第一图书网, tushu007.com

<<创业可以走直线>>

图书基本信息

书名：<<创业可以走直线>>

13位ISBN编号：9787539963655

10位ISBN编号：7539963654

出版时间：2013-7

出版时间：江苏文艺出版社

作者：赵伟

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

内容概要

在《创业可以走直线》中，作者更加关注中国企业家的思考，当然也更会针对国内创业者的迷茫、结合成功公司的创业理念进行分析——总结出80条军规以及中国创业者需要遵守把握的10条规则、8个基础与6种黄金机会。
以乔布斯与他的商业帝国为例子解读创业法则，乔布斯并不是一个奇迹，问题是：很少有人能像他这样去做！

本书并非在向你兜售一些捷径，而是全世界的创业者都需要共同思考的问题，即：我适合走什么样的路线，必须遵从哪些法则，需要规避与应对哪些问题，怎样才能距离成功更近。
同时我们也知道，许多事情想起来容易，做起来很难，但是贵在坚持！

作者简介

赵伟，新锐派管理专家，籍贯闽北，长居北京，现为文化公司总裁。
他从事管理工作多年，在管理过程中不断学习与研究现代企业的管理模式，对将欧美先进的管理模式落地中国有着丰富的实战经验与培训方法，曾为众多世界500强企业做过管理咨询。
著有《给你一个团队，你能怎么管？
》等畅销书籍。

书籍目录

前言 创业，你准备好了吗？
第一章产品至上产品必须带来可观的利润让客户忠诚超越预期，让客户新奇和惊喜打造具有绝对优势的品牌坚持走精品战略，先强而后大让产品形成层次感不要频繁更换项目谨慎地与第三方合作第二章追求完美产品的“缺陷”永远不是一种美对细节保持极致的追求“没有B计划！
”没有任何借口用户是最终的目标第三章敢于残忍放弃已经失去市场的完美计划收起你的乐善好施，否则公司的制度将变成废纸砍掉大部分业务，保持极致的专注第四章嫁接艺术将多种学科和技术融合到一件产品上任何产品都离不开美学包装让企业领导者的“灵魂”无处不在第五章极简主义最简单的模式就是最好的不断降低产品操作的复杂性实现简单的五项原则第六章人才第一组建一流的人才团队只选最合适的，不选最优秀的骨干需要自己去培养聘用一名好的营销主管你需要一名志同道合的搭档保持核心员工的稳定，避免人才流失第七章保持团队末位淘汰：一流的团队不容忍任何一个傻瓜不断注入新生力量企业文化必须从一开始就建立时刻激发团队成员的激情和热情必要的独裁领导者的热忱是追求卓越的驱动力第八章守住秘密一切以“有必要知道”为前提把新品的发布计划作为全球最高机密在不必要的情况下，请远离媒体第九章多奖少惩物质奖励第一，其他激励为辅不断地给予精神激励赏罚分明是基本原则奖惩要符合心理需求第十章不断学习吸取他人的经验，绕开他所走过的弯路创新永远是企业延续的根本不断地尝试，直到成功后记一 乔布斯：我们最尊重的那一部分后记二 苹果公司的“帝国史”后记三 关于苹果公司成功的思考附录 乔布斯送给创业者的80条“铁血军规”

