

<<借东风创业>>

图书基本信息

书名：<<借东风创业>>

13位ISBN编号：9787802555570

10位ISBN编号：7802555574

出版时间：2010-5

出版时间：刘文献 企业管理出版社 (2010-05出版)

作者：刘文献

页数：212

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>

<<借东风创业>>

内容概要

《借东风创业》讲述网络创业决定成败的关键所在，提供了许多大胆、建议性意见，并且附有可模仿、复制的网店创业成功实例，收集了许多成功网店门面装修图片供创业者学习、提升，迈向成功。

网上开店八步曲，手把手教你走上创业致富路，为你分析选购产品、教你经营绝招、分享创业故事及心得，引领你一步一步走向辉煌。

<<借东风创业>>

作者简介

刘文献，自由撰稿者，网络写手。

单篇文章点击率多达五万以上，深受广大读者的喜爱。

作品主旨鲜明，文笔朴实而幽默；文章总能给读者一些宽慰、鼓励或启发；帮助人们找到目标与动力，挖掘人性初始的美好；告诫人们在经济社会里追求金钱与物质成功的同时，一定不要忘记自己追求成功的目的；劝慰人们要懂得享受生活，给身边的亲人、朋友们带来快乐；注重心灵与精神层次的不断修炼与提升。

<<借东风创业>>

书籍目录

第一章 网上开店八步 曲“公欲善其事，必先利其器”，不打无准备的仗，要想决胜于茫茫网海之中，创业者就不能仅凭满腔热血与你的浓厚兴趣爱好，为了避免在商海中翻船，在商战中成为别人的垫背鬼，我们尚需从长计议，做足准备功课，以免后患。

第一步 你将要卖什么 第二步 你的销售对象是谁 第三步 创业者具备哪些优势 第四步 建立网站或免费网店 第五步 装修布置网店(图解说明) 第六步 网店的推广方法与广告 第七步 产品促销方式与技巧 第八步 退货、发货、售中、售后服务 第二章 产品与服务网络无其大，影响何其广，可茫茫网海，创业者又凭什么去抓住网购者的眼球呢？凭你与众不同的特色产品与诚信可靠的服务。

网络畅销的产品有哪些？
从何处采购物美价廉的优势产品呢？请您轻轻翻开本章，从中寻找答案。

网上畅销产品网店进货渠道进货时应该注意的事项 零成本零风险创业——网上代销 第三章 网店经营有道入门容易，做精却难。

创业者想要取胜于网海，成功掘取属于自己的那一桶金，就不能落入俗套，泯然众人。

我们说凡事都有方法可寻，有捷径可走，如果你想迅速见效，事半功倍，那么请您仔细阅读本章。

网店经营秘诀20式 网店促销秘诀10式 消除客户沟通疑问15条 把握网购客户八大心理 网店生意谈判10关键 第四章 创业心得，经验分享 毛泽东说：实践是检验真理的唯一标准。

“我们从小学习，可学问仅仅只能指引方向，流于浅泛，而必须通过实践，获得经验才能扎下根基。成功者的经验，来自他们成功的实践，以下这些行行业业的成功创业老板就为我们提供一个更近乎正确，更贴近成功的方向。

服装店老板的创业心得 鞋店老板的创业心得 小饰品店老板的创业心得 手机店老板的创业心得 收藏品店老板的创业心得 礼品居家店老板的创业心得 特色产品店老板的创业心得 李嘉诚成功创业心得 马云成功创业心得 史玉柱成功创业心得 牛根生成功创业心得 第五章 领航网上财富路 失败必有因，成功皆有法。

