

<<成功创富>>

图书基本信息

书名：<<成功创富>>

13位ISBN编号：9787543866560

10位ISBN编号：7543866560

出版时间：2010-7

出版时间：湖南人民出版社

作者：彭征 著，庞贝 著

页数：248

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>

<<成功创富>>

前言

## <<成功创富>>

### 内容概要

很多人尤其是草根都怀揣创业梦想，但是真正进入创业阶段，却来回跌跟头。

为什么？

因为他们进入了雷区，屡创屡败，最后血本无归，成为失败标本。

联想董事局主席柳传志谆谆教导我们，创业“有很多事情越过雷池一步，就会铸成大错”。

本书以案例分析的形式，从战略定位、合伙策略、筹资、人才招聘、管理策略、市场营销、产品、创业者素质、品牌风险等方面入手，辅以“雷点扫描”和“扫雷诀窍”，全面揭示创业过程中存在的形形色色的创富雷区，分析错综复杂的失败迷局，为即将上路和已经在路上的创业者指点迷津，为曾经失败的创业者传递再度崛起的力量。

凡事预则立，创业之初多借鉴他人的惨痛教训，小心避开雷区，不做创业“白忙族”，轻松变创富达人。

## <<成功创富>>

### 作者简介

彭征：

财经畅销书作者，管理学博士，曾为《创业邦》杂志图书编写组成员，长期专注于中国财经人物传记和企业案例分析。

2006年、2007年曾两次被评为中信出版社优秀畅销书作者，著有《谁认识马云》、《华为教父任正非》、《马云创业思维》等。

庞贝：

北京广天响石签约财经图书作者，长期热衷于对中国本土企业创业历程、企业文化、管理经验等内容的研究，在多种媒体上发表过数十篇评论文章。

## &lt;&lt;成功创富&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 战略筹划：选对方向就离成功近了一步开店败在位置上——选址定成败 精明浙商的竹炭店无奈凋零——最忌不切实际 IT新贵败走麦城——要有全局意识 一个温州商人的三落三起——赚钱要看政策“晴雨表” 经营惨淡的专卖店——企划务必要准确到位 中国最大印染企业轰然倒塌——贪大求全不是创富捷径 令人伤心的“消毒机”——弃己所长，焉能不败第二章 合伙人：选对人才能做对事不了解合伙人在浪费创业激情——选合伙人德先行 莫让创业考验友谊——存异要求同 “大学生创业第一人”与投资商分道扬镳——工作态度须一致 外行领导内行，贻误商机谁负责？

——争取主动权 策划精英们创业中止——目标一致才会赢 盲目信任导致负债百万——杜绝江湖义气 著名咨询公司最终散伙——利益分配先明确第三章 资金：“不差钱”方能熬到成功的明天 英国工程师来华创业项目夭折——资金要落到实处 大学生创业，9天夭折——树立成本意识 青年才俊开店夭折——差钱很要命 漂亮MM的时尚店不得不关张——全方位评估风险 复旦两高才生创业计划搁浅——增强“造血”功能 雄心未展，死于冬天——“过冬”资本要充足 “太子奶”掌门融资失策，“净身出户”——警惕风投 财富新贵最终身陷牢笼——忌玩空手道 在税收上马失前蹄——创业先学法第四章 人才：有“人”才能“旺” 招人勿招唯利是图者——带眼识人 高薪请来挖脚客，商机损失怎奈何？

