

<<创业投资的101个选择>>

图书基本信息

书名：<<创业投资的101个选择>>

13位ISBN编号：9787807282891

10位ISBN编号：7807282894

出版时间：2006-5

出版时间：广东经济出版社

作者：施鸣放

页数：228

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>

<<创业投资的101个选择>>

内容概要

本书勾勒出了创业投资的一些具体选择路径。

中国幅员辽阔，区域经济发展差别巨大，加上创业者自身的情况千差万别，投资有大有小，我们无法针对具体的人或事给出详细而精确的建议，只能从行业的角度给出一种选择的方向，结合一些成功的案例启发大家开拓思维。

需要强调的是，任何一个成功的案例，都离不开当事人所处的时间和地理环境，也离不开创业者面临的客观条件和可利用的客观资源。

创业投资并不难，思路对否最关键。

正确的理念是成功的诀窍。

俗话说，“三百六十行，行行出状元”。

本书勾勒了创业投资的101个选择：餐饮业、家政服务、种植养殖、文化娱乐……此外，本书还结合一些成功的案例启发大家开拓思维。

<<创业投资的101个选择>>

书籍目录

安居乐业食为先，餐饮服务当首选 1.人无我有，人有我优 2.定位准确，规模适中 3.货真价实，质量保证 4.路边店，能赚钱 5.读时间，卖空间柴米油盐酱醋茶，百姓生活全靠它 6.盯住需求，在引导消费上做文章 7.伺机切入，在产业链上做文章 8.抓好质量，在提高产品档次上下工夫 9.放眼长远，在树立品牌上做文章洗澡理发加美容，男女老少皆适用 10.“火龙浴”的启示 11.“剃头匠”的执著 12.美容院的商机衣着打扮是必需，实惠时髦两相宜 13.做品牌和做市场 14.开作坊和办工厂 15.卖服装和做服装 16.有品位与讲服务家政服务真周全，生活舒适又方便 17.环境美化，服务到家 18.专业护理，人文关怀 19.卫生清洁，创出品牌 20.宠物经济，方兴未艾群众健康无小事，社区医疗有前景 21.民办公助，社区医疗引领改革潮流 22.病人是客人，“三真”充当了领航人 23.专业门诊，在较量中求得生存生活质量要提高，服务设施需配套 24.管道直饮水，干净卫生又便利 25.社区高尔夫，运动就在家门口 26.小区洗车店，服务到家真方便旅游产业大发展，因地制宜财路宽 27.特色旅游，民营资本点石成金 28.旅游接待，古城民宅大显神威 29.农家大院，吃住娱乐生财有道民族振共是目标，千秋功业在教育 30.助学致富，统筹兼顾 31.授人以渔，明智之举 32.精诚所至，金石为开精神需求不可少，文化体育加娱乐 33.山水间流出的大创意 34.用旧报纸赚钱的人 35.健身房里的生意经 36.“动漫”带来的创业空间特色农业是出路，种植养殖有前途 37.种粮大户，科技致富 38.一棚多用，效益倍增 39.牛羊圈养，膘肥体壮 40.借土牛腹，产金牛犊城乡结合潜力大，优势互补惠万家 41.回乡创业，惠及百姓 42.来自草原，走向世界 43.搭桥引线，赚钱不难名优特产树品牌，扬长避短发展快 44.拨亮一盏灯，照亮万家人 45.西瓜创品牌，桂冠赠英雄 46.四串糖葫芦，改变人生路特色小店能赚钱，项目选择是关键 47.靓汤外卖，别出心裁 48.罗记擦鞋，令人叫绝 49.天天有生意，岁岁有今朝 50.浓情巧克力，浪漫赚钱来加工贸易选择多，走向世界是目标 51.做服装三起三落，搞加工找到感觉 52.桑榆虽晚霞满天，独领风骚数百年 53.水晶球里有乾坤，赚取外汇富百姓承包工程难度大，要凭实力信誉佳 54.背靠大树好乘凉，承包工程走四方 55.初生牛犊不怕虎，远走他乡挖石土 56.雄关漫道真如铁，而今迈步从头越地产投资须谨慎，规模品牌显效应 57.诚心，才能赢得众心 58.用心，才能创造奇迹 59.求变，方能应对危机 60.创新，永远领导潮流基础建设有机遇，国企民营齐参与 61.下注高速公路，上海开花结果 62.火车一响，黄金万两 63.钢铁小子，借壳上市能源供求矛盾显，清洁再生新观念 64.民营资本触电，低调西部抢滩 65.小水电风生水起，大投资鼎立乾坤 66.“萤火虫”打赢官司，节能灯冲破壁垒环境保护要见效，全民参与不可少 67.环保企业促环保，综合效益大提高 68.垃圾变废为宝，环保能源高效 69.把清澈还给绿水，让天空回归蔚蓝医疗改革大趋势，民营资本可介入 70.市场化进程扑朔迷离，民营资本逆水行舟 71.全球化竞争风起云涌，传统中药闯关破冰 72.价格战引发规模经营，平价药店心系百姓 73.“海归派”回国投资创业，学者经商技术领航网络宽带和通信，增值服务有竞争 74.众里寻她千百度，却在灯火阑珊处 75.蚂蚁搭台大象唱戏，“泰龙模式”冲破阻击 76.网络电话暗流涌动，政策“盲区”初现光明信息技术高科技，创新求变争朝夕 77.阿里巴巴虚拟世界，芝麻开门变成现实 78.追求之中见风骨，顽强拼搏写春秋 79.品质改变世界，创新决胜未来顾问咨询和中介，脱颖而出凭人才 80.思想决定行动，战略扭转乾坤 81.“改善”追求完美，“绩效”源于管理 82.思路决定出路，知识创造财富新闻出版和传媒，打破垄断有机会 83.体制创新，贵在突破 84.“天鸿”传书，科教报国 85.“五力”合发，驰骋天下资本市场有风险，价值投资是关键 86.价值投资成全“淘宝”梦想 87.新理念创造大收益 88.民营担保公司的金融梦想 89.夹缝中长出的奇葩重组并购求突破，资本运营重实效 90.资本魔方下的规模扩张 91.资本魔方下的优势互补 92.资本魔方下的取舍有道黄金外汇和期权，杂理亲为莫等闲 93.夕阳下的金光大道 94.希望下的“留学基金” 95.阳光下的外汇理财委托理财和基金，认真选择须谨慎 96.失败后的重新选择 97.赚钱后的战略调整 98.退休之后的惊心动魄风险投资难把握，慎重决策勿急躁 99.金蝶——知识与资本共舞 100.天使——创业和投资同行 101.软银——互联网企业的VC

