

图书基本信息

书名：<<就业·创业指导。
创业实用知识篇>>

13位ISBN编号：9787504549396

10位ISBN编号：7504549398

出版时间：2005-5

出版时间：中国劳动出版社

作者：陈宇

页数：94

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

创业是当今社会发展的大趋势。

创业能力和创业精神是一个国家和民族奋发图强，不断进步的动力源。

在我国就业促进工作中，通过劳动者自主创业来实现就业和带动就业正日渐成为就业的主渠道之一。

为支持创业活动，扩展创业之路，劳动保障部从组织创业培训入手，在全国推广了将创业培训与项目开发、开业指导、小额贷款、税费减免、后续扶持有机结合的工作模式，为志在创业的劳动者提供政策、资金、技能、信息等“一条龙”服务，在促进国家积极就业政策的贯彻落实的同时，引导和帮助一大批劳动者成功创业，并由此带动了更多劳动者实现就业和再就业。

随着国家创业环境的不断改善，以培训促进创业，以创业促进就业的热潮正在全国兴起。

下岗失业人员自主创业，农村劳动者进城创业，各种类型的青年创业、高校毕业生创业、留学回归者创业以及妇女创业、复转军人创业等，组成了劳动者创业的主流。

创业活动本身的生命力，在于劳动者的自强自立精神，开拓创新素质与对抗风险能力，而创业项目的成功与否，又取决于劳动者对市场行情、对经营管理、对法律政策、对投入产出等的了解掌握。

为使更多的劳动者较快地掌握创业知识、技能和方法、提高成功率，减少盲目性，避免失败，为有志创业的劳动者提供有针对性和实效性的培训指导是十分必要的。

劳动保障部培训就业司、中国就业培训技术指导中心组织编写的“就业·创业指导”系列丛书，包括《创业实用知识篇》《创业政策服务篇》《创业法律融资篇》和《创业案例实践篇》，力求从这四个方面给志在创业的劳动者提供培训指导服务。

在内容编写上，努力结合实际，做到简洁、易懂、实用。

衷心地希望这套丛书能够为正在创业的劳动者提供更多的帮助。

内容概要

创业是当今社会发展的大趋势。
创业能力和创业精神是一个国家和民族奋发图强，不断进步的动力源。
在我国就业促进工作中，通过劳动者自主创业来实现就业和带动就业正日渐成为就业的主渠道之一。
为支持创业活动，扩展创业之路，劳动保障部从组织创业培训入手，在全国推广了将创业培训与项目开发、开业指导、小额贷款、税费减免、后续扶持有机结合的工作模式，为志在创业的劳动者提供政策、资金、技能、信息等“一条龙”服务，在促进国家积极就业政策的贯彻落实的同时，引导和帮助一大批劳动者成功创业，并由此带动了更多劳动者实现就业和再就业。

