

<<开创事业>>

图书基本信息

书名：<<开创事业>>

13位ISBN编号：9787505827806

10位ISBN编号：7505827804

出版时间：2002-6

出版时间：经济科学出版社

作者：（美）斯托尔兹

页数：322

字数：360000

译者：薛莉

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>

## <<开创事业>>

### 内容概要

本书谈及许多公司例及它们的创业史。

这些公司类型各不相同，每个都曾经碰到过一睦与众不同的难题，这些难题应该是读者们所感兴趣的

。案例中的公司的如今销售量已经经过亿美元，有的则相对较小。

但每位创业者都克服了在选择产品、市场和筹集资金方面的无数困难。

在我看来，坚韧、想像力和销售技巧是成功开创事业的关键素质。

## <<开创事业>>

### 作者简介

斯托尔兹是纽约大学工艺学院、麻省理工学院和罗切斯特理工学院的研究生，拥有电气工程、工业管理和专业摄影的学位。

他在RCA实验室担任设计工程师，并以此开始了他的职业生涯。

在这之后，他但插过General Dynamics 公司电子部的工程经理和营销经理。

1961年，他与三

<<开创事业>>

书籍目录

丛书序言 中文版序言 原版前言, 创业者成功之路 作者简介 第1章 决心, 决策 第2章 第一步: 如何开始  
第3章 为什么要创业 第4章 为什么造就了企业家 第5章 利弊: 收益与风险 第6章 致富的五种方法 第7章  
辞职者的创业 第8章 何时是创业的合适时机 第9章 协作还是单干 第10章 斯托尔兹法则: 相反的彼得原  
则 第11章 特色竞争力理论 第12章 为什么小公司更好 第13章 有效的创业策略: 选择你的产品和市场 第14  
章 产品/市场矩阵 第15章 供应方策略 第16章 时尚与潮流 第17章 产品/市场之宇图 第18章 购买特许经营权  
: 拥有 企业的另一种方法 第19章 为什么购买: 价值、益处和价格 第20章 营销意味着销售 第21章 使  
用互联网 第22章 营销的其他方法: 特许 经营和多层经营 第23章 企业形式 第24章 建立目标 第25章 自  
己写商业计划书.....

## <<开创事业>>

### 编辑推荐

《开创事业:创立、管理新企业的企业家指南(第5版)》：每一位企业家的必备手册——现在有了最新修订版《开创事业》经过了全面的修改和更新，对读者的疑问给出了详尽的回答，提供了关于如何运用互联网来获得信息和满足企业的发展需求的透彻信息。

《开创事业》的前几版已经帮助成千上万的企业家、小企业主和学生们了解到了把一个好创意变为一个成功企业需要付出什么。

“对任何想了解如何开创、经营事业的人，这是本绝好的指南。

”

<<开创事业>>

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>