

<<创业要趁早>>

图书基本信息

书名：<<创业要趁早>>

13位ISBN编号：9787212056223

10位ISBN编号：7212056227

出版时间：2012-8

出版时间：安徽人民出版社

作者：兰德尔·品科特

页数：272

字数：220000

译者：谢佩奴

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>

## <<创业要趁早>>

### 内容概要

本书依照开创和发展事业的过程，分成四个部分。

第一部分“开创事业”，介绍创业须知的事项，例如，抓准创业的最佳时机、需不需要取得校方同意、学生一般的创业种类等等。

第二部分“募集资金”，说明如何找到人投资或赞助校园事业。

第三部分“兼顾事业与学业”，指出许多平衡工作、人际关系和学业的方法，教你如何保持好成绩和准时毕业。

你会学到如何借助大学教授和事业顾问的智慧、如何把报告和作业当成构思事业的基础，并善用学生可得的校内及校外、免费或低廉的丰富资源，将学业和事业相互结合。

最后的第四部分“拓展事业”，介绍如何利用校园媒体、地方新闻、网路等渠道，推销并宣传你的校园事业，还有如何把事业扩充到校园之外，例如其他学校、其他国家，甚至全世界。

最后两章详细指出校园创业家最常犯的十一大错误，并告诉你如何避免或补救这些缺失。

整部书就是要教给读者如何创业，如何赢得自己的事业。

## <<创业要趁早>>

### 作者简介

兰德尔·品科特，美国NBC实况竞赛节目《学徒》第四季优胜者，获胜后受聘为新泽西州大西洋城的特朗普娱乐度假村高级主管。

兰德尔·品科特兼具学术研究与事业开创的慧根，共获得有五个学位：罗格斯大学电机工程学士、牛津大学计算机科学硕士、麻省理工学院电机工程和工商管理硕士、麻省理工学院的博士学位。

