

<<20岁创业 30岁立业>>

图书基本信息

书名：<<20岁创业 30岁立业>>

13位ISBN编号：9787505727359

10位ISBN编号：7505727354

出版时间：2010-7-1

出版时间：中国友谊出版公司

作者：黄凤祁

页数：256

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>

<<20岁创业 30岁立业>>

前言

曾经在网络上看到过这样的一则《“80后”广州生存状态调查》：50后说：80后是垮掉的一代，千万不要对他们抱以太多的希望……60后说：80后是父母眼中的宝贝，没有经过社会的磨炼，不成熟……70后说：80后大都好高骛远、不负责任……90后说：80后除少数人发展得比较好之外，大部分人都在“啃老”……（资料来源：《青年人：中国教育考试第一门户》）

当今社会，很多人都在批评80后的一代，说我们是什么“垮掉的一代”、“没责任心的一代”、“愚昧的一代”、“叛逆的一代”“好高骛远的一代”……把这些沉重、贬损的大帽子扣在80后的头上，实在是一个美丽的错误！

对此，作为80后的我，要进行大声的呼吁：“对于80后，社会应该多点宽容！”比起20世纪60年代、70年代的人来说，80后的我们确实生活得很幸福、很舒适，难道凭借这一点就说80后的我们会一天一天垮掉，越来越没责任感吗？

其实，大多数的80后，还是积极向上、有责任心、有进取心、有爱心的。

80后出生的我们，现在都介于20~30岁之间，对于新事物具有极强的接受能力和吸收能力，随着在工作、生活的各个领域不断崛起，我们中的很多人都已经走上了创业之路，已经逐渐成了社会的中流砥柱。

当越来越多的前辈感叹“生意太难”、“竞争残酷”的时候，一大批积极向上的80后却开始了自己的创业历程。

比如：开玩具店的卢俊、卖汽车饰品的刘丽、做二手车交易的张海，他们坚毅、刚强、博学、聪慧……所有的这一切足以说明80后这一代的强大。

80后创业者1：卢俊 2004年，卢俊去给自己2岁的小侄子买玩具。

卢俊突发奇想，他决定要开一家玩具租赁店。

说干就干，卢俊在一个小区的密集区租了一个店面，然后，统一购买了上百种的玩具……他敢想敢干，现在，卢俊的玩具租赁店已经开了四五年了，而且，还开了自己的连锁店，现在的事业也越做越大。

80后创业者2：刘丽 受到朋友的启发，刘丽决心要开一间专门销售汽车饰品的小店。半个月之后，刘丽的汽车饰品店便开张了。

为了进一步扩大销售量，刘丽还给自己的小店做了一个网站。

现在，除去成本和员工开支，刘丽的汽车饰品店每月至少有5万元的毛利了。

80后创业者3：张海 张海大学没毕业就自己创业了。

他做过很多事情：倒卖过电话卡、电影票，还开过快递公司，做过网站，现在主要做二手车的交易……如今，张海仍旧在创业大军中前行。

但是，今非昔比！

现在张海的财务知识，已经足够做自己的总监了。

……现在，越来越多的80后，都纷纷投入到了自主创业的行列。

对创业的过程多了解一些，就为创业成功多提供了一些保障。

在这本书中，80后的成功创业者给我们做出了典范，给我们提供了各种各样的经验。

相信他们的创业故事，他们的经验和教训，一定会给众多的80后创业者提供可贵的帮助。

创业是一段艰难的路程，如果你没有去奋斗、去拼搏，那么，在这条路上铺满的只有荆棘；相反，如果为自己的目标付出了努力，并且坚持走了下去，那么，这条路上铺满的必然是绚丽的鲜花。

80年代出生的我们都自我、执著、狂热、不循规蹈矩、敢作敢为……当我们决定做一名创业者的时候，只要扬长避短，把握好书中介绍的56个创业技巧，就一定能够为自己节省大量的时间、财力、物力，帮助自己早日成功。

