

<<创业营销>>

图书基本信息

书名：<<创业营销>>

13位ISBN编号：9787302188285

10位ISBN编号：7302188289

出版时间：2009-1

出版时间：清华大学出版社

作者：郭小平，祝君红 著

页数：208

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>

## &lt;&lt;创业营销&gt;&gt;

## 前言

以创业带动就业，大力推动全民创业，激发社会创造活力；在全社会弘扬创业精神，加强就业观念教育，使更多劳动者成为创业者；大力倡导劳动光荣、创业光荣，大力营造自主创业、艰苦创业、和谐创业的社会风尚，构建和谐社会，实现共同富裕。这是党的十七大报告和广东省第十次党代会提出的要求。

其实，早在1947年，麦尔斯·梅斯（Myles Mace）教授就在哈佛大学率先开设了创业课程；从1960年开始，创业教育在美国各著名高校陆续展开，并随后融入到职业教育中；1989年12月，联合国教科文组织正式提出“创业教育”这一概念；1998年1月，联合国教科文组织发表的《21世纪的高等教育：展望与行动世界宣言》提出：高等学校必须将创业技能和创业精神作为高等教育的基本目标。

我国高校的创业教育始于1997年的“清华大学创业计划大赛”；1998年，教育部《面向21世纪教育振兴行动计划》提出“加强对教师和学生的创业教育”；1999年，清华大学成立中国创业研究中心；2002年，教育部确定清华大学、中国人民大学、黑龙江大学等9所高校为创业教育试点院校；2004年，我国越来越多的普通院校开始意识到创业教育的重要性，并相继展开研究和开设课程。

清华大学、上海交通大学等先后成立了“创业中心”进行创业研究与支持大学生的创业实践活动。

近几年创业教育在我国兴起和发展的主要原因有：第一，知识爆炸式增长和经济全球化的进程，导致各行各业环境快速变化，为维持竞争优势和可持续发展，营利和非营利组织都需要更多具有创新和企业家精神的专业人才。

培养学生创新精神、进取精神和创造能力的创业教育应运而生。

第二，高校扩招后，大学毕业生就业形势严峻，创业成为大学生价值取向和择业的新动向。致力于增强学生自主创业、自主就业基本技能的创业教育，也因此成为我国高等教育的重要组成部分。

广东，尤其是珠江三角洲有着实施创业教育的区域优势。

广东省政府部门每年都投入力量举行大学生创业大赛，推动创业教育的发展，可以说人们对创业教育的需求已十分明显。

为此，部分高校编写了有关教材，然而针对高职学生和面对社会初级创业教育的系列培训教材却尚不多见。

## <<创业营销>>

### 内容概要

本书旨在让读者了解创办新企业必须思考的营销问题。创业者往往习惯于从自身的角度出发，由内而外地思考问题，从而导致产品或服务不能被顾客所接受，并最终引发创业困境。

《创业营销》可以帮助创业者更好地回避这些问题的出现。

如果说创业者的事业心和创新精神是创业企业的发动机，那么创业营销就是传动装置和车轮。

对于大多数年轻的创业者来说，既缺乏资金和社会关系，又缺乏商业经验，所拥有的只是创业激情和对某种新产品的原始构思或某种新技术的初步设想。

要取得成功，除了勇气、勤奋和毅力外，还必须依赖于有效的创业营销来获得创业所需的各种资源。

## <<创业营销>>

### 书籍目录

第一单元 创业营销理念分析体验一 创业营销理念体验二 创业营销战略和营销规划第二单元 创业市场机会分析体验一 创业企业和创业市场环境体验二 创业市场机会第三单元 创业调研与预测体验一 消费者购买行为调研和分析体验二 创业市场调查与预测第四单元 创业目标市场策略体验一 创业市场细分什么是市场细分市场细分的依据体验二 创业目标市场选择评估细分市场选择细分市场体验三 创业市场定位第五单元 创业营销组合策略体验一 产品策略体验二 价格策略体验三 促销策略广告公共关系体验四 渠道策略第六单元 网络时代的创业营销体验一 门户网站与创业营销体验二 电子商务与创业营销体验三 搜索引擎与创业营销体验四 网络游戏与创业营销体验五 即时通信与创业营销参考文献

## 章节摘录

第一单元 创业营销理念分析      体验一 创业营销理念      故事/案例1      达瑞的创业之路      达瑞出生于美国的一个中产阶级家庭。

父母对他生活上要求很严，平时很少给他零花钱。

达瑞8岁的时候，有一天，他想去看电影。

因为没有钱，他面临一个基本的问题，是向爸妈要钱还是自己挣钱。

最后他选择了后者。

他自己调制了一种汽水，把它放在街边，向过路的行人出售。

可那时正是寒冷的冬天，没有人前来购买，只有两个人例外——他的爸爸和妈妈。

后来，他偶然得到了和一个非常成功的商人谈话的机会。

当他对商人讲述了自己的“破产史”后，商人给了他两个重要的建议：一是尝试为别人解决一个难题，那么你就能赚到许多钱；二是把精力集中在你知道的、你会的和拥有的东西上。

这两个建议是关键。

因为对于一个8岁的男孩而言，他不会做的事情有很多。

于是他穿过大街小巷，不停地思考，人们会有什么难题，他又如何解决，他又会如何利用这个机会，为他们解决难题。

这其实不容易。

好点子似乎都躲起来了，他什么办法都想不出来。

但是有一天，父亲无意中给他指出了一条正路。

吃早餐时他让达瑞取报纸。

这里必须补充一点，美国的送报员总是把报纸从花园篱笆的一个特制的管子里塞进来。

假如你想穿睡衣舒舒服服地吃早饭和看报的话，就必须离开温暖的房间，冒着寒风到房子的入口处去取，不管天气如何都是如此。

虽然有时候只需要走二三十米路，但也是一件非常麻烦的事情。

达瑞给父亲取报纸的时候，一个主意诞生了。

当天他就挨个敲响邻居的门铃，对他们说，每个月只需要付给他一美元，他就每天早上把报纸塞到他们的房门底下。

大多数人都同意了，达瑞有了70多个顾客。

当他在一个月后第一次赚到钱的时候，他觉得简直就是飞上了天。

高兴的同时他并没有满足于现状，他还在寻找新的机会。

成功了一次之后，他很快就找到了其他的机会。

他让他的顾客每天把垃圾袋放在门前，然后由他运到垃圾桶里——每个月加一美元。

他喂宠物、看房子、给植物浇水，但是他从来不以小时计费，因为用其他方法计费挣钱更多。

编辑推荐

《创业营销》的目的就是激发我们思考，通过思考来开启我们的智慧，通过思考来放飞我们的梦想。

思考是个人的行为，而思想则是公众的趋向，当个人的思考幻化为思想，成为人所公认的指引时，它便凝结成了智慧。

但智慧却又是何其平常，在我们起床的时候，穿衣的时候，刷牙的时候，吃饭的时候……智慧都悄悄地在我们的耳边流淌，为何我们却捕捉不到智慧？

是啊，智慧如此稀松平常，为什么我们总是与它失之交臂呢？

《创业营销》重在引导创业者发现创业理念和不同创业机会所必需的竞争力、方法热能，帮助创业者解决创业营销中遇到的各种实际问题。

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>