第一图书网, tushu007.com

<<写给年轻人的创业课>>

图书基本信息

书名：<<写给年轻人的创业课>>

13位ISBN编号：9787563930432

10位ISBN编号：7563930434

出版时间：2012-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：武庆新

页数：242

字数：238000

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

创业是一门学问，也是一门艺术，它是有规律可循的。
它蕴涵了很多东西：激情、梦想、智慧、经验、泪水、汗水……
创业，路途艰险，前途叵测，需要面临很多选择，成功或失败，往往就在一念之间。
在暗流涌动的大河前，你是否有一往无前的勇气？
在遍布荆棘的山林中，你是否有择善而行的智慧？
前行吧，“ 人生难得几回搏 ”
，搏出你的精彩，搏出你的命运！

《写给年轻人的创业课(前辈不教但要懂的创业常识经典珍藏版)》就是为了帮助那些努力试图赚到自己人生中第一桶金的、白手起家的创业者们而撰写的。
书中不仅介绍了准备创业的人必备的一些基础能力，还特别针对形形色色的创业项目进行论述，分析利弊、介绍经验。

如果你正在建立一家属于自己的公司，或者，你正在开创一份属于自己的事业，可是在创业的过程中遇到很多问题无法解决，那么阅读《写给年轻人的创业课(前辈不教但要懂的创业常识经典珍藏版)》也许是最明智的选择。
本书由武庆新编著。

书籍目录

能力篇
创业成功要素一：学习力
一旦决心创业，就必须让自己成为一个全才
提高自己的综合素质，别让企业输在起点上
创业从改变自己的思维方式开始
边学习，边改变，边创业
建立一套完善的学习制度，推进团队不断学习
促进自己成长的是敌人，要学会向对手学习
唯一持久的竞争优势，就是比竞争对手学习得更快
开展批评与自我批评，使整个团队和谐发展、互促互进
用总结得到的经验来指导自己的工作
创业成功要素二：管理力
企业不论大小，都离不开管理
企业文化是外界认识企业的渠道，创业期要建立企业文化
企业竞争是人才的竞争，企业管理应坚持“以人为本”的原则
让员工以最大的热情投入到工作中是管理的基本任务
让顾客满意是管理的核心要求
争夺尽可能多的市场份额是管理的第一要务
创业成功要素三：领导力
建设一支优秀的创业团队与自己共创辉煌
认识自己的团队成员，给予他们恰当的职位和任务
加强团队成员的执行力，调动员工的积极性
善用激励制度激励团队的积极性
尊重团队每一个成员，通过求同存异增强团队的凝聚力
充分信任员工，放手让员工去干
凡事不必亲力亲为，要选择好对象适当授权
认真听取别人的意见和建议，为成功奠定基础
良好的信誉是一个企业发展的基础，许下的承诺一定要兑现
创业成功要素四：心理力
“永不满足”的“野心”支持创业者一路走下去
成功需要脚踏实地
选择创业就是选择了一场拼搏，爱拼才会赢
坚持不懈是走向胜利的必需
建立起“团队意识”，站在团队的角度思考问题
以情管人更能留住员工
创业成功要素五：沟通力
沟通联系你我，创业离不开沟通
耐心与家人沟通，取得家人的支持
创业需要人脉，通过沟通打造自己的人脉网络
手中有粮心不慌，要尽可能与供货商保持良好关系
做生意总要和政府打交道，与政府部门交往要掌握好“火候”
个人的力量总是有限的，要听取不同人的意见和建议
未雨绸缪，及早锻炼面对突发事件的沟通能力
创业成功要素六：反思力
不断地反省自己，时刻保持清醒头脑