<<20岁创业 30岁立业>>

内容概要

《20岁创业，30岁立业》从计划、财务、管理、产品、营销、人脉和发展七个方面入手，以80后的成功事例告诉80后56个创业技巧，指导80后成功创业。

<<20岁创业 30岁立业>>

作者简介

黄凤祁，经济师，现服务于世界500强企业之一，长期从事企业营销管理工作，有丰富的营销管理和企业管理经验，对现代企业的经营发展有独到的见解和深入的研究，曾参与策划《营销人员的客户经》、《高薪一定有原因》等图书。

<<20岁创业 30岁立业>>

书籍目录

计划——谋定而后动 尝试改变自己，培养创业成功者的个性特质 不做学院派，掌握广泛而实际的商业知识 放眼社会，关心大事，做发现商机的有心人 少些自我意识，多点团队精神 不意气用事，慎重选择创业方向 量“财”是用，慎重选择创业模式 全面、细致地拟一份创业计划书 不投机取巧，正规手续“一个都不能少” 创业成功素质自测一：创业潜质财务——多算者胜，少算者败 培养数字感，避免“差不多”现象 多学些财务知识，做自己的财务总监 准备充足的启动资金 精打细算，用计划控制变化 适当融资，借鸡生蛋 会计、税务申报不要小聪明 缩短创业初期原始积累周期 让资金动起来，用好每一分钱 创业成功素质自测二：数字意识管理——攘外必先安内 团队之间约法三章，明确权责 没有规矩，不成方圆，但不拘泥于规章制度 宁可小而精，不要大而全 扬长避短，唯才是用 不以自己为核心，多关心你的手下人 以有效沟通、群策群力代替“一言堂” 有了利益不急于坐地瓜分 树立成本观念，改一掷千金为厉行节约 公私分明，别把企业变成夫妻店 创业成功素质自测三：管理能力产品——打铁还须自身硬 用专注提高成功率 千招会不如一招精，以技术和特色制胜 进行逆向思维，以市场缝隙作为切入点 善于用法律武器保护你的商业创意 不提供产品，而提供理念 价比三家，慎重确定价格策略 引入科学管理，确保进销存环环相扣 不盲目学习别人的多元化策略 不断创新，延长产品生命周期 创业成功素质自测四：产品理念营销——酒香也怕巷子深 避免闭门造车，多进行市场调研 不随波逐流，而要找到自己的细分市场 广告手段既传统，又有新意 选择最有利的商圈 让门店布置为营销加分 吸引眼球才能创造市场 不主观臆断，而用客户的想法引导客户 量入为出，以小投入换取大收益 创业成功素质自测五：营销观念人脉——广结善缘，更多收获 潜伏在公司内部找人脉 动用多方力量，广建人脉网 对外部关系善加维护和利用 灵活变通，既全面开花，又遵循二八法则 不要高高在上，要善于留住回头客 践行服务的含义，争取101分满意 控制成本，用客户“生产”客户 创业成功素质自测六：人际关系发展——人无远虑，必有近忧 生存重于发展，不能好高骛远 居安思危，才能走得更远 绘制企业时间表，学会放眼未来 自始至终坚持品牌战略 要长远发展，必须文化先行 懂得未雨绸缪，有效规避经营风险 扩张之前先做好样板市场 创业成功素质自测七：发展眼光

<<20岁创业 30岁立业>>

章节摘录

计划——谋定而后动 不管做什么事情，在具体实施之前，我们一般都会制订一份大致的计划，即使不是书面的，也会在自己的心里勾画一幅蓝图。

创业更是如此！

在创业之初，我们首先得看看自己有没有成功的特质，如果没有，就要抓紧时间培养；接着，我们得看看自己是不是已经掌握了创业的相关商业知识，如果没有，要通过各种途径赶快学。

除此之外，我们还得看一下，自己有没有团队意识，有没有选好创业方向和创业模式…… 尝试改变自己，培养创业成功者的个性特质 现在，不论我们走到哪里，都可以看到一些事业有成的人。