章节摘录

对中国人来说，乔布斯意味着什么？
我们应该怎样解读乔布斯呢？
我亲身经历过国内一线城市苹果销售店的排队大潮。
iPhone4刚发布时，我正好在上海，便和助手去旁观。
凌晨3点起，店门口的大街上就已经排起了长达几十米的队伍，脸上充满激动表情的年轻人躁动地等待着天明，就为了把这款手机买到手。
助手从没来过国内，见此情景不禁感慨地说：“真是一种神奇的现象！
”但在我看来，这一点都不神奇。
因为一个人、一种产品、一种时尚、一种潮流而形成的“粉丝”已经成为庞大的群体。
苹果产品的追随者或者说“果粉们”要买的并不是一部手机，而是在兑现自己对于某种事物、理念和价值观的热爱——尽管许多人有着相当大的盲从心理，并不真正了解苹果产品。
如果你不是一个手机迷，而是一个正在计划创业、想或者已经成为领导者的人，我想，你更应该亲自到苹果专卖店现场看一下。
这样，你才能真正地理解国内的消费者，做好自己的定位，并清楚自己应该去做什么。
你所关注的不应该是“我如何利用他们（疯狂的粉丝）”，而是“我怎样抓住他们的心”。
我在国外时，经常听到有朋友说他想创业，还有一些人拿着计划书过来让我提一提意见。
他们说：“你看，这是我的盈利计划。
”厚厚的一个大本，足有六七万字，讲的全是怎么盈利。
我反问道：“你怎么没讲你的产品？
”他就指给我看：“在这里！
”在哪儿？
哦……费了半天劲，我终于找到了。
在他的商业计划书中，涉及产品的只有两千字。
简单的几段介绍，毫无个性，没有任何吸引力，就好像一个牛气烘烘的人从自家别墅伸出手来，扔一个包子打发来拜访的客人。
他将全部的精力都放到了怎么销售、如何收钱，还有用什么办法说服经销商上，唯一不感兴趣的就是“提供最好的产品”。
看到这样的创业计划书，我实在高兴不起来。
因为这是对投资人的羞辱，也是对消费者的蔑视。
如果就这样开启自己的创业之旅，你将怎样赚钱？
不，我们的疑问应该仅仅只有一个：你会死得有多惨？
尽管乔布斯时代已经结束了，但介绍乔布斯的创业和管理智慧，我觉得还是非常必要的。
且对国内的创业者来说，这件事更加富有意义。
结合乔布斯和苹果公司的崛起经历，在真诚地祝他们事业成功的同时，我将自己的总结以及参照中国企业与市场所进行的一些思考做了整理，希望能对国内的创业者有所帮助。
为什么“创业可以走直线”呢？
我们总结任何一种成功模式，都可以发现它包含两个特点。
1. 对于自身优势的极致追求。
2. 一条道走到黑的执着精神。
简单地说，就是直线创业。
只要认定了一个目标，就去掌握能够达到目标的技能，把它们发挥到极致，然后实现目标，创业就会变得非常容易。
国内的创业者现在对“曲线”道路已经走得太多了，以至于人们将曲线前进当作了一种本能式的习惯。
中国人习惯于事事拐一个弯，遇到问题不是一步踏过去，而是瞻前顾后、左看右看，甚至后退几步，

回避问题，去绕一个大圈，付出大量的无用成本，耗费极大的精力。
其实，如果愿意，这本来是一件很轻松就能解决的麻烦。
百度公司的董事长兼CEO李彦宏，曾经在中国科技大学发表演讲的时候指出：“人生之中存在着诸多让我们妥协、分心乃至屈从的事，我们应舍弃那些不必要的迂回和避让，遵从内心最真实的渴望，并为此竭尽全力。
”李彦宏保持“直线”的方法就是从一而终的专注、专业，他擅长的专业是搜索引擎，所以他就做搜索引擎，事实证明百度很成功。
创业可以走直线，这个直线不是说你一定不能“拐弯”，而是这个“弯”的幅度要尽量小，这样就能在创业的过程中少经历崎岖，不偏离既定的轨道，创业者能轻松一点、坦然一点。
创业者需要一些至朴，甚至偏执极端的强硬个性，才能度过最烦琐的阶段，节省时间成本，直达根本。
只有偏执者才能成功？
没错，也许不少人在特定的领域死于自己的偏执，但想走到最高的高度，“偏执”是最有力的一双翅膀。
乔布斯就是这样的人，“偏执”保证了他的成功，把蕴藏在他体内的天才构想彻底地激发，转化成为一件件无与伦比的产品和一家与众不同的优秀公司。
有人会说：“呀，我以前就是一个偏执的人，但公司刚办了几个月就死掉了，看来你说得不对，因为想成功还是需要运气的。
”我的回答是：“没错，任何成功都需要运气。
这个世界上每天死掉的偏执狂不知道有多少，但我敢保证，在成功者的队伍中，绝大多数都是偏执狂。
”成功需要运气，但运气似乎只是一个基础因素之一，因为运气不可能保证你走到最后。
在本书中，我们就会谈到帮助你走到最顶峰、拿到第一名的创业原则。
创业者每天都会遇到种种意想不到的问题，面临无数的选择：这样做看起来不错，那个方法听起来也可以；采用这种设计挺好，那一种设计我觉得也有市场……在这些形形色色的选择面前，要保持良好的心态和果敢的判断，确实是一件非常困难的事情。
但是，无论怎么困难，你也要逼迫自己迅速而果断，以最为迅捷和有效的步伐，跨过这些难住了99%创业者的路程。
我们知道，作为苹果公司曾经的灵魂人物，乔布斯始终都保持着良好的心态、舍我其谁的判断力和敢于承担的魄力。
坚定自己的信心，保持冷静的头脑，以最有力的步伐领跑在前，这是创业者必须具备的素质。
只有坚定信心，才能让你百折不挠；只有保持冷静的头脑，才能让你正确地把握发展的方向，并能不断地通过学习来弥补自己的不足。
在本书中，我们也会关注中国企业家的思考，针对国内创业者的迷茫，结合乔布斯的创业理念进行分析。
在长时间的观察和研究中我们发现，国内创业者的问题主要集中在四个方面：1．产品：没有特别好的产品。
很多企业都没有不管品质、市场还是包装设计都独一无二的产品。
2．态度：总是缺乏极致的追求和勇往直前的态度，发展路线经常被暂时的市场波动和他人的意见绑架，他们时常屈服于外在因素。
3．创意：创意人才的匮乏已经不是一个新鲜话题，即便有相应的人才，也无法提供强有力的组织结构和高效的施展平台。
4．管理：与国外好的公司相比，不但存在管理理念的差距，在管理环境的塑造上，也无法满足市场未来发展的需要。
其实，对于一个强势的带头人来说，这四大问题都可以得到解决。
但问题是，许多人并不是合格的老板。
他们想着：“我做到7分就可以了，干吗做10分呢？

