第一图书网, tushu007.com

<<马钧点评创业>>

图书基本信息

书名：<<马钧点评创业>>

13位ISBN编号：9787307064409

10位ISBN编号：7307064405

出版时间：2008-10

出版时间：武汉大学出版社

作者：马钧

页数：277

字数：210000

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

创业是勇敢者的活动，是智者的游戏。
马戏团的大象会被一根细细的绳子束缚，因为它没有勇气挣脱束缚；扑向猎人的老虎死在子弹之下，因为它有勇无谋。
创业者应该是勇敢与智慧的化身，他不仅要有勇气冲破横在成功路上的阻碍，而且还要学会从薄弱处突破。
勇敢迈出第一步是成功创业的开始。
一些人构想过无数创业计划，其中不乏闪光的创意，但最终仍在原地踏步。
究其原因，阻挡他们向前迈进的是自己设立的藩篱。
毕竟，创业不是按照地图寻找宝藏，而是在摸索中跌跌撞撞向前。
不去尝试，就永远不会知道前面的路是否行得通。
史玉柱说：“90%的困难你现在想都没有想到，你都根本不知道那是困难。”如果没有实际行动，就永远不知道创业路上会遭遇什么困难，最终只能在自我设限中徘徊，让新颖的创意胎死腹中。
大胆迈出创业的步伐并不意味着无视创业途中的风险。
如果创业者只有创业勇气与激情。

内容概要

在本书中，马钧先生全方位、立体地阐释了创业者所应具备的个人修养与知识结构、商业运作能力与市场运营技巧，并且从把握商情到选择创业模式、从融资到市场运营、从团队建设到危机管理……都做了精辟分析。
语言中尽量放弃枯燥的理论解释、严肃的说教，而是以中外知名企业的创业史为基点，对其创业成功的因素进行分析并提炼出有价值的信息，对创业者一定大有裨益。

作者简介

马钧，1962年生于兰州，中国人民大学中国中小企业发展研究中心研究员，中国中小企业杂志总编，中国中小企业投资总公司总经理，国家（天津）中小企业发展园管委会主任，中国中小企业协会副会长，APEC中小企业服务联盟中国委员会副主任。

书籍目录

序第一编：自我修炼 短暂的激情不值钱 使命感——创业者高唱的军歌 把创业当作“求生” 不断为自己“充电” 成功来源于“一定要” 劈开“高尔丁死结” 以失败者为师 坚持到终点 做百眼的阿加斯 诚信是长期战略 思考决定命运 培养韧性，厚积薄发 不赏私劳，不罚私怨第二编：商机把握 到鱼多的地方去 做有准备的观察者　对市场身临其境　积极反应，敢于行动　一个人吃蛋糕　多谋者胜，做有把握的生意　巧喝头啖汤　行业创业前景分析第三编：资本运作　获得创业资金的途径　施展才能打动投资者　依靠人脉拉拢投资者　巧舌如簧说服投资者　寻找投资天使　与投资者携手合欢　慎选风险投资　小心掉入融资陷阱　把钱用在刀刃上第四编：团队建设　找最适合的人合作　打造拳头团队　构建牢固的企业结构　让企业成为一潭活水　培养最忠诚团队　士气等于三倍的生产率　清理团队内部关系　办企业就是办人　做团队焦点　以人为本，培养企业文化　构建生人文化第五编：商业模式　打开金库的钥匙　挑选最有效的淘金工具第六编：营销管理　人所欲，己所为　高举“执行力文化”　战略决策中融入品牌意识　用心创业，用心服务　企业的“轮子”——市场营销　不创新，就死亡　百分百地了解顾客　让客户贪点便宜第七编：风险管理　创业就该如履薄冰　打造自己的杀手锏　不拿企业的命运开玩笑　　永远要把对手想得非常强大　有效操控是为了达到目的外一编：商业计划书参考书目