书籍目录

- 一、发现商机 1.怎样理解变化就是商机？
2.为什么说问题就是商机？3.如何在竞争中寻找商机？二、心理准备 1.如何使自己的创业之路少些曲折？
2.什么是微小型企业？3.开办私营企业,主要有哪几种形式？4.创办自己的企业有什么好处？5.创业中可能会遇到哪些困难？6.创业初期遇到问题时应该怎样处理？
7.创办小企业需要哪些资源？8.创业为什么要从小规模起步？9.小企业失败的原因有哪些？10.如何迈出你创业的第一步？
11.我适合创业吗？12.创业者应重点培养自己哪些能力？
13.如何进行经常性的自我培训？
- 三、把握信息 1.如何从市场获得创业者所需要的信息？
2.如何从出版刊物中收集市场信息？3.创业前应了解顾客哪些信息？4.怎样收集潜在顾客的信息？5.如何寻找你的顾客？6.如何收集竞争对手的信息？7.如何从市场环境出发收集信息？
8.如何根据经营状况收集信息？9.寻求小企业新的发展需要哪些信息？四、选择项目 1.选择创业方向应注意些什么？2.是否存在见效快的项目？3.创业者选择什么行业好？4.什么是对自己合适的项目？5.新手为什么缺乏竞争力？6.怎样确定自己的创业构想？
7.什么是SWOT分析？8.小企业获得成功的要素有哪些？五、选择地址 1.经商选址的一般原则是什么？2.餐饮业如何选址？3.小批发商选择商址的要领是什么？4.农副产品加工业的选址原则是什么？5.制造厂的选址原则是什么？6.签订营业地点的租赁协议应注意些什么？六、经营特色 1.企业经营特色是指什么？2.店面修饰应注意些什么？3.店堂装修应有哪些原则？七、市场调研 1.为什么说市场调研是成功经营的前提？2.市场调研应包括哪些内容？3.市场调查任务有哪些？4.市场调研应有哪些程序？5.实地调研须注意哪些问题？6.编写市场调研报告的基本原则是什么？7.调研报告应包括哪几项主要内容？八、营销策略 1.市场营销的内容是什么？2.如何理解整体产品的概念？3.制定价格有哪几个步骤？4.提价的方法有哪些？5.怎样把产品尽快卖出去？6.广告制作应遵循哪些原则？7.推销有哪几种方法？8.怎样预测你的销售额？九、业主素质 1.创业者为什么要增长知识和智慧？
2.创业者如何塑造个人魅力？3.名片对于小业主是否有用？十、合作伙伴 1.一个人创业好还是几个人创业好？2.你可以从合作伙伴那里得到什么？3.选择创业合作伙伴应注意些什么？4.合伙人怎样分配股权？5.必须与合伙人签订合伙书面协议吗？十一、雇员管理 1.招聘合适的员工应考虑哪些问题？
2.怎样做好招聘工作？3.应当招聘与培训哪些方面的人员？
4.怎样留住优秀人才？5.奖励员工的准则是什么？6.雇用合同条款应该包括哪些事项？十二、客户关系 1.怎样善待顾客？2.如何使顾客成为“回头客”？3.怎样与经销商打交道？十三、企业顾问 1.什么时候需要挑选一个咨询师或顾问？
2.如何挑选企业的咨询师或顾问？3.如何有效地借助顾问帮助企业发展？4.如何与企业顾问进行沟通？十四、创业风险 1.如何认识小企业创业风险？2.如何防范现金风险？3.如何防范授权风险？4.如何防范筹资风险？5.如何防范成就风险？6.如何防范用人风险？十五、创业计划 1.制定创业(开业)计划有什么作用？2.创业计划应包括哪些内容？3.如何实施你的计划？4.创业计划书模板是什么样的？十六、注册登记 1.申办开业需做哪些事情？2.怎样向政府部门咨询有关事宜？
3.开办工商个体户的申请条件是什么？4.怎样进行工商个体户的工商登记？十七、运营管理 1.企业的日常经营管理工作有哪些？2.如何根据市场需求的变化调整经营策略？3.怎样避免事故,妥善处理危机？4.如何通过谈判获得成功？5.谈判过程中可以应用哪些基本技巧？
6.有效说服的方法是什么？7.如何有效地利用时间？8.如何修订创业计划书？

章节摘录

插图：8．如何根据经营状况收集信息？

开业后，你的生意会出现红火、一般或较差几种情况，对此你要做一些调查。

（1）生意较好，但做的人也多了，竞争日趋激烈。

调查的重点是竞争集中表现在哪些方面？

对手是怎么做的？

顾客是如何选择的？

比如面对低价竞争，调查时除了要寻找更佳的供货渠道以降低成本外，更应着重了解顾客的消费需求与购买心理的多样性，他们除了追求廉价外，还有什么其他的选择要求。

（2）生意较差，与原先预计的情况有较大的差距。

往往存在着两种可能：一是原先的调查与认识有误，需再作重新调查，要更全面、更细致些；二是情况发生了变化，再调查时要着重了解变化体现在哪里？

变化的影响程度有多大？

该如何调整来适应这些变化？

9．寻求小企业新的发展需要哪些信息？

打算搞连锁经营，在其他地区开设分店，要注意寻找、了解那些在市场环境与营销条件方面情况相似、水平相当的地区。

完全一致是不存在的，但需在主要方面基本相近，还要注意该地区的某些不同之处，再将原有的模式适当调整后照搬过去。

编辑推荐

《创业实用知识篇》为就业创业指导丛书之一。

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>