

图书基本信息

书名：<<我拿什么去创业-新生代企业家的10个创业感悟>>

13位ISBN编号：9787504732026

10位ISBN编号：7504732028

出版时间：2009-10

出版时间：中国物资出版社

作者：祖辉

页数：259

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

逝者如斯夫，人类在经历了农耕时代、工业时代之后，跨入了知识经济时代，这也是一个重估一切价值的时代，这种时代趋势所带来的影响在国内更为明显，那就是数千年来的“重农抑商”思想被彻底颠覆，创富、淘金早已经登上了大雅之堂，越来越多的人开始将“赚钱”当做终生追求，开口“做生意”，闭口“开公司”。

以财为贵，视钱为本位，人们津津乐道的是钱，朝思暮想的是钱，顶礼膜拜的还是钱。

为钱而感，为钱而叹，为钱而奋斗者比比皆是。

这是一个以财富论英雄的时代！

这是一个以创业来衡量自身价值的时代！

创业，可以说是一条最好的博取财富之道，是一个最富激情与挑战的人生代名词，同时它也是最好的实现自我与挑战人生的不二途径。

人的一生面临着无数的选择，虽然选择是难以计数的，但最终你所走过的只是其中的一条路。

那么，究竟选择什么样的道路，人的一生才能更富有意义，生命才能更有价值呢？

这是每个面临重要抉择的人都要回答的问题。

诗人福斯特说过：“一片树林里分出两条路，而我选了人迹更少的一条，从此决定了我一生的道路。”

事实上，在这个世界上，选择创业的人永远只是少数，99%的人都会安于稳定的工作和收入，只有1%的人属于“不务正业”，整天满脑子思考一些别人看来不切实际的事。

内容概要

现实正是这样，创业者必须要去面对创业成功后的狂热与创业道路异常艰难之间的反差。创业者所面临的这种困惑与矛盾也促使我们去总结、去思索，在对国内外大量的新生代创业案例进行详细调研的基础上，我们发现这种矛盾的背后确实存在着一些共同的潜在原因，也就是在创业成功与举步维艰的背后存在着一些共同的潜在影响元素，这也正是本书试图向外界所传达的核心理念，即能够决定创业成败的几大制约元素，也即是我们称之为“新生代企业家给创业者的10个创业感悟”。

本书通过对新生代企业家的创业经历进行有针对性的分析，将导致创业成功或失败的因素以创业感悟的形式直观地呈现出来，同时又对创业的知识点和关键点进行了全面而精确的归纳。

从而能够给所有的准创业者以现实参照与指导，并让创业者在创业实践中少走弯路错路，最终增加创业者创业成功的砝码。

所谓“持有地图者不会迷路”，我们也迫切希望这本《我拿什么去创业》能给广大的准创业者以近似“创业路线图”般的准确指引！

书籍目录

感悟1：首先了解所处的环境 环境塑造创业英雄 在大环境下找到与自身能力的结合点 铸造自己的创业“小港湾” 不可不知的创业优惠政策 新时代下的新创业法则感悟2：带着思路去创业 创业规划要趁早 不可忽视的商业模式 准备一份完美的创业计划书 四两拨千斤的“轻资产创业” 做一个狂热而偏执的创业者感悟3：做第二个敢吃螃蟹的创业者 模仿创业助你成功 赢者要敢为天下后 眼花缭乱的超级创业模仿秀 不要坠入低层次模仿的陷阱 打造防止模仿的围墙感悟4：创业没有启动资金是万万不能的 要创业，启动资金最关键 低投入创业的成功模式 用节俭挖掘自己的第一桶金 创业融资的常规渠道 寻找天使投资人 如何让VC（风险投资）为你埋单感悟5：选择合作伙伴很关键 独行侠的时代已成过去 创业者与合作伙伴要“趣味相投” 如何寻找最合适的合作伙伴 完美创业团队的打造感悟6：必须树立自我的凝聚力 凝聚力源自创业者的人格魅力 财聚人散，财散人聚 增强创业团队的凝聚力 增强员工自身的凝聚力感悟7：创业更需要立即行动的魄力 不行动，创业梦想将永远是空想 稳操胜券后再行动什么都晚了 创业立即行动之一——寻找商业机会 创业立即行动之二——选择起步方式 创业立即行动之三——工商、税务登记感悟8：专注才会赢 创业：专注才能成功 用自己的优势去创业 在自己熟悉的领域精耕细作 轻装上阵，专注创业 实现轻资产创业的途径感悟9：低调、妥协不可少 示“敌”以弱是一种创业起步策略 创业需要做出必要的妥协 把握好妥协的度 创业者也要讲政治 创业者如何应对黑恶势力感悟10：坚持、坚持、再坚持，创业贵在坚持 创业是一场“出生入死”的战斗 创业者要学会坚持、再坚持 创业要循序渐进，不能急于求成 兼顾好创业与生活

章节摘录

3. 资金状况 资金状况包括创业者的自有资金情况以及能够筹集的资金情况，对于开创企业的人来说，资金的多少决定了创业初期企业的抗风险能力。创业企业的投入主要包括前期投入和运营期间的流动资金。大多企业在刚开始运作后需要运转一段时间才能获得收入。比如，制造企业在销售之前必须先把产品生产出来；服务企业在开始提供服务之前需要先购买原材料和相关用品；零售商和批发商则必须先买货。因此，对创业者来说，拥有的资金越多，可选择的余地就越大，成功的机会也就越多。

