第一图书网, tushu007.com

<<创业宝典>>

图书基本信息

书名：<<创业宝典>>

13位ISBN编号：9787302286806

10位ISBN编号：7302286809

出版时间：2012-6

出版时间：清华大学出版社

作者：美国《创业者》杂志

页数：428

字数：669000

译者：高建

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

在1998年我们第一次出版《创业宝典》的时候，我们认为它是对于那些希望成为自己的老板的人们的重要参考。
我们会提供关于采取什么样的步骤，避免什么样的陷阱的意见。
本书还会提供一些常识，比如新企业家在面临挑战的时候，应该如何借鉴他人成功和失败的解决方案。
《创业宝典》的成功是非凡的，销售量超过40万本，通过4个版本在市面上流通，所以它在所有的商业启动书中是最畅销的。
商业发展的影响从社会营销到iPhone，从企业受法律变化的管理到Google(谷歌)对建立客户群的影响，这些对于独立的企业家来说，都是迷人和令人兴奋的。
毋庸置疑，最近的经济衰退已经为几代人创造了最具挑战性的营商环境，这种影响波及每个人，从个体户到通用汽车公司。
当大多数人认为，这种让人失望的经济就像是一座障碍高山，只有真正的企业家能看到机会，即使在经济低迷的时期，他们也会凭借敏锐的洞察力从逆境中崛起。
考虑到这一点，我欢迎你来到第5版的《创业宝典》，这个版本更新了对最新发展趋势的见解，包括对社会媒体以及如何使其为你的企业工作的全新篇章。
我们还提供了成功需要什么的观点。
早期的版本专注于关键的启动阶段。
作为一个企业家，我可以告诉你，创业是一件事，而培育它能稳固地成长又是另外一件事。
所以，我们在书中详述了企业生存关键的前三年的建议和指导的部分。
很少会有人意识到，每年有60万的新商业产生，而且其中的大多数都成功了。
我要告诉你这些成功人士的小秘密，他们取得成功的主要原因就是他们准备好了。
本书做不了什么事情，但是它会给你提供构建你自己未来和成功的工具。
你不能把好的想法只停留在想象上，一旦你的想法需要付诸于实践，你需要钻研一些细节，比如你需要知道什么和做什么，这样做是为了实现企业家的最终目标——当你为自己工作的时候，要有经济基础作为保障。
这些年，我也有一些关于我自己创业成功和失败的案例，这两种类型的经验教训都会出现在这本书里。
《创业者》杂志的工作人员，他们也知道一些关于企业如何才能茁壮成长的事情，并积累了相当多的知识。
本书用清晰质朴的语言提供给你我们知道的所有关于创业的最好的知识。
祝你成功！
皮特·施恩　企业家传媒公司首席执行官

内容概要

创业的人很多，成功的人不多。

成功创业的经验很多，用到创业的不多。

创业者真正需要的，是具备实战性的创业指南。

恭喜你，你翻遍所有书城都找不到的这本创业指南已经……
因为本书涉及技术创业、资本运作、团队管理，市场营销等创业者所应熟悉和掌握的知识，如：
如何让经营理念更有号召力？

如何瞄准定位？

如何低成本甚至零成本地推广？

如何创意融资？

如何高效运作？

本书是国内第一本涵盖所有创业活动的创业者指南，内容前沿，实践性强。
通过定位目标市场、取得市场成功的秘密、利用互联网力量、启动和壮大资金、在预算范围内最大化利用科技优势等方面，帮助创业者建立高效的业务。

关于创业的观点、趋势和策略总是在不断地改变，因此本书也需要不断地更新。
最新的第5版中，我们对每章的内容都做了与时俱进地更新，加入了许多新内容，甚至，我们增加了全新的第7部分，为创业的朋友接好社会化媒体和在线广告营销的精彩内容。

作者简介

美国《企业者》杂志
在过去的30年中，企业家媒体已经成为了小企业想要成功的必修课。
从开始创业到退休，数以百万计的企业家和小企业主都信任企业家媒体家族——企业家杂志社、企业家网站、企业家出版社、女性企业家网站以及行业伙伴——能够指引他们向正确的方向迈进。
企业家媒体家族被视为中小型企业社区内的灯塔，它们提供优秀的内容、崭新的机遇和创新的方式使小企业的创业事业向前推进。