在罗格斯大学就读期间，兰德尔·品科特就创立了BCT顾问公司，担任董事长和首席执行官。

兰德尔·品科特是成功的创业家、演说家、学者和作家，曾接受《今日秀》、《雷吉斯和凯利脱口秀》、CNN、《纽约时报》以及其他知名媒体的专访。

目前担任新泽西州公共政策研究会及非营利科技企业网的董事，并身兼自闭症之声国际组织、全国黑人MBA协会、新泽西州识字计划，以及青少年成就组织纽约分会的发言人。

## <<创业要趁早>>

### 书籍目录

译者序

引言：校园新思维——头脑中要有创业意识

第一部分开创事业

第1章学校参差不齐

——谨慎择校

第2章哪些行业可以尝试

——又该何时开始？

第3章把想法落实下来

——撰写出色的商业计划书

第4章公司架构是成功之源

——打牢基础

第5章高科技降低成本

——善用技术优势

第二部分募集资金

第6章寻找经费来源

——筹集资金

第7章了解财务报表

——掌握财务基础知识

第8章稳打稳扎

——控制你的风险

第三部分兼顾事业和学业

第9章打造必胜团队

——召集优秀员工

第10章物尽其用

——善于开发学校资源

第11章A型性格

——保持好成绩和合适的目标

第12章建立人脉网

——向教授和导师请教

第四部分拓展事业

第13章宣传自己

——市场营销和公共关系

第14章迈上新台阶

——把事业拓展到校园外

第15章校园创业者容易犯的十一大错误

——如何避免

第16章最后建议

——提给创业者的七个经验

致谢

## &lt;&lt;创业要趁早&gt;&gt;

## 章节摘录

商业计划书大纲 撰写商业计划书没有神奇公式，但要完成一份成功的计划书，有几个项目一定要纳入。

以下是出色的商业计划书不可或缺的十四个项目： 一、目录： 虽然目录都放在一开头，但其实是最后才制作。

你必须先建立其他项目，编好页码，再来制定目录。

目录可为所有读者快速地简介内容。

如果投资者或放款者想直接跳到“管理团队”这部分，看目录就能知道要翻到第几页。

二、执行大纲： 周详的计划书会在目录之后紧接着放执行大纲。

执行大纲也和目录一样，要到最后才写。

执行大纲的篇幅通常是一页，最多不超过两页，概述此运营计划的重点。

可能包括下列几项的简述： 事业说明 竞争优势 产品和服务(所有智慧财产都要纳入) 市场调查和分析 竞争力分析 营销计划 管理团队(包括成员简历) 财务计划

在这里你要简述所有和你事业相关的部分，让阅读这份计划书的人能立刻了解你的事业构想、知道你要销售的商品，并看见你的竞争优势。

特别强调你的产品或服务的价值、营销方式、竞争对手、管理团队的专长、融资需求，以及有兴趣的放款者或投资者可能获得的收益。

把执行大纲想象成更周详的“电梯简报”(译注：用极短的时间，如搭乘电梯的区区几十秒钟，对投资人说明你的事业构想：“电梯”一词凸显时间的短促)，透过这份简报简述你的公司和你要开创的事业。