<<创业投资的101个选择>>

章节摘录

书摘2.定位准确,规模适中 餐饮业的定位十分要紧,服务水准和经营规模也要与之配套。

广州有个东江海鲜酒家,是人人皆知的高档海鲜大排档。

说高档,是因为档次比一般的大排档高,收费也比大排档高。

说大排档,是因为摊子大,经营规模也大,有的分店可容纳数千人同时就餐。

东江海鲜酒家从1989年开始由一个店发展到现在的20多家分店,完全是因为创办人对自己开的店有一个明确的定位。

当时,改革开放正在东部沿海全面兴起,广东更是淘金者和投资者的集散地,巨额资金从各种渠道流入广东,各路人才也纷纷南下。

需求旺盛带动了餐饮业的发展,许多高档酒楼应运而生。

当人们海吃海喝、日费万金的时候,黎永星,当时的一个海鲜经营者却看到了海鲜酒楼大众化中的商机。

他要创造一个“其乐融融、大家庭式的气氛,在此可以无拘无束,随意聊天”的就餐环境。

“客人到此不单是看装修,而是感受气氛;追求的是就餐时自己在海鲜池挑选海鲜的那种满足感”。

这种大众化的海鲜酒楼确实走出了独特的发展道路。

从经营品种看,各种海鲜一应俱全,可以满足不同客人的各种需求。

从价格讲,选择余地较大,丰俭由人。

从就餐环境而言,宴请贵宾不觉得掉价,亲朋好友聚会气氛更佳。

正是由于准确的定位,成就了东江海鲜的规模经营,十几年来由小到大迅速崛起,确立了其在大众高档海鲜消费的霸主地位。

2004年,他们又在广州番禺开了一家更大的分店,巨大的海鲜池犹如一个小型的水族馆;大厅里摆放的劳斯莱斯、宾利、法拉利等名贵汽车让客人们流连忘返;数千平方米的营业大厅,加上几十间包房,足以让数千名客人同时就餐。

成功之后的黎老板,对规模扩张的问题自有一番体会,他说,做餐饮,门槛比较低,并不等于每个人都可以随意进得去,它有许多繁琐的细节,是一个很实在的行业,夸张不了。

他还提醒投资者,一定要谨慎,不要被一时的成功冲昏头脑,不要以为自己做得好就可以随便复制,市场是不断变化的。

规模扩张得太快,系统就承受不了,欲速则不达。

关于规模扩张,许多人经常判断失误。

生意刚火起来,出现了个别的满座或者排队等候现象,就以为店面不够用了,急着扩张,或者另开新店。

结果等你店面扩大了,新店开张了,客人又流失了。

这是消费心理促使下的“羊群效应”。

生意火爆、门庭若市,虽然要排队等候,可等候的人心甘情愿;生意冷清、门可罗雀,既是条件优越、殷勤招待,也没有人甘愿一试。

所以有经验的餐饮老板宁可忍受拥挤、吵闹和喧哗,也不愿意在空旷的厅堂上望眼欲穿。

山西面馆“九毛九”就是走的这条发展之路。

<<创业投资的101个选择>>

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>