——忠诚重于能力 王安公司难逃破产厄运——任人唯亲必遭败局 不先予之，如何取之？  
——员工的待遇先行 铁打的企业？

流水的员工！

——学会留住人才 表面光鲜，用着误事——能力胜过经验 留不住人才可奈何？

——人无完人，学会宽容第五章 管理：管理就是决策，有章才有策“土家烧饼”昙花一现——管理切忌无章法 种鸭养殖路上的一波三折——预防管理不能缺位 不能上行下达TCL并购案未达预期——执行要有力度 青年学子创业路上先失一程——计划要专业周全 东星航空的赌局——无本经营别玩火 风靡一时的“明星”商场倒闭——健全财务管理 “天下第一庄”庄主禹作敏的垮台——管理要有利有度 决策失误宅急送分家——权力有制约才长久第六章 市场：脉络清晰才能创佳绩杭州利客满店关掉八成——市场时机成熟需时日 老江湖照样翻船——市场调研要做扎实 IT“先驱”变“先烈”——确定要经营什么 销售老手订单跑掉——别低估竞争对手 先达集团赶时髦，终被别人赶上——业贵在精和专 五谷道场“狂奔”后“猝死”——对接市场强需求 原销售总监代理品牌无人问津——市场要细分 一荣俱荣，一损俱损——全方位开发渠道 上下游市场链条未理顺——摸清市场第七章 产品：市场竞争，产品是灵魂 创业路上“三剑客”终致分道扬镳——突破技术瓶颈 毫厘之失，千里之差——严格把好质量关 四顾足疗未结硕果——物美也得价廉 青年才俊先喜后忧的创业之路——产品后劲要足 创业输在同质化太强——莫做同质化竞争 市场再红火救不了质量的死穴——拿品质来说话 “三鹿事件”引发中国奶业地震——勿牺牲质量求效益第八章 创业者素质：有度有量才有业一意孤行终害己——多纳善言 盲目创业，动力不足——三思而后行 经验不足，创业基金被骗光——一夜暴富不是常道 在发生质变之前败场——从容应对挫折 商业敏感度低——在商言商 欺人终害己——按理出牌 法制观念淡薄——合法创富 莫把商场当赌场——勿抱赌徒心态

政商名人周小弟光环褪尽——江湖做派，伤人害己 曾经的千万富翁，而今的乞讨生涯——总结成功经验更重要第九章 品牌：利刃的一面指向自身“标王秦池”的兴亡——宣传要适度 PPG未来何去何从？

——重视口碑效应 一个概念包打天下——理想而不空想 中式麦当劳“红高粱”遭遇尴尬——画饼不能充饥 “标王”爱多陨落疑云——空架子或真功夫？

三株赢了官司赔了公司——危机要公关主要参考文献

## &lt;&lt;成功创富&gt;&gt;

## 章节摘录

雷区二 价值观不一——莫让创业考验友谊都说80后是幸福的一代，同时又是脆弱的一代。

这个时代大多都是独生子女，父母都有稳定的收入，潮流也在渐渐侵袭着他们。

成都女孩李娇娜从小就是一个对衣服有着浓厚兴趣的女孩，为了喜欢的衣服，她可以在吃饭上省吃俭用，而把生活费省下来用在买衣服上。

尽管如此，她仍然不可能每件衣服都在专卖店里买，大部分衣服还都是“淘”出来的。

这些衣服大部分出自春熙路的夜市，虽然夜市早已经被取缔，但是那个时候“淘”衣的记忆对李娇娜来说仍旧历历在目。

而科甲巷在她的记忆中，可以算是最华丽的地方了，里面的衣服首饰箱包美伦美奂，不是一般人消费得起的。

其实那个时候科甲巷所卖的东西也就是现在所谓的“正版广货”。

但那个时候那的价格真的让人咋舌，一件T恤200多，让李娇娜这样爱漂亮的女孩子只敢看，摸都不敢摸。

正是当时对科甲巷的顶礼膜拜，让李娇娜有了想开一间属于自己的精品小店的愿望。

她想着，如果有自己的一家店，自己进货，自己搭配，自己赚钱，那是一件多么惬意的事情啊！

正是由于一直以来的这种渴望，2007年8月，她的小店开张了，但是由于缺少经验，最开始就埋下了大大的隐患。

80后的一部分年轻人看问题往往很不全面，对什么都了解一点，但是都不精通，对什么都充满热情，但又不能持久，这些弱点，在李娇娜身上都有着典型的体现，所以似乎开店一开始就注定了失败。