章节摘录

第一编：自我修炼　短暂的激情不值钱　很多人问过我，什么是创业？
应该怎样创业才会成功？
我认为，创业是勇敢者的游戏，创业是激情的燃烧，创业就是一个克服并战胜困难的过程，创业就是将自己千锤百炼最后磨砺成钢。
心理学认为，激情是一种迅速强烈地爆发的情绪，激情是由对人具有重大意义的强烈刺激所引起的，它往往发生于当事人的意料之外。
激情分为积极和消极两种截然相反的表现。
消极的激情常常对机体活动具有抑制作用或引起高度冲动性的动作。
而积极的激情则与冷静的理智和坚强的意志相联系，能激励人们克服艰险，攻克难关，成为正确行动的巨大动力。
创业者必须具备的就是这种积极的激情，因为创业的早期会有一个事无巨细事必躬亲的过程，很多人“晚上想好千条路，早上照样卖豆腐”，问题就在于他们缺乏创业激情。
缺乏创业激情的人会被现实中的种种困难吓倒，没有勇气去达成自己的理想。
也有些人，他们的创业只是激情的短暂释放，遇到困难就容易变得犹豫不决或者退缩不前。
海尔CEO张瑞敏说过：“中国有一句老话：下军尽己之能，中军尽人之力，上军尽人之智。
也就是说最普通的领导者只是靠你自己的能力，那么中等的领导者呢是发挥大家的能力，那么最上等、最高明的领导者是用激情触发每个人的智慧。
”在我看来，创业者的命运取决于他们是否具备持久的激情。
纵观那些成功的创业者，他们走过的路程尽管艰辛，但他们在激情的支配和鼓舞下，常能调动身心的巨大潜力，将不可能变为可能。
而且他们往往能够用自己持久的激情去感染员工。
马云就是这样一个激情四溢的人。
中国黄页是他激情的产物，阿里巴巴和淘宝网同样是他激情的产物。
阿里巴巴的成功除了天时地利，也源于马云的激情之火。
马云奉行激情人生，他认为：“因为危险，才有机会。
”同时，他还用激情感染团队。
他深知团队的作用，因此他能够在阿里巴巴的高速发展中始终保持着清醒：“一个人再怎么能干，也强不过一帮很能干的人。
少林派很成功，不是因为某一个人特别厉害，而是因为整个门派都很厉害。
”　1999年2月21日，马云在自己位于湖畔花园的家中召开阿里巴巴第一次员工大会。
在会上，马云为自己的梦想所激动，手舞足蹈地向创业伙伴发表激情演讲：“就是往前冲，一直往前冲。
十几个人手里拿着大刀，啊！
啊！
啊！
向前冲，有什么好慌的。
”这种激情感染了所有的人。
马云用美好的梦想激励大家，他告诉大家：“在未来的三五年内，阿里巴巴一旦成为上市公司，你们每一个人所付出的所有代价都会得到回报。
”当时有人问马云：“阿里巴巴的前景如何？
”马云充满激情地回答道：“以50万元起步的阿里巴巴市值将达到50亿美元。
”　2002年底，寒冷的互联网冬天刚刚过去，马云提出：“阿里巴巴2003年将实现赢利1亿元。
”在当时看来，这是件不可思议的事，但阿里巴巴做到了。
2003年，在阿里巴巴的年终会议上，马云又大胆地提出：“2004年实现每天利润100万元，2005年实现每天缴税100万元。

