第一图书网, tushu007.com

<<大学生创业案例解析>>

图书基本信息

书名：<<大学生创业案例解析>>

13位ISBN编号：9787305111266

10位ISBN编号：7305111260

出版时间：2013-1

出版时间：南京大学出版社

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《大学生创业案例解析》分别从“ 甄选创业项目 ”、“ 组建创业团队 ”、“ 筹措运营资金 ”、“ 确立创业模式 ”、“ 创业失败反思 ”和“ 新创企业的持续发展 ”六个方面进行了阐述。
每个小项目都采用了【展示案例】—【案例点评】—【理论导航】的模式解读，系统地介绍了创业的过程，内容的选取贴近大学生的生活实际，具有可借鉴性和实战性。

<<大学生创业案例解析>>

书籍目录

前言 第一章甄选创业项目——千里之行，始于足下 第一节专业拓展——好风凭借力，送我上青云 案例一动物药品的成功创业案例 案例二手工创业的典型案例 案例三培训学校的成功创业案例 案例四计算机安装行业的成功创业案例 案例五少儿英语培训的成功创业案例 案例六把握住自己的优势 案例七服装设计带来的第一桶金 案例八MOS0工作室的成立 案例九从数码控到校园百万富翁 案例十90后创业年人2000万，第一单生意赚5000元 [总评] 第二节学生市场（校园内创业）——财富就在身边 案例一校园送餐 案例二校园内卖桶装水赚取生活费的故事 案例三大学生陈晞创业的成功案例 案例四一切皆有可能 案例五绿意：飞信取代纸传单，先赚口碑再赚钱 [总评] 第三节创意制胜——剑走偏锋 案例一傅章强的创业经历 案例二阿强鸡蛋的价值观创意 案例三初生牛犊不怕虎 案例四校车中获得的财富 案例五开办婴儿抚触室 案例六创意需要“ 与时俱进 ” 案例七鸡蛋饼网络开发校园夜宵市场 案例八落魄大学生创业成功的故事 案例九大学生热卖万件“ 光棍T恤 ” 案例十大学生开泥巴吧创业 [总评] [理论导航] 第二章组建创业团队——众人拾柴火焰高 案例一易得方舟公司的成立 案例二六名大学生农村创业的故事 案例三团队创业，聚集智慧 案例四如何打造创业团队的凝聚力 案例五团队建设何处人手 案例六新东方的团队精神 案例七阿里巴巴马云和他的创业“ 十八罗汉 ”们 案例八“ 巨人 ”沉浮录 [总评] [理论导航] 第三章筹措运营资金——为梦想插上翅膀 案例一陈宏雷：资金门槛成创业最大拦路虎 案例二李立寅：四年打工逐步积累创业资金 案例三路晓波：“ 实打实 ”规划赢得创业基金 案例四李茂青：小额担保贷款助公司突破瓶颈 案例五胡彦棋：创业最难是资金 案例六独辟蹊径，多渠道筹款 案例七周光超：银行提供的免担保创业信贷 案例八杜德文：以低代价转来亏损企业向银行抵押贷款 案例九政府提供的政策性扶持资金 案例十尚雄伟：投资者提供的风险投资 案例十一朱小勇：新闻媒体提供的支持创业活动资助 案例十二大公司提供的加盟设备资金支持 案例十三电子长春网站的发展 案例十四青岛市聂明勇的创业历程 案例十五“ 大学毕业我赚了100万 ” [总评] [理论导航] 第四章确立创业模式——让梦想照进现实 第一节网上创业——无需经营场所和人员的店面 案例一李彦宏——中国最大搜索引擎的创始人 案例二创业从500元起家到月人19万 案例三大三男生代理百余服装品牌，月均盈利5000元以上 案例四网上创业开饰品店，一年净赚18万 案例五80后女教师15天赚进50万 案例六24岁美女掌柜月销400万，淘宝店4年做到5皇冠 [总评] 第二节兼职创业——没有本钱也能打天下 案例一地瓜坊的成功创业案例 案例二将兼职实习变为创业的桥梁 案例三东营职业学院王英泽的创业经历 案例四17名高职生的创业 [总评] 第三节加盟创业——复制化+规模化的创业 案例一加盟创业须谨慎 案例二加盟婴幼儿用品公司 案例三借力扬帆远航 [总评] 第四节到农村创业——拓展一片新天地 案例一拜师种果树带动村民致富 案例二巾帼能手谱写“ 致富乐章 ” 案例三大学生回农村创业，半年就赚了80万 案例四“ 捞小虾 ”也是一种境界 案例五农村梨园水晶梨专业合作社 案例六猪肉大王 案例七80后种菜达人创业 案例八大学生种玉米卖到新加坡，带动6000农户致富 [总评] [理论导航] 第五章创业失败反思——纸上得来终觉浅。