可以适当“赌”一把，但要认清形势、把握分寸
商场里没有常胜将军，笑对挫折才能取得胜利
隔行如隔山，生意不懂就不要做
居安思危，任何时候都不要忘记反思和改进
把反思的结果真正落到实处
创业成功要素七：判断力
创业需要准确的判断、周密的准备
根据自己的个性、兴趣和身边的资源选择创业的行业
适合自己的项目就是最好的项目
明确创业禁忌，才能迈出关键的一步
把握创业关键，选择合适的时机
识别、把握创业的机会，伺机而动
创业成功要素八：销售力
选择合适的促销手段，达到预期的促销目标
留住“老顾客”，促成他们的二次消费
独一无二，才能吸引更多的顾客
跳出思维定式，走前人没有走过的路
细节决定成败，千万不要忽视那些讨好顾客的细节
抓住机会，从客户的身上学习成功之法
营销不是一个人的事，让公司所有人都参与到营销中来
好的“店名”就是一则最好的广告
好的企业形象设计将使销售事半功倍
创业成功要素九：财务力
掌握一定的财务知识
账务往来要清清楚楚，不做糊涂账
良好的现金流可使企业健康成长，创业者要重视流动资金管理
做好成本账，清楚每一阶段所获得的利润
减少现金支付成本，保证营运资金充足
降低创业初期的固定成本，不要把钱浪费在购买不必要的固定资产上
运用好信用卡，节省采购资金
严格控制管理应收账款，降低应收账款回收风险
实践篇
创业成功尝试一：加盟连锁
选择最适合自己的项目加盟，才能获得成功
加盟连锁的启动资金较少，适合初次创业或资金不足的创业者
几种花费精力较小的加盟创业方式
经营特许店，一定要重视人脉资源的拓展
创业成功尝试二：网络开店
从硬件和软件两方面做好网络开店的前期准备工作
准确定位出适合自己的店铺
寻找理想的货源渠道，提升店铺竞争实力
精心装饰网店，让店铺和产品更醒目
提高品牌意识，打造属于自己的品牌
做好店铺推广，在竞争电赢得先机
创业成功尝试三：团购模式
团购创业赢利清晰，现金充裕
选择适合自己的团购创业形式

选择最赚钱的团购商品
注重细节，保证团购长久发展
创业成功尝试四：服装店
准确找到自己的店铺定位
进行目标客户定位，设定服装店的销售对象
货源是经营服装店所考虑的首要因素
实体店与网络店的经营细节
创业成功尝试五：餐饮店
餐饮创业的具体步骤
选择合适的方式开始起步
做好前期市场调查，就等于成功了一半
一步差十市，餐饮最重要的是选址
餐厅装潢要统筹安排、整体规划
制定出行之有效的管理策略
尽快组建餐厅运作的团队
创业成功尝试六：培训业
教育辅导行业，前景依然乐观
艺术类培训是一种时尚，具有广阔的市场前景
考研辅导，针对专门的人群打出自己的品牌
正规的就业教育，一片亟待开发的热土
在外语培训市场淘金子
创业成功尝试七：内部创业
内部创业投资少，风险小
坚持互惠互利的原则，保证企业与个人双赢
内部创业，让创业者在创业路上少走弯路
内部创业重在协调企业与个人的关系
创业成功尝试八：轻资产经营
不断进行技术的创新和变革，才能成为“常胜将军”
积极引进人才并善于留住人才
兼顾好质量、服务、品牌等各个方面，保证企业长久发展
借助互联网来进行轻资产创业
创业成功尝试九：兼职模式
一边打工一边创业，鱼和熊掌兼得
兼职创业应选择不受时间限制的行业
在创业的同时还要兼顾本职工作
兼职创业要做好前期规划
兼职创业需要恒心和毅力
有专业的帮助和指导，成功率会更大