”马云提出的这些看似遥不可及的目标，都招致了诸多怀疑和反对。
但马云带领着自己的团队，用激情点燃梦想，将这些当初看似不可能实现的梦想都一一变成了现实。
后来，当马云提出把阿里巴巴打造成一个能活102年的企业、为社会创造100万个就业机会、10年内让阿里巴巴成为世界三大互联网公司之一和世界500强企业之一、淘宝网的交易总额将超过沃尔玛等梦想时，已经很少会有人再感到吃惊或者怀疑了。
因为这些梦想是马云成功的动力，在他看来，“心有多大，舞台就有多大”。
　　激情总与梦想相伴。
马云不仅用自己的激情感染团队成员，还把激情写进阿里巴巴的价值观。
他说：“年轻人都有激情，但年轻人的激情来得快去得更快，持续不断的激情才是真正值钱的激情。
你可以失去一个项目，丢掉一个客户，但你不能失去做人的追求，这就是激情。
失败了再来，这就是激情。
电子商务是一个新的领域，我们最重要的是永远为你所激情的事情激情下去。
”马云用自己的经历向世界证明了一个道理：只要拥有梦想、激情并且不断为之努力，就能够到达彼岸。
　　励志大师卡耐基说：“没有激情，人只不过是一种潜在的力量。
就像火石，在它能够发出火星之前等待着铁的撞击。
”创业者就像推着板车上坡的老农，在创业这个爬坡的过程中，需要的不仅仅是短暂的激情，而是要发挥出持久的激情并把所有可能用上的力量都用上，否则，就只能是板车下滑甚至车毁人亡。
　　创业需要激情，需要忘我的投入。
即使事业站稳了脚跟，创业者也不能有丝毫的松懈，而是应该保持持久的创业激情。
变幻莫测的市场竞争局势，促使企业必须不断前进。
一旦创业者稍有松懈，就可能被市场所淘汰。
可以说，创业难，守业更难；企业生存不易，做大做强更为艰难。
　　2004年2月，联想总裁杨元庆在总结过去3年的“执政”经历时，将联想“总体没有达到预期目标”的原因主要归结为缺乏“创业激情”，认为是联想一直以来倡导的能人文化淹没了它的创业激情。
公司上下都明显地感觉到联想追求未来的冲劲不如以前，对此，杨元庆提出必须依靠新业务来激发联想的创新精神和创业激情。
　　法国启蒙思想家伏尔泰曾经说过：“激情是使航船扬帆的骤风，有时也使它沉没，但没有风船就不能前进。
”理想的诱惑总是抵不过现实中的种种困难，有时候激情来得快去得也快。
创业者的激情容易在企业的困难面前受挫，更容易在企业进入良性运营后被消磨。
　　创业是艰辛的，但也是深邃的，它能教会你如何去实现自己的梦想；教会你何时该冷眼观潮；教会你任何时候都不要放弃，用坚持取得胜利；也能教会你人生最基本的生存法则：即竞争又合作。
创业者们不甘平淡，用自己的激情锐意进取，将智慧的灵光转换成现实的生产力。
在漫漫的创业征途中，创业者会在磨砺中变得成熟、理性与练达，但创业激情才是成功的灵魂。
纵观那些成功的创业者，他们身上都有一个共同的特点，那就是有一种与众不同的、持久的、富有感染力的激情在燃烧。
我认为，每个人都有巨大的潜能，只是很容易被习惯所掩盖，被时间所迷离，被惰性所消磨。
一个人选择创业就是选择用自己的激情点燃梦想，用自己的双手创造财富，用自己的智慧实现价值。
　　使命感：创业者高唱的军歌　　李嘉诚曾经说过：“一个有使命感的企业家，会努力坚持走一条正途，这样我相信大家一定可以得到不同程度的成就。
”使命感是让人生辉煌的必备素养，这一点对于创业者也同样重要。
我认为，对于创业者而言，使命感就是知道自己应该做什么，以及这样做的意义，就是把自己与创业这项伟大的事业联系在一起，释放生命的激情。
　　有使命感的创业者具有坚定的信念，无论面对什么样的困难都能一一克服。
在创业途中，总会有制定决策遇到瓶颈的时候，创业者只要回头思考一下自己的使命是什么，当前的困难就变得容易解决了。