书籍目录

第1部分 思考
第1章 绪论
第2章 决意冒险：准备好成为一名创业者
第3章 好创意：如何为自己的事业谋创意
第4章 管理时间：应该兼职创业还是全职创业
第5章 创办公司还是买一个公司
第2部分 计划
第6章 选择目标：确定市场
第7章 进行市场调查：如果公司开张了，客户就会上门吗
第8章 为公司命名
第9章 公司合法化：选择一种公司模式
第10章 公司运营计划：制定一份成功的商业计划书
第11章 衡量利弊：雇用律师和会计
第3部分 资金
第12章 从家庭开始：从自己、朋友、亲戚开始融资
第13章 有所失，有所得：如何吸引投资
第14章 寻求贷款：债务融资的利弊
创业启动
第4部分 准备
第15章 什么是交易：成功谈判
第16章 选址：为你的企业选择地点
第17章 看起来不错：营造专业形象
第18章 库存方案：关于存货的内幕
第19章 尽在邮件中：建立邮件系统
第20章 提前收款：向你的客户授信
第21章 保护你的财产：购买商业保险
第22章 招募技巧：雇用员工
第5部分 购买
第23章 买方指南：营业设备基础知识
第24章 全天候的商业：运用技术提高你的生产力
第25章 网络起作用：创建公司网站
第26章 保持联系：通过技术保持联系
出发喽
第6部分 市场
第27章 品牌帮助：构建一个品牌
第28章 营销天才：广告和营销
第29章 谈话要点：怎样推广你的企业
第30章 销售：有效的销售技巧
第31章 顾客服务：提供卓越客服
第7部分 投入
第32章 网络销售：在线广告和营销
第33章 社交研究：社会媒体营销
第34章 你会联系吗：社交媒介网络
第8部分 利润
第35章 保留部分：簿记基础

第36章 编制报表：如何编制财务报表
第37章 管理资金：如何有效理财
第38章 付薪日：如何给自己发工资
第39章 税收：你应该了解的税收知识

章节摘录

版权页： 插图： 市场很重要 任何人创业，首先要对市场前景有一个深入的研究，而且这一步可以让你充分认识到，你是该全职创业还是兼职创业。
对于创业，也不能过于狂热而忽视了现实情况。
如果公司的产品或服务需求性很强，没有大的竞争，那么毫无疑问可以全职创业。
但如果另一方面，市场没那大的需求，而只是可能会有市场或发展，那么最好先兼职创业。
接下来就要调查公司的竞争性、公司所在地区的经济状况、人口状况以及潜在顾客的状况。
例如，如果公司准备办一个上层社会美女沙龙，就要调查一下当地类似的社团有多少，有钱的女性客户有多少以及她们愿意消费多少。
当你确定公司的事业有需求后，详细列举公司的目标和策略，还要进行深入研究，做好市场调查，由此确定你的创业目标，这样，公司就可以建立长期发展的可能性，让公司的事业顺利发展。
如果你是兼职创业，一定要写一份创业计划，以便日后长期发展你的事业。
有些创业项目就适合兼职做，例如电子商务、餐饮、直销服务业等。
进行市场调查，制定创业计划，可以让你从实际出发决定是否兼职创业（关于市场调查和创业计划的具体内容，见第6、7、10章）。
如果你选择传统方式创业，需要全心全意地付出，你也可以想一想：也许有办法可以兼职。
例如，不选择开餐馆，只是提供餐饮服务，这样，你也需要制作菜单，吸引顾客，但你可以选择在晚上或周末的时间来做。

编辑推荐

《创业宝典:未来企业家之路(第5版)》能够让创业者去了解创业中所需要的各种要素，如法律、税务、市场、管理、人力资源、运营等这些重要要素，同时告诉创业者最核心的灵魂是坚强的意志和持续的学习的精神。
《创业宝典:未来企业家之路(第5版)》囊括最前沿的创业点子国内第一本涵盖所有创业活动的创业者指南，希望《创业宝典:未来企业家之路(第5版)》能为创业者带来一些帮助！

名人推荐

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