她和男友其实都有一份正职，但是两人不满足于每月拿死工资，总想自己给自己打工，怀揣着这个信念，她和男友达成了共识。

但是如果仅凭这一点，他们可能还不会头脑一热立即开了这个小店。

就在他们二人盘算着要开店的时候，听说男友的朋友在大学读书的时候和其女朋友开了个小店，据说生意还不错，卖的就是现在所谓的外贸货，正版和仿版的都有。

后来又听说，有一朋友在旅游职中附近开了一家店，他们还特意去看了看货，整体感觉还不错。

总之，听说别人开店都能做得有声有色，李娇娜和男友觉得，既然那么多人人都可以落实到行动上，他们为什么不能呢？

心里的热情一点燃，他们就开始正式着手于找铺面。

基于资金有限和分担风险两方面，他们也找了一对合伙人，就是娇娜以前的同学和她的男友，两人的感情一直都不错。

就这样四个年轻人开始找店面。

除了春熙路各大商场组成的商圈和泰华九龙大众积聚地以外，另外还有玉林、青羊小区等比较知名的淘货地点。

最开始，李娇娜把目光投向了热点玉林周边。

因为那里小区比较成熟，具有购买力，而且离男友家比较近，但是昂贵的铺面转让费使人望而生畏。

由于预算有限，他们最后只有舍弃玉林而把店址延伸到了玉林周边地段。

家乐福大世界店地段人流攒动，形成了紫荆片区。

从二环路的紫荆电影院往里走，有一条紫荆北路，最后他们看中了这条路上的一家小店，差不多16平米，很合适用来做服装。

进店看了以后，按照玻璃门上贴的电话找到了店主，问了问价格，说要三万。

这个价格相比以前问的八九万可以算是便宜了很多了，于是他们就和店主约好第二天面谈。

第二天店主陈某见到了娇娜一行四人。

她说她和这个房子的房东签了三年协议，在三年合同期内每个月的租金是一千二，那么转给他们也是同样的价格，房东在三年内是不会涨价的。

然后她就带他们四个去找隔壁的房东要求重新签合同。

但是说明来意后，房东立即拒绝，磨了很久，她就是不签。

## &lt;&lt;成功创富&gt;&gt;

于是陈某发话说自己和娇娜他们签个合约吧，保证以后这个铺面不会受到任何的骚扰。娇娜当时还打电话问了问她的律师朋友，说这样也是可行的，于是几个人谈好了价格，最后以二万四的价格成交。

和她签合约的时候，她拿出了房东以前和她签的协议与该铺面的所有人复印证明。

对于她与原房东签的协议四个人都没有怎么认真看，因为上面密密麻麻的字太多了，四个人都觉得其他人应该仔细看过，肯定是没有问题的，于是就签了协议。

为了图方便，他们也并没有采用正规的协议，而是简单地添上一句“完全按照合同办事”。

就这么一句，给以后带来了太多的麻烦和伤害。

订下铺面以后，几个人天天都在幻想铺子开了以后会是什么样子。

小店的装修风格选择了雪白的墙壁和明亮的黄光，因为白墙壁任何颜色的衣服都能够衬托出来，而黄色的投射又会让衣服变得高贵，货架衣架模特还有软装饰都是几个人亲自挑的。

之后几个人便在娇娜男友朋友提供的地方进了第一批货，价值七千多。

这批货基本上都是丹麦国际时装品牌（ONLY）、丹麦国际时装品牌（VERO MODA）、韩国衣恋服饰（ELAND）、夸张个性装扮（MK）、爱依衣时尚外贸服饰（AVV）、李（LEE）、利维斯（LEVI'S）、杰克琼斯（JACK&JONES）等品牌的原单货。

小店周围几家卖衣服的都不是走的这条路线，所以这个店在这条街上一下就显眼起来。

开张那天只有娇娜一人在店里，想到自己儿时的梦想终于实现，她不禁嘿嘿傻乐。

可是她坐了一个多小时，进店来逛的人寥寥无几。

她有点慌了。

这个时候进来一个高中生模样的男孩。

因为她们这次进货还搭了一些杰克琼斯（JACK&JONES）的T恤，他拿起一件黑色T问到这件多少钱，她立马来了精神，说这件158，这是专卖店的货，和专卖店绝对是一样的，谁知话都还没有说完，他就把衣服挂在原处了，然后一声不吭地走了。

