流动报表。
……

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