“他人成功了，一定有他们的方法，而懂得分析他人的成功历程，懂得汲取有利因素者，如同站在巨人的肩上。

他们可以清楚看见前方的道路会有哪些波澜、险阻。

尽管“创业艰难百战多”，可他们可以在成功者前进脚印的引领下走得从容不迫。

戴娜做视频简历两年创富近百万 梁波从500元起家到月入19万 许扬一人经营几十万网站的高手 周品均低价女装卖出网上销售奇迹 周阿姨老年人的手工也能网上热卖 赵伟弥补微软互联网漏洞的少年 朱明跃猪八戒网创业传奇 张忠友网上淘金、淘女友 杨绍月下岗职工借助网络变身老板 杨庆网上服装批发，借鸡下蛋 尝甜头 杨峰男白领网店月赚近万 颜锦泉平价西服成就网上事业 小许藏族特色产品打开的销路 王小帮农家山货成就的淘宝明星 韦一满夫妻装修网店成就皇冠级金牌卖家 田依雯搭顺风车的网络品牌 林晓菁五旬老太手制旗袍网络打天下 小魏网上开店卖“寂寞董世平小食品网上日销过万 宋琳老太毛线衣网上热销 伍杰晖香港小伙创造的网站神话 曹英伟台湾人电脑周边产品创奇迹 何文网店与实体店相结合 马瑞风网上卖虚拟产品的小伙 鲍风雪不当律师养野猪 第六章 网店实体店两相旺 虚虚实实，各有利弊，各有千秋，如此扬长避短，达到最佳发挥。

有智者可以为之，而缺乏远见者则无动于衷。

我们经常说：“两只脚走路，总好过一条腿蹦跳。

”是否真是如此呢？见仁见智，创业者们可以自行定夺。

网店独行利与弊 B2c独立网店经营模式 实体店独行优劣势 网店与实体店并肩作战 第七章 实体店选址策略 实体店存在的历史可谓悠久，盛与衰，强与弱，至少有五成的决定权在于店铺的选址。

你看看那些成功的连锁店，你看看那些生意兴隆的旺铺，其实他们都几乎有一个共同的特点，成功把握了潜在的选址规律。

如何识别各中翘楚，但看创业者各人领悟。

7 - 11便利店选址策略 麦当劳选址策略..... 第八章 创业计划书 第九章 相关网上业务办理图解

<<借东风创业>>

章节摘录

插图：（26）众人出主意，自己做决定。

听大多数人意见，与少数人商量，然后自己做决定。

（27）我为自己制定了三项“铁律”：第一，必须时时刻刻保持危机意识，每时每刻提防公司明天会突然垮掉，随时防备最坏的结果；第二，不得盲目冒进，草率进行多元化经营；第三，让企业永远保持充沛的现金流。

（28）营销是没有专家的，唯一的专家是消费者。

你要搞好的策划方案，你就要去了解消费者。

（29）我非常关注我的消费者，他们的一点小事都当成很大事情来做。

对于不是我的消费者，尽管骂的狗血喷头，我都很迟钝，不是很关注。

（30）在营销手段的使用上必须有一个重点，必须加大人力、物力、财力，做重点地区，使用重点手段，做深做透。

一个企业资金实力再雄厚，也只能在几个重点行业、重点地区、重点产品上下功夫，如果没有重点而平均用力，必然会失败。

（31）我先找到差异化，我的产品和其他的产品差异在哪儿？

产品差异化，创造营销事件，让媒体作为新闻自觉去报道。

营销里面有个叫第一法则。

你到哈佛去学的时候，他会说一个案例。

对美国人来说，谁是第一个飞越大西洋的人？

一般都能回答得出来，但是问谁是第二个飞越的，就没人能回答出来了。

谁是第三个飞越的？

记得了。

为什么？

第三个是第一个女性飞越，她拥有了个第一。

（32）作为我们曾经失败过，至少有过失败经历的人，应该经常从里面学点东西。

人在成功的时候是学不到东西的，人在顺境的时候，在成功的时候，沉不下心来，总结的东西自然是很虚的东西。

只有失败的时候，总结的教训才是深刻的，才是真的。

<<借东风创业>>

编辑推荐

《借东风创业》：一个基于计算机网络技术的电子商务时代即将到来。

这股东风即将迅速刮遍全中国乃至全世界。

电子商务这股东风一路刮来，从鲜为人知到风头十足，再到泡沫破灭，而如今在这经济下滑的寒冬，市场变幻莫测的年代，最新电子商务模式更以其无与伦比的优势与竞争力重新屹立人前，比以往更显风采，它成了经济发展的必然要求、时代的宠儿，它也成了创业者的最佳选择路线。

<<借东风创业>>

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>