在普通人看来，他们好像都是天才一样，身上散发着与众不同的魅力。

其实这是一种错觉！

这些春风得意的人，不管是在智力上，还是在外貌上，和普通人并没有多大的差别。

上天并没有给他们多少额外的眷顾，只不过，在这些人的身上多了一些创业成功者的个性特质而已。

虽然每位成功者所走的道路是不同的，他们所从事的行业是不一样的，公司在规模上也存在着这样那样的差异，但是，有一点却是可以肯定的，那就是：在这些成功者的身上，都有着许多相同的特质。

正是这些特质，决定了他们必然会成功。

作为20多岁的创业者，如果想走创业的道路，首先就要尝试着改变自己，培养自己的个性特质，让自己朝着成功者的方向发展。

？ 不要做无头苍蝇，创业成功者都有明确的目标 不管做什么事情，都是需要一个明确的目标的。

不管这个目标是大，还是小，但一定要明确下来。

如果打算创业，那么，首先就要明确自己的创业目标，想好自己要干什么，要怎么干，不能像一只无头苍蝇一样，今天撞到这里，明天碰到那里。

事实证明：任何一个成功者，在刚开始打算创业的时候，在他们的心中都有一个能激起兴趣、值得付出的目标。

正是因为有了这样的一个目标，这些人才有了走向成功的动力，使他们释放出了巨大的潜能。

吴宁生活在江西的一个偏僻的山村里，由于家里生活条件不是很好，吴宁在上完初中之后，便辍学了。

可是，在19岁的时候，他却决定要创办一支属于自己的运输队。

2002年，年轻的吴宁开始了艰苦的创业，那一年他只有20岁。

由于没有资金，吴宁只好从卖菜、卖西瓜做起。

从那以后，不管是在炎热的夏天，还是在寒冷的冬天，在家乡的大街小巷，都能看到吴宁奔波的身影。

虽然这些买卖利润很低，可是，吴宁一直都在坚持着，一想到将来会有一支属于自己的运输队，他便劲头十足。

终于，在2004年结束的时候，吴宁有了几千元的积蓄。

吴宁拿着这几千块钱，租了一间十多平方米的临街平房，一点一点地做起了啤酒生意。

到了2006年，吴宁手里有了不少的积蓄，他租下了一个150多平方米的门面房，在批发啤酒的同时，开起了商店，并创办了自己梦寐以求的运输队。

现在，吴宁的生意蒸蒸日上，每年的总收入都有上百万元了。

吴宁用两年的时间为自己赢得了一个新的起点，是这种对目标的坚持让他终于有了一个属于自己的空间。

在这个过程中，吴宁虽然吃了很多的苦，可是，他始终都在坚持着自己的目标，最后使自己的生意越做越大。

创业是艰苦的，在一穷二白的基础上进行创业，更需要一种精神的超越。

不是所有的创业者注定就是失败者，只要有了明确的目标，不断发掘自己的潜力，就能够实现自己的

<<20岁创业 30岁立业>>

理想。

在公司刚成立的时候，每个创业者都会面临大量的问题，要作出大量的决策、选择，这时候，能否坚持下去，就要看目标的力量了。

要想实现成功创业，在创业之初，创业者需要反复询问自己以下几个问题：是什么目标激励自己进行创业的？

为了实现这个目标，可以采用哪些方式？

是否有能力保证按照所选择的战略来执行，就一定能够实现这个目标？

创业者只要能分析出所处的形势，作出理性抉择，明确好自己的创业目标，那么，不管公司是大，还是小，对他个人来说都是成功的。

让自己变得有韧性，能承受较大的压力 对于很多人来说，创业是他们正在寻求的一种生存方法，但是，只有真正在创业这条道路上走过的人才会知道什么是真正的创业。

创业者的成功像一首首优美动听的歌，更像是一场场扣人心弦的电影，观赏者只能听到歌的优美、看到电影的激情，可是，谁又能了解这些歌曲和电影的背后是什么呢？