章节摘录

版权页： 在公司中，老板的决策与领导能力决定了整个企业的发展方向。
相似地，创业者自身的各项能力也从种种方面促进或制约了其事业的成功与否。
要想做成大事，创造一流的企业，创业者一定要努力提高自己的综合素质，别让企业输在起点上。
创业充满着神秘和精彩，在当今竞争如此激烈，生活压力如此之大的社会，每个创业者无不在通过自己的艰苦奋斗和不懈努力开创属于自己的“价值神话”。
而在这一过程中，创业者的综合素质的强弱，是决定企业是否能够生存下来的关键。
这种综合素质包括以下几个方面：1.忍耐力 忍耐，是一件说起来容易、做起来难的事情。
凡是选择创业的人都知道，刚开始一个客户没有的时候要忍耐，可能需要忍耐一个月、半年甚至一年才开始积累到一些客户；在创业的过程中创业者也需要忍耐，和客户约好的时间，准时到达，可是客户临时有事或者正在开会，创业者应该如何？
忍耐，不然必定失去这个客户。
忍耐，是创业成功前最黑暗的时刻，很多人就是因为没有耐心，急于求成，或者冒进，或者放弃，最终导致创业项目的流产。
2.自控力 很多时候，创业项目的成功与创业者的自控能力有着直接关系。
在创业过程中，创业者会面临着形形色色的诱惑和压力，有名誉上的，有物质上的，有工作上的，有人际关系上的……如果创业者没有良好的自控力，被外界的赞誉或诋毁所影响，那么，自己的创业决策就会失误。
再者，创业者如果不能管理好自己的时间，那么一个团队的管理又怎么可能有效落实呢？
创业项目也就成了无源之水、无本之木，看不到发展的希望。
3.沟通力 沟通力是创业者不可或缺的能力。
沟通含有两层含义：一是正确地采集对方信息，了解对方真正意图，同时将自身信息也正确传达给对方；二是通过恰当的交流方式（例如语气、语调、表情、神态、说话方式等），使得谈话双方轻易达成共鸣。
良好的沟通是团结创业团队共同奋斗的基础，也是创业者在进行商务谈判、拉客户时的关键能力。
良好的沟通能力，能够帮助团队成员理解创业者的决策意图，自觉执行相关的制度和考核标准，共同为项目的成长而努力；良好的沟通能力，能够给客户留下良好的初次印象，有助于创业初期业务项目的达成。
由此可以看出沟通能力在创业过程中具有举足轻重的作用。
4.观察力 观察不是简单地用眼睛去扫描，也不是随意地浏览，而是用专业的眼光和知识去进行细心观察，通过观察发现重要的信息。
这也需要创业者不断学习各类知识、扩太自己的视野和知识面，才有助于提升创业者自己的观察力，进而提高创业者作决策时的可靠性。
例如一般人到卖场逛逛，可能仅仅知道什么产品在促销，什么产品多少钱，而具有观察力的创业者可以观察出更多信息：别人的产品卖得好是什么原因？
价格、赠品、包装……用的什么材料？
怎么制作的？
包装做得很好，好在哪？
竞争对手的产品又有哪些促销活动？
详细的时间段？
活动的组织形式，以及有哪些宣传手段？
……太多的信息需要创业者仔细观察，而只有基于这些信息才可能做出有助于创业项目成长的决策。
5.分析力 分析与观察密不可分，观察得到信息，分析得出结论。
通过观察货架的产品分布，能分析出什么？
放在最好的位置上的要么就是销售最好的品种，要么就是该厂家此时的主推产品；通过出产日期进行分析，可以获得有用的信息。

比如出产日期越近说明该产品的销售与流转越正常，出产日期过久说明该产品处于滞销状态……这些间接信息必须通过缜密的分析才能得到。
6.执行力 执行力是创业者综合素质的集中体现，更是一种不达目标不罢休的创业精神。
创业者在执行自己的项目计划时经常会碰到难题，这时，假如创业者轻易地放弃，或者所有的计划都一直停留在纸面上，那么这样的创业项目最终只能胎死腹中，无法成功。
企业要想生存、发展，创业者就必须提高自身的综合素质。
如何才能提高综合素质？
通过不断学习，在以上6个方面提高能力。

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