绝知此事要躬行 案例一精品店的失败 案例二智诺数码科技的发展 案例三大学生创业不成反而举债百万 案例四经营饰品店的失败经历 案例五关张的食品杂货店 案例六研究生面馆创业失败原因分析 案例七放弃，另一种收获 案例八创业，游走于现实和理想之间 [总评] [理论导航] 第六章新创企业扩张——我要飞得更高 第一节恪守商业道德——百金求名，万金求誉 案例一胡雪岩：胡庆余堂“ 真不二价 ” 案例二李嘉诚：诚信是创业成功的“ 王牌 ” 案例三于丰杰：真诚勤奋成就辉煌事业 案例四决定成功的因素——认真的态度 案例五先做人后做事——“ 一元钱 ”战略刨业 案例六创业，诚信是一辈子的事 案例七董传盟的创业历程 [总评] 第二节扩大品牌效应——名扬天下 案例一沃尔玛的品牌故事 案例二蓝橙网络：“ 全球领先的旅游休闲产品在线零售商 ”品牌 案例三蛋糕店，成就梦想 案例四下岗工人创业10年成亿万富翁 案例五80后走出红薯创业路 案例六美女300元起家，网上开店赚到500万 [总评] 第三节弘扬企业文化——万古流芳 案例一通用电气的“ 情感管理 ” 案例二IBM：电脑帝国的企业文化 案例三希尔顿酒店的宾至如归 案例四生生不息的华为文化 案例五新东方的文化制胜战略 案例六源远流长的古井文化 案例七传承感恩、回报和责任 案例八绚丽多彩的温氏文化 [总评] [理论导航] 后记 参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页： 阿里巴巴马云和他的创业“十八罗汉”们 现在回头去看阿里巴巴保存的一段录像，会觉得很有意思。
录像记录的是1999年春阿里巴巴刚成立时，在杭州湖畔花园马云家，马云妻子、同事、学生、朋友共18个人围着马云，听他慷慨陈词：从现在起，我们要做一件伟大的事情，我们的B28将为互联网服务模式带来一次革命！
类似的话在1998年年底的北京，马云已经讲了一次。
当时，在下定离开外经贸EDI回杭州的决心后，马云和跟随着他从杭州到北京打拼的兄弟们说：“我近来身体不太好，打算回杭州了。
你们可以留在部里，这有外经贸部这棵大树，也有宿舍，在北京的收入也非常不错；你们在互联网混了这么多年，都算是有经验的人，也可以到雅虎，雅虎刚进人中国，是家特别有钱的公司，工资会很高，每月几万元的工资都有；也可以去刚刚成立的新浪。
这几条路都行，我可以推荐。
反正我是要回杭州了。
”接着马云又说：“你们要是跟我回家二次创业，工资只有500元，不许打的，办公就在我家那150平方米的房子里，做什么还不清楚，我只知道我要做一个全世界最大的商人网站。
如何抉择，我给你们三天时间考虑。
”像当年离开中国黄页一样，马云的决定又一次在他的团队里引起轩然大波。
所不同的是这次没人哭。
大家讨论时，很多人不能理解马云的决定，也有人坚决反对这个决定。
不过，5分钟后，所有人都表达了一个共同的意愿——跟着马云回杭州。
1999年是中国互联网的第一波高峰时期，有经验的互联网从业人员是稀缺资源，很容易找到高薪工作，与500元相比，月收入上万元还是很有诱惑力的。
至于为什么这些人会一致地选择跟随马云南下，日后马云的一次内部讲话多少能说明一些问题：“现在互联网江湖很昏暗，谁也不知道未来是什么，这个时候你可以去找一份收入不错的工作，但很可能你几年后还得换地方。
现在我们用一支团队的力量在这片江湖里拼杀，十几个人在一起还有什么可怕的，拿着大刀片子往前冲即可。
”财经作家郑作时为此感慨：“这一团队和马云之间建立了超越利益之上的联系，既然几万元的月薪都可以放弃，那还有什么力量可以让他们分开？”关系再好的团队，由于朝夕相处，不免还是有磕磕碰碰的地方。
从创业一开始，马云团队就定下了一些原则，从某种意义上说，这些原则是马云团队最终并肩走得足够远的保证。
这些原则中，与团队有关的最重要的一条是解决矛盾的原则。
从一开始，马云就和他的创业伙伴定下原则说，团队中任何两个人发生矛盾，必须由他们自己互相面对面地解决，只有在双方都认为对方无法说服自己的情况下，才引入第三者作为评判。
简单、开放议事原则的提出和确立，对于阿里巴巴团队建设至关重要。
它使阿里巴巴基本上杜绝了“办公室政治”，杜绝了“民族劣根性”，大大减少了交流沟通成本，减少了内耗，大大增强了团队的凝聚力和战斗力。
不要小看这个原则，对一个创业团队来说，矛盾是不可避免的，但如何解决矛盾是一个问题，在马云团队看来，办公室政治在于矛盾的不断累积。

编辑推荐

《大学生创业案例解析》编写过程中参阅和借鉴了大量的相关书刊和网络资料，同时引用了部分文献资料和案例。

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