第一图书网, tushu007.com

<<走进英国>>

图书基本信息

书名：<<走进英国>>

13位ISBN编号：9787113094966

10位ISBN编号：7113094961

出版时间：2009-2

出版时间：中国铁道出版社

作者：布莱恩·欧肯

页数：126

译者：刘文军

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

前言

对于很多人来说，创业并独自经营似乎非常可怕。
创立自己的企业可以收获巨大的回报和乐趣，但任何人的成功创业都不是一帆风顺的。
失败可能足以击退很多人。
但每次撤退都应该是一次知难而进、继续前行并在此过程中收获经验。
我从不在错误与失败面前踌躇不前——我只把我的精力放在下一段旅程上。
经历风险是一个企业必然面对的部分。
如果我没有冒着风险在一片高声谴责中开创维京大西洋有限公司或者尝试着和一个叫做性手枪的未知组织签约，我现在就不可能取得如此成绩。
但经历风险并不等同于漫无目的。
在英国创业你需要考虑各种细节——从你的市场调研到积累财力——如果你希望靠自己拓展业务的话。
我这里甚至还有一张唾手可取的问卷调查表来帮助你获知你是否真的具备成为一名企业家的条件（但我不会对你的填表结果做任何评价！
）　　所以，尽管我不总是依靠书籍来为我出谋划策，但没有任何人能做到在起初尚未做任何细心计划前就成功创业。
这本书将指引你迈出第一步，通向未来振奋人心的光明坦途。
祝你好运。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

每年在英国都有数以千计的新公司建立——而其中失败的也不乏少数。
但是英国却是培育新公司和企业家的沃土——清新饮料公司，尤寿司公司和钢床公司就是样板。
如果你在英国开一家新公司，就会有机会超过他们。
　　这本启迪式向导会带你一步步地迈过创业的每一个台阶，包括：确定你是否有创业所需的条件，探究你的思想，撰写你的商业计划书，积累你的资金，增加并运作你的业务。

作者简介

布莱恩•欧肯，橡树出版社的常务董事，负责在国际间拓展和发布企业培训和支援物资。

作为一名经过培训的特许会计师，布莱恩已经在英国和威尔士的特许会计师协会和特许注册会计师社团编写了大量的专业会员期刊。

在朗•爱明克的帮助下。
布莱思编撰了一本名为《自己做生意》的工作手册。
为初入商圈之士编写的动态商业计划书：《十大商业计划》和《通向企业家之路》的系列丛书以及大量的期刊文章。
他也是www．staningabusinessinbritain．com的站长管理员。

书籍目录

第一章　创业　创业阶段　你是否适合过企业家的日子　创业培训班　选择适合你的培训班　如果你不能参加培训班　培育中心　笨鸟先飞　创业替代物第二章　为创业者献策　策略　策略箱　价值观　激情　梦想　任务　定位　财力　目标第三章　调研你的想法　市场调研　你的生意是什么　你的市场在哪里　你的顾客是谁　你的竞争对手是谁　价格　预测销售　计算成本和利润率　对你的原始投资进行估算　选择最好的企业结构　信息源　你自己　专业顾问　贸易和专业社团　图书馆　电话簿　在商界的其他人　政府或私人机构中负责企业赞助的部门　专业的调查员　网络　解释说明调研结果　最后一个问题第四章　撰写一份商业计划书　商业计划书的目的　为计划的存活能力打基础　记录你的计划　衡量项目的准绳　……第五章　为创业筹钱第六章　英格兰地区的创业赞助第七章　苏格兰地区的创业赞助第八章　威尔士地区的创业赞助　第九章　北爱尔兰地区的创业赞助　第十章　欧盟的创业赞助　第十一章　执行

章节摘录

第一章 创业　　对于一些人来说，经商易如反掌，而对另一些人来说则充满着不可预期的危机。
对于你来说，经商可能只是你挥之不去的一个隐匿的想法而已。
你可能已经知晓即将要做什么样的生意。
这本书能给你一些小小的启发以帮助你斩断创业路上的荆棘，使你更快的到达目的地。
或者，你可能只是刚刚有经商的想法，但还尚未确定要从何处下手。
你期待这本书能给你展示通向成功的解决途径。
事实上，你必须有主心骨，这本书能做的只是指引如何探究你的想法以致使其变得切实可行起来，之后再谋划一个策略用以实施经营这个想法，并促你成功！
而最重要的事情就是花时间去认真揣摩谋划你的起跑。
一半多的人都在其经营的前三年功亏一篑，究其原因在于他们失败的策略。
《走进英国》经证实即将为你敞开你计划书的必胜蓝图。
创业阶段　　经商阶段包括：　　◎确定你的性格是否符合经营生意的要求。
◎开发一个点子。
◎谋划一个能够将你的想法付诸实践的策略。
◎做市场调查——这一项包括寻找你的客户、竞争对手，以及如何制作商品或者投放服务，制订收费标准和确定经营场所，准备如何推销你的产品或服务，聘用什么样的员工以及这些员工必须具备的技能等（见第三章）。
◎撰写一份计划书——这项会将你所有的工作串联起来（见第四章）。
◎寻求可用的财力——因为你可能没有足够的或者你自己的财力做生意，你必须在其他地方寻求财力之源（见第五章）。
◎识别并获取援手——如第七、八、九、十章和帮助源目录，有数以百计的组织致力于协助小企业的建立。
◎执行你的计划一一至此你就可以开始将你的计划付诸行动了（见第十一章）。
有时，有些步骤实际上并非一定要按照上述的顺序；在有些情况下，当你收集到了新的信息以至于需要调整实施步骤的时候，也许不得不重复某些步骤，甚至可能重复多次。
例如，你的想法可能是去制造一件产品而后将其卖给邻居。
在做完市场调研以后，你想出了一个能够使生意与肩负的其他责任——譬如说家庭，并行不悖的计划。
你撰写了商业计划书并为此筹集财力，但是当按计划进行的时候，产品还不能满足国内需求，迫使你不得不更改计划扩大生产规模。

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