多累呀！
”有的人甚至做到4分就满足了，对自己不够残忍，不想追求极致。
本书将告诉你乔布斯是怎么做的——像他这么做的还有许许多多的人，尽管成就没有乔布斯这么大，但可以肯定的是，他们都成功了。
这并非在向你兜售一些捷径，而是让你直面并帮你分析并解决一些问题，这也是全世界的创业者都需要共同思考的问题，即，我要走什么样的路线、遵从哪些法则，才能离成功更近。
当然我们也知道，许多事情想起来很容易，做起来很难，但是贵在坚持！
我遇到的创业者大致可分为三类。
第一类人，他们有着美好的愿望，希望通过自己的创业让人生更辉煌，他们对所开创的事业非常执着，是有很强大信仰的人；第二类人，他们只是不喜欢打工，不喜欢受制于人，对于大公司复杂的人际关系也深恶痛绝，这些人似乎注定要独往独来，很难做好一家公司；第三类人，他们对于创业感到好奇，迫切想尝试一下，于是就抱着试试看的心态来进行自己的人生冒险。
这三类人都具备创业的初始动力。
但是，他们要在艰苦、漫长的创业过程中形成并保持创业者所需要的素质绝非易事。
在这样艰难的行程中，每个人都需要不断地完善自我。
我建议每一个想创业的人，都先思考一个问题：“ 你快乐吗？
”如果答案是YES，那么我祝你成功。
如果你的答案是NO，那么我也祝贺你，因为你及早地发现了自身的弱点，需要尽快调整。
还有一个需要创业者重视的问题是，对于创业的目标和准备从事的这个行业，你是做起来再去想，还是想好了再去做？
1995年，很多人还不知道互联网为何物，推销中国黄页的马云被无数人当成“ 骗子 ”。
据传马云第一次上央视，就有一个编导摇头评价：“ 这家伙不像一个好人！
”在这样的逆境中，马云天天都提醒自己：“ 互联网是影响人类未来生活30年的3000米长跑，你必须跑得像兔子一样快，又要像乌龟一样耐跑。
”马云曾经对中国的创业者们说，有两个问题是一定要想清楚的。
第一，你想干什么？
不是别人让你干什么，也不是因为别人在干什么，而是你自己到底想干什么。
第二，你需要干什么？
该干什么？
而不是你能干什么。
这位商界天才坚信，这个世界上能者很多，拥有优秀的条件和出众天赋的人更多，“ 但是，比你更想干好这件事情的，全世界只有你一人 ”。
马云的这句话，正是我想送给本书读者的。
在读过乔布斯的故事和他的成功理念后，或许我们最应该记住的，是在给了自己一个梦想和一个承诺后，还要再加上一份坚持。
不但要想好了再做，还必须有一种边做边思考的坚韧，始终不放弃，让自己爱上事业，也要让事业爱上你。
这样的创业者，才是距离成功最近的那群人！

编辑推荐

《给你一个团队，你能怎么管？
》第二季，MBA最受欢迎的创业课！
本书献给：准备创业与在创业路上依旧迷茫的你我。
创业你只需要具备8个基础遵守10条规则。
创业，读这一本就够了！
立刻翻开本书，少走5年弯路。
随书附录：80条创业军规，解决创业者96%的问题！

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