三、事业说明： 在这部分完整描述你的公司和你提供的产品或服务。

公司介绍：说明公司的历史、所在地点、法律架构、你从商多久，还有公司明确的营业内容。

也要说明公司在市场上的独特性为何，指出市场现况、商机、成功打入市场的关键要点。

还要阐述公司的使命、愿景和价值。

这样读者就能得知公司的目标、预期达到的成就，还有它代表的价值。

也别忘了指出公司是否有既定的顾客、签订的合约或租约，或其他和运营有关的协议。

产品及服务介绍：清楚解释你提供的产品和服务。

明确描述你的销售物，包括任何相关的特征、功能、包装或各种方案。

如果有多种产品或服务，必须一一说明。

清楚指出产品或服务对顾客的好处(如省时或省钱)，不要只列举产品或服务的特色。

阐明你的产品或服务能解决的问题、满足的需求、抓住的机会。

应该声明有没有取得保护产品或服务的版权、专利权或商标。

虽然应该在这里强调智慧财产权和其他专利资料，但不需透露重要的细目。

如果某些敏感资料攸关事业的成败，可能就不该在计划书中透露。

投资者和放款者想要知道的是，消费者会如何使用你提供的产品或服务，这些产品或服务又对消费者有何助益。

四、产业介绍： 在计划书中整理出一份产业介绍，是你展现校园创业者专长的好机会。

所有研究和写作技巧都可以在这里派上用场，帮助你写出清楚明了的产业介绍。

有校园和其他地方的资源，精准掌握业界现状对你应该不成问题。

记得要提出你对影响业界的经济、政治或社会潮流的见解。

探讨是否有相对较高或较低的入门门槛，还有公司要在此产业中存活的难易度。

说明规模经济是否存在，或是否能做更好的利用。

有时候，加入一点产业的历史也可能有帮助。

读完这部分之后，投资者或放款者应该会觉得牢牢掌握了你投入的产业。

这点非常关键，因为他们若了解你的事业和事业所属的产业，你获得资金的机会就会大很多。

五、市场调查和分析： 这部分你必须展现你对市场有充分的了解，也锁定了目标客户，知道

## &lt;&lt;创业要趁早&gt;&gt;

他们为什么想要或需要你提供的产品或服务。

不过，只指出一个可获利的市场还不够，你还要说明，为什么消费者会同你，而不是同你的竞争对手买东西。

可利用推荐、顾客来信、目标族群的相关资料，或任何可证明有一群人期待购买(或再度购买)你销售产品的证据，说明消费者的需求。

顾客：描述目标顾客和顾客区别，还有他们的需求可能会如何变化。

顾客的偏好为何？

决定购买的是哪些人？

有什么会影响他们的消费决定？

市场规模和趋势：这部分提出消息情报、统计数字、档案资料等证据，证明你的产品和服务有一定的市场。

指出市场的大概规模，以及任何预料中的趋势或走向。

在这里尤其要(其他地方当然也一样)标明资料来源，说明支持你的企划的推测出自何处。

资料来源越有公信力，你的推论就越实在，计划书也越有说服力。

竞争对手：在这部分详细描述你的竞争对手，并说明你的公司异于他人的最大特色。

提供中立而客观的资料，分析每个对手的市场占有率、产品、服务和策略。

讨论竞争对手时，应该指出每家公司的优缺点。

别犯了吹捧自己、炮轰对手的错误。

对手的长处和短处都要一并指出。

但如果有听闻竞争对手营销策略只是虚张声势，并未达成目标，或只是谎称效能，加以炒作，一定要提出来——然后再以有力的证据支持你的说法。

竞争力分析：找出你的公司在竞争市场中的位置。

说明你打算如何获得竞争优势，还有在顾客眼中你和竞争对手有何不同，我们一般称之为“卖点”。

另外，也要探讨面对既有的竞争对手，你打算如何达到各种目标和期望，遇到新的对手又会如何应对。

六、营销计划：这部分要说明你打算如何打入市场、建立产品或服务的知名度、吸引顾客，以及如何扩充公司，以达到更大的市占率或拓展新市场。

在这里要仔细衡量营销6P：1.产品(Product)：你销售的是什么样的产品或服务？

你打算扩大生产线或服务内容吗？

2.价格(Price)：顾客要花多少钱？

顾客从产品或服务获得了什么价值？

3.地点(Place)：你要如何并从哪里分配、运送、供应产品或服务？

4.宣传(Promotion)：你要如何刺激购买欲？

要发起何种广告活动？

要安排什么样的交流和公关活动？

5.定位(Positioning)：你的产品或服务在市场中的地位为何？

如何建立品牌商标？

和其他厂牌的区别为何？

你的竞争优势为何？

6.人(People)：如何确保优良的客服？

如何使顾客留下深刻印象？

营销就是如何吸引顾客、建立并累积信誉、刺激顾客购买你的产品或服务、提供客服，并长期留住顾客。

销售是营销的最终成果，到这里交易才真正完成。

营销计划中也要说明对目标顾客的销售方式，例如，是要直接销售、经由网络、透过代理商、广告邮件或其他方法？

## &lt;&lt;创业要趁早&gt;&gt;

完整的营销计划必须包含营销策略(如何让消费者知道你的公司)和销售策略(如何说服消费者购买你的产品或服务)。

打入市场及销售成长的策略：这部分要说明你打算如何在市场中站稳脚步，一旦目标达成，接下来又该如何使公司继续成长。

这里你应该处理下列问题：一开始要如何抓住顾客？

如何争取占有率？

要以何种策略刺激公司成长？

要吸引投资人出资以助公司成长吗？

要跟人合伙并购其他公司吗？

另外也要说明成功打入市场的关键因素。

最后，记得提出拓展新市场的计划。

七、财务状况： 本章前面我们介绍过经营模式的概念。

财务状况这部分说明经营模式的各种经济和财务特性，其中包括(很多在第7章会详加讨论)： 毛利：公司的产能。

营业获利：扣除利息和税额之前的利润。

净利：扣除利息和税额之后的利润。

固定成本和可变成本：固定成本不会因销售额增加或商业活动而改变，但可变成本会。

这方面的详细数字有助于掌握影响公司成本结构的因素。

损益平衡分析：分析公司回收第一批资金所需的时间。

这么做有助于掌握公司何时能获利。

资金流量分析：分析公司需要多少时间才会有正向的资金流通。

这么做有助于掌握公司何时会有现金流入。

这些数字勾勒出公司整体的经济和财务实力，而财务计划(本章后面会提到)则提供额外且更详细的资料。

八、事业大纲及发展计划： 这部分说明，需要做些什么才能将产品或服务推上市面，包括技术需求、成本、设计考量、发展方案、即将展开的产品提升或改良，以及这些工作的进展。

如果有任何专利问题或预期中的困难、达成计划的风险，也该一并纳入。

九、运营计划： 这部分主要在详细而具体地说明公司如何运作，包括如何制造产品、零售商品，或安排人力提供服务。

下列项目可适时加入： 供应链(制造商、配销商、供应商和销售渠道组成的网络) 供应商所在的位置跟你所在的位置 货运、处理流程和物流 管理问题 设备的使用 季节的考量 法律问题 最后，运营计划也该提出时间表和计划表，预估何时达成重要里程碑。

十、管理计划和人事计划： 这里你要提供公司创办人及主管的详细资料。

例如，主要投资者、董事会成员、顾问团。

另外也要提供每个创办人、所有人和管理团队成员的简历。

简历应包含几项重点： 姓名和头衔 专业背景和工作经历(强调相关的经验) 在公司内的角色和责任(如研发、财务、运营等) 学历和证书 荣誉和奖项 拥有的股份(持股比例)和津贴(如薪资、奖金、佣金等) 这部分的重点是，呈现你的公司将合适的人才放在合适的职位上，以确保公司的长期发展。