所以，创业前一定要有必要的准备资金。如果没有相应的启动资金，一切就无从谈起。资金的来源可以通过各种渠道筹划，如自有资金、集资、贷款以及与别人合伙等。总之，创业者要充分考虑创业启动资金的筹措方式，适时、适量、适度地储备和使用创业资金，做好资金使用的统筹安排，力求将前期运作风险降到最低程度。

4. 资源状况 除了资金以外，创业者还应该能够调动相应的资源，来为自己的创业服务。俗话说“靠山吃山，靠海吃海”。资源包括人脉资源和行业资源。

人脉资源可以说是创业者最宝贵的一种财富，创业需要人，更需要人缘，需要创业者和所有接触过的人成为朋友，你原来的同事、同学、亲朋都有可能为你的创业活动带来意想不到的帮助。我们这里所讲的人脉，还包括事业合作伙伴、行政管理机构等，这些人脉关系也是制约创业成败的关键因素。

而行业资源则包括供货商、经销商、客户、行业管理部门。行业资源也可以对资源的合理配置带来意想不到的收益，很多创业者也是依靠这一优势而取得成功的。

牛根生当初离开伊利以后，他在伊利所提拔的一批下属也纷纷被免职。这些昔日的下属找到牛根生，希望牛根生能带着他们重新闯出一条新路。牛根生想了想目前的困境，既然别的什么都不能做，那还不如再重新打造一个伊利。他的这一想法一经提出，立刻得到大家的热情呼应，就这样他们又做起了自己的老本行——牛奶。其实，牛根生对创业成功还是很有把握的，因为除了有像孙玉斌、杨文俊等这些不可多得人才外，还有一个理由也是最为重要的一点，足以说服他重操旧业：牛根生自己从事乳品业多年，不仅有着丰富的生产经营营销经验，而且在中国乳品行业，牛根生算得上是一位重量级的人物，在乳品行业素有“乳业怪才”之称，多年来也积累了相当丰富的人脉资源，这也是一笔不可忽视的巨大财富。因此，当他决定创立“蒙牛”的消息放出后，不仅仅是昔日的下属，更有大量昔日的合作伙伴及客户找到牛根生投资入股。

可以说，正是牛根生所掌握的这些优势创业资源，为他的创业活动打下了坚实的基础。而事实上，后来的蒙牛集团不负众望，获得了如火箭般的成长速度。

5. 团队构成 要创业，要做大事，一个人显然是不行的，必须要有一个创业团队。而且在当今社会，团队精神也受到了越来越多的强调与重视。在中央电视台《咏乐汇》节目中，潘石屹总结自己的成功经验时说了这样一句话：“没有团结合作的精神，我们都会冻死、饿死。”

团队的重要性是毋庸置疑的，那么，我们该如何去搭建创业团队呢？我们都知道尽管思维方式相似或相同的人更容易成为好友，但是创业团队更需要互补型人才，具体而言就是要做到团队成员之间的性格互补、专业专长互补、经历背景互补。这样才能打造出一个真正具备一流竞争力的创业团队，而一个一流的团队，应该符合以下要求。

(1) 知己知彼的团队：优秀的创业团队的所有成员都应该相互间非常熟悉，知根知底。《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战不殆。”

在创业团队中，团队成员都应非常清醒地认识到自身的优劣势，同时对其他成员的长处和短处也一

清二楚，这样可以很好的避免团队成员之间因为相互不熟悉而造成的各种矛盾、纠纷，迅速提高团队的向心力和凝聚力。

(2) 能力互补、相得益彰的创业团队：创业团队虽小，但应该“五脏俱全”。

创业团队成员不能是清一色的技术流成员，也不能全部是搞终端销售的。

优秀的创业团队成员各有各的长处，大家结合在一起，正好是相互补充，相得益彰。

(3) 团队中必须有灵魂人物：创业团队中必须有可以胜任的领导者，而这种领导者，并不是单单靠资金、技术、专利来决定的，也不是谁出好的点子谁当头的。

这种带头人是团队成员在多年同窗、共事过程中发自内心的认可，即能够起到一种团队灵魂的作用。

以上几个方面的要素可以说是构成了创业者创业的内部小环境，这些要素可以说是创业成功必须要具备的内功，做好这些方面的修炼，才能真正地做到无往而不胜。

.....

编辑推荐

这是一个创业的时代，也是一个人人都可以创造财富的时代，只要有梦想，就有可能铸就成功的未来。

这个时代给了草根们越来越多的创富机会，越来越多的成功创业者不断出现在我们身边，创业在中国已经形成了一股大潮，各行各业都有创业者在探索。

创业的前景是光明的，一旦创业成功，创业者得到的将是财富、鲜花、掌声与自我实现；创业的道路又是曲折的，创业者在这条路上需要去忍受常人难以想象的寂寞、磨难、煎熬甚至屈辱！让《我拿什么去创业：新生代企业家的10个创业感悟》里的新生代企业家们给你指点光明吧！

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>