正如百度董事长李彦宏所说：“我非常看重百度的长期发展，当然，这更多是出于一种使命感。
百度赶上了中目崛起的机会，因此就有责任去变成一个这种有国际影响力的中国公司。
”　　大多数“中道崩殂”的创业者缺少的并不是激情和能力，而是缺乏高远的使命感。
当他们略向成功迈出几步之后，就不由自主地转型为公关专家、行政专家或政治人物，无论是步鑫生、年广九、王遂洲，还是吴炳新、高凤来、顾雏军、赵新先，几乎都沿袭了相同的思想路线和思维模式。
缺乏使命感的他们不自觉地强调个人荣誉和个人成就，在此影响下，企业非但没有进一步发展，反而走向了衰竭。
　　成功学大师陈安之曾经说过：“有没有使命感是决定一个人做事态度与方式的决定因素，也是一个人成功与否的关键。
”而那些有高远使命感的创业者们往往具有常人难以置信的力量、渴望和自豪感，他们坚信自己在做一些有意义的事情，自己的工作对于顾客、员工和自己都具有真正的价值。
他们坚信自己的产品会给顾客带来好处，也清醒地认识到在市场竞争中谋求生存的惟一办法就是顾客愿意消费他们生产的产品和提供的服务。
因此，他们在权力、利益与企业长期发展面前，会毫不犹豫地选择后者。
华为总裁任正非就是这样一位有社会责任感和高远使命感的时代英雄。
　　改革初期，刚刚起步的中国民族工业无论在管理上还是在技术上都大大落后于发达国家。
当时，国家为了引进技术、吸引外资还制定了许多特别优惠的政策给外资企业，导致民族企业基本在夹缝中生存。
外国企业凭借技术与资金的优势垄断市场，导致了当时中国的许多领域都出现了产品价格严重高于产品价值的局面，当时的电信行业同样如此，这就让任正非为自己的创业之路找准了方向。
　　创业之初，华为依靠代销香港的HAX交换机，赚取中间差价。
可任正非以“发展民族工业”的高远使命为己任，毅然把代理交换机赚到的所有利润投入到了用户交换机的自行研发中，冒险押注公司的前途。
这是华为第一次也是最大的一次冒险，可以说是孤注一掷。
当时，华为的技术、经验、资金、管理方法、设备等方面与国外同行相比都是远远落后的，一旦研究失败，华为不会有东山再起的机会。
可是任正非以一个开拓者的角色，坚定地迈出了第一步。
他在研发动员大会上对员工说：“这次研发如果失败了，我只有从楼上（五楼）跳下去，你们还可以另谋出路。
”这一豪言壮语极大地鼓舞了公司员工，也为中国民族企业带来了一线希望。
　　任正非说：“从来就没有救世主，也没有神仙，中国要发展，就必须靠自强。
技术自立是根本，没有自己的科技支撑体系，工业独立是一句空话；没有独立的民族工业，就没有民族的独立。
”他非常明确地指出，必须发展民族工业，立足于自己进行科研开发。
　　任正非在创业伊始就提出了发展民族企业的宣言，他这种使命感鼓舞了一批又一批的华为人，是支持华为坚持走下去的关键。
如今，华为公司已向一些国外公司转让了好几种芯片的研发技术，向西门子公司转让了7号信令技术，可以说在技术上已达到了国际先进水平。
欧洲、美洲等一些与华为接触过的著名公司，一致认为华为领导着中国通信行业的技术潮流，不可低估了它。
　　创业者及其团队在创业初期很自然的就会具有一种使命感。
但是，当公司发展到稳定阶段，员工们有了稳定的长期工作，他们的使命感反而会减弱。
因此，创业者应该结合企业战略和企业文化向员工灌输使命感，让员工将公司目标、信仰和价值的陈述以及对产品、市场或战略铭刻于脑海中。
《孙子兵法》有云：“上下同欲者胜。
”当企业上下为了同一个使命而努力奋斗时，这个企业就是攻无不克、战无不胜的。