注意：投资者一定会寻找有相关经验的经理人，因此关于管理者的经历和过去的成功经验，要比团队的学历文凭着墨更多。

另外，也要指出完整的团队还需要填补哪些职缺，而你打算如何招聘必要的人才。

视团队需要的人才而定，有时候可能需要制作组织架构表。

如果你有留住重要人才的好方法，也别忘了指出来。

十一、机会和风险： 这部分指出你的事业可能面临的最佳状况和最坏状况。

在这里你一定要切中实际、谨慎分析，尽可能对投资者或放款者准确呈现此事业的有利优势和不利风险。

## &lt;&lt;创业要趁早&gt;&gt;

概述基本市场、技术和公司面临的竞争风险，再说明你要采取什么步骤去克服。

还要说明借由扩大资本额你可以获得什么机会，以及如果得不到必要的资金或达不到预期的获利，事业又会面临什么风险。

有些学生担心指出最坏的状况会灭自己威风，或显露公司不好的一面。

其实，这样反而证明你是经验丰富的专业人员，因为这表示你思考过各种可能的状况——；  
无论是好是坏。

投资者和放款者很清楚，能看见可能风险的创业者更有可能成功，因为这样的人能洞察先机，采取适当措施以防患未然。

十二、融资需求：如果你正在寻求投资者或放款者，可以考虑把这部分纳入计划书中。

如果你写计划书只是要整合运营方式和孕育适当的策略，那么这部分就可省略。

在这里你要说明你需要多少资金、指出资金或贷款的利用方式，并解释如何让投资者有丰厚获利，或如何偿还放款者贷款。

显然你在计划案中提出的募资声明必须指出，你的公司有能让投资者及放款者回收资金，这样才能引起他们的兴趣。

十三、财务计划：这部分在细目上也要力求精确。

你必须提供各项财务资料，从目前的营收状况到一定时间内的预估损益都不可少。

另外也要纳入实际或预估的现金流量表、指出公司何时能回收第一批资金的损益平衡分析，还有投资者若收回资金后的转型策略。

这里不该出现一厢情愿的想法，或对未来营收毫无事实根据的预测。

尽量以有力的证据来支持你的推论，证明你的基本假设。

商业计划书应包含下列财务报表，这部分第七章会再详细讨论：损益表 现金流量表

资产负债表 每种表格都该提出五年内的年度预测摘要，以及开始运营后三年以内的详细季度报表预测。

十四、附录：最后一部分列出佐证的文件资料，巩固计划书中可能引发疑问的假设、声明或主张。

例如，谈到产业中某种日渐明显的趋势，你可以附上支持你论点的广告文字。

可纳入附录的还有租契、买卖契约，还有供应商、卖主或其他合作伙伴的意向书。

此外，你也该附上所有主管的履历。

不要塞太多东西，附录不应该像满篇都是注解、参考书目和到处引经据典的学术论文。

不过你要提供充分的辅助资料，显示你的结论和呈现的资料都建立在可信且可证实的资料上——；可不是随心所欲、贸然行动。

精简版商业计划书 写一份商业计划书无疑要费很多工夫。

有些学生可能要花六个月甚至更久才能完成一份完整的计划书。

那么，那些不打算募资或无意写一份面面俱到的计划书的人该怎么办？

我很鼓励大家亲身体会撰写计划书的过程，因为这件事本身不但有建设性，也对你很有帮助。

不过，可以用比较省事的方法拟出精简版商业计划书，而且也能针对你的事业和产业提出敏锐的洞察。

这种精简版商业计划书称为初步创业分析(PVA)或商机摘要。

PVA可提供快速决定创立新公司或开辟新生产线是否可行所需的资料。

有时候单靠PVA，你就能得到投资人的资助。

PVA类似一份完整计划书中的执行大纲。

最大的不同是，PVA花费在研究和搜集资料上的时间较少，所以深度也就比不上执行大纲。

举例来说，你可以把PVA呈给投资者协会，如果你的运营摘要符合他们的标准，他们就会将你的募资申请传给可能的天使投资者。

此协会在马萨诸塞州的布鲁克莱恩和加利福尼亚州的旧金山都有办公室，帮助有社会责任意识的创业者寻求最高达500万美元的资金。

有一次，我通过投资者协会寻求资金，首先我交了一份类似PVA的两页募资申请书。