在这些成功的背后，有着凡人无法想象的辛酸和痛楚。

如今，20几岁的年轻人，大多数都生活在无忧无虑的环境中，从来都没有遇到过什么挫折。

要想实现自己的创业梦想，就要让自己变得有韧性，在面对各种各样的压力的时候，能够承担得起。

2004年，王燕家里的工厂倒闭了。

看到投入的数千万元打了水漂，王燕开始学会了坚强，那一年她只有22岁。

王燕重新审视了自家工厂生产出来的商品，她发现这种产品只有中国才有，市场潜力很大，只是没有进行合适的推广。

从那以后，为了推广自己的产品，王燕跑遍了全国各地。

只要一听说哪里有关于花木的展会，她都要跑去看一看。

这样，一年下来，王燕家的工厂竟然拥有了近20万元的销售额。

可是，就在王燕高兴的时候，又一件事情发生了，他们租用的那块土地被用于房地产开发。

于是，王燕和自己的父亲商量后，只能离开原来的厂址。

就在他们打算搬迁的那一天，或许是小农意识在作怪，一群农民疯狂地抢夺他们的苗木，最后，为了遏制这种情况，王燕只好采取了每户送几株的策略。

王燕知道，流泪是没有用的，必须顶住压力让工厂起死回生。

王燕面对一次次的压力，没有屈服。

后来的事实证明：王燕成功了。

任何一个创业者，在创业之初，是很难预计到自己会面临哪些艰辛的。

在进行创业的过程中，任何一个创业者都会遇到各种各样的压力时，有时候甚至是难以承受的，比如：资金问题、生产问题、销售问题、家人的理解问题.....要想进行创业，就要有承担这些压力的勇气。

。当自己能够像故事中的王燕一样，可以顶住各种各样的压力时，才可以选择创业。

要想创业成功，就要让自己变得有韧性，让自己能够承受各种各样的压力。

作为20几岁的创业者，当把这些问题一个个搞定的时候，离成功也就不远了。

下面推荐几种创业过程中减轻压力的具体方法，经常运用，可以起到很好的效果： 1.早睡早起。

每天要比家人早起一个小时，做好一天的准备工作。

2.学会分享。

有了快乐的时候，要积极和家人、同事一起分享。

3.学会休息。

为了使自己的头脑保持清醒，每天都要留出一定的休息时间。

4.坚持锻炼。

每天都要坚持利用半小时的空闲时间，来锻炼身体。

5.不要求全责备。

要不时地提醒自己：任何事情都不可能是尽善尽美的。

<<20岁创业 30岁立业>>

创业技巧 作为20几岁的创业者，要想创业成功，就要尝试改变自己，让自己具有更多的成功者的特质。

比如：开一个服装店。

现在人们都比较注重自己的穿着，开一家这样的店面，是一个不错的选择。

可是，要想开这样的店，还要作好顶住压力的准备。

比如：没人买，怎么办？

衣服的款式不符合当地人的品味，怎么办？

衣服过季，出现了库存怎么办？

……虽然这只是一笔小生意，但也要做好承受压力的准备。

<<20岁创业 30岁立业>>

编辑推荐

《20岁创业 30岁立业：80后告诉80后56个创业技巧》80后是垮掉的一代吗？

80后是好高骛远的一代吗？

80后是不负责任的一代吗？

NO！

80后精英告诉80后：80后将是未来的企业领袖！

80后将是社会的中流砥柱！

软弱、消极、自闭…… 高傲、蔑视权威、不自量力…… 好高骛远、不负责任…… 做事没计划、花钱如流水…… 这些曾经是80后的代名词，但现在，80后凭借七大方面的56个创业技巧，已经成长为企业领袖、商务精英，逐渐承担起社会、企业和家庭的责任。

越来越多的80后将获得成功！

<<20岁创业 30岁立业>>

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>