美国凯普纳·特里戈公司的创立者本·特里戈对于创业者的使命感有这样的诠释：“创业者光是开发事业、获取利润并不够，还得具有目标的使命感，在初创期赋予企业某些意义，而且在企业成长中，继续充实它的内涵。
这些价值标准与目标感，除了战略意义之外，也应具备日常工作运转层次上的意义。
它们所阐释的是目前与将来事业经营的本质，同时也阐明企业未来应如何运作。
这样的企业才能蒸蒸日上。
”　　其实，创业者的使命感里渗透更多的是理性和文化，涵盖了精神境界、商业品质和价值取向。
当创业者立志使自己的企业长期发展和实现对民族、对社会的使命时，这种高远的使命感让他无论如何都不会以失去事业的代价来换取眼前局部利益。
盛大公司董事长陈天桥也曾说过：“只有是一个真正的有社会责任感的企业家才能使整个产业得到可持续发展。
”　　在我看来，或许任正非、牛根生、马云这些创业者的成功模式无法复制，但他们成功的关键却是一样的：多一份使命感和责任感才是获得长久利润的奥秘。
这样的创业才堪称精彩，才会让人感动，这样的创业者才会走得更远更好。
　　把创业当作“求生”　　索尼创始人盛田昭夫说：“勇气是决心的基础，决心和勇气是成功的基石。
”创业的梦想与现实的距离是遥远的，2007年华东师范大学的调研报告表明：全上海77.6%的大学生有创业的意愿，但有创业决心的学生不到2%，而真正投入创业的人则更少。
在我看来，有梦想的大学生还是多数，但是如果只有创业梦想而没有具体的行动，则永远都不可能获得成功。
　　有这样一个故事我想和大家一起分享一下。
古希腊有个小伙子要拜当时著名的大哲学家苏格拉底为师，他苦苦哀求了很久，可苏格拉底却始终不肯收他为徒。
一天，苏格拉底将他带到河边，然后“扑通”跳进河里，小伙子很困惑：难道大师要我跟他学游泳？
他看到苏格拉底在向自己招手，也就稀里糊涂地跳进了水里。
　　没想到，小伙子一跳下河，苏格拉底立即用力将他的脑袋按进水里。
他用力挣扎，刚一出水面，苏格拉底又用力将他的脑袋按进水里。
小伙子拼命挣扎出来，还来不及喘口气，苏格拉底第三次将他的脑袋按进水里，最后小伙子本能地用尽全身力气拼命挣扎出来。
　　这件事情来得实在太突然，小伙子根本来不及反应。
第三次挣扎出水面，他本能地拼命爬上岸。
他惊魂未定地指着还在水里的苏格拉底怒吼：“大师，你到底想干什么？
”而苏格拉底并没有对他做出任何解释，上岸后转身就走。
突然间，小伙子似乎领悟了一些什么，他追上苏格拉底，尊敬地说：“大师，恕我愚昧，刚才的一切我还未明白，请您为我指点迷津。
”苏格拉底觉得这个小伙子还有一些悟性，于是，就对他讲了这句流传至今的话：“小伙子，如果你想向我学知识的话，你就必须有强烈的求知欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。
”　　我认为苏格拉底的这句话同样可以激励创业者，如果想创业，就必须要像求生一样具备100%的意愿、100%的期望强度、100%的决心，才可能获得成功。
创业者要牢记：是决心，而非环境在决定你的命运。
有了孤注一掷的决心才能正确面对阻挡前进的各种问题，并用非同寻常的毅力将其一一解决。
　　创业者的决心不是肤浅地停留在语言上，告诉大家能在多少年之后获得成功，否则不成功便成仁，而是面对未来一个又一个的困难是否有决心克服。
　　1995年，在加拿大功成名就的刘建亚回国创业，成立天津比特菲生物技术有限公司，这是第一家留学生自己创办的生物技术企业。
　　创业在任何国家都是困难的，创建高新技术企业更困难。
统计数字表明，新创建的企业3年内有70%会失败，而其中的高新技术企业3年内的存活率只有1%-2%

。
但刘建亚是个一旦下定决心就百折不饶的人。
从制定计划、融到第一笔资金、到开发出市场所需的产品，最终让顾客接受产品，并确保赢利，所有的过程他都全神贯注地投入。
而且他还密切关注着市场，看是否有新的竞争对手，或替代技术与产品出现。

媒体关注与评论

一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。
渴望成功的人们应该记住这句话。
——拿破仑·希尔　　朝着一定目标走去是“志”，一鼓作气中途绝不停止是“气”，两者合起来就是“志气”。
一切事业的成败都取决于此。
——卡耐基　　不要赶时髦，要“钻空子”：经常把目光瞄准人们都以为“不起眼”而又确实具有发展和良好销路的项目。
——阿里巴巴创业频道　　创意是企业运营中很重要的一环，但它只是一环，不是所有，所以要把每项工作落到实处。
——马云　　要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。
——李嘉诚　　什么是核心竞争力？
选择我而没有选择你就是核心竞争力！
——任正非

编辑推荐

《马钧点评创业》是中国资本市场顶级大腕。
被誉为“ 中国投资之神 ”，数百投资实例，无一失手。
更权威，更专业，更系统。

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