## <<创业要趁早>>

上面介绍我想开创的事业和它所属的市场，同时也强调我和合伙人已经做的金融投资，并特别指出我们所需的资金是100万美元。

最后，我的申请书还附上简要的财务报表和财务预测、公司主管的简历和背景，以及此项事业对社会及环境造成的影响。

别忘了，这些全放在两页的篇幅中。

在各大职业院校、课堂内或商业计划书竞赛上，提出PVA都可帮助你获得资金或宝贵的意见。你会发现，完成一份PVA形式的精简版商业计划书，要比建构一份完善的传统计划书轻松多了。

· · · · · ·

## &lt;&lt;创业要趁早&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

兰德尔·品科特懂得利用时间，这是所有怀抱强烈事业心的创业者最重要的课题。这本书我要推荐给所有在校学生以及已经离开校园的社会人士。

无论是校内或校外创业，兰德尔·品科特都很有心得——而且，他是个很棒的小伙子！——房地产大亨唐纳德·特朗普 一本这个时代最需要的精彩好书。我们的教育体制训练出来的是一堆员工，而这本好书会创造出许多百万富翁！——罗伯特·清崎，《富爸爸，穷爸爸》作者 创业者往往都有自己的一套成功之道，但这本书所提供的观念，将对每个人都有助益。

——吉姆·罗杰斯，《中国牛市》作者 不论在校内或校外，创业者若想提出一份必胜的商业计划书，这本书是绝不可少的参考书。

作者在书中鼓舞学生将兴趣延伸到学院围墙之外，发展大有可为的事业。

我非常推荐！——史蒂芬·柯维，《高效能人士的七个习惯》作者 很少有人比兰德尔·品科特更能善用大学时光。

他在罗格斯大学成绩优异，体育表现突出，而且大学时代创办的事业也卓然有成。

书中的观点既实用又有启发性，为新一代学生创业者指出一个稳健的起点，迈向同样的成功之路。

——理查德·麦克科米克(Richard L. McCormick)，新泽西州立罗格斯大学校长 这是一本为抱负远大的学生创业者所写的指南，内容充实严谨，处处都是有用的资料和翔实的建议。

作者以自己学生时代的创业经验为例，指出了学生运用各项资源创业的复杂细节，为各个年龄层想创业又不希望牺牲学业的学生，提供了珍贵无比的参考。

——卡尔·施拉姆(Carl J. Schramm)，考夫曼基金会主席兼首席执行官，《创业动力》作者 这本书帮助学生跨越学院围篱追求梦想。

——加布里埃拉·莫里斯(Gabriella Morris)，保德信基金会(Prudential Foundation)董事长，保德信年轻创业者项目的推动者 本书是一本不可或缺的工具书，帮助校园创业者开创百万企业，同时在工作与学校之间取得平衡，保持好成绩。

——“三医生”：辛普森·戴维斯(Sampson Davis)、雷米克·亨特(Rameck Hunt)、乔治·杰金斯(George Jenkins)，《约定》(The Pact)作者 学生创业者一定要善用所有可得资源，这本书不只指出这些资源，还指引你如何兼顾学业成绩和事业发展。

——厄尔·格雷夫斯(Earl G. Graves)《黑人企业》杂志创办人、董事长及出版人 这本书使莘莘学子得以把梦想延伸到正规教育的围墙之外，化潜能为行动。

——道格拉斯·沙鲁(Douglas E. Schallau)，纽约青少年成就组织(Junior Achievement of New York)会长 创业不分年龄。

这本书帮助年轻创业者一起获取优势、占得先机，逐步迈向成功之路。

——梅兰妮·麦克沃伊(Melaine McEvoy)，美国女性企业主协会(NAWBO)纽约分会会长

<<创业要趁早>>

编辑推荐

《创业要趁早》这本好书会创造出许多百万富翁！  
会读书+有创业头脑 = 美国NBC实况竞赛节目《学徒》优胜者，获得美国房地产大亨唐纳德·特朗普赞誉，掌握人生梦想，继奥巴马之后又一位出类拔萃的非裔美国人。

<<创业要趁早>>

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>