娇娜正在失望，谁知过了不久，那个男孩又折回来了，后面还跟着他的母亲。

最终这对母子以100元的价格买走了小店开张后的第一件衣服，娇娜从中赚得45元。

这45元的利润虽然不多，但却是小店的开始，值得纪念。

开张后的第二天，合伙的朋友找来的一个小妹开始上班了。

娇娜以为自己终于可以松一口气，谁知到了上班的时候那个小妹却说由于住的很远不方便不来了。

她于是又急匆匆地赶到紫荆树的店里。

第二天一早，朋友又介绍个人过来，大家叫她兰姐。

娇娜一看顿时傻眼了，这完全是一个主妇，可能快40了，而且十分内向胆小，不爱说话。

但碍于朋友的面子，决定让她做半个月试试。

开张后的一个星期就这样平平淡淡的过去了，每天可以卖出去几件衣服，但利润都很薄。

两个星期，店里的生意一直还是没有想象中的好。

第三个星期的一天，兰姐突然打电话说有点不舒服想请假，后来两天也没来电话也打不通。

第四天，朋友打电话说兰姐不来了，但还是希望能把这段时间的工钱算给她。

于是，娇娜从卖出来的钱里给了她这段时间兰姐的工钱。

基于铺子当时的情况，朋友的态度明显起了很大的变化。

不仅到店里的次数渐渐少了，也开始埋怨生意不好。

娇娜也知道了有时自认为亲密的友情原来是那么的脆弱，根本经不起金钱的考量。

娇娜和男友商量后决定与其这样，还不如把事情搞清楚。

给兰姐工钱的那天，几个人坐下来谈了谈。

虽然这个铺子是娇娜和男友发起的，但他们毕竟选择了一起做，而做生意肯定是有风险的，哪有一投入资金就一定能够赚钱的？

既然选择了就应该有共同承担风险的心里准备，哪有生意好有钱分就干下去，亏了就立即退出的道理呢？

但是朋友似乎心意已定，于是两方说好他们前期投入的转让费进货费装修费等总共算下来2万4千多分

## &lt;&lt;成功创富&gt;&gt;

批归还。

可是，服装行业本来竞争就很激烈，因为衣服毕竟是可有可无，不像吃饭天天都得吃，所以，受到客观因素的影响非常多。

就这样，娇娜梦想的小店也夭折了。

雷点分析单纯的友谊如果扯上金钱就会变味，这是为什么呢？

根本原因就是在于娇娜与她的朋友其实在对待创业、对待财富的观念上是完全不同的。

她的朋友加入到店里来，主要是受了娇娜的鼓动，看到他人的营业状况不错而对于赢利的预期很大，完全没有做好充分的分担风险的准备。

只可共富贵，不可同患难。

扫雷建议在创业过程中，如果选择和亲密的朋友合伙，必须要慎重。

如果双方不是具备相同的金钱观，都有成熟的创业心态，最好不要一起搭伙，因为你可能会即亏了本钱又损失了朋友。

更重要的是，会让你的心态一下子颓废许多。

1、合作双方在合伙之前一定要有成熟的创业心理，明白成功和失败都是创业的常态，只要走上创业这条道路，不可能百分之百稳赢的。

2、而如果真的有信心可以同甘共苦为了共同的理想奋斗，在合作之前，最好先准备一份“合伙协议书”。

毕竟落在纸上的协议比口头承诺更具有权威性，更能保护双方的合法权益。

3、为了避免合伙生意过程中出现管理扯皮和利润分成上的纠纷，在签订“合伙协议书”时明确规定发下几个方面的条款：（1）确认每个合伙人的管理权限和范围。

（2）确认合伙的期限。

不允许某个合伙人提前脱离合伙制，如果发生这种情况，该如何处理，也应明确规定。

（3）确认每个合伙者的投资额，所占股份的比例。

（4）确认如何分配利润。

（5）确认吸引新的合伙者的办法。

（6）确认每个合伙者的责任及造成的后果该如何处理等。

4、选择合适的伙伴很不容易，再好的朋友也要涉及利益的分享，因此，按照亲兄弟明算账的原则，及早确认合作原则是十分必要的。

## <<成功创富>>

### 编辑推荐

《成功创富:不做创业雷区的炮灰》编辑推荐：少走弯路的创富胜经为什么赚钱的项目我却赔？

为什么有好点子却难筹到钱？

为什么好友合伙伤和气又破财？

为什么付出很多回报却很少？

借鉴他人教训，轻松做创富达人 IT新贵缺乏全局筹划，败走麦城——创业怎样筹划？

挚交好友合伙锱铢必较，割袍断义——创业怎样慧眼识人？

凭一股冲动创业，老江湖照样翻船——创业者需要具备哪些素质？

大学生创业资金链断裂，9天就夭折——创业怎样才能筹到资？

缺乏管理意识，土家掉渣烧饼昙花一现——如何管理好自己的事业？

铁打的企业，流水的员工——创业如何留住好员工？

……这些，你都可以在书中找到解决方案。

创富就像走雷阵，关键是及时发现和避开雷区。

实现成功创富，不论战略筹划还是财务管理，不论选人才还是决策，不论市场还是产品等，都不能踩雷，方能掘到真金。

